Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ»
Bashkir State University
Faculty of Business Administration, University of Economics in Prague

# PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF ECONOMY AND MANAGEMENT

Materials of the II international scientific conference
on December 3–4, 2014

Prague
2014

**Problems and prospects of development of economy and management** : materials of the II international scientific conference on December 3–4, 2014, 2014. – Prague : Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ». – 311 p. – ISBN 978-80-87966-76-1

**ORGANISING COMMITTEE:**

**Mukhametlatypov Filor Usmanovich,** doctor of sociological sciences, professor, the head of the department of labour sociology and economics of business at the Institute of Economics, Finance and Business of Bashkir State University.
**Bogatyreva Marina Ruslanovna**, candidate of sociological sciences, associate professor of the Institute of Economics, Finance and Business of Bashkir State University.
**Galimova Aygul Sharipovna,** candidate of economic sciences, associate professor of the Institute of Economics, Finance and Business of Bashkir State University.
**Alekseev Oleg Aleksandrovich,** candidate of philosofical sciences, associate professor of the Institute of Economics, Finance and Business of Bashkir State University.
**Kashparova Eva,** PhD, research associate at University of Economics in Prague.

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

These Conference Proceedings combines materials of the conference – research papers and thesis reports of scientific workers and professors. It examines the problematic of economy and management. Some articles deal with questions of the Economic theory, global economics and international economic relations. A number of articles are covered problems of economic aspects of regional development. Some articles are devoted to legal basis of financial and economic relations and tax policy. Some authors are interested in marketing and management.

**УДК 33**

**ISBN 978-80-87966-76-1**

*The edition is included into Russian Science Citation Index*

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

# CONTENTS

## I. ECONOMIC THEORY: THE TRADITIONAL VIEWS AND NEW CONCEPTS

**Карлова Е.А.**
Объективные предпосылки устойчивого инновационного развития городского хозяйственного комплекса ..... 10

**Круглов А. А.**
Духовность – основа экономических воззрений И. Т. Посошкова (к 290 – летию книги И. Т. Посошкова «О скудости и богатстве») ..... 14

**Колбенева А. М.**
Генезис теории международной экономической интеграции ..... 20

**Лушенкова Н. И.**
Анализ информации по сегментам бизнеса ..... 22

**Малахов А. Е., Смолич Н. Г., Казанцева Д. Б.**
Новые концепции и перспективные инновации в сельском хозяйстве ..... 28

**Романова М. Ю.**
Воспитательный потенциал освоения российского культурного опыта хозяйственной деятельности в школьном экономическом образовании ..... 34

**Стенюшкина С. Г., Сергеева Ю. А. , Петренко С. А.**
Методологические подходы к оценке конкурентных преимуществ туристского предприятия ..... 39

## II. GLOBAL ECONOMICS AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

**Галай Н. И., Назарова Е. В.**
Современный взгляд на американский менталитет и эффективность его взаимосвязи с экономикой США ..... 41

**Хасанова Л. Р., Галимов К. И.**
Китайские традиции в бизнесе ..... 48

**Котляров Д.А.**
Страны АТЭС как альтернатива западного внешнеэкономического вектора России ..... 50

**Куликова Е. В., Тупахина Н. С., Доровский И. А.**
Хозяйственные риски предприятий пищевой промышленности
в условиях экономических санкций .....54

**Mincicova V. S., Baryshnikov P. Y.**
Investment relations between Russia and the European Union
in light of the political and economic sanctions imposed in 2014 ..... 58

**Тимошенко Г. А., Чаганова Е. Б.**
Роль нефтяной составляющей в формировании экономического
ресурса в России ..... 66

## III. ECONOMIC ASPECTS OF REGIONAL DEVELOPMENT

**Вяцкова Н. А.**
Экспертная оценка влияния факторов внешней и внутренней среды
на деятельность предприятий строительного комплекса
Пензенской области..... 71

**Сайкова Е. А.**
Собственность как экономический элемент системы региона ..... 83

**Нафикова Г. Р.**
Рынок труда в Республике Башкортостан: проблемы и пути
их решения ..... 88

**Галина А. Э., Тавхитова Е. Р.**
Проблемы развития рынка труда в республике Башкортостан .....91

**Хакимов В. В.**
Особенности управления собственностью муниципальных
образований (на примере Челябинской области) ..... 93

**Кузнецова А. Р., Ахметшин И. И.**
Влияние безработицы на экономику страны и региона ..... 98

**Онищук А. В., Скуратович К. Д., Филимонюк В. Н.**
Анализ проблем развития агробизнеса в Беларуси..... 100

**Дрегало А. А., Ульяновский В. И.**
Управление развитием региона: специфика Севера .....102

**Изобилина В. Н.**
Туристско-рекреационные кластеры Архангельской области..... 108

**Хазеев Д. Р., Камалова Э. А.**
Франчайзинг в республике Башкортостан..... 110

## IV. LEGAL BASIS OF FINANCIAL AND ECONOMIC RELATIONS AND TAX POLICY

**Вартапетян Г.М.**
Различия во влиянии факторинговой операции на финансовую отчетность по российским и международным стандартам ..... 113

**Морозов Л. В.**
Право юридического лица на деловую репутацию ..... 118

**Мухаметлатыпов Ф. У., Миргаязова З. Д.**
Заработная плата в «конверте» ..... 121

**Сергеев Е. О.**
Алгоритм расчета диапазона среднеквадратических отклонений от среднеотраслевого значения финансового коэффициента ..... 122

**Татаровский Ю.А.**
Аналитическое обеспечение управления оборачиваемостью дебиторской задолженности торговой организации ..... 126

## V. BANKING AND INSURANCE BUSINESS

**Галимова А. Ш., Газизова Э. Р.**
Сбережения населения как источник экономического роста в России ..... 130

**Галимова А. Ш. Хамитова О. А.**
Трансформация сберегательного поведения населения в условиях кризисной экономики ..... 134

**Закирова Д. Р., Япарова-Абдулхаликова Г. И.**
Сателлитные счета в системе здравоохранения ..... 136

**Paladova T. A., Malceva E. S.**
The problems of crediting in the agroindustrial complex ..... 140

**Полунина Ж. А., Михайлова А. А., Глумова Я. Г.**
Актуальные вопросы правового регулирования страхового дела на современном этапе ..... 142

## VI. BOOKKEEPING, FINANCIAL ACCOUNTING AND AUDIT

**Зимакова Л.А., Савченко Т.В.**
Использование бухгалтерского моделирования
как информационного обеспечения управления ресурсным
потенциалом компании ..... 144

## VII. MARKETING

**Бушуева И.В., Гетало О.В., Кандыбей Н.В.**
Маркетинговый анализ общих тенденций рынка слабительных
препаратов ..... 150

**Галина А.Э., Тиракьян В.С.**
Острая нехватка высококвалифицированных рабочих
и инженеров в России ..... 152

**Imikhovich A. O., Surmenkova K. U., Sumina E. V.**
The increasing of market potential of innovative production
in the international foreign market ..... 154

**Кандаурова И.Р., Тавхитова Е.Р., Тиракьян В.С.**
Перспективы использования маркетинга в инновационной сфере ..... 157

**Putilina M.**
The use of IT-systems in modern marketing: preconditions
and special cases ..... 158

**Сарварова Г. И., Пашина Л. Ю.**
Интернет-маркетинг ..... 161

**Fisakova O. S.**
Analýza marketingové strategie káva společnosti ..... 163

**Fisakova O. S.**
Evaluation of the international coffee market conditions ..... 165

**Халимов Т. М., Загидуллин Т. Р.**
Контент-маркетинг: причины неудач и пути их решения ..... 168

**Хасанова М.И., Абдумажидова А.А.**
Контентный маркетинг: больше чем реклама ..... 170

## VIII. ECONOMICS AND QUALITY MANAGEMENT

**Мирсаидова Ш. А., Умарова Д. М.**
Методы системы управления качеством как фактор повышения конкурентноспособности продукции автомобильной промышленности ..... 174

**Соатов Ф. Й.**
Роль организаций работодателей в продуктивности и конкурентоспособности ..... 177

**Якобсон А. Я., Бацюн Н. В.**
Логистические аспекты управления качеством жизни ..... 179

## IX. PR AND ADVERTISEMENT

**Гилмутдинова Н. Н., Курпачёва Д. И.**
Динамика развития рекламы в России ..... 190

**Khadartseva L., Kaytmazov V.**
Social media in business ..... 191

## X. THEORY OF MODERN MANAGEMENT

**Алексеев О.А.**
Необходимость формирования конфликтологической направленности компетенции менеджера ..... 196

**Вдовин Н. В., Ковыршина С. В.**
Особенности структуры должностной инструкции как инструмент поддержки принятия коллективного решения ..... 200

**Иванов А. А., Яричина Г. Ф.**
Достижение продовольственной безопасности на базе становления кооперационных связей ..... 203

**Разова Е. О.**
Основные инструменты управления надежностью предприятий ..... 205

**Сатаненко А. В., Алексеев О. А.**
Адаптация молодых специалистов в условиях конкуренции ..... 211

**Силинский В. С.**
Проектный менеджмент в системе управления производственно-сбытовой деятельностью промышленного высокотехнологичного предприятия ..... 215

**Сулковская Ю.А**
Доверие как инструмент построения продуктивных партнерских отношений в экономике ..... 218

## XI. STRATEGIC MANAGEMENT

**Ефимович В. В.**
Повышение эффективности предприятий холдинга ..... 225

**Татаровская Т. Е.**
Внедрение стандартизации в учетную работу на малых предприятиях ..... 226

**Hristova R.**
Power and behaviour in strategic management ..... 229

## XII. INNOVATIVE APPROACHES IN MODERN MANAGEMENT

**Дорожкина О.К., Дорожкин И.Н.**
Критерии выбора стратегического партнера в среде малого инновационного бизнеса ..... 233

**Кожевникова О.А.**
Новый взгляд на роль наставничества в организациях ..... 235

**Соловьёва О.В.**
Влияние инновационных изменений в системе управления персоналом на модернизацию системы управления организацией ..... 238

## XIII. LABOR ECONOMICS AND PERSONNEL MANAGEMENT

**Алексиева Д. А.**
Норма поведения и ответственность в организации ..... 248

**Богатырева М.Р., Аминева Р.**
Проблемы молодежи на рынке труда ..... 250

**Богатырева М.Р., Ильина Е.**
Развитие и обучение персонала на предприятии ..... 254

**Галимова А.Ш., Зайдуллин Р. Р.**
Особенности оплаты труда профессиональных спортсменов ..... 255

**Глухенькая Н. М.**
Человеческий капитал как стратегический фактор развития организации, общества и государства ..... 259

**Закирова Д. Р., Галимова А. Ш.**
Применение стимулирующих форм оплаты труда
медицинского персонала ..... 262

**Кириллова А. Н., Богатырева М. Р.**
Значимость профессионального развития персонала
для компании .....267

**Латыпова З.И., Хасанова Л.А.**
Особенности организации и оплаты труда работников
в сфере малого бизнеса ..... 269

**Khadartseva L., Dzakhoeva S.**
Action learning ..... 270

## XIV. ECONOMIC PROBLEMS OF POPULATION AND DEMOGRAPHY

**Габитов И.М., Аминова А.Ш.**
Пенсионная реформа и проблемы экономического роста.....275

**Мухаметлатыпов Ф.У., Огрызкова Д.Ю.**
Возрастная дискриминация на рынке труда ..... 282

**Никишкин А. В.**
Стадии совершенствования теоретического аспекта системы
обеспечения безопасности дорожного движения России ..... 285

План международных конференций, проводимых вузами России,
Азербайджана, Армении, Болгарии, Белоруссии, Ирана, Казахстана,
Узбекистана, Украины и Чехии на базе НИЦ «Социосфера» в 2015 году ..... 289

Plan of the international conferences organized by Universities of Russia, Armenia,
Azerbaijan, Belarus, Bulgaria, Iran, Kazakhstan, Uzbekistan, Ukraine
and Czech Republic on the basis of the SPC «Sociosphere» in 2015 ..... 295

Информация о журналах «Социосфера» и «Paradigmata poznání»
Information about the journals «Sociosphere» and «Paradigmata poznání»
Издательские услуги НИЦ «Социосфера» – Vědecko vydavatelské
centrum «Sociosféra-CZ».....301

Publishing service of the science publishing center «Sociosphere» –
Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ»..... 309

# I. ECONOMIC THEORY: THE TRADITIONAL VIEWS AND NEW CONCEPTS

## ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ УСТОЙЧИВОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

**Е. А. Карлова**

*Доктор экономических наук, профессор,*
*Харьковский национальный университет*
*городского хозяйства*
*им. А. Н. Бекетова, г. Харьков, Украина*

**Summary.** The article reveals the problems of urban economic development. Ways of eliminating shortcomings in the organization of the economic complex of the city. Proposed development of information-methodical base life support systems cities.
**Keywords:** city; social-economic system; development of information-methodical base.

Городские хозяйственные комплексы, частью которых является система жизнеобеспечения городов, находятся в стадии становления. Они функционируют на данный момент в условиях экономической нестабильности, отсутствия научно обоснованной стратегии и чётких ориентиров, неопределённости и противоречий в действующем законодательстве, что актуализирует тематику нашего исследования и ставит вопрос о необходимости формирования дееспособной политики устойчивого развития городов. Необходимо решить и проблемы построения высококачественной системы жизнеобеспечения населения в городах – это также соответствует общепризнанным государственным ориентирам. Развитие городского хозяйственного комплекса и системы жизнеобеспечения города, как прописано в Законе Украины «О жилищно-коммунальных услугах», подчиняется тенденциям, приоритетам и факторам, которые определяют состояние национальной экономики в целом [2].

Для рыночной экономики в части стратегического приоритета развития Украины актуальной задачей является разработка инструментария регулирования устойчивого развития городских комплексов и системы жизнеобеспечения городов. Теоретические исследования В. Дубового, Е. Карловой, О. Карого [1, с. 3–5] показали, что существует неразрывная связь между решением всей совокупности проблем в развитии инфраструктуры города и состоянием региональной эконо-

мики. В первую очередь это связано с уровнем производительности труда и эффективностью работы тех предприятий и организаций, которые размещаются на территории и создают сферу жизнедеятельности людей.

Сегодняшняя ситуация в Украине характеризуются изменением городского экономического развития. Национальная экономическая политика уже не считается единственным инструментом развития экономики территориальных образований. Они создают практически независимую экономическую систему, используя свои трудовые, социальные, финансовые, организационные и иные возможные ресурсы для производства конкурентоспособных товаров и услуг. Таким образом, реализуется главная цель экономического развития – обеспечивается благополучие для каждого жителя территории.

Стратегическая цель устойчивого развития города заключается в становлении на основе благоприятного инвестиционного климата высокоэффективной социально, экологически и территориально ориентированной экономической системы рыночного типа. Это обеспечит рост благосостояния населения и создаст условия для сохранения и восстановления окружающей среды, повысит качество территориального размещения объектов и принимаемых управленческих решений. Реализация экономических функций осуществляется городом на основе использования их в хозяйственных интересах природного и социально-экономического потенциала территории. Стратегическими приоритетными направлениями являются развитие конкурентной экономической системы, устойчивое городское хозяйство, социальное развитие.

В Украине полноценно не работает научно-обоснованный организационно-экономический механизм жизнеобеспечения городов. А он должен создавать нормальные условия жизни населения и возможности воспроизведения активных членов общества. Этот механизм должен опираться на ряд составляющих: экономические возможности, здоровье и медицинская помощь, потребление, жилищные условия, социальное обеспечение, охрана окружающей среды, продолжительность жизни.

Важной составляющей городского комплекса является жилищно-коммунальное хозяйство. Жилищно-коммунальное хозяйство как элемент системы жизнеобеспечения городов представляет собой совокупность взаимосвязанных предприятий и видов деятельности, ориентированных на позитивную динамику уровня и качества жизни всех слоёв населения, что обеспечивает стабильную, сбалансированную социальную ориентацию потенциала городских территорий. В жилищно-коммунальном хозяйстве функционирует рыночный организационно-экономический механизм управления предприятиями, объ-

единённый организациями. Пути повышения эффективности деятельности жилищно-коммунального хозяйства разнообразны. Особое место среди них имеет повышение производительности труда, рациональное использование основных производственных фондов, снижение потребления топливно-энергетических и материальных ресурсов, снижение и повышение качества предоставляемых жилищно-коммунальных услуг.

Нерешёнными остаются вопросы финансирования, обновления, развития и модернизации действующих мощностей. Инвестиционный климат в жилищно-коммунальном хозяйстве неудовлетворителен из-за его убыточности и неплатёжеспособности.

Городское хозяйство представляет собой совокупность элементов системы жизнеобеспечения города, субъектов хозяйствования в городе, информационных и телекоммуникационных сетей, основной целью которых является качественное обеспечение жизненных потребностей населения. В городском хозяйстве сосредоточены природно-ресурсный, трудовой, предпринимательский, финансовый, информационный, научно-технологический потенциалы. Городское хозяйство является территориально-производственной системой с постоянными качественными и структурными сдвигами, изменениями внутренних и внешних экономических связей, динамичной инновационной деятельностью.

Реформирование хозяйства Украины в сегодняшних социально-экономических условиях требует нового подхода к определению перспективы развития территориальных форм организации производительных сил, в частности к разработке стратегии и тактики социально-экономического развития городского хозяйства.

Основной целью государственной экономической политики в экономической сфере является экологически обоснованное размещение производительных сил и эффективное использование природных ресурсов. Механизм государственного регулирования экономического развития должен обеспечить:

– активизацию хозяйственной деятельности городских хозяйств на основе внедрения новых производственных отношений и улучшения использования природно-ресурсного и экономического потенциала;

– создание условий для усиления специализация городских хозяйств, ускоренного развития прогрессивных отраслей хозяйства и привлечения инвестиционных средств, в том числе иностранного капитала до городов, имеющих для этого наиболее благоприятные условия;

– ликвидацию локальных экологических кризисов в отдельных городах и создание благоприятных условий для жизнедеятельности всего населения Украины.

По результатам проведённого исследования делаем вывод, что научно-методологическая база развития городских хозяйств как части социально-экономической системы городов постоянно формируется. Для обеспечения выполнения целей и задач государственной политики развития регионов необходима разработка современной информационно-методической базы системы жизнеобеспечения городов.

**Библиографический список**


1. Дубовой В. В. Городскому хозяйству – автоматизированное организационно-экономическое оперативное управление // Механізми підвищення ефективності управління функціонуванням економіки : зб. наук. Праць. – Вип. 174 / Донецький держ. ун-т управління. – Донецьк : ДонДУУ, 2010. – Т. XI. – С. 136–143. – (Сер. «Економіка»).
2. О жилищно-коммунальных услугах. Закон от 24. 06. 2004 № 1875-IV, URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T041875.html.
3. Карий О. І. Комплексний розвиток міст: теорія та методологія стратегічного планування : монографія. – Львів : Видавництво Львівська політехніка, 2011. – 308 с.
4. Карлова О. А. Соціально-економічні складові функціонування міського комплексу (теорія і практика) : монографія. – Харків : Видавництво «Мадрид», 2011. – 452 с.
5. Карлова О. А. Цільова спрямованість розвитку міста, як елементу соціально-економічної територіальної системи // Сучасні тенденції управління розвитком організаційно-економічних систем (новий погляд) : колект. монографія / Загальна редакція д. е. н., проф. Р. Р. Тіміргалєєвої. –Сімферополь : ВД «АРІАЛ», 2014. – С. 294–308.

# ДУХОВНОСТЬ – ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВОЗЗРЕНИЙ И. Т. ПОСОШКОВА

(к 290-летию книги И. Т. Посошкова
«О скудости и богатстве»)

**А. А. Круглов**

*Кандидат исторических наук, доцент,
старший научный сотрудник
Музей финансов Финансового университета при правительстве РФ,
г. Москва, Россия*

**Summary.** The article analyzes the position E. T. Pososhkov against the state and its fiscal and monetary policies. Conclusions and recommendations E. T. Pososhkov close to different economic schools. However, the unity of his position ensures the integrity of the Orthodox worldview.

**Keywords:** budget deficit; monetary reform; a poll file; East institutional matrix.

Иван Тихонович Посошков (1652−1726) известен нам в двух ипостасях. С одной стороны, он практик − серебряных дел мастер, купец, предприниматель, владелец двух поместий и винокуренного завода. С другой − он православный мыслитель, публицист, предтеча отечественных наук – экономики, правоведения, социологии, философии хозяйства. Вершиной его творчества является книга «О скудости и богатстве», за которую Энциклопедический словарь Брокгауза и Эфрона назвал его первым русским экономистом [11, с. 690–691]. В 2014 году исполнилось 290 лет со времени написания книги и научная общественность страны не оставила без внимания этот юбилей: проводятся диспуты, круглые столы, научные конференции.

Книга «О скудости и богатстве» – одна из наиболее значительных работ русской экономической мысли последней трети XVII начала XVIII века. Она сохранила свою актуальность для решения современных проблем экономического развития России. Труд И. Т. Посошкова заметно выделяется среди примерно десятка работ по экономике, написанных до 1861 года. Безусловно, важную роль в развитии отечественной финансовой науки сыграл целый ряд работ русских авторов, в их числе труд Ю. Крижанича (1618–1683 гг.) «Русское государство в половине XVI в.» (1663 г.), труд Г. Котошихина (ум. 1667 г.) «О России в царствование Алексея Михайловича» (1666 г.) и др.

Однако многие учёные ставят на первое место именно И. Т. Посошкова.

Книга И. Т. Посошкова появилась в 1724 году, когда реформы Петра I в основном уже закончились, но нерешённые проблемы оставались. Поэтому не случайно, что она посвящена корректировке ре-

форм и ликвидации их негативных последствий, которых, по мнению И. Т. Посошкова, было много во всех отраслях экономики, политики, культуры и духовной сфере. В книге И. Т. Посошкова охвачен широкий круг проблем. Он рассмотрел вопросы промышленности, финансов, денежного обращения, налогов, торговли, купечества, ремесла, земледелия и крестьянства.

Однако особое внимание И. Т. Посошков уделил духовным и морально-нравственным вопросам, поставив их во главу угла всего своего сочинения. Именно духовность и нравственность Посошков считал основой для экономического, политического, социального и культурного развития нашего отечества. Заслуга И. Т. Посошкова в том, что, критикуя реформы Петра I и положение в стране, он в то же время, предложил объёмную конструктивную программу обновления России, которую он разработал, опираясь на целостность своего православного мировоззрения.

Книга И. Т. Посошкова была адресована в первую очередь лично Петру I. Её цель заключалась в том, чтобы побудить царя осуществить корректировку реформ с учётом традиций и морально-нравственных ценностей русского народа и этим усилить мощь российского государства. Посошков ратовал за реформы Петра I, за использование западной техники, технологий и специалистов. В то же время И. Т. Посошков считал, что модернизация в нашей стране не может копировать западную модель, а должна осуществляться на основе отечественных традиций российской цивилизации.

По мнению профессора Р. М. Нуреева, использование институтов российской «полуазиатской» монархии для создания и укрепления капиталистических отношений предопределило не только прогрессивные, но и реакционные черты российского капитализма. В частности, развитие капиталистического уклада сопровождалось усилением крепостничества, так как возникающие экономические проблемы решались традиционными для азиатской деспотии методами [5, с.74].

Разъясняя смысл вынесенных в заглавие книги проблем, И. Т. Посошков пояснял, что скудость (бедность) государства и народа происходит из-за того, что в России в плачевном положении находится состояние дел с духовностью, нравственностью, правом, законодательством и судопроизводством. Поэтому задача государя и государства – принять меры для искоренения недостатков. Перечень необходимых мер И. Т. Посошков предлагал в своей книге. По его мнению, их реализация должна привести к нормализации положения в России.

Разъясняя смысл проблемы – «богатство» царя, государства и народа, И. Т. Посошков считал, что мерилом богатства является не величина царской казны и правителей, а богатство и благоустройство

народа, богатство каждой семьи. «... в коем царстве будут люди убоги, то и царству тому не можно слыть богатому» – отмечал И. Т. Посошков [6, с. 93]. Кроме того, понятия богатство и материальное благополучие И. Т. Посошков тесно связывал с духовной составляющей: «Паче же вещественного богатства надлежит всем нам обще пещися о невещественном богатстве, то есть о истинной правде» [6, с. 47]. Другими словами, без этики и духовной культуры невозможен экономический рост государства и благосостояние общества, – считал Иван Тихонович.

Именно духовное начало, писал И. Т. Посошков, определяет разумность накопления и умеренность расходования вещественного богатства государства и народа: «Тако и собирание богатства царственнаго: аще все люди будут жить бережно… то тое царство может весма обогатитися» [6, с. 102].

Среди причин скудости государства и народа И. Т. Посошков указывает несовершенство денежного дела. Он писал, что для международной торговли необходимо использовать золотые и серебряные монеты высокой пробы, чтобы к ним было доверие на западе, а медные деньги должны обеспечивать внутренние потребности. При этом И. Т. Посошков считал, что стоимость медных денег должна определяться не весом металла, а царским указом и штампом на монете с указанием её достоинства. «…у нас не вес имеет силу, но царская воля» [6, с. 215] – писал И. Т. Посошков, и в этих взглядах был близок к номиналистам, не смотря на то, что в целом его выводы и предложения перекликаются с идеями меркантилизма, а отдельные взгляды предвосхищали идеи кейнсианства. И. Т. Посошков также считал, что государство для покрытия растущих расходов вправе из пуда меди чеканить больше денег. Государство так и поступило. Если в 1700 году из пуда меди чеканили денег на 12 руб. 80 коп., то в 1722 – 1725 гг. на 40 рублей.

И. Т. Посошков также отмечал, что для престижа государства необходимо сохранять высокую пробу серебряных денег, известных на мировом рынке своим высоким качеством серебра и постоянством веса равным талеру (28 грамм). Однако государство в чрезвычайных условиях войны вынуждено пошло на понижение пробы серебряных денег с 82–84 пробы до 70-й.

В целом, несмотря на критику, И. Т. Посошков – сторонник реформ Петра I, его финансовой и денежной политики. Кроме того, И. Т. Посошков не только рассматривал теоретические вопросы денежного обращения, но и принимал активное участие в установке оборудования для машинного производства денег. Он также выполнил макет одной из этих машин лично для императора и был представлен Петру I как мастер-умелец. Кроме того, в 1700 г. состоялась

его личная встреча с царем как мастера-оружейника, конструктора многозарядного устройства (прообраз пулемёта). Вот уж поистине практик и теоретик и при этом убеждённый сторонник неограниченного самодержавия.

Модернизационный процесс, начатый Петром I, охватил практически все стороны жизни страны: государственный строй, внешнюю политику, экономику, финансы и денежную систему, налоги, армию, флот, судопроизводство, права сословий, науку, культуру и быт. Войны, которые Пётр вёл за выход к морям, масштабная модернизация требовали резкого увеличения финансовых ресурсов.

Государственные расходы с 1680 по 1701 год увеличились в 4,5 раза, затраты на военные нужды составляли при Петре I от 80 % до 95 % государственного бюджета.

На повестку дня встал вопрос о реформировании системы управления государственными финансами, обеспечении бездефицитного бюджета, преобразовании денежной и налоговой систем.

До реформ Петра I управление государственными доходами и расходами осуществлялось с помощью специальных правительственных учреждений – приказов. К началу XVIII в. эта система чрезвычайно устарела. Изучив опыт европейских государств, особенно Швеции, Петр I создаёт коллегии – более современные органы для государственного управления страной и финансами в частности. Камер-коллегия ведала доходами; Штатс-контор коллегия вела надзор за государственными расходами; Ревизион-коллегия учреждена для ревизии и контроля за расходованием денежных средств. При этом часть вопросов поручено Берг-коллегии, Коммерц-коллегии, а сбор подушной подати – Военной коллегии, так как этот налог расходовался на содержание армии.

В итоге реформ Петра I управление финансовым хозяйством государства стало более централизованным, менее громоздким и с чётким разделением функций между коллегиями.

Большую роль в финансировании государственных расходов сыграла налоговая реформа. Для её проведения было осуществлено радикальное изменение: подворное налогообложение заменено подушной податью. При этом чиновники исходили не из экономических возможностей податного населения, а из потребностей государства на содержание армии и проведение модернизации. В итоге на общее количество податного населения «разверстали» предстоящие расходы, что привело к росту прямых налогов с 1680 г. по 1724 г. с 494 тыс. рублей до 4731 тыс. рублей.

Такой не рыночный подход к налогам позволил быстро и чётко обеспечить финансирование потребностей государства и вскоре создать бездефицитный бюджет с постоянным превышением доходов

над расходами. Это было чрезвычайно важно для государства, которое ещё недавно, в 1710 г., имело дефицит бюджета – более 500 тыс. руб., что составляло примерно 1/7 часть расходов государства.

Важным источником дополнительных средств для казны стала денежная реформа. Её бесспорным достижением являлся выпуск в 1704 г. двух основных номиналов российской денежной системы: рубля и копейки. До этой реформы рубль был только счётной единицей. Особой гордостью реформы было то, что в основу новой денежной системы был положен десятичный принцип, когда рубль равен 10 гривнам и 100 копейкам. Вслед за Россией десятичный принцип положили в основу денежной системы ряд европейских государств. До реформы Петра I, в XVII в., счётный рубль состоял из 74 копеек; новый рубль был безусловно более удобен в обращении.

В ходе денежной реформы государство стремилось получить максимум прибыли. Власти осуществили массовую чеканку не полновесных медных и особенно серебряных денег, для которых использовали не чистое серебро, а сплав с дешёвыми примесями. В итоге, казна получила огромные доходы, а население рост цен, так как вес и качество денег не соответствовали стандартам, и их покупательная способность заметно упала.

Комплекс мер по преобразованию финансовой системы и денежного обращения в стране явился важной составной частью реформ Петра I.

В то же время в Западной Европе совершенствование и развитие финансовой системы и денежного обращения способствовали всестороннему развитию рыночных отношений, в частности обеспечивали кредитование и поддержку малого, среднего и крупного бизнеса и явились главной составляющей всех успехов капитализма.

В России преобразования в управлении финансами (в частности замена приказов коллегиями) и денежная реформа Петра I укрепляли феодальное государство, его чиновничий аппарат и армию. Однако этого было достаточно, так как именно от этих институтов зависел успех модернизации российской полуазиатской монархии, которая, по мнению д. э. н., профессора Р. М. Нуреева, развивалась в целом по восточной институциональной матрице или с большой долей элементов восточного деспотизма [5, с. 58, 71, 74].

И. Т. Посошков предлагал Петру I в качестве основного направления развития государства традиционный путь российской православной цивилизации. Он выступал за единство функций власти и собственности, что считается основным признаком «восточного деспотизма».

Иван Тихонович фактически предвосхитил идеи ряда современных учёных, которые рассматривают восточную институциональную матрицу как вектор развития России в прошлом и настоящем.

И. Т. Посошков считал, что для увеличения богатства отечества государству как монопольному владельцу всей собственности необходимо:

– усовершенствовать налоговую систему;

– последовательно осуществлять политику протекционизма;

– обеспечить кредитование коммерции;

– поддерживать отечественного производителя;

– финансировать строительство мануфактур, которые позволят сократить импорт;

– содействовать увеличению вывоза готовой продукции.

Многие из этих предложений звучат очень актуально и сейчас. Среди важных проблем сегодняшнего дня вопрос о решающей роли государства в общественном и экономическом развитии нашей страны. Значимость государства в современных условиях чрезвычайно велика, так как мы находимся в самом начале пути по созданию цивилизованной рыночной экономики. Без сильного государства нельзя добиться экономического роста, успехов в развитии финансовой системы, денежного обращения и решения всех основных вопросов.

Идеи И. Т Посошкова положили начало не только многим практическим изменениям в экономике, но и оказали огромное влияние на формирование отечественной финансовой мысли. Поэтому неслучайно его называют первым российским экономистом, стоявшим у истоков экономической и финансовой науки России.

Идеи и рекомендации И. Т. Посошкова о необходимости усиления государственного регулирования всех сторон хозяйственной жизни, в том числе финансовой системы и денежного обращения являлись актуальными в эпоху петровских перемен и имеют особое значение для современной модернизации России.

**Библиографический список**


1. Биографические сведения о Посошкове // Сочинения И. Т. Посошкова. – М., 1863. – Ч. 2.
2. Всемирная история экономической мысли. – М., 1987. – Т. 1.
3. Кафенгауз Б. Б. И. Т. Посошков. Жизнь и деятельность. – М., 1950.
4. Милюков П. Н. Государственное хозяйство России в первой четверти XVIII столетия и реформа Петра Великого. – СПб., 1905.
5. Нуреев Р. М. Россия: особенности институционального развития. – М. : Норма; ИНФРА-М, 2011. – 448 с.
6. Посошков И. Т. Книга о скудости и богатстве. Завещание отеческое. – М. : Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2010. – 592 с.

7. Платонов О. А. Экономика русской цивилизации. – М. : Изд-во «ИРЦ», 2008. – 794 с.
8. Посошков И. Т. Сборник писем к митрополиту Стефану Яворскому. – СПб., 1900.
9. Рих А. Хозяйственная этика. – М., 1996.
10. Шейнин Л. Б. Петербург и российский меркантилизм. – М.,1997.
11. Энциклопедический словарь Ф. А. Брокгауза и И. А. Эфрона. – СПб., 1898. – Т. XXIV (48-й полутом).

# ГЕНЕЗИС ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

**А. М. Колбенева**

*Аспирант*
*Южный институт менеджмента,*
*г. Краснодар, Россия*

**Summary.** The article discusses the genesis and evolution of the theoretical concepts of international economic integration. The main conclusions of the analysis and generalized the main stages of development and differentiation of scientific views on international economic integration resulting from the study.
**Keywords:** European integration; motives of economic integration; theory of international economic integration.

Со второй половины XX в., наряду с глобализацией, активно развиваются процессы международной экономической интеграции (МЭИ). Закономерным последствием возникновения данной тенденции является формирование интереса ученых кругов к его исследованию. К началу XXI столетия уже можно наблюдать множество научных школ, занимающихся проблемами становления и развития интеграционных систем. Однако каждая из школ концентрируется на изучении узкого круга аспектов интеграционного процесса. Эта характерная черта служит причиной отсутствия единства взглядов на МЭИ и разобщенности в разработке данного теоретического раздела экономики.

Появление развитых форм международной экономической интеграции и формирование теоретических концепций МЭИ – явления относительно новые. Истоки приобретения интеграцией международных масштабов относятся к периоду действия прообраза современных интеграционных форм – экономического союза Нидерландов, Бельгии и Люксембурга (1922–1939 гг.). Однако идеи европейской интеграции зарождаются еще в довоенный период (1900-е гг.) в лозунгах западноевропейских социал-демократов, призывавших к основанию Соединенных Штатов Европы [1].

Затрагивая вопрос возникновения термина «интеграция», можно отметить, что по результатам исследования австро-американского экономиста Фрица Махлупа, данное понятие возникает в 1942 г. и применяется ко всем сферам международных экономических отношений [8].

Вполне логично, что основной первоначальный вклад в исследование проблем МЭИ был заложен французскими (М. Аллэ [3], Ж. Ваейр [15], М. Бийо[5]) и немецкими (Х. Кремер [7], В. Репке [10]) учеными, как представителями стран-локомотивов формирования западноевропейской интеграции, которым по сей день принадлежит первостепенная роль в функционировании Европейского союза. Не менее важны концепции, разработанные голландским ученым Яном Тинбергеном [13] и шведским экономистом Гуннаром Мюрдалем [9]. Западноевропейские политические деятели (зам. генерального секретаря Лиги Наций Жан Моннэ, министр иностранных дел Франции Робер Шуман, первый федеральный канцлер ФРГ Конрад Аденауэр), заинтересованные в эффективном развитии национальных экономик в процессе МЭИ, также разрабатывали идеи по данной проблематике, которые далее развивались деятелями науки. Несмотря на беспокойство Великобритании за государственный суверенитет и отказ в этой связи от вступления в такие новообразованные европейские сообщества, как ЕОУС, Евратом и ЕЭС, разработка интеграционных теорий здесь также не стояла на месте: данным вопросом занимались Тибор де Скитовски [11], Пол Стритен [12] и др.

Стремительное развитие процесса интеграции в Европе, а также послевоенное экономико-политическое сближение Канады и Соединенных Штатов, катализируют интерес к изучению данного предмета американским научным сообществом. Одними из первых в Америке проблемами МЭИ начали заниматься такие ученые, как Бэла Баласса [4], Джейкоб Вайнер [14] и Сэймур Эдвин Харрис [6].

Изначально, первопричинами интеграции в европейских теориях служили сугубо политические мотивы, основными из которых были:

1. Тенденции к предотвращению в последующем угроз мировых войн на европейском пространстве.

2. Растущая мощь Советского Союза и вследствие этого – стремление к противостоянию СССР и союзных ему государств СЭВ [2].

Тем не менее, обозначенные факторы не раскрывают природы экономической интеграции. Серьезный подход к теоретическому толкованию процессов МЭИ можно наблюдать только с 1950-х гг.

Таким образом, генезис теоретических концепций МЭИ приходится на начало XX в., что непосредственно связано с эволюцией западноевропейской интеграции. Исследования данной тематики в большинстве своем направлены на раскрытие причин интеграции, систематизации форм ее развития, определению природы, целей, субъ-

ектов и механизмов интеграции. В связи с концентрацией внимания каждого автора на характеристике отдельных составляющих МЭИ, можно наблюдать определенную раздробленность в теориях, что определяет необходимость систематизации различных подходов с целью получения комплексной картины интеграционного процесса.

**Библиографический список**


1. Паньков В. С. Экономические теории современного социал-реформизма. – М. : Мысль, 1980. – С. 180–194.
2. Шишков Ю. В. Теории региональной капиталистической интеграции. – М. : Мысль, 1978. – С. 137–187.
3. Allais M. L Europe Union. Paris, 1960.
4. Balassa B. The Theory of Economic Integration. Routledge, 2011.
5. Beau M. Unions douanieres el donnees nationales. Economic appliquee, 1950.
6. Harris S. International and Interregional Economics. – N.Y., 1957.
7. Krämer H.R. Formen und Methoden der internationalen wirtschaftlichen Integration. Versuch einer Systematik. – Tübingen, 1969.
8. Machlup F. A History of Thought on Economic Integration. – London, 1977.
9. Myrdal G. Economic Theory and Under-developed Regions. – London, 1963.
10. Röpke W. International Order and Economic Integration. – Dordrecht, 195
11. Scitovsky T. Economic Theory and Western European Integration. London, 1958.
12. Slreeten P. Economic Integration, Aspects and Problems. – Leyden, 1964.
13. Tinbergen J. International Economic Integration. – Amsterdam, Elsevier, 1965.
14. Viner J. The Custom Unions Issue. – N.-Y.-London, 1950.
15. Weiller J. L'economie internalionale depuis 1950. – Paris 1965.


## АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИИ ПО СЕГМЕНТАМ БИЗНЕСА


**Н. И. Лушенкова**

*Кандидат экономических наук, доцент*
*Мордовский гуманитарный институт,*
*г. Саранск, Республика Мордовия, Россия*



**Summary.** Actual problems of information analysis by segment and offered specific suggestions of improving accounting and analytical work in the context of the individual components of the business.


**Keywords**: segment; accounting; reporting; analysis; methods; information; efficiency; sensitivity analysis.


Функционирование многоотраслевых компаний с широкой географией рынка сбыта продукции обусловили потребность заинтересованных пользователей в информации о деятельности отдельных составляющих бизнеса.

Данные традиционной бухгалтерской (финансовой) отчетности скрывают неэффективные виды деятельности, поскольку финансовые результаты в ней отражаются обобщенно за отчетный период в целом по компании. Учет доходов, расходов и формирование отчетности по выделенным сегментам создают информационную основу для углубленного анализа и позволяют руководству компании оптимизировать распределение имеющихся ресурсов по составляющим бизнеса.

Значимость информационной базы в разрезе операционных и (или) географических сегментов определяется и необходимостью учета фактора риска по различным видам продукции, географическим зонам или наиболее крупным покупателям.

Понятие «сегментная отчетность» в отечественном бухгалтерском учете формировалось постепенно, отталкиваясь от таких словосочетаний, как «отчетность многоотраслевых компаний», «отчетность о диверсифицированной деятельности компаний», «отчетность транснациональных корпораций».

Проводимая в России работа по гармонизации отечественных и международных правил учета и отчетности способствовала модернизации национального стандарта по сегментной информации. Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2010) регламентирует порядок раскрытия, критерии представления информации по сегментам, закрепляет управленческий подход к выделению сегментов, устанавливает порядок оценки показателей сегментов в соответствии с учетной политикой для целей управленческого учета и другие аспекты.

Следует отметить, что процесс внедрения в учет и отчетность российских компаний принципов МСФО (IFRS) 8 «Операционные сегменты» и составление сегментной отчетности связан с определенными проблемами. Научное сообщество активно занимается изучением направлений совершенствования учета, отчетности и методики анализа информации по сегментам бизнеса.

Однако, несмотря на многочисленные публикации, до настоящего времени в данной области учетно-аналитической работы нельзя подвести черту и сделать вывод о завершенности дискуссии. В специальной литературе отсутствует общепризнанное понимание сущности, содержания и единой концепции анализа информации по сегментам бизнеса.

Следует подчеркнуть, что правила подготовки сегментной отчетности согласно МСФО (IFRS) 8 в ПБУ12/2010 недостаточно конкретизированы и многие методические аспекты законодательно не регламентированы.

Так, открытыми остаются вопросы о порядке определения схожести отчетных сегментов, формате составления отчетности по убы-

точным сегментам, методике подготовки информации по операционным сегментам компаниями, не обладающими развитым управленческим учетом и др.

Среди многих российских ученых и практиков распространенно мнение, что сегментная отчетность раскрывает информацию, являющуюся коммерческой тайной, и может рассматриваться как фактор, способствующий снижению конкурентоспособности организации.

Вышеизложенные доводы определяет необходимость проведения дальнейших исследований и разработок конкретных предложений по совершенствованию организационно-методических положений учета и анализа сегментной информации в реальном секторе экономики.

В настоящее время дефиниция сегмент широко используется во многих экономических науках. Слово сегмент в переводе с латинского (*segmentum)* на русский означает отрезок, полоса, то есть часть чего-либо.

В менеджменте сегмент связывают с диверсификацией в деятельности компании. С целью повышения эффективности использования имеющегося потенциала, оптимизации соотношения рисков и доходности руководство нередко принимает решение о расширении ассортимента и географии рынков сбыта производимой продукции, т. е. диверсифицирует бизнес. Менеджмент изучает не диверсификацию саму по себе, а возможность маневрировать отдельными видами бизнеса с учетом неодинаковых траекторий развития, динамики объема продаж, рентабельности, риска и других экономических показателей. Этот процесс сопряжен с необходимостью обоснования управленческих решений и выбора наиболее оптимального варианта диверсификации финансово-хозяйственной деятельности.

Анализ сегментной информации позволяет определить ключевые генераторы прибыли, направления инвестирования, влияние отдельных составляющих бизнеса на формирование финансового результата, конкурентные преимущества организации по сравнению с другими компаниями в данной отрасли и спрогнозировать перспективы развития экономической ситуации.

Одним из условий повышения результативности анализа функционирования операционных и географических сегментов является своевременная и достоверная информация. В существующих публикациях развернута дискуссия и обсуждается несколько методов составления сегментной отчетности. Изучение точек зрения разных авторов на решение данной проблемы позволило выделить из множества предлагаемых методик два варианта формирования информации по выделенным сегментам:

- ведение учета в разрезе сегментов на аналитических счетах;

- распределение доходов, расходов и др. показателей пропорционально принятой базе [1].

На наш взгляд, использовать общепринятую базу для распределения обобщающих показателей по сегментам некорректно, поскольку при таком подходе невозможно получить точную информацию. В этом случае результативные показатели выделенных в качестве отчетных сегментов будут зависеть от базы распределения, манипулируя которой можно получать разный результат. Поэтому одной из актуальных проблем использования данного варианта является научное обоснование общепринятой базы распределения.

Совершенствование бухгалтерского учета в направлении использования аналитических счетов способствует получению более достоверность данных и точной оценке функционирования сегментов.

Методическая основа анализа сегментной отчетности включает в себя цель, задачи, информационную базу, последовательность проведения анализа, сущность основных показателей-индикаторов, порядок их расчета, совокупность используемых способов и другие процедуры.

Мы разделяем точку зрения, согласно которой в процессе анализа отчетности по сегментам последовательно выполняются следующие задачи:

– осуществляется идентификация выделенных сегментов в качестве отчетных;

– анализируются динамика состава и структуры активов, доходов, расходов и финансовых результатов;

– дается оценка эффективность функционирования сегментов;

– определяется рейтинг и приоритетность сегментов;

– измеряется влияния сегментов на результативные показатели компании;

– исследуются риски функционирования и прогнозируются результатов деятельности сегментов и компании в целом [2].

Оценка обоснованности выделения отчетных сегментов осуществляют сопоставлением уровня фактических показателей официально утвержденным критериям. Эта процедура проводится с использованием приема сравнения и оформляется в виде аналитической таблицы (табл.1).

Данные табл. 1 позволяют сделать вывод, что по качественным и количественным параметрам выделенные сегменты соответствуют существующим критериям (доля выручки от продаж выделенных операционных сегментов превышает 10 % общей величины соответствующего показателя по компании в целом; на выделенные сегменты приходится более 75 % всей выручки организации).

*Таблица 1*

**Идентификация отчетных операционных сегментов**

| Отчетный операционный сегмент | Выручка от продаж | | | | Соответствие критерию (да, нет) | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2012г. | | 2013г. | | | |
| | сумма, тыс.руб. | % к итогу | сумма, тыс.руб. | % к итогу | 2012 г. | 2013 г. |
| А | 112842,3 | 28,2 | 116106,4 | 28,3 | а | а |
| В | 208078,0 | 52,0 | 219904,7 | 53,6 | а | а |
| С | 49218,5 | 12,3 | 49642,7 | 12,1 | а | а |
| Итого по отчетным операционным сегментам | 370138,8 | 92,5 | 385653,8 | 94,0 | а | а |
| Всего по компании | 400150,0 | 100,0 | 410270,0 | 100,0 | | |

По аналогичной схеме можно идентифицировать выделение в отчетности географических сегментов и оценить правомерность действий руководства компании на этом участке учетно-аналитической работы.

Оценка изменений динамики состава и структуры активов, доходов, расходов и финансовых результатов отдельных сегментов проводится с использованием методики горизонтального и вертикального анализа. Например, макет аналитической таблицы 2 позволяет систематизировать данные и осуществить горизонтальный и вертикальный анализ выручки от продаж.

Динамика показателей состава и структуры выручки от продаж, приведенная в табл.2 показывает, что в отчетном году по сравнению с базисным периодом выручка от продаж как в целом по компании, и так и в разрезе операционных сегментов увеличилась. Наблюдаются незначительные структурные сдвиги в составе этого показателя по выделенным операционным сегментам. Наибольший удельный вес в выручке от продаж занимает сегмент В (свыше 50 %), причем его доля увеличилась на 1,6 %.

Оценку эффективности функционирования сегментов можно осуществлять с использованием методики анализа комплексного рейтингового показателя, предложенную профессором А. Д. Шереметом и методом расстояний определять близость объектов по сравниваемым показателям к объекту-эталону [3]. Это позволит обобщить ре-

зультаты проведенного анализа, ранжировать сегменты по результативным показателям и определить наиболее эффективный или отстающий сегменты.

*Таблица 2*

**Динамика состава и структуры выручки от продаж**

| Операционный сегмент | Выручка от продаж | | | | Абсолютное изменение, тыс. руб. | Темп роста, % | Изменения в структуре, % |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2012г. | | 2013г. | | | | |
| | Сумма, тыс.руб. | % к итогу | Сумма, тыс.руб. | % к итогу | | | |
| A | 112842,3 | 28,2 | 116106,4 | 28,3 | 3264,1 | 102,9 | 0,1 |
| B | 208078,0 | 52,0 | 219904,7 | 53,6 | 11826,7 | 105,7 | 1,6 |
| C | 49218,5 | 12,3 | 49642,7 | 12,1 | 424,2 | 100,9 | -0,2 |
| Итого по компании | 400150,0 | 100,0 | 410270,0 | 100,0 | 10120,0 | 102,5 | - |

При планировании производственной деятельности на предстоящий период у руководства компании возникает множество вопросов относительно учета достигнутых результатов по выделенным операционным и географическим сегментам. В условиях неопределенности сложно определить плановый уровень экономических показателей, поскольку следует предусмотреть изменения уровня цен на сырье, конечную продукцию, спроса и множество других факторов.

На наш взгляд, управленческий учет затрат и отчетность по сегментам бизнеса позволяет менеджерам компании анализировать чувствительность прибыли к основным параметрам, определяющим ее уровень, обосновать плановые расчеты и определить сколько следует изготовить и реализовать продукции для получения желаемого результата.

Сущность анализа чувствительности заключается в определении безубыточности и зависимости финансового результата от изменения значения одного или несколько показателей факторов. Данный анализ позволяет определить индикатор, изменение которого на 1 % приводит к наиболее значительному изменению прибыли. Эта составляющая, формирования прибыли выделяется в объект более углубленного анализа и становится перспективным направлением совершенствования деятельности компании.

Таким образом, совершенствование формирования и анализа информации по выделенным сегментам будет способствовать объек-

тивной оценке качества работы отдельных составляющих бизнеса и обоснованию разнообразных управленческих решений.

**Библиографический список**

1. Ключникова С. В. Сегментная отчетность корпоративной группы: методика формирования и анализ особенностей // Международный бухгалтерский учет. – 2012.– № 36.
2. Чипуренко Е. В. Концепция сегментного налогового учета и анализа для структурирования внутренней среды организации // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 48.
3. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М. : Инфра. – М., 2008.

# НОВЫЕ КОНЦЕПЦИИ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ИННОВАЦИИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

**А. Е. Малахов,** *Кандидат экономических наук, заведующий кафедрой,*
**Н. Г. Смолич,** *заведующая кафедрой, Пензенский Филиал НОУ ВПО «Академия МНЭПУ»*
**Д. Б. Казанцева** *кандидат психологических наук, доцент, Пензенский государственный университет, г. Пенза, Россия*

**Summary.** Abstract: The article discusses the development of agricultural production in the context of the concept of technological paradigms. Identified the key problems of agriculture at the present stage. Highlighted promising areas of agricultural production in the transition to the sixth technological order.
**Key words:** agriculture; technological way; agro-landscape agriculture; innovation.

Теория смены технологических укладов впервые была предложена экономистами Д. С. Львовым и С. Ю. Глазьевым. В основу данной теории положены концепция длинных волн Н. Кондратьева и исследования Й. Шумпетера.

Технологический уклад – это макроэкономический воспроизводственный контур, охватывающий все стадии переработки ресурсов и соответствующий тип непроизводственного потребления. Смена доминирующих в экономике технологических укладов предопределяет неравномерный ход научно-технического прогресса.

Каждый уклад характеризуется наличием, во-первых, ядра – совокупности базисных технологических процессов, во-вторых, «клю-

чевого фактора» – нововведения, определяющего формирование ядра технологического уклада. Отрасли, интенсивно использующие ключевой фактор и играющие ведущую роль в распространении нового технологического уклада, являются несущими отраслями.

Сельскохозяйственные технологии, как правило, не выступают в качестве ядра технологического уклада, а сама отрасль сельского хозяйства напрямую не является отраслью-проводником технологического уклада. Однако изменения, связанные с формированием нового уклада, существенно отражаются на сельскохозяйственном производстве.

Первый технологический уклад (1170–1830 гг.) был основан на новых технологиях в текстильной промышленности, использовании энергии воды. Ядро уклада – легкая промышленность. В сельском хозяйстве наблюдается применение первых машин (пока еще на конной тяге), внедрение многопольного севооборота. Главное последствие первого техноуклада для сельского хозяйства – резкий рост товарности вследствие начала процессов урбанизации, а также увеличение производства технических культур.

Второй технологический уклад (1830–1880 гг.) характеризуется возникновением механического производства во всех отраслях на основе парового двигателя и ускоренным развитием транспорта. Ядро уклада – паровое судоходство, угледобыча, железные дороги. В сельском хозяйстве паровой двигатель в силу своих технологических особенностей не получил широкого распространения, однако развитие железных дорог и пароходства сформировало предпосылки для специализации и регионализации сельскохозяйственного производства, освоения новых рынков. Ключевой технологической инновацией этого времени становится стальной плуг. На постоянной основе начинают применяться достижения селекции. В организационном плане происходит укрупнение сельскохозяйственных предприятий, формирование первых монополий.

Третий технологический уклад (1880–1930). Базируется на использовании в промышленном производстве электрической энергии, развитии тяжелого машиностроения и электротехнической промышленности на основе использования стального проката, новых открытий в области химии. Были внедрены радиосвязь, телеграф, автомобили. В сельском хозяйстве широкое распространение получает трактор как универсальная передвижная силовая установка. Это предопределило резкий рост механизации аграрного производства, что в свою очередь привело к двум ключевым последствиям – значительному снижению трудоемкости производства (высвобождению рабочей силы) и критической зависимости сельского хозяйства от минерального топлива (в первую очередь – нефти).

Четвертый технологический уклад основан на дальнейшем развитии энергетики с использованием нефти и нефтепродуктов, газа, средств связи, новых синтетических материалов; развивается органическая химия, активно внедряются новые синтетические материалы. В сельском хозяйстве наблюдаются процессы химизации – резкое увеличение интенсивности применения минеральных удобрений, химических средств защиты растений и животных. В ряде развивающихся стран происходит так называемая «зеленая революция». «Зеленая революция» – это преобразование сельского хозяйства на основе современной агротехники. Эти преобразования включают следующие основные компоненты: выведение новых скороспелых сортов зерновых культур, ирригацию земель, широкое применение современной техники, удобрений.

Пятый технологический уклад (1970–2011) опирается на достижения в области микроэлектроники, информатики, биотехнологии, генной инженерии, новых видов энергии, материалов, освоения космического пространства, спутниковой связи и т. п. Информатизация экономики, характерная для пятого техуклада, затронула и сельскохозяйственное производство; большее внимание, особенно в развитых странах, стало уделяться вопросам экологизации аграрного производства, а также повышению качества сельскохозяйственной продукции. Однако в целом нужно признать, что современное сельское хозяйство во многом базируется на достижениях третьего и четвертого технологического уклада.

Таким образом, переход мирового сельского хозяйства от одного технологического уклад к другому характеризовался, прежде всего, тенденциями роста производительности труда и сокращением количества занятых. Так, если в 1900 году доля сельского населения в мире составляла 83 %, то к 2025 году по прогнозам она может сократиться до 39 процентов. В высокоурбанизированных странах Европы, таких как Дания, Нидерланды, Бельгия, сельское население составляет уже менее 5 процентов [1]. Высвобождающиеся в процессе этого трудовые ресурсы обеспечивали развитие ключевых отраслей того или иного технологического уклада. Вместе с тем интенсификация сельскохозяйственного производства позволяла обеспечивать продовольствием растущее городское население.

Наряду с этим нерешенными остаются несколько ключевых вопросов агропромышленного производства.

Во-первых, даже современное интенсивное сельское хозяйство не позволило решить проблему голода в планетарном масштабе. В 2011–2013 гг. по данным ФАО численность людей, страдающих от недоедания, в мире составляла около 842 миллионов человек [4].

Во-вторых, индустриализация сельского хозяйства создает значительные экологические проблемы; только одним из аспектов этих проблем является сокращение сельскохозяйственных земель и их плодородия вследствие нерационального использования. По оценке Международного справочно-информационного центра по почвенным ресурсам в Нидерландах, 15 % всемирного земельного фонда подвержено деградации под влиянием деятельности человека. Из них 55,7 % затронуто водной эрозией: 28 – дефляцией, 12,1 – химической деградацией (например, засоление в результате ирригационных работ) и 4,2 % – физическим воздействием (в результате подтопления, переуплотнения, просадки) [3].

Третья проблема, уже отмеченная выше – критическая зависимость современного агропромышленного производства от невозобновляемых природных ресурсов – нефти и минеральных удобрений.

При этом решение одной из выделенных проблем может привести к обострению другой. Так, например, резкое увеличение производства биодизеля в развитых странах в 2008–2011 гг. привело к столь же резкому увеличению цен на зерно, а затем и на остальные продукты питания. В результате увеличилось количество людей в слаборазвитых странах, страдающих от недоедания.

Шестой технологический уклад, по прогнозам специалистов, будет базироваться на нанотехнологиях и клеточных технологиях. Преимущество технологического уклада, по сравнению с предыдущим, по прогнозу будет состоять в резком снижении энергоёмкости и материалоёмкости производства, в конструировании материалов и организмов с заранее заданными свойствами [2].

От сельского хозяйства в рамках шестого технологического уклада, очевидно, будет требоваться дальнейшее увеличение объемов производства. Рост производительности труда, но без опоры на природоистощающие технологии. То есть приоритетными будут направления развития ресурсосбережения и экологизации. Наиболее перспективные инновации, востребованные, на наш взгляд, в рамках нового уклада, представлены на рисунке.

Следует отметить, что большинство выделенных направлений связаны и взаимосвязаны между собой. В целом же можно выделить два вектора в развитии агропромышленных комплексов стран.

1. Развитие сельского хозяйства, основанного на экологических принципах и отвечающего требованиям рационального природопользования. Этому направлению соответствует так называемое адаптивно-ландшафтное земледелие.

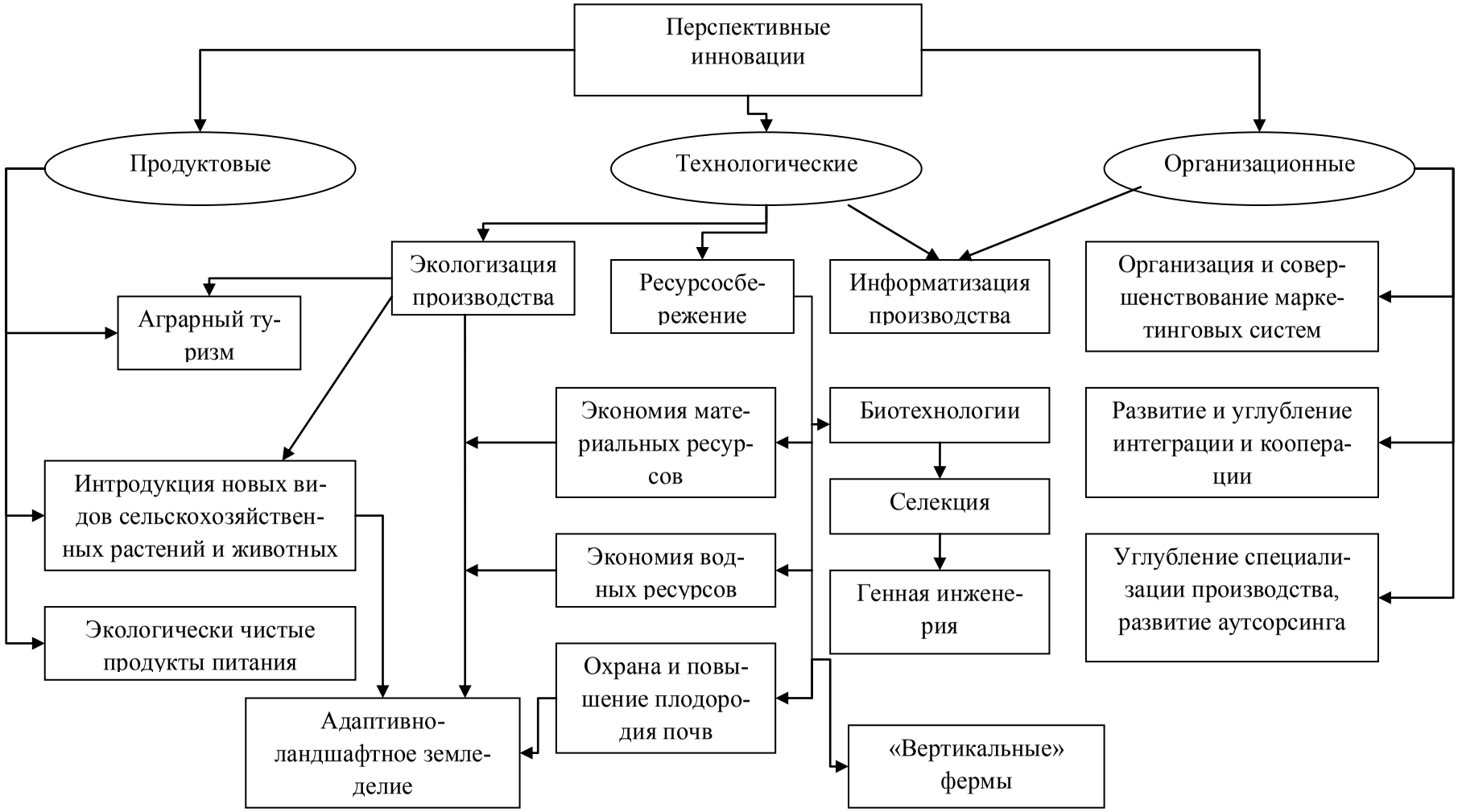



**Рисунок – Основные направления инновационных процессов в сельском хозяйстве в условиях развития шестого технологического уклада**

Адаптивно-ландшафтная система земледелия (АЛСЗ) – это система использования земли определенной агроэкологической группы, ориентированная на производство продукции экономически и экологически обусловленного количества и качества в соответствии с общественными (рыночными) потребностями, природными и производственными ресурсами, обеспечивающая устойчивость агроландшафта и воспроизводство почвенного плодородия.

2. Максимальная интенсификация сельскохозяйственного производства, основанная на подходе к сельскому хозяйству как к «фабрике продуктов питания». Дальнейшее развитие этого направления, по-видимому, вызовет появление так называемых «вертикальных ферм». Вертикальная ферма – обобщенное название высокоавтоматизированного агропромышленного комплекса, размещенного в специально спроектированном высотном здании, а также название самого здания. Главное отличие вертикальных ферм от традиционных тепличных хозяйств и животноводческих ферм – это интенсивный подход к использованию территории, вертикальное многоярусное размещение насаждений.

По сути, ферма представляет собой многоэтажную теплицу. Предпосылкой для разработки подобных проектов послужил постоянный рост населения планеты, который в обозримом будущем приведет к нехватке территорий сельскохозяйственного назначения.

В зависимости от специфики в разных регионах мира могут оказаться востребованы разные из выделенных инноваций. При этом очевидно, что дальнейшее развитие сельского хозяйства должно опираться на принципиально новые концепции, отвечающие вызовам современности и обеспечивающие надежное снабжение продовольствием растущее население земного шара в длительной перспективе.

**Библиографический список**


1. Доклад о народонаселении мира 2009 года [электронный ресурс]. – URL : // www.un.org (дата обращения 15.05.2014).
2. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / под ред. акад. РАН С. Ю. Глазьева и проф. В. В. Харитонова. – М. : Тровант, 2009. – 304 с.
3. Сельское хозяйство и глобальные проблемы человечества [электронный ресурс]. – URL : www.agropraktik.ru (дата обращения 21.05.2014).
4. Hunger Portal [электронный ресурс] . – URL : www.fao.org (дата обращения 21.05.2014).

# ВОСПИТАТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОСВОЕНИЯ РОССИЙСКОГО КУЛЬТУРНОГО ОПЫТА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ШКОЛЬНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ОБРАЗОВАНИИ

**М. Ю. Романова**

*Кандидат педагогических наук,*
*старший научный сотрудник*
*Институт Содержания и методов обучения,*
*Российская академия образования,*
*г. Москва, Россия*

**Summary.** This article reveals the role of economic education in preservation and transfer to the followind generations of the cultural experience in establishing econonomic relationships with consideration of the Russian national culture paradigm, strengthening of liberal aspects of economic education, presentation of phenomen of Russion economy in the matter of economic education.

**Keywords:** economic education for schoolchildren; moral and ethic basic of management; cultural part of economic education content.

Экономическое образование школьников является предпосылкой успешной работы во всех сферах и отраслях хозяйства, неотъемлемой составной частью культурного облика современного человека. Будущим выпускникам необходимо осознание экономических понятий и законов; знание этических основ хозяйствования; умение анализировать экономические события в нашей стране и за рубежом.

В нашей стране есть собственный успешный опыт хозяйственной деятельности. Доктор экономических наук Платонов О. А. выделил, что основополагающими принципами функционирования национальной российской экономической модели являются:

- понимание хозяйства как духовно-нравственной категории;
- направленность на самоограничение потребностей, противоположную потребительской экспансии (постоянное наращивание производства и потребления товаров и услуг;
- определение эффективности труда не только количеством произведённых товаров и объёмом оказанных услуг, денежной прибылью, но и их полезностью людям. [6]

О. А. Платонов, как и Л. И. Абалкин [1], Ю. М. Осипов [5] и другие российские ученые-экономисты полагают, что Россия принадлежала к общинному типу экономики. Русский общинный тип экономики развивался на традиционных христианских ценностях сельской общины и артели, коллективизма, взаимопомощи, трудовой демократии, местном самоуправлении [6, с. 7–8].

Для русской философской традиции характерен акцент на внутреннем мире человека, духовности, основанной на православной христианской религии. Душа русского человека, с одной стороны, – это уникальный, самостоятельный «микрокосмос», неизмеримый по глубине. С другой стороны, душа – нематериальная, «метафизическая сверхреальность», реальность Бога. Такая реальность в человеке представлена его совестью, ответственностью, ощущением долга, пониманием и деланием добра – всем тем, что составляет содержание человеческой нравственности. Для русских людей накопление богатства не являлось самой главной целью в жизни. Первостепенным было духовное и нравственное совершенствование [2, с. 22].

Культура в России сложилась под влиянием преимущественно православных ценностей, толерантно настроенных в отношении других религий и конфессий, распространённых на территории страны. В результате сформировался уникальный многонациональный культурный сплав, в котором преобладают понятия патриотизма, добра, справедливости, коллективизма, терпимости, великодушия, смирения и прощения.

Созидание государственности, национального характера и экономического строя невозможно без глубокой связи с историческими корнями народа, с его церковной и светской культурой. В связи с этим становится понятным, почему механический перенос западной модели рыночной экономики без учёта особенностей социокультурного развития России породил рост инфляции и безработицы, спад производства, резкое расслоение общества на богатых и бедных, снижение качества образования, медицинского обслуживания, демографический спад, катастрофическое увеличение количества людей, живущих за чертой бедности и другие социальные и экономические проблемы.

Мировой экономический кризис явственно подтвердил несостоятельность такой рыночной экономики и таких отношений внутри общества, где попираются правила цивилизованного сосуществования, основанные на незыблемых духовных ценностях. Само слово *«кризис»* в переводе с греческого означает *«суд».* Любой кризис приводит человека в состояние некоторого внутреннего выбора, в том числе мировоззренческого, определение приоритетов и ценностей в жизни [7].

Одной из таких важных духовных ценностей, добродетелью, является *труд людей,* связывающий всех людей через потребление произведённых ими духовных и материальных благ. Попытка поставить в основу существования экономики не труд людей, а производство денежной валюты, ценных бумаг, долговых обязательств и финансовые операции с ними потерпела крах. Деньги в современной экономике перестали слу-

жить эквивалентом реального труда и реальных ценностей. А если нет ценностей, то и экономика не может существовать! [7, с. 196].

Важный момент влияния нравственности на экономику связан с ограничением человеческих потребностей. Если всё общество встанет на путь безудержного потребления, которое проповедуют последователи западной рыночной идеологии, ресурсы Земли будут достаточно быстро исчерпаны. Доказано, что если средний уровень потребления всего мира будет таким, как сейчас в Соединенных штатах, то природных ресурсов хватит на 40–50 лет. Земля не способна поддерживать такой цивилизационный проект [7, с. 201].

Современная мировая и национальная экономика не может эффективно функционировать без нравственного измерения. Единственным способом выживания мирового сообщества является восстановление связи экономики и политики с нравственностью.

Проведенное исследование официальных документов, раскрывающих направления развития системы российского образования, государственных образовательных стандартов и учебно-методического обеспечения экономического образования выявило несоответствие между общественным запросом в воспитании экономической культуры и духовно-нравственному воспитанию будущих выпускников и содержанием школьного экономического образования.

Современное содержание экономического образования школьников недостаточно отражает и культурные традиции российского народа, и особенности национальной модели экономического поведения россиян, способствующие мировоззренческому самоопределению молодёжи, формированию ценностных ориентаций, интеллектуальной и нравственной культуры, патриотическому воспитанию. Недостаточно представлен опыт российских экономистов.

В содержание экономического образования школьников не включены понятия, отражающие духовно-нравственные и этические аспекты хозяйственной деятельности (этические основы хозяйственной деятельности, благотворительность, социальная ответственность предпринимательства и т. д.), не достаточно представлен опыт российских экономистов, не раскрываются нравственно-этические начала хозяйствования.

В целях удовлетворения социальных запросов и достижения государственных приоритетов в общем среднем образовании в обеспечении и сохранении социокультурной целостности и общегражданской идентичности российского общества, духовно-нравственного воспитания школьников необходимо усовершенствовать содержание экономического образования. **Крайне важным является формирование у будущих выпускников современной российской системы жизненных ценностей, социокультурных образцов и националь-**

**ного самосознания, системный анализ экономических явлений с учётом российских традиций осуществления хозяйственной деятельности.**

В связи с этим нами определены стратегические направления совершенствования экономического образования школьников:

1) сокращение теоретического учебного материала, подлежащего усвоению школьниками с учётом новых требований, возрастных особенностей школьников и резерва времени, отведенного на изучение курса;
2) усиление гуманитарных аспектов экономического образования (выявление мировоззренческой ценности и рассмотрение этической ценности научного знания);
3) расширение элементов учебного материала, обеспечивающих *трансляцию экономической культуры российского народа* (системы норм и ценностей, потребностей, предпочтений, традиционных эталонов экономического поведения, сознания и деятельности); *формирование культурного опыта*, соответствующего новым условиям;
4) изменение стиля изложения материала, усиление образности.

Нами выявлены следующие источники формирования содержания экономического образования как элементов культурного опыта человечества:

- документальные исторические факты и исторические очерки;
- биографии российских экономистов, предпринимателей, благотворителей, банкиров и других людей, живших в дореволюционный период, в советское время, а также наших современников;
- научные труды по экономике русского хозяйства (Д. И. Менделеев [3], Ю. А. Ольсевич [4], А. И. Чупров [8] и др.);
- фрагменты художественных произведений, раскрывающие особенности русской экономики;
- современные научные исследования по национальной и мировой экономике;
- статистические сведения (научные факты, законы, тенденции), иллюстрирующие современное состояние и перспективы развития российской и мировой экономики.

Эти сведения представлены в исторической, художественной и научной литературе, средствах массовой информации, а также на специальных сайтах в сети Интернет, в сборниках статистической информации и т. д.

Полагаем, что историко-научный материал по экономике должен приобрести личностную окраску, то есть раскрывать не просто

историю науки, а взаимовлияние общества и науки, воздействие научных открытий на мировосприятие, мироощущение людей, организацию хозяйственной деятельности. Важно познакомить с личностями российских ученых экономистов, предпринимателей, талантливых руководителей, которые могут послужить примером для подражания российским школьникам.

Это особенно важно в условиях экономического кризиса, вызванного в определённой степени сложившимися отношениями внутри современного сообщества, где порой попираются правила цивилизованного сосуществования, основанные на незыблемых духовно-нравственных ценностях. Таким образом, будет реализована важная роль экономического образования в сохранении и передаче культурного опыта осуществления экономических отношений с учётом российской национальной культурной парадигмы и обогащении экономического опыта россиян, внедрении в нашей стране лучших международных технологий бизнеса.

**Библиографический список**


1. Абалкин Л. И. Российская школа экономической мысли: поиск самоопределения. – М. : Институт экономки РАН, 2000. – 74 с.
2. Историко-культурные традиции хозяйствования («философия хозяйства» и «хозяйственная культура») в России: методологический подход к формированию современной экономической культуры. Хрестоматия для учителя / Автор-составитель В. Ф. Любичева. – Новокузнецк : Изд-во НГИУУ, 1995.
3. Менделеев Д. И. С думою о благе российском. Избранные экономические произведения. – Новосибирск : Наука. Сиб. Отд-ние, 1991.– 321 с.
4. Ольсевич Ю. Я. К теории экономических трансформаций: Сб. ст./ Ю. Я. Ольсевич. – М. : Институт экономики РАН, 1997.– 287 с.
5. Осипов Ю. М. Теория хозяйства : учебник в трёх томах. – М. : Изд-во МГУ, 1998.
6. Платонов О. А. Экономика русской цивилизации. Институт русской цивилизации. М., 2008.– 800 с.
7. Сила нации – в силе духа. Книга размышлений Святейшего Патриарха Кирилла / сост. А. В. Велько. – Минск : Белорусская Православная Церковь, 2009.– 400 с.
8. Чупров А. И. История политической экономии. – М. : Издательство Императорского Московского университета, 1911.

# МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ТУРИСТСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

**С. Г. Стенюшкина,**
**Ю. А. Сергеева,**
**С. А. Петренко**

*Белгородский государственный национальный исследовательский университет, г. Белгород, Россия*

**Summary.** Competitive advantage as an economic concept is a relatively new phenomenon that has no clearly articulated evaluation algorithm. However, a competitive advantage are the success factors that provides a high level of competitiveness and ensure the company in the forefront of the industry. Studies of competitive advantages are particularly necessary and important in the service sector, and more specifically, in the field of tourism. In the study of the global economic science teaching through analysis and evaluation of competitive advantage is an extensive reservoir of scientific research.
**Keywords:** competition; competitive advantage; tourism; method; system approach.

В современных условиях такое понятие как конкурентное преимущество представляет собой относительно новое явление, которое не имеет четко сформулированного алгоритма оценки. Однако именно конкурентные преимущества являются фактором успеха, который даст возможность достичь наибольшего уровня конкурентоспособности и обеспечить предприятию ведущие позиции в отрасли. Анализ конкурентных преимуществ особенно важен и в сфере услуг, а точнее в сфере туризма.

В мировой экономической науке изучению методологических основ анализа и оценки конкурентных преимуществ посвящено значительное количество научных исследований. Необходимо отметить, что в настоящее время применяется обширный набор подходов и методов, которые позволяют производить оценку, как конкурентоспособности, так и конкурентных преимуществ. Подобная проблема рассматривается в трудах таких ученых как Г. Л. Азоев, А. П. Градов, Р. А. Фатхутдинов, М. Портер, и др. [1].

В рамках системного подхода при оценке конкурентных преимуществ организации следует отдельно оценивать факторы внутренней структуры системы и внешнего окружения [3].

С позиций комплексного подхода при оценке конкурентных преимуществ необходимо принимать во внимание следующие аспекты обеспечения конкурентоспособности организации:

- технические (технический уровень производства);
- правовые (стабильность законодательных перемен);
- рыночные (конкуренция, потенциал отрасли, маркетинг);

- научные (степень анализа экономических законов и закономерностей, применение научных подходов, современных методов);

- экономические (эффективность, рентабельность и др.);

- организационные (организация деятельности предприятия);

- психологические аспекты [2].

Применение нормативного подхода к оценке обосновывается организацией нормирования и прогноза конкретных факторов превосходства предприятия.

Нельзя не отметить такой в наибольшей степени важный метод по оценки конкурентных преимуществ организации как метод проведения SWOT-анализа, представляющий собой анализ предпринимательства в контексте рыночного окружения, который заключается в исследовании сильных и слабых сторон бизнеса и обозначении возможностей удачного функционирования предприятия в сложившихся и прогнозируемых условиях рынка.

В процессе проведения SWOT-анализа подтверждается или изменяется формулировка устойчивых конкурентных преимуществ предприятия. По итогам проведенного SWOT-анализа руководство предприятия может сформулировать дальнейшую стратегическую деятельность предприятия и определить направленность изменений целях превращения слабых сторон в преимущества с учетом благоприятных и неблагоприятных внешних обстоятельств.

Таким образом, в основе оценки конкурентных преимуществ предприятий туристической индустрии, должна лежать комплексная оценка деятельности организации. При этом указанная оценка должна показывать не только существующее положение хозяйствующего субъекта на рынке, но и по возможности учитывать перспективы его развития, закладываемые стратегическим планированием. Несомненно, что повышение конкурентоспособности и укрепление конкурентных позиций на занимаемых рыночных сегментах – это та цель, которую на любом этапе развития общества стремятся достичь все экономические системы.

**Библиографический список**


1. Велединский, В. Туристический рынок сегодня: тенденции и перспективы // Туризм: практика, проблемы, перспективы. – 2007. – № 4. – С. 10–11.
2. Гуляев В. Г. Туризм: экономика и социальное развитие. – М.: Финансы и статистика, 2003. Жукова, М. А. Индустрия туризма: менеджмент организации : учеб. пособие. – М. : Финансы и статистика, 2010. – 199 с.
3. Кобяк М. В. Качество туристических услуг как стратегическая основа развития туризма // Экономика региона. – 2011. – № 1. – С. 260–263.

# II. GLOBAL ECONOMICS AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

## СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД НА АМЕРИКАНСКИЙ МЕНТАЛИТЕТ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЕГО ВЗАИМОСВЯЗИ С ЭКОНОМИКОЙ США

**Н. И. Галай,** *студентка 2-го курса Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург, Россия*

**Е. В. Назарова** *студентка 2-го курса Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г. Санкт-Петербург, Россия*

**Summary.** This article observes the problem of developing the American mentality and its influence on the economy of the country. It emphasizes critical characteristics of mentality and the whole American dream model and its impact on the modern economic state.

**Keywords:** world economy; socio-economic history; USA economy.

Экономика США на сегодняшний день является самой сложной и развитой экономикой в мире; многие страны пытались заимствовать их опыт в решение экономических вопросов. Однако попытки внедрения ее элементов в других государствах не часто были успешны. Во многом этот факт был следствием различия в психологических и исторических чертах наций. Этим можно объяснить не только современные особенности экономической системы США, но и понять их причину, прогнозировать их будущее.

Невозможно понять современной действительности США без того, чтобы проследить ее историю. Менталитет любого народа включает в себя идею о своем выгодном отличии от других. В случае США эта идея переросла в теорию под названием «американская исключительность». Авторство этого афоризма приписывают разным людям, впервые он был сформулирован в 20 в., однако, принято считать, что первым мысль об отличие Америки сформулировал Алексис де Токвиль в работе «Демократия в Америке» 1853 г. Главной чертой американцев Алексис де Токвиль выделяет стремление их к идеалам равенства, свободы и демократии. В 1931 г. это явление получило название «американская мечта» благодаря книге Джеймса Адамса «Эпос Америки»:

« ...американская мечта о стране, где жизнь каждого человека будет лучше, богаче и полнее, где у каждого будет возможность получить то, чего он заслуживает. Автор так формулирует свое отношение к Америке: «Я, пожалуй, не знаю другой такой страны, где любовь к деньгам занимала бы столь прочное место в сердцах людей» [13; 16].

Современное отношение к американской исключительности противоречиво даже среди американцев. Одни из них считают идею об отличии Соединенных штатов от других стран справедливой оценкой достоинств этой страны, другие считают ее непростительной пропагандой шовинизма и национализма. Тот факт, что идею американской исключительности поддерживают большей частью консерваторы, а не либералы, и что численность таковых в настоящее время снижается, может констатировать некоторый упадок патриотизма и, как следствие, величия США. Сторонники американской исключительности выделяют следующие основные выгодные отличия своей страны:

1. «… наши отцы образовали на этом континенте новую нацию, зачатую в свободе и верящую в то, что все люди рождены равными» – Авраам Линкольн, Геттисбергская речь [20]. Тот факт, что эти именно принципы были положены в основу США, сторонники американской исключительности считают основным своим аргументом.

2. Заселившим американский континент пришлось адаптироваться в диких условиях, отсутствие старых порядков. Это сплотило людей и создало сильную нацию.

3. Американцы всегда гордились тем, что они живут в «стране возможностей». С момента возникновения государства и по сегодняшний день предпочтение отдается профессионалам, трудолюбивым людям с хорошим образованием, а не происхождению или родственным связям.

Противники теории американской исключительности говорят о том, что не существует точного определения этого понятия, а те характеристики, которые предлагают ее сторонники сегодня, содержат в себе противоречия.

1. Некоторые отличительные особенности американского народа наблюдались в истории и других народов. Так, переселенцы обоих американских континентов сталкивались с такими же тяжелыми условиями, а социальная мобильность США в настоящее время ниже, чем в некоторых странах Европейского Союза.

2. Многие эксперты считают, что в настоящее время термин «американская исключительность» приобретает характер вседозволенности. Американская исключительность – это понятие, которое остается не только на уровне менталитета, истории и психологии, оно проявляется так же на политическом уровне. Историк Говард Зинн так

прокомментировал сложившуюся ситуацию: «Считающим, что ими движет Бог, не нужны стандарты и морали. Всем, кто объявляет о том, что Бог на их стороне, стоит вспомнить фразу «С нами Бог», вырезанную на ремнях нацистских штурмовиков» [2; 12].

3. Противники американской исключительности вспоминают о других народах, в разное время становившихся мировыми лидерами и считавшими себя особенными, такие как Великобритания, Нацистская Германия, Древний Рим и другие. Из такого сравнение следует предсказание неизбежного краха американского величия. На сегодняшний день подобное мнение распространено не только в зарубежных странах, но и в самой Америке. Николай Урусофф, критик The New York Times, считает Америку «империей, очарованной своей собственной властью, и не догадывающейся, что она исчезает» [3; 21].

С психологической точки зрения чаще рассматривается такая черта американца, как индивидуализм и схожесть его характера с экономическим человеком Адама Смита. В условиях конкурентной экономики США появление такого человека более вероятно, чем в других странах, однако сегодня психологи утверждают, что не всегда поведение американцев зависит от их собственной выгоды. Однако из данных психологов следует, что индивидуализм в той степени, в которой он существует в США, часто мешает сотрудничеству между американцами.

Экономическая политика США сегодня воспринимается противоречиво. Некоторые эксперты полагают, что Америку ожидает кризисное положение, и мировое лидерство перейдет к другому государству [4; 5; 9]. Однако экономика США по-прежнему занимает лидирующие место в мире, американское правительство заявляет, что «в глобальном смысле американская экономика чрезвычайно сильна. … Нам хотелось бы быть еще сильнее, но мы по-прежнему остаемся экономическим двигателем – в особенности в сравнении с Россией и другими странами «под вопросом», сталкивающимися с огромными экономическими проблемами. У нас – огромные ресурсы, и даже то, что считается плохим днем для американской экономики, для российской будет хорошим. У нас есть ресурсы и мы не должны стесняться их использовать» [11]. Рассмотрим ниже основные преимущества и недостатки американской модели, проявляющиеся в настоящее время.

Текучесть кадров, большое количество банкротств и спокойное отношение к ним людей обеспечивают лучшее функционирование экономики. На рынке остаются только самые лучшие и надежные производители, на высоких должностях – высококвалифицированные специалисты. Развитие науки и техники, освоение все новых отраслей производства для создания бизнеса. Американская экономика является одной из самых диверсифицированных в мире. У. Шеферд приводит статистику «Эффективная конкуренция на рынках США 1939–

1980 г.» (табл. 1). Можно констатировать за прошлый век незначительное снижение интереса предпринимателей к сектору аграрного хозяйства. Повышение внимания предпринимателей к сектору услуг. Самыми предлагаемыми на американском рынке являются сектора финансов и страхования, оптовой и розничной торговли, добывающей промышленности.

*Таблица 1*

**Эффективная конкуренция на рынках США**

| Сектор экономики | 1939 год | 1959 год | 1980 год |
|---|---|---|---|
| Сельское, лесное хоз-во и рыболовство | 91,6% | 95,0% | 86,4% |
| Добывающая промышленность | 87,1% | 92,2% | 95,8% |
| Строительство | 27,9% | 55,9% | 80,2% |
| Обрабатывающая промышленность | 51,5 | 65,4% | 69,0% |
| Транспорт и коммунальное хозяйство | 8,7% | 26,1% | 39,1% |
| Оптовая и розничная торговля | 57,8% | 60,5% | 93,4% |
| Финансы, страхование, операции с недвижимостью | 61,5% | 63,8% | 94,1% |
| Услуги | 53,9% | 54,3% | 77,9% |
| Доля на рынке эффективной конкуренции | 52,4% | 56,3% | 76,7% |

Второстепенность роли государства изначально уравнивает все сектора экономики и всех производителей. Государство создает необходимые законы и непредвзято оценивает действия участников рынка, поддерживая конкуренцию. Американская модель устроена так, что на всех уровнях экономических отношений люди учитывают больше свои интересы, чем своего начальника, организации, коллег. Менеджеры не участвуют в управление предприятиями, акционеры имеют незначительную долю в пакетах акций, в работниках рассматриваются только деловые качества. Этот факт упрощает деловое общение между людьми, ориентирует их на приобретение денег, что способствует развитию бизнеса и экономики в целом.

Однако рано или поздно рыночная экономика сталкивается с проблемами, заложенными в ней самой, провалами рынка. Социальное обеспечение является одним из недостатков экономики США: в него входят: пенсии, пособия по безработице; для людей, живущих за чертой бедности. США – единственное развитое государство, в котором отсутствует универсальная и всеохватная система медицинского страхования граждан. В государственных больницах, предоставляющих услуги инвалидам, ветеранам, государственным служащим, психически больным и т.д., обслуживание намного хуже, чем в любой частной клинике. Вследствие этого имеет место следующая статистика: США занимают 41-е место в мире по детской смертности, 45-е по

продолжительности жизни, 72-е по общему уровню здоровья [6; 17]. Остается надеяться, что программа здравоохранения в будущем упростит процедуру медицинского страхования и снизит остроту этой проблемы.

Загрязнение окружающей среды промышленными предприятиями. США одни из первых вышли на путь индустриализации, поэтому раньше других осознали важность поддержания чистоты окружающей среды. США нанесли планете гораздо больший вред, чем промышленные отходы, загрязняющие воздух и воду. Среди такого вреда можно выделить массовые испытания ядерного оружия и его применения в Японии, создание химического и бактериального оружий, намеренное уничтожение почв во Вьетнаме (операция «Плуг фермера»), создание климатического оружия, используемого на Аляске, разлив нефти в Мексиканском заливе и сокрытие ущерба с помощью «нефтеядных» бактерий, что повлекло за собой ущерб как для обитателей Атлантического океана, так и для жителей Восточного побережья в виде «чумы Мексиканского залива» [24]. Эти действия уже нельзя объяснить неэффективностью рыночной экономики, однако они указывают на безответственное отношение Соединенных штатов к будущему нашей планеты, использование в своих интересах самых страшных и бесчеловечных оружий ради победы, высокомерное отношение к другим народам, а иногда и американского правительства к своему. Все это является следствиям американского менталитета и концепции «американской исключительности».

Монополизация экономики. Появление корпораций заметно снизило показатель конкуренции: если между предпринимательствами и партнерствами было состояние, близкое к совершенной конкуренции, то между корпорациями можно говорить только об олигополии или монополистической конкуренции. В настоящее время корпорация является основной формой организации бизнеса, а их слияния возможны лишь с разрешения правительства, что поддерживает конкуренцию в экономике США. Однако ни конкуренция, ни мелкие пакеты акций, принадлежащие их акционерам, не исключают влиятельности отдельных людей. В акционерных компаниях США, как и других стран, существуют контрольные пакеты акций, позволяющие отдельным людям иметь решающий голос при принятии решений. Только если стандартно такой пакет составляет 50 %, то в Америке вследствие большого количества акционеров он может быть гораздо меньше, в среднем 5–10 %. Например, в 1955 году трест по производству стали «United States Steel Corporation» контролировался с помощью 4 % акций. Учитывая, что корпорации являются достаточно устойчивыми организациями, можно заключить, что владельцы контрольных пакетов акций – люди богатые и влиятельные, что увеличи-

вает риск нечестного ведения бизнеса, сговоров между владельцами корпораций. Следствием этого факта может стать не только захват одной фирмой рынка одного товара, но и распространение влияния отдельных людей на всю экономику, и негативные последствия этого процесса.

Кредитная система «делания денег» не только содержит в себе угрозу дальнейшего кризиса, так как покупательная способность денег не оправдывает их реальной ценности, но и неблагоприятно сказывается на социальной сфере: множество людей остается банкротами, лишаются своих денег и имущества в пользу и без того богатых людей. Этот процесс так же опасен и тем, что рождает недоверие народа к власти, крушение идеалов американской мечты и американской исключительности.

Сложившаяся ситуация опасна для США, во многом она является причиной предречения экспертами упадка их экономики. Тем не менее, она продолжает набирать обороты, что подчеркивает следующие качества американского менталитета: стремление к обогащению, доходящее до цинизма и жестокости, отсутствие социальной направленности, а так же безответственность как многих граждан, неспособных рассчитать свои возможности взять кредит соразмерный их доходам, так и поддерживающих эту систему, рано или поздно обреченную на провал.

**Заключение**

Основные черты американского менталитета сформировались еще до появления США как самостоятельного государства, на их формирование в основном повлияли особенности заселения американского континента. На сегодняшний день можно выделить влияние следующих из них: индивидуализм, стремление к быстрому проживанию своих возможностей, демократичность, стремление к обеспеченной жизни, ощущение американской исключительности.

Во многом вышеперечисленные качества повлияли на сложившийся характер экономики США. Стремление людей к обогащению вывело эту страну в лидеры, способствовало укреплению и усложнению экономики. Индивидуализм и эгоистичная направленность американцев способствовали поддержанию конкуренции близкой к совершенной: многочисленности и разнонаправленности компаний. Государство занимает в экономике только роль судьи, предоставляя возможность производить блага и оказывать услуги частным компаниям, непредвзято относясь ко всем экономическим сферам производства, благодаря стремлению американцев к либеральной демократии. Все эти характеристики экономической модели менеджмента имеют положительное влияние на экономику США. Тем не менее, она не является идеальной, т. к. содержит в себе ряд проблем, характерных для

любой рыночной экономики – провалы рынка. В отношении многих из них ведется активная государственная работа по их устранению, однако, сегодня все еще можно найти примеры противоречий в рыночной экономике США.

За последнее время можно констатировать некоторое падение идеалов американского народа. Американская мечта все больше превращается в уловку банкиров для привлечения клиентов, так как сегодня для того, чтобы прожить в достатке несколько лет достаточно только взять кредит. В условиях отсутствия необходимости отстаивать равенство, свободу и демократию, эти идеалы утратили свой изначальный смысл и используются в основном государством в целях воспитания в народе гордости за свою страну. Чувство патриотизма все больше наполняется ощущением американской исключительности, которое не остается внутри страны, но выходит за ее пределы и даже распространяется с политических трибун. Это склоняет американцев к самонадеянным и безответственным поступкам в решение некоторых вопросов, что побуждает экспертов давать неутешительные прогнозы о будущем этой страны.

Тем не менее, американская экономика продолжает лидировать за последние полтора века, и у правительства Соединенных штатов нет сомнений в устойчивости этой статистики.

**Библиографический список**


1. Андреева, И. В. Экономическая психология: социокультурный подход. – СПб : ПИТЕР, 2000. – 512 с.
2. Гачев Г. Д. Национальные образы мира. Америка в сравнении с Россией и Славянством. – М. : Раритет, 1998. – 201 с.
3. Гофман М. Карточный домик из «сабёрба» // Иммигранты. – 1998. –№ 3. – С. 8. URL: http://historic.ru/books/item/f00/s00/z0000004/st32.shtml
4. Ефимов А. В. Очерки истории США. 1492–1870 гг., 1958 г. URL: http://www.biografia.ru/arhiv/amerika.html
5. Кочетков Г. Б, Супян, В. Б. Корпорация: американская модель. – СПб : ПИТЕР, 2005 – 320с.
6. Фурман Д. Е. Религия и социальные конфликты в США. – М. : Наука, 1981.
7. Николаев В. Г. Скорость как ценность и характеристика образа жизни американца // Вестник Московского университета. Социология и политология. – № 2. – 1996. – 71 с.
8. Поликарпов В. С. Закат Америки: Американский образ жизни. URL: http://historic.ru/books/item/f00/s00/z0000004/st32.shtml
9. Вести Экономика Исследование: США превратились в олигархию. 26.04.2014. URL: http://www.vestifinance.ru/articles/42171
10. Вести Экономика 70 фактов: ужасающая статистика США в одном флаконе 18.06.2012. URL: http://www.vestifinance.ru/articles/12985
11. Голос Америки Американская экономика: миновал ли кризис? 18.03.2014. URL: http://m.golos-ameriki.ru/a/us-economy-crisis/1874199.html

12. Первый Канал Американская исключительность- мнения политологов» 09.10.2013. URL: http://www.1tv.ru/news/world/243554
13. Alexis de Tocqueville De la démocratie en Amérique, 1838 г. URL: http://grachev62.narod.ru/tokvill/content.html
14. Antitrust Law United States of America. United States Constitution 17.09.1787. URL: http://www.hist.msu.ru/ER/Etext/cnstUS.ht
15. Adams J. The Epic of America 1931 г.
16. CIA World Factbook
17. Greenspen A. The Age of Turbulence: Adventures in a New World 2007. URL:http://royallib.ru/read/grinspen_alan/epoha_potryaseniy_problemi_i_perspektivi_mirovoy_finansovoy_sistemi.html#0
18. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. URL: http://www.inliberty.ru/library/classic/432
19. Lincoln, A. Gettysburg Address.
20. Ouroussoff N. Appraisal: Fear in a soaring tower / Ouroussoff, N. //The New York Times, 30.06.2005
21. Weber, M. Die protestantische Ethik und der «Geist» des Kapitalismus 1905. URL: http://www.kara-murza.ru/books/Veber/
22. URL: http://www.bestrealtor.ru/useful_info/29/zhiznkredit (Дата обращения: 29.04.2014)
23. URL: http://analiz-pochvi.ru/?p=429 (Дата обращения: 29.04.2014)

## КИТАЙСКИЕ ТРАДИЦИИ В БИЗНЕСЕ

**Л. Р. Хасанова,**
**К. И. Галимов**

*Кандидат философских наук, доцент,*
*студент,*
*Башкирский государственный университет, г. Уфа,*
*Республика Башкортостан, Россия*

**Summary.** This article to focus on the penetration and the impact on traditional Chinese business. Also to analyze the characteristics of the work of Chinese small businesses.
**Keywords:** business; traditions; China.

Финансовые кризисы последних лет привели мировое сообщество к необходимости пересмотра действующих методов управления глобальной экономикой, изучения опыта азиатских стран, демонстрирующих поразительную динамику роста, к необходимости поиска ответа тем вызовам, которые встают перед национальными экономиками. Введение западными странами санкций против России ускорило процессы экономической интеграции нашей страны с Китайской Народной Республикой. Китайский бизнес имеет свои особенности, которые необходимо учитывать иностранным партнерам.

Основа китайского бизнеса – это в основном малые предприятия. Как правило, они выпускают один вид продукции (или оказывают одну какую-нибудь услугу) и входят в более широкую сеть смежных и обслуживающих друг друга предприятий. В Китае малые предприятия характеризуются упрощенной структурой, сплочённостью коллектива и важностью межличностных отношений и обычаев, которые зачастую важнее законов и договорных обязательств [2]. Хозяин предприятия (лаобань) держит дистанцию с подчиненными в зависимости от их должности и единолично принимает почти все ключевые решения. Дискуссии по поводу приказов начальника в Китае абсолютно невозможны. Более того, это невозможно и в отношениях между самими работниками, так как спорить не принято, а надлежит, как говорили древние мудрецы, «безмолвно постигать» смысл происходящего. Само собой, что такой стиль общения китайского руководства не поощряет инициативу со стороны работников и не способствует развитию мотивации и чувства личной ответственности.

Большинство старинных бытовых китайских традиций сохраняются и на современных производствах. Например, распространена практика совместного проживания работников в одном доме или общежитии, на одной улице или районе (Чайна-таун). На китайский Новый год работникам принято выдавать тринадцатую зарплату в традиционных «красных конвертах». Однако, в целом, в китайском обществе довольно-таки затруднительно внедрять корпоративную культуру, характерную, например, для японских корпораций. В характере китайцев – стремление к самостоятельности и частой смене работы.

Известно, что культура как выражение деятельной природы человека в ходе производства, обмена и общения, выполняет функцию связи между эпохами, народами, регионами и т. д. Она передает по наследству достижения, накопленные человечеством. Эту генетическую функцию выполняет социальная память. Морально-этические принципы традиций распространяются на все сферы жизнедеятельности китайского общества, в том числе на бизнес. Так, в китайском бизнес-сообществе принято быть честным. Обманывать партнера не принято, однако, если китайский бизнесмен решит, что другая сторона не выполнила свои обязательства по договору, то он со спокойной совестью может отказаться и от выполнения своих обязательств.

Влияние китайских традиций можно почувствовать и на процедурах ведения переговоров с китайскими партнерами. Здесь присутствует много нюансов, которые необходимо учитывать, иначе все усилия по заключению сделки будут бесполезными. Например, активная деятельность юристов в переговорах может быть оценена китайцами как знак недоверия, поэтому присутствие специалистов по праву иностранцы во время переговоров, как правило, не афишируют или

даже скрывают. Еще китайские компании неохотно вступают в деловые переговоры с незнакомыми людьми. В Китае установление взаимопонимания является важной частью всего переговорного процесса. Поэтому с наибольшим успехом могут пройти те переговоры, которые начинались как хорошее знакомство, например на деловой отраслевой выставке или на деловом ужине. Также китайцы придают особое значение таким чертам характера как уважение к старшим, спокойствие, доброжелательность [1].

Китайские менеджеры в работе с людьми – будь то подчиненные, коллеги или партнеры по бизнесу – большое внимание уделяют психологическим аспектам человеческих взаимоотношений, причем рассматривают их многогранно и разносторонне. Можно с уверенностью сказать, что традиционный китайский бизнес несёт на себе глубокую печать китайской культурной специфики.

**Библиографический список**


1. Виногродский Б. Б., Сизов В. С. Менеджмент в китайской традиции. – М. : Экономистъ, 2007.
2. Гестеланд Р. Кросс-культурное поведение в бизнесе.- 3-е изд. – М. : ООО «Баланс-Клуб». – 2003. – 189 с.


## СТРАНЫ АТЭС КАК АЛЬТЕРНАТИВА ЗАПАДНОГО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЕКТОРА РОССИИ


**Д. А. Котляров**

*Кандидат географических наук,*
*Воронежский институт кооперации*
*(филиал) Белгородского университета*
*кооперации, экономики и права,*
*г. Воронеж, Россия*



**Summary.** In article sets out the background of the deepening of relations between Russia and APEC countries, describes the reasons for complications of Russia's economic relations with the EU and the United States, analyses the positive and negative aspects of Russia's integration in the Asian region.


**Keyworlds:** Russia; APEC; international cooperation; foreign economic benchmarks.


За последние несколько лет в мировой экономике произошли важные события, которые явились предпосылками крушения однополярного мира и формирования новых центров глобального экономического развития. Попытки России занять в этом нарождающемся мире одно из ключевых мест, предполагающих проведение самостоятельной внутренней и внешней политики, с учётом национальных ин-

тересов, столкнулись с полномасштабным экономическим давлением со стороны США и стран ЕС, а также некоторых стран АТР (Япония, Австралия, Новая Зеландия). Используя украинский кризис, как инструмент экономического и политического давления на Россию, инициатором которого они и являются, страны Запада, в ущерб своим интересам, проводят антироссийскую политику сдерживания.

Сложившаяся в настоящее время ситуация привела к тому, что Россия уже понесла и продолжает нести существенные экономические издержки из-за необоснованных геополитических претензий стран Запада, что не может не сказаться на её дальнейшем экономическом развитии. Достаточно отметить, что крупнейшие общеевропейские проекты с участием России оказались на грани полного сворачивания, хотя они выгодны не только для России, но и, в первую очередь, для Европы, которая крайне заинтересована в диверсификации поставок энергоносителей на свою территорию, в создании совместных предприятий, а, следовательно, новых рабочих мест, либерализации взаимной торговли и т. д. Кроме того, под вопросом находится и многомиллионный контракт на строительство немецкой компанией «Rheinmetall» центра военной подготовки в Мулино.

Экономические санкции и запрет к доступу на финансовые рынки стран Запада для российских компаний, явились результатом того, что за последние несколько месяцев Россия внесла существенные корректировки во внешнеэкономическую стратегию, усилив в ней роль восточного азиатско-тихоокеанского вектора развития, который должен стать главным катализатором социально-экономического развития страны и, в первую очередь, её восточной части – Дальневосточного федерального округа. Амбициозность этих проектов подкрепляется мощными финансовыми вливаниями в реальный сектор экономики и развитие инфраструктуры.

В настоящее время страны АТЭС азиатского субрегиона по праву считаются «локомотивом» мировой экономики. Именно сюда происходит смещение центра мирового развития, что неоднократно отмечалось ведущими отечественными и зарубежными экономистами. С учётом того, что стагнирующие экономики большинства стран ЕС, а также экономика США, имеющая гигантский внешний долг, не справляются с решением современных глобальных вызовов, актуальность лидерства этого региона только возрастает. Последний саммит стран АТЭС прошедший в ноябре 2014 года в Пекине это подтвердил. Согласно официальным данным, представленным на сайте АТЭС на его долю приходится 55 % мирового ВВП и более 44 % внешнеторгового оборота [1].

Неотъемлемой частью АТЭС является и Российская Федерация, для которой тесное экономическое сотрудничество становится не про-

сто выгодным, а стратегически важным в современных условиях на фоне антироссийских санкций со стороны стран западного мира, в том числе некоторых стран АТЭС, традиционно тяготеющих к США (Австралия, Новая Зеландия, Япония). Несмотря на то, что страны ЕС по прежнему остаются важным внешнеторговым партнёром России, на долю которых приходится около 50 % товарооборота, значимость АТЭС ежегодно возрастает, и в настоящее время на его долю приходится около 25 % товарооборота. При этом, за последние четыре года доля стран АТЭС выросла на 1,5 %, в то время как стран ЕС только на 0,9 % (табл. 1). Учитывая тот факт, что отношения России с европейским регионом и США достигли своего «экономического афелия», доля стран АТЭС азиатского субрегиона существенно увеличится в ближайшей перспективе.

*Таблица 1*

**Динамика оборота внешней торговли России с крупными интеграционными объединениями за период с 2010 по 2013 гг., млрд. долл.**

| Интеграционные объединения | 2010 год | | 2011 год | | 2012 год | | 2013 год | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Оборот, млрд. долл. | Доля в обороте, % | Оборот, млрд. долл. | Доля в обороте, % | Оборот, млрд. долл. | Доля в обороте, % | Оборот, млрд. долл. | Доля в обороте, % |
| ЕС | 307,0 | 49,0 | 394,0 | 48,0 | 409,6 | 48,7 | 417,5 | 49,9 |
| АТЭС | 145,2 | 23,2 | 196,5 | 23,9 | 200,3 | 23,8 | 208,6 | 24,7 |
| СНГ | 91,3 | 14,6 | 122,6 | 14,9 | 124,1 | 14,7 | 114,8 | 13,6 |
| ТС | 43,2 | 6,9 | 58,4 | 7,1 | 64,6 | 7,7 | 60,1 | 7,1 |
| Прочие страны | 17,9 | 6,3 | 29,3 | 6,1 | 27,4 | 5,1 | 27,0 | 4,7 |

*Источник [2]*

В лице стран АТЭС азиатского субрегиона Россия получает не только альтернативные рынки (товарные, энергетические, финансовые и т. д.), но и осуществляет главное приобретение – взаимовыгодные равноправные партнёрские отношения с самым динамично развивающимся регионом планеты.

Однако это не означает, что Россия не столкнётся с комплексом проблем различного характера, обусловленных освоением этого рынка. Необходимо проделать колоссальную работу, чтобы прочно закрепиться в этом регионе в кратко- и долгосрочной перспективе в качестве ключевого игрока.

Важнейшими преимуществами полномасштабного сотрудничества со странами АТЭС азиатского субрегиона, которыми может вос-

пользоваться Россия, при условии полной и всесторонней интеграции, являются:

- получение доступа к региональному рынку сбыта промышленных и сельскохозяйственных товаров;
- возможность реализации энергетических проектов на ёмком азиатском рынке с ежегодно возрастающим спросом на энергоносители и, прежде всего, природного газа и нефти;
- доступ к финансовым ресурсам и фондовым биржам стран;
- сотрудничество в научно-технической и производственной сфере;
- возможность осуществления внешнеэкономической деятельности не только со странами Азии, но и странами Северной и Южной Америки, Австралии и Океании, как составной частью стран АТЭС.

Тем не менее, следует также отметить, что в странах АТЭС азиатского субрегиона существует и ряд негативных моментов, с которыми предстоит столкнуться российским компаниям при освоении этого рынка. К числу таких негативных моментов относятся:

- высокая конкуренция за рынки сбыта товаров, в особенности продукции обрабатывающей промышленности, где страны АТЭС имеют значительные преимущества по цене и качеству;
- существенная зависимость социально-экономического развития отдельных стран региона от внешних инвестиций, в первую очередь американских и европейских;
- острые внутренние социально-экономические проблемы, характерные для некоторых стран АТЭС азиатского субрегиона (относительно низкий уровень образования и квалификации, низкая покупательная способность населения, высокая дифференциация населения по уровню доходов и т. д.);
- наличие неразрешённых территориальных конфликтов между ключевыми лидерами региона, которые периодически обостряются, что значительно ухудшает политическую ситуацию в регионе (Китай-Япония, Китай-Филиппины и т. д.).

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что все обозначенные негативные моменты не снижают общую привлекательность стран АТЭС для России с точки зрения инвестиционно-экономического развития. Высокие темпы экономического роста, ёмкий внутренний энергорынок, инвестиционный и научно-технический потенциал являются важными детерминантами альтернативы западного вектора России и диверсификации её внешнеэкономических связей на страны АТЭС азиатского субрегиона.

**Библиографический список**

1. Официальный сайт АТЭС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.apec.org
2. Федеральная таможенная служба Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.customs.ru/

# ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

**Е. В. Куликова,** *Кандидат экономических наук, доцент,*
**Н. С. Тупахина,** *старший преподаватель,*
**И. А. Доровский** *студент,*
*Воронежский институт кооперации (филиал) БУКЭП, г. Воронеж, Россия*

**Summary.** The authors propose a classification of economic risks of the food industry in terms of economic sanctions. The causes of risks, consider the implications of risk for the company. The paper provides practical recommendations to reduce economic risks.
**Keywords:** economic risk; transnationalization; the system of key performance indicators; Pareto analysis.

В условиях экономической и политической нестабильности в мире, и, в частности, в России, многократно увеличиваются хозяйственные риски предприятий. Особо значимо это проявляется в пищевой промышленности, в связи с последствиями экономических санкций в отношении Российской Федерации.

На российском пищевом рынке, кроме отечественных производителей, функционируют и западные компании. Особую роль играют транснациональные корпорации, давно пришедшие на российский рынок и занявшие на нем определенную нишу.

Наиболее сильно процессы транснационализации затронули кондитерскую, масложировую, молочную промышленность.

Одной из крупнейших американских транснациональных корпораций, работающих на российском рынке крекеров, печенья и готовых завтраков, является ТНК KELLOGGS. Дочернее подразделение корпорации в России – ООО «КЕЛЛОГГ РУС», объединяет Воронежский, Псковский, Вяземский и Северский филиалы, известно широкому кругу потребителей по бренду «Любятово» [3].

ТНК KELLOGGS, как и любая другая корпорация, в процессе своей адаптации к хозяйственным условиям нашей страны, сталкива-

ется с большим числом рисков, создаваемых хозяйствующими субъектами и их контрагентами [1; 2]. В условиях кризиса на Украине и введенных экономических санкций, хозяйственные риски компании возрастают многократно. Основные причины и последствия возникновения таких рисков представлены в таблице 1.

*Таблица 1*

**Виды хозяйственных рисков ООО «КЕЛЛОГГ РУС» в условиях «украинского» кризиса**

| Вид хозяйственного риска | Причина возникновения риска | Последствия (проявление) рисков |
|---|---|---|
| «Политические» риски | Прекращение поставок сырья из Украины, запрет ввоза сырья из европейских стран | Высокие риски списаний вследствие затаривания складов сырьем, переход на новые рецептуры, рост расходов, риски списания старой упаковки |
| «Экономические» риски | Рост цен на сырье, невыполнение условий контрактов поставщиками | Удорожание продукции, проблемы контрактовок |

Так, по политическим причинам ООО «КЕЛЛОГГ РУС» прекратила поставки с Украины «стратегического» сырья для производства готовых завтраков – крупы кукурузной (до украинского кризиса имели место поставки украинской крупы через ст. Суземка Брянской области). Как следствие, складские мощности Псковского филиала, специализирующегося на производстве сухих завтраков, оказались перегружены страховыми запасами крупы, в связи с чем резко выросли риски списаний сырья по компании.

Под запрет ввоза сырья из Европы попала часть ароматизаторов и пищевых добавок, используемых в производстве печенья и крекеров, что привело к росту расходов компании из-за необходимости перехода на новые рецептуры и возросших сумм списаний старой упаковки.

К экономическим последствиям политического кризиса на Украине можно отнести и рост цен на сырье на торговых биржах. В частности, имеют место проблемы с закупками муки пшеничной по уже заключенным с сертифицированными поставщиками договорам, так как в свете повышения цен на муку поставщики максимально снижают партии поставки, резервируя свои производственные мощности для более «выгодных» клиентов. Это влечет за собой пересмотр бюджета компании на предстоящий, 2015 год, и потенциальное невыполнение планов производства.

Для частичного снижения описанных хозяйственных рисков могут быть предложены следующие меры:

1. «Жесткая» система KPI (ключевых показателей деятельности). В частности, предлагается установление таких показателей по каждому филиалу компании (минимальных, максимальных и таргетов).

Так, на рисунке 1 представлен фрагмент системы мониторинга ключевых показателей стоков сырья по всем филиалам ООО «КЕЛЛОГГ РУС» (Stock Total), горизонт мониторинга – неделя.

Из рисунка 1 видим, что общие стоки сырья по всем филиалам компании растут, их значения не в таргете.

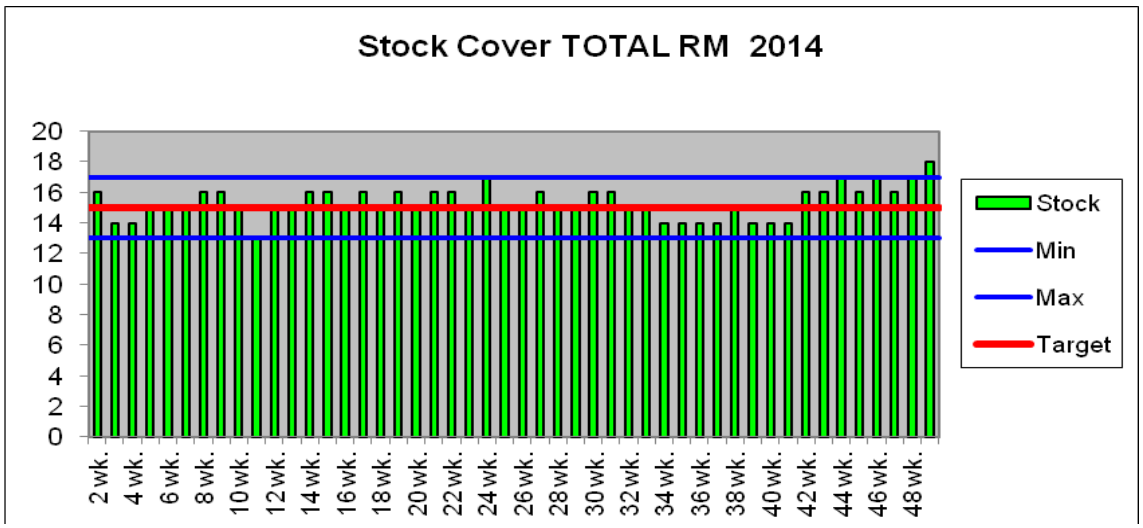



**Рисунок 1** – KPI стоков сырья (в днях) по филиалам ООО «КЕЛЛОГГ РУС»

Такая система ключевых показателей позволяет быстро реагировать на отклонение от заданных параметров и, соответственно, сокращает время на корректировку.

2. Более тщательный анализ бюджета списаний, в том числе, с применением математических методов и экономических моделей. На рисунке 2 представлен фрагмент анализа Парето («80/20») бюджета списаний компании за октябрь 2014 года.

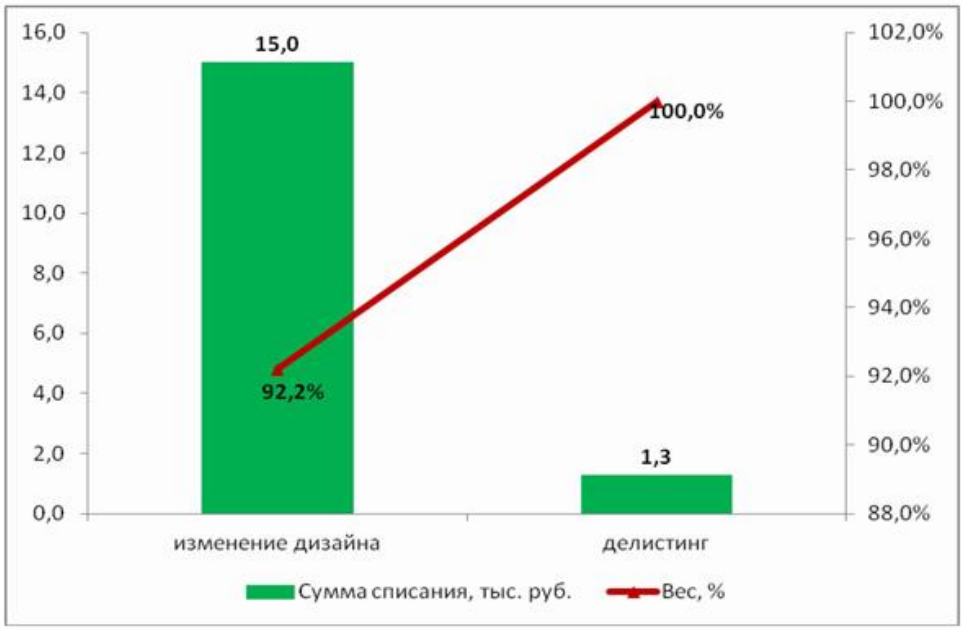



**Рисунок 2** –Анализ Парето бюджета списаний компании

Как свидетельствует рисунок 2, более 90 % суммы списания в октябре вызваны изменением упаковки, что связано с корректировкой рецептур по причине замены «европейского» сырья на отечественное.

Анализ Парето может быть эффективен и при прогнозировании складских потребностей филиалов компании на предстоящий год. Так, на рисунке 3 представлены данные расхождений фактической загрузки складов Псковского филиала и планируемой потребности в складах на 2015 год.

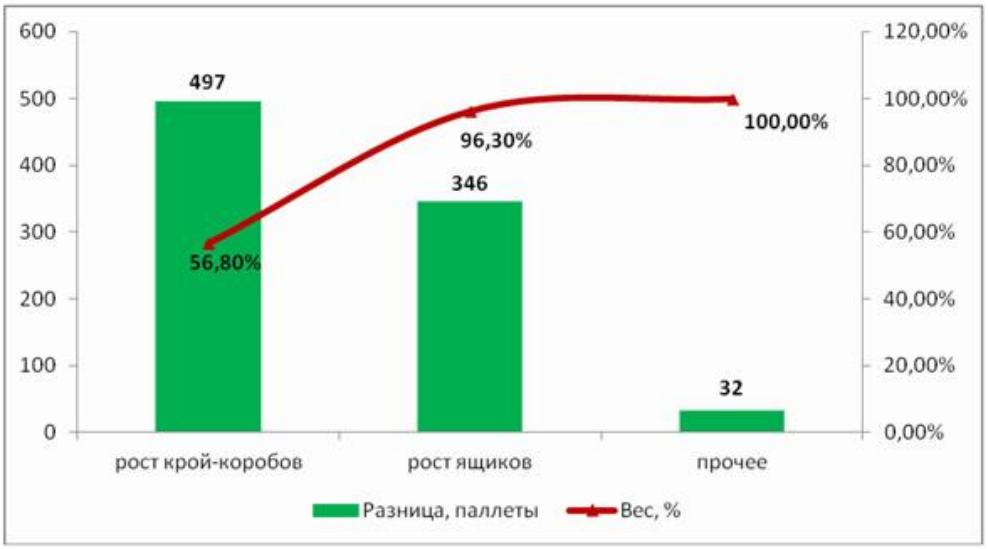



**Рисунок 3** – Анализ Парето расхождений фактической и плановой загрузки Псковского филиала ООО «КЕЛЛОГГ РУС» на 2015 год

Довольно значительные расхождения в загрузке (около 900 паллето-мест) вызваны необходимостью замены старой упаковки (ящики, крой-короба) в соответствии с новыми рецептурами.

Таким образом, понимая причины роста хозяйственных рисков и имея инструменты их мониторинга и анализа, можно снизить негативный эффект экономических санкций на предприятия.

**Библиографический список**


1. Грищенко Н. В. Стратегические аспекты управления корпоративными образованиями в пищевой промышленности // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2013. – № 7. – С. 40–43.
2. Ломакин В. К. Мировая экономика : учебник. – Юнити-Дана, 2012.
3. Подмолодина И. М. Куликова Е. В. Иностранные инвестиции: учебное пособие. – Воронеж : ВГТА, 2011.


## INVESTMENT RELATIONS BETWEEN RUSSIA AND THE EUROPEAN UNION IN LIGHT OF THE POLITICAL AND ECONOMIC SANCTIONS IMPOSED IN 2014


**V. S. Mincicova,**
**P. Y. Baryshnikov**

*Ph.D. in economics, associated professor,*
*bachelor of economics,*
*Financial University under the Government of the Russian Federation,*
*Moscow, Russia*



**Summary.** This article considers consequences of economic sanctions mutually imposed between Russia and the EU. Particular attention is paid to Russian investment relations with EU leaders-Germany and France. In current article the forecast of relations development in the area of mutual foreign investment between Russia and the European Union is presented as well.



**Keywords**: sanctions; EU; European Union; investments; foreign investments; FDI; Russia; Russian economy; trade embargo; trade restrictions; Germany; France; EU leaders; Greater Europe; CEE; Central and Eastern Europe; Ukrainian conflict.


The research was held by the authors due to the highly up-to-date theme of economic and political sanctions implemented in Russian-European relations. The methods used in the research included analysis of empirical data, synthesis of the basic outputs made after the study of the statistics and official sources information. The authors used the inductive basis while making the prospects of investment relations between Russia and the EU countries. They were proving the hypothesis of basic mutual

interest of the sides in the expanding and deepening of the cooperation in the sphere along with the other expert opinions scrupulous study.

Recent events in Central and Eastern Europe, namely the conflict in Ukraine, largely determined trade and economic relations between all countries in whole Europe. Especially it concerns economic relations between Russia and the European Union.

**Bilateral economic sanctions between the Russian Federation and the EU countries**

European economic sanctions (Table 1) and Russian trade embargo influenced investment relations between Russia and EU counties, particularly economic relations with EU leaders-Germany and France. The following table 1 includes select list of sanctions which influenced mostly the sphere of investment relations.

*Table 1*

**List of select sanctions imposed by the EU to Russia in 2014 in chronological order**

| Data | Country/ Organisation | Sanctions |
|---|---|---|
| 13 March 2014 | Great Britain | Break of the military cooperation with Russia including military visits and joint exercises and delivery suspention of military goods |
| 18 March 2014 | Norway | Suspended participation in a free trade zone negotiations with a Customs Union (Russia, Belorussia and Kazakhstan) |
| 19 March 2014 | Germany | German defense concern "Rheinmetall" suspended the execution of a military contract with Russia worth €120 million |
| 17 April 2014 | European Parliament | European Parliament adopted a non-binding resolution opposing the South Stream gas pipeline and recommending a search for alternative sources of gas supplies for the European Union |
| 24 April 2014 | Germany | Germany has stopped export of defense and military production in Russia |
| 8 June 2014 | Bulgaria | Suspended investment cooperation in the context of the pipeline project «South Stream» |
| 18 July 2014 | European Investment Bank | EIB claimed that it would not provide projects in Russia with funding that had been planned for this year and the coming years |

| | | |
|---|---|---|
| 30 July 2014 | European Union | Sectoral restrictions against strategic sectors of the Russian economy. Sanctions were imposed against the Russian National Commercial Bank, concern PVO "Almaz-Antey" and the airline "Dobrolet". Introduction of restrictive measures in spheres of trade and investment against the Crimea and Sevastopol. A ban on investment in infrastructure, transport, telecommunications and energy sectors, as well as oil, gas and minerals. Prohibition of equipment supply, as well as rendering of financial and insurance services for these sectors |
| 31 July 2014 | European Union | EU introduced sanctions against certain sectors of Russia's economy, including the financial sector (all majority government-owned Russian banks such as Sberbank, VTB, Gazpombank etc.), trade restrictions relating to the Russian energy and defense industries, and additional individuals and entities designated under the EU asset freezing provisions |
| 11 August 2014 | Norway | Joined to sanctions imposed by the EU on the 30th of July |
| 3 September 2014 | France | Delivery suspension of the first of the two preordered helicoptercarrier “Mistral”-“Vladivostok” |
| 12 September 2014 | European Union | Finincing prohibition of 3 Russian energy companies: "Rosneft", "Transneft", "Gazprom Neft". Trade prohibition in bonds of these companies with a maturity of more than 30 days. Prohibition of issuing activity of such bonds |
| 10 October 2014 | Norway | Joined to sanctions imposed by the EU on the 12th of September |
| 15 October 2014 | Montenegro | Joined to sanctions imposed by the EU on 30th of July and the 12th of September |

Russia responded to the sanctions with the food embargo. On 6 August 2014, Putin signed a decree "On the use of specific economic measures", which mandated an effective embargo for a one-year period on imports of most of the agricultural products whose country of origin had either "adopted the decision on introduction of economic sanctions in respect of Russian legal and (or) physical entities, or joined same". According to this decree, import of meat, dairy products, fish, vegetables, fruits and nuts is prohibited. Losses of the EU from trade embargo estimated at $6.5 billion (including Norway $ 1.2 billion).

We can also mention that not only leaders of EU took part in the sanctions imposition but also some countries that are decided to be newly entering the Union. Still not all the EU partners decided to be categorical and fast in their political and economic measures. Also that is arguable that the decisions about measures were made by the rulers of the countries involved. One of the versions allows these decisions to be forced to be taken by NATO rulers, namely the USA.

**Tendencies of investment movement between Russia and European Union in post-sanctions period**

As we can see in official statistical data (e.g. Federal Service of State Statistics of the Russian Federation) the leaders of investment (accumulated) in the Russian economy of 2013 are Cyprus (18 % of the whole volume of accumulated investments in the Russian economy), the Netherlands (17,8 %), Luxembourg (12,8 %), China (8,4 %), the United Kingdom (7,3 %). So altogether 6 EU-members out of 10 principal capital investors in Russia invested 52 % of accumulated investments. The same countries with the undisputable leadership of the Netherlands and Germany executed 34,6 % of direct foreign investment in Russia [9]. Traditionally EU countries are the principal partners of Russia in the sphere of investment economic relations. That should be mentioned that the great part of the investment are reinvested capital of the Russian originated entrepreneurs. But that is the topic investigated in our other publications, fixing the results of continuous scientific research of the authors [10, p.64].

As for the changes in Russian foreign economic relations the tendencies are the following. According to the statistical data the volume of foreign trade turnover with the countries of European Union in January-September 2014 reduced by 4,5 % in comparison with the same period of 2013 (2,9 % reduce of foreign trade turnover with all countries). The change was not as significant as it was forecasted by some experts even after the implication of the sanctions.

As for the exchange rate of rouble to euro the dynamics was changing dramatically throughout September-November 2014 from 48 roubles for 1 euro to almost 60 roubles in late November forming a 25 % increase. But it should be mentioned that one of the basic factors influencing this drastic growth of the euro exchange rate was the decreasing oil prices.

Investment relations have suffered more but not in all the spheres. The dynamics of foreign investments of EU in the Russian economy is presented in Table 2.

*Table 2*

**Volume of foreign investments of EU in the Russian economy in dynamics, $ mln [13].**

| *Year* | *2011* | *2012* | *2013* | *2014* |
|---|---|---|---|---|
| 3rd quarter of the year volume | 11024 | 16808 | 9416 | 7983 |

It can be said that the presented statistics shows the decrease of foreign direct investment in the 3rd quarter of 2014 in comparison with the previous years' data. But the decline was not too significant following the general trend of the last years.

One of the most considerable decrease was shown in the sphere of real estate. As reported by Cushman & Wakefield consulting foreign investments volume decreased by half in comparison with the same period of the previous year. Moscow being one of the most popular investment markets beforehand left the top-20 list of those taking 29-th place in the rating.

Investment in fixed assets are slightly decreasing throughout second part of the year when the sanctions had been imposed already, but the tendency existed in the first half of the year. So the reasons for the decrease and the certain dependence of that decrease from the sanctions of the USA and the EU are quite arguable.

*Table 3*

**Decrease in the volume of foreign investments in fixed assets in Russia in 1st half of 2014 compared to the volume of foreign investments in fixed assets in 1st half of 2013, % [2]**

| period | Jan | Febr | Mar | Apr | May | Jun |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Decrease, % | 7 | 3,5 | 4,3 | 2,7 | 2,6 | 2,7 |

Moreover, the industrial production volume increased by 2,8 % in May for example (already after the first sanctions). And 1% of industrial production increase causes 2 % increase of the investment.

These trends correlate a lot with the general trend of investment retention in Russia both external and internal. Firstly the mentioned rates of decrease are arguable by several experts (e.g. of Sberbank CIB and High School of Economics) in terms of legitimate statistics. But also the reasons for the decrease can be characterized as not macroeconomic but behavioral, psychological. Which gives the hope to investors and investment recipients even more that if the sanctions are not hold for too long their volume will increase as far as the sides agree on the previous period economic freedom.

**Investment relations between Russia and Germany**

Both trade and investment cooperation between Russia and Germany were traditionally key and defining areas of bilateral relations. In 2013 Germany took 7th place in terms of total foreign investments in Russia

($9.1 billion. [12, p. 47]). However, in terms of foreign direct investment (FDI) in the Russian economy Germany ranked on the 2nd place after Cyprus. The number of German companies operating in Russia has increased significantly over 2013 and currently constitutes about 6,200 organizations. It is the largest foreign business community in Russia [5, p. 10].

Main German sanctions against Russia were applied in the area of the military cooperation. In March 2014, German defense concern "Rheinmetall" suspended the execution of a military contract with Russia worth €120 million. This decision has caused a great damage to "Rheinmetall" and German defense establishment as a whole. Moreover, Germany has stopped export of defense and military production in Russia.

In addition to the economic losses, these sanctions have led to the fact that the defense industry of Germany is reluctant to cut its' production. It leads in turn to a reduction of workplaces. According to Armin Papperger, the chairman of "Rheinmetall" and the head of the union of the defense industry in Germany, "under current circumstances, in the absence of state orders and prohibitions on trade with other countries, we have no choice but to move production abroad" [1].

European sanctions against Russia also affected other sectors of the German economy. It concerns dual-use goods, banking and financial sectors, as well as suppliers of equipment for the oil and gas industry.

Russia's share in German exports is seemingly small – only 3.5 % [9]. However, it is important to realize the whole complexity and activity of Russian-German cooperation. In recent years, after the start of construction of the Nord Stream (gas pipeline from Russia to Northern Europe) Germany is an important distribution center for Russian gas. German companies are co-owners of the project and, in addition, many German loans have been attracted in the Russian economy. Therefore, the position of the key economy of Europe relative to cooperation with Russia will be the same - continue under any circumstances. This is required by the German economy and the largest business structures such as "BASF SE", "Siemens", "Volkswagen", "Adidas" and "Deutsche Bank". They openly oppose the wider economic sanctions against Russia [2]. At the same time, the political rhetoric of the ruling circles may vary.

Thus, from the applied sanctions suffer both German and Russian sides. Germany in its turn had a greater risk of loss of income because German investments in Russia exceed the amount of Russian investments in Germany several times. Anyway, the implementation of most investment projects with German capital, which have started before the Ukrainian crisis, continues and goes in time.

**Investment relations between Russia and France**

France is also one of the key European investors in the Russian economy and is ranked on the 6th place (in 2013 were invested $10.3 bil-

lion. [9]). Today in Russia they perform about 1 200 French companies and about 7 000 companies from France carried out foreign trade operations with Russian partners.

France is among countries that imposed the least number of economic sanctions against Russia. France had officially announced that the delivery of the first of the two pre-ordered helicoptercarrier "Mistral"-"Vladivostok" is suspended [13]. Most of the military cooperation with Russia including military visits and joint exercises were stopped as well [4]. However, later it was found out that the supply of helicoptercarriers has not been canceled or suspended and the execution of projects just occurs with a slight delay.

Aggravation of the situation with the helicopter-carrier took place in November 2014 because of the Francois Holland's decision of the indefinite period delay of the Mistrals delivery to the Russian side. France press information agency reported that this delay cause even more problems for the French side as the expenditures grow fast. The contract defends the customer and moreover the shipyard STX (Mistral producer) have to overpay the parking at the docks of Saint-Nazaire in France.

This situation have different consequences, among which the deterioration of France's reputation as a supplier and investment receiver. So that proves the economic laws concerning the mutual disadvantages of the sides implementing economic restrictions.

Not only French defense industry but also French agricultural industry suffers from the introduction of reciprocal economic sanctions. Share of French agricultural products exported to Russia accounts for 11 %. Thus, the fall in prices of agricultural goods can lead to the growth of unemployment and increase of costs for products' utilization.

French banks in Russia also deal with a significant factor of risk. Total amount of loans given to the Russian customers reached in 2013 €36,505 billion. In case of cessation of financial transactions between counties and freeze of assets, French investments would "stuck" in the Russian economy.

Therefore, from the imposed sanctions suffer both Europe and Russia. However, European investments in Russia exceed many times Russian investments in Europe so Europe carries much more risk of non-profits and non-return of capital invested than the Russian side.

**Prospects of investment relations between Russia and Europe in the conditions of imposed sanctions.**

Some economists hold an opinion that Ukrainian conflict should be defused on the regional level and try to influence it internationally is not the way forward. Thereupon the press regularly reports the public statements of politicians, calling for a cancellation of sanctions against Russian individuals and legal entities.

However, today plans of European investors do not change. Especially it is related to regional and non-state projects. Representatives of European business claim that they continue consider Russia as an important strategic partner of the EU and don't plan to stop investment relations with Russia. They demand from governments of both sides to protect interests of foreign investors and cancel economic sanctions.

Thus, the investment climate in Russia (except investment climate in Crimea and Sevastopol) hasn't become worse significantly. However, the risks for both foreign and Russian investors have grown considerably generally because of political uncertainty in the near-term outlook.

**Bibliography**


1. German arms industry threatens to shift production – Deutsche Welle, 20 September 2014. URL: http://www.dw.de/german-arms-industry-threatens-to-shift-production/a-17936688
2. German Businesses Urge Halt on Sanctions Against Russia – The Wall Street Journal, 1 May 2014.
3. Germany suspends Rheinmetall military contract with Russia – Deutsche Welle, 19 March 2014. URL: http://www.dw.de/germany-suspends-rheinmetall-military-contract-with-russia/a-17508373
4. La France annonce la suspension de sa coopération militaire avec la Russie. – Le Figaro, 21.03.2014. URL: http://www.lefigaro.fr/flash-actu/2014/03/21/97001-20..
5. Russland 2013 Licht & Schatten. Jahresbericht der Deutsch-Russischen Auslandshandelskammer (AHK) // Deutsch-Russische Auslandshandelskammer. 2013.
6. Официальный сайт Банка России. www.cbr.ru
7. Минчичова В. С., Барышников П.Ю. Санкции 2014: уменьшатся ли инвестиционные потоки между Россией и лидерами Европейского союза — Францией и Германией // Молодой ученый. — Казань: ООО «Издательство Молодой ученый», 2014. - №17. С. 304-310.
8. Минчичова В.С., Барышников П.Ю. Эволюция и перспективы привлечения инвестиций ведущих европейских держав в российскую экономику. // Финансы. Деньги. Инвестиции. – М.: ООО «Фининформсервис НИКА», 2014. – № 1 (49). – С. 29–38.
9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ, URL: www.gks.ru
10. Павлова В.С. Проблемы и перспективы привлечения российских инвестиций странами Европейского союза. // Международная экономика. – М. : ИД «Панорама», 2013. – № 2. – С. 62–67.
11. Посол Франции в России: в ЕС час экономических санкции против России пока не настал - интервью "Интерфаксу" посла Франции в России, 5 июля 2014. URL: http://www.interfax.ru/384004
12. Россия' 2014. Статистический ежегодник // Федеральная служба государственной статистики РФ (Росстат), 2014.
13. Франция выступила за снятие санкций с России // Аргументы и Факты, сентябрь 2014. URL: http://www.aif.ru/money/economy/1340603

# РОЛЬ НЕФТЯНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕСУРСА В РОССИИ

**Г. А. Тимошенко,** *Ассистент,*
**Е. Б. Чаганова** *студентка*
*Оренбургский государственный медицинский университет, г. Оренбург, Россия*

**Summary.** This article is devoted to the most common problems of Russian economics, which are connected with export of oil. In the article the main attention is devoted to negative and positive sides of the question. Also some historical aspects of export of oil in Russian Federation are submitted.
**Keywords:** Oil; Brent; Urals; economical course; the price of oil; economics of Russian Federation.

В России первые скважины были пробурены на Кубани в 1864 году. Добыча нефти велась в основном монополиями, зависевшими от иностранного капитала. Механизация добычи была слабая, поэтому с целью получения максимальной прибыли разрабатывались наиболее перспективные в экономическом плане залежи. В начале XX века Россия уже занимала первое место по добыче нефти. В первые годы советской власти основными районами нефтедобычи были Бакинский и Северно-Кавказский (Грозный, Майкоп). Однако вскоре истощающиеся запасы старейших разработок перестали удовлетворять запросы развивающейся промышленности. Были открыты и введены в строй месторождения Пермской и Куйбышевской областей, Башкирии, что обусловило создание крупнейшей Волго-Уральской базы. Обнаружены новые месторождения в Средней Азии, Казахстане; добыча на Кавказе достигла 31,1 млн. тонн. Война 1941–1945 гг. нанесла сильный ущерб районам Северного Кавказа, что существенно сократило объем добываемой нефти. Однако в послевоенный период с параллельным восстановлением нефтедобывающих комплексов Грозного и Майкопа были введены в разработку крупнейшие месторождения Волго-Уральской нефтяной базы, и в 1960 году она уже давала около 71 % нефти страны. В 1950-х годах добывали 38 млн. тонн, в 1960-х же цифра возросла на порядок – 148 млн. тонн. Однако уже в 1974 году на лидирующие позиции стал выдвигаться уникальный Западно-Сибирский нефтегазоносный бассейн, обогнав по уровню добычи нефти Татарию, являвшуюся крупным поставщиком в 1960-ые годы.

В современной структуре нефтяного бизнеса доминируют вертикально интегрированные компании, финансово-экономическое объединение различных технологически взаимосвязанных производств.

Обычно в нефтяной отрасли в такую интеграцию входят предприятия, составляющие последовательность стадий основного технологического процесса. Действующий механизм в таких компаниях обеспечивает сбалансированность развития, компенсируя потери одного подразделения другими подразделениями; если цена на нефть падает и прибыль добывающих подразделений уменьшается, то нефтепереработка и нефтехимические производства увеличивают прибыль. Тем самым установился контроль за всеми секторами нефтяного бизнеса как в национальном, так и в международном масштабе.

Цена на нефть, как и на любой другой товар, определяется спросом и предложением. Пока предложение падает, цены будут расти до тех пор, пока спрос не сравняется с предложением. Чтобы упростить экспорт, были введены сорта нефти. Наиболее значимыми для мировой экономики являются сорта Brent, Light Sweet, WTI. Для России определяющей является цена на нефть марки Urals – тяжелого сорта нефти. На себестоимость нефти оказывают влияние множество факторов, среди которых глубина залегания нефти и климатические условия, что обусловливает стоимость российской нефти. Из-за труднодоступности российской нефти цена на нее несколько выше, а качество отличается от эталонных сортов. Как бы то ни было, экономический курс России основан на наличии мощного энергетического потенциала и львиная доля всего экспорта приходится на продажу нефти.

Россия обладает невероятно большими запасами данного сырья, что делает ее одним из ключевых экспортеров нефти на мировом рынке. Однако, возможности получения дохода от продаж нефти делает экономику страны уязвимой и зависимой от цены на сырье. Цена на нефть марки Brent – важный показатель для экономического развития России [1]. С 1971 года стоимость нефти этой марки определяет и цену нефти марки Urals – сорта нефти, экспортируемой Россией. Самое крупное падение цен на нефть за последние 10 лет произошло в разгар мирового экономического кризиса 2009 года, когда стоимость нефти Brent достигла 41,47 $ за баррель [7] Безусловно, такое резкое падение сказалось и на российской экономике: произошел обвал на фондовом рынке России, девальвация рубля, снижение промышленного производства, ВВП, доходов населения, а также рост безработицы. Уровень ВВП России снизился на 7,9 % по итогам года.

В России доля выручки от продажи нефти и нефтепродуктов на внутреннем рынке и на экспорт составляла в 2005 г. 22 % ВВП, 30 % реального сектора экономики, 22 % всех налоговых поступлений, а доля доходов от экспорта нефти и нефтепродуктов в суммарных экспортных доходах страны превысила 52 % [4].

Построение экономического ресурса на экспорте нефти помимо недостатков имеет и значительные преимущества:

Во-первых, высокие цены на нефть улучшают инвестиционный климат в стране для бюджета и системообразующих российских компаний, работающих в нефтегазовом секторе.

Во-вторых, при росте цен на нефть улучшается прогноз перспектив образования денежных потоков от проектов, реализуемых не только в энергосырьевом секторе страны, но и направленных на внутренний рынок. Это связано с возможным ростом покупательной способности населения и смягчением ограничений для бизнеса в финансовом плане.

В-третьих, высокие цены на нефть сопровождаются смягчением денежно-кредитной политики, что связано с пополнением золотовалютных запасов ЦБ, являющихся основным каналом формирования денежной базы России. Такая ситуация также благоприятно сказывается на инвестиционном климате страны [2].

Основной проблемой многих стран-экспортеров является то, что они не могут реализовать свой экономический потенциал в сторону улучшения уровня жизни населения и обеспечения долговременного экономического роста. В литературе такое явление называется «проклятие природных ресурсов». Суть данного явления заключается в том, что доход от продажи природных богатств используется неправильно: правительство страны просто полагается на свои природные возможности, при этом не уделяя достаточного внимания развитию промышленности и сельского хозяйства страны. В итоге производственные секторы оказываются в упадке. Отечественные производители, не находя поддержки со стороны государства, теряют стимул для технологического совершенствования, наблюдается снижение качества менеджмента нефтяных компаний.

Кроме того, цены на нефть не всегда являются сугубо экономическими. Они зависят и от политической обстановки в мире, определяющей стоимость акций основных нефтяных компаний, а также скорость экономического роста и уровень инфляции стран-экспортеров нефти.

Сырьевой характер российской экономики делает российский рубль фундаментально неустойчивой валютой. В основе обеспечения рубля – приток экспортной валютной выручки, зависящей от конъюнктуры внешних рынков. Поэтому в долгосрочной перспективе российский рубль является достаточно рискованной валютой для сбережений и имеет худшие по сравнению с валютами других стран БРИКС перспективы для выполнения функций одной из мировых резервных валют после вероятной утраты долларом США функции монопольно доминирующей мировой резервной валюты [5].

Хотя в последние годы цены на нефть неуклонно росли, нельзя сказать с уверенностью, что этот рост будет продолжаться. В последнее время наблюдается снижение стоимости нефти на рынке, по со-

стоянию на сентябрь 2014 года стоимость нефти вновь начинает приближаться к показателям двухлетней давности.

Нефтяные цены отличаются изменчивостью, подвержены циклам подъема и спада в силу цикличности развития мировой экономики. В этой связи необходима перестройка стратегии развития экономики России с упором на перерабатывающие отрасли, инновации, а также на изменение структуры экспорта углеводородов за счет увеличения доли высококачественных продуктов переработки нефти и газа, нефтехимикатов [3].

Нефть и природные газы относятся к основным источникам энергии, и в нынешнем столетии они будут основными компонентом топливно-энергетических балансов большинства стран мира. Страны – экспортеры нефти понимают, что экспорт нефти не является конечной целью развития собственного государства, а служит в основном базой для развития экономики в целом. При этом доходы от экспорта нефти на настоящее время, как и развитие нефтяной индустрии, должны сообщить поступательное движение национальной экономике для создания высокоразвитого индустриального общества. Эти доходы могут стать хорошей материальной основой для развития технологий и науки страны. Перспективное экономическое и социальное развитие страны – производителя нефти можно обозначить в виде следующих мер: эффективное использование трудовых ресурсов, создание новых рабочих мест, подавление инфляции, сбалансирование государственного бюджета, решение ряда, если не большинства социальных проблем.

Наконец, правительство каждой страны производителя имеет собственные тактические политические цели: оперативное регулирование на текущие проблемы в развитии нефтяной индустрии, достижение положительных промежуточных результатов в развитии сектора для создания благоприятного политического имиджа.

Таким образом, нефтегазовая отрасль – это богатство России. Спрос на нефть и газ достаточно стабилен, хотя и подвержен кризисам и снижениям цен, что в российских налоговых условиях даже может поставить экспортные операции на грань ликвидности. Поэтому в успешном развитии нефтегазодобывающей промышленности заинтересованы практичности все развитые государства мира и в первую очередь экономика России.

**Библиографический список**

1. Мельников Р. М. Влияние динамики цен на нефть на макроэкономические показатели российской экономики / Прикладная эконометрика // № 1 (17). – 2010. – С. 20–29.

2. Брагинский О. Б. Цены на нефть: история, прогноз, влияние на экономику / Рос. хим. ж. (Ж. Рос. хим. об-ва им. Д.И. Менделеева) // т. LII, № 6. – 2008. – С. 25–27.
3. Таблица «Цены на нефть марки Brent» - режим доступа:
4. http://itar-tass.com/infographics/8073
5. Нефть Brent – режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Brent
6. Таблица «Динамика курсов валют» - режим доступа:
7. http://itar-tass.com/infographics/8060
8. Таблица «Место России в рейтинге конкурентоспособности» - режим доступа: http://itar-tass.com/infographics/8002
9. Динамика цен на нефть марки Brent – режим доступа: http://news.yandex.ru/quotes/1006.html

# III. ECONOMIC ASPECTS OF REGIONAL DEVELOPMENT

## ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТи

**Н. А. Вяцкова**

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

**Summary.** This article presents results of the expert survey among leading experts and managers of construction enterprises in the Penza region on detection and identification of the most significant factors, positive or negative way influencing activities, decisions and goals of construction enterprises.

**Keywords:** factor; external and internal environment; enterprises of the construction complex; expert assessment; coefficient of concordancia; a priori ranking.

В реалиях современного мира каждое строительное предприятие, независимо от размера и формы собственности, подвержено воздействию многочисленных и разнообразных факторов внешней и внутренней среды. Влияние изменений факторов формирует появление различного рода рисков, что, как следствие, ведет к возникновению отклонений результирующих показателей от прогнозируемых результатов деятельности в виде дополнительного дохода, выгоды или выигрыша в случае положительного отклонения, и в виде убытков, ущерба или потерь в результате отрицательного отклонения по сравнению с прогнозом [1, с. 264]. В связи с этим возникает рациональная необходимость в выявлении и определении факторов, позитивным или негативным образом оказывающих влияние на деятельность, решения и цели предприятий строительного комплекса.

Для выявления основных, наиболее значимых факторов, влияющих на эффективное развитие предприятий строительного комплекса Пензенской области, был применен метод экспертных оценок, применяемый в ситуации затруднения нахождения решения чисто математическими методами [2, с. 38]. Сущность данного метода сводится к формулированию заключения, основанного на изучении и системати-

зации мнений специалистов определенной сферы деятельности, так называемых экспертов, при помощи анкетирования.

На рассмотрение экспертам был представлен перечень групп факторов внешней и внутренней среды, каким-либо образом оказывающих влияние на деятельность строительных предприятий (рис. 1).

**Рисунок 1** – Группы факторов внешней и внутренней среды, оказывающих влияние на деятельность предприятий строительного комплекса

Для дальнейшего рассмотрения, анализа и экспертной оценки 30 ведущими специалистами и руководителями предприятий строительного комплекса Пензенской области были выделены 28 основных наиболее значимых факторов, оказывающих как отрицательное, так и положительное влияние на деятельность предприятий (табл. 1).

*Таблица 1*

**Факторы, выбранные в результате экспертного опроса**

| п/п | Наименование фактора | Условное обозначение |
|---|---|---|
| | Изменение уровня инфляции | $\mathbf{F_{A1f1}}$ |
| | Наличие государственной поддержки инвестиционно-строительных проектов в частности и строительного комплекса в целом | $\mathbf{F_{A1f2}}$ |
| | Реализация государственных программ, стимулирующих спрос на продукцию (выполнение работ, оказание услуг) предприятий строительного комплекса | $\mathbf{F_{A1f3}}$ |
| | Уровень цен на энергоресурсы, сырье, комплектующие, материалы, конструкции, строительную технику и оборудование | $\mathbf{F_{A1f4}}$ |
| | Изменение политики государственного регулирования строительной отрасли | $\mathbf{F_{A3f1}}$ |
| | Научно-технический прогресс в строительстве | $\mathbf{F_{A5f1}}$ |
| | Уровень территориального развития региона | $\mathbf{F_{A8f1}}$ |
| | Географические характеристики и минерально-сырьевая база области | $\mathbf{F_{A8f2}}$ |
| | Развитость индустриальной базы в регионе | $\mathbf{F_{A8f3}}$ |
| 0 | Наличие в регионе инфраструктуры управления инвестиционно-строительной деятельностью | $\mathbf{F_{A8f4}}$ |
| 1 | Уровень налоговой нагрузки | $\mathbf{F_{A8f5}}$ |
| 2 | Состояние регионального рынка рабочей силы | $\mathbf{F_{A8f6}}$ |
| 3 | Природно-климатические условия | $\mathbf{F_{A8f7}}$ |
| 4 | Уровень доходов населения в регионе | $\mathbf{F_{A9f1}}$ |
| 5 | Наличие техники и развитой технологии для строительного производства | $\mathbf{F_{A9f2}}$ |
| 6 | Уровень процента коммерческого и банковского кредита | $\mathbf{F_{A9f3}}$ |
| 7 | Уровень и характер рыночной конкуренции | $\mathbf{F_{A9f4}}$ |
| 8 | Введение санкций Евросоюза, США, Канады и рядя других стран в отношении России в связи с украинскими событиями 2014 года | $\mathbf{F_{A10f1}}$ |
| 9 | Изменение внешних источников финансирования инвестиционно-строительных проектов | $\mathbf{F_{A10f2}}$ |

| | | |
|---|---|---|
| 0 | Уровень профессиональной компетенции специалистов и менеджеров всех уровней | $\mathbf{F_{B1f1}}$ |
| 1 | Отношение к рискам и восприятие рисков в профессиональной деятельности | $\mathbf{F_{B1f2}}$ |
| 2 | Качество управления строительным предприятием | $\mathbf{F_{B2f1}}$ |
| 3 | Уровень обеспеченности основными средствами | $\mathbf{F_{B3f1}}$ |
| 4 | Степень износа основных производственных фондов | $\mathbf{F_{B3f2}}$ |
| 5 | Уровень развития технологических процессов производства строительной продукции (работ, услуг) | $\mathbf{F_{B4f1}}$ |
| 6 | Скорость оборота капитала | $\mathbf{F_{B5f1}}$ |
| 7 | Уровень финансовой устойчивости и прибыльности | $\mathbf{F_{B5f2}}$ |
| 8 | Степень инвестиционной активности предприятия | $\mathbf{F_{B8f1}}$ |

Индивидуальные оценки всех экспертов были сведены в таблицу априорного ранжирования (табл. 2).

Для каждого фактора вычислена сумма рангов всех экспертов

$$S_k = \sum_{m=1}^{m} a_{km} \text{ , (1)}$$

где $\boldsymbol{m}$ – число опрошенных экспертов;

$\boldsymbol{k}$ – число факторов;

$\boldsymbol{a_{km}}$ – ранг $\boldsymbol{k}$-го фактора, присвоенный $\boldsymbol{m}$-м исследователем.

Правильность заполнения таблицы определяется наличием выполнения трех основных условий:

1) максимальный ранг по конкретному фактору не может быть больше числа сравниваемых факторов, т. е.: $\boldsymbol{a_{km} \le k}$;

2) максимальное значение суммы рангов по любому фактору не может быть больше произведения максимально возможного ранга на число экспертов, т. е.: $\boldsymbol{(S_k)_{max} \le (a_{km})_{max} \times m}$;

3) минимально возможная сумма рангов по любому фактору не может быть меньше минимального ранга, умноженного на число экспертов, т. е.: $\boldsymbol{(S_k)_{min} \ge (a_{km})_{min} \times m}$.

В нашем случае все три условия выполнены:

1) $\mathbf{a_{km} \le 28}$;

2) $\mathbf{(S_k)_{max} < 840}$, ($(S_k)_{max}=S_{18}=799 < 840=28\times30$);

3) $\mathbf{(S_k)_{min} > 28}$, ($(S_k)_{min}=S_{27}=89 > 28=1\times28$).

Таблица 2

Матрица рангов исследуемых факторов

| Эксперт (m) | Факторы (k) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 |
| | $F_{A1f1}$ | $F_{A1f2}$ | $F_{A1f3}$ | $F_{A1f4}$ | $F_{A3f1}$ | $F_{A5f1}$ | $F_{A8f1}$ | $F_{A8f2}$ | $F_{A8f3}$ | $F_{A8f4}$ | $F_{A8f5}$ | $F_{A8f6}$ | $F_{A8f7}$ | $F_{A9f1}$ | $F_{A9f2}$ | $F_{A9f3}$ | $F_{A9f4}$ | $F_{A10f1}$ | $F_{A10f2}$ | $F_{B1f1}$ | $F_{B1f2}$ | $F_{B2f1}$ | $F_{B3f1}$ | $F_{B3f2}$ | $F_{B4f1}$ | $F_{B5f1}$ | $F_{B5f2}$ | $F_{B8f1}$ |
| | Ранги оценки по факторам ($a_{km}$) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **1** | 24 | 9 | 7 | 5 | 8 | 23 | 10 | 11 | 12 | 20 | 4 | 21 | 28 | 25 | 22 | 6 | 3 | 27 | 26 | 2 | 19 | 18 | 15 | 17 | 16 | 14 | 1 | 13 |
| **2** | 25 | 8 | 11 | 9 | 10 | 15 | 12 | 13 | 14 | 6 | 5 | 23 | 28 | 24 | 16 | 7 | 1 | 27 | 26 | 4 | 22 | 19 | 3 | 21 | 17 | 20 | 2 | 18 |
| **3** | 27 | 19 | 20 | 3 | 21 | 22 | 17 | 18 | 13 | 16 | 4 | 1 | 23 | 15 | 14 | 5 | 2 | 28 | 24 | 10 | 25 | 26 | 7 | 6 | 11 | 9 | 8 | 12 |
| **4** | 26 | 18 | 19 | 10 | 20 | 22 | 12 | 14 | 13 | 11 | 21 | 17 | 28 | 15 | 23 | 16 | 9 | 27 | 25 | 1 | 24 | 2 | 4 | 8 | 6 | 5 | 3 | 7 |
| **5** | 22 | 8 | 9 | 10 | 11 | 23 | 13 | 17 | 18 | 14 | 24 | 19 | 25 | 26 | 16 | 20 | 15 | 27 | 21 | 2 | 28 | 1 | 3 | 12 | 7 | 5 | 4 | 6 |
| **6** | 24 | 9 | 11 | 12 | 10 | 22 | 17 | 14 | 15 | 13 | 8 | 23 | 26 | 25 | 16 | 7 | 2 | 28 | 27 | 3 | 21 | 19 | 5 | 6 | 20 | 4 | 1 | 18 |
| **7** | 26 | 14 | 15 | 5 | 16 | 25 | 6 | 24 | 17 | 18 | 7 | 8 | 28 | 19 | 20 | 4 | 1 | 27 | 23 | 2 | 22 | 21 | 12 | 3 | 13 | 9 | 10 | 11 |
| **8** | 26 | 1 | 7 | 2 | 25 | 6 | 24 | 23 | 22 | 3 | 18 | 19 | 20 | 9 | 4 | 8 | 21 | 28 | 27 | 5 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| **9** | 24 | 7 | 8 | 9 | 10 | 26 | 12 | 23 | 22 | 21 | 11 | 20 | 28 | 19 | 13 | 6 | 5 | 27 | 25 | 3 | 18 | 17 | 2 | 16 | 14 | 4 | 1 | 15 |
| **10** | 24 | 7 | 8 | 6 | 9 | 21 | 20 | 16 | 18 | 15 | 19 | 5 | 28 | 22 | 17 | 14 | 4 | 27 | 26 | 1 | 25 | 12 | 3 | 10 | 13 | 11 | 2 | 23 |
| **11** | 26 | 19 | 20 | 18 | 21 | 23 | 22 | 24 | 10 | 11 | 12 | 9 | 28 | 13 | 14 | 2 | 1 | 27 | 25 | 3 | 17 | 15 | 4 | 5 | 8 | 7 | 6 | 16 |
| **12** | 23 | 12 | 11 | 4 | 9 | 19 | 18 | 6 | 5 | 10 | 8 | 20 | 27 | 24 | 21 | 7 | 1 | 28 | 26 | 3 | 25 | 16 | 13 | 15 | 22 | 14 | 2 | 17 |
| **13** | 20 | 6 | 5 | 9 | 8 | 21 | 19 | 10 | 11 | 7 | 18 | 23 | 27 | 22 | 4 | 17 | 12 | 26 | 25 | 16 | 28 | 15 | 2 | 24 | 3 | 13 | 1 | 14 |
| **14** | 23 | 10 | 9 | 11 | 12 | 22 | 21 | 13 | 14 | 8 | 15 | 20 | 27 | 24 | 17 | 16 | 3 | 26 | 25 | 2 | 28 | 19 | 5 | 6 | 7 | 4 | 1 | 18 |
| **15** | 23 | 7 | 6 | 4 | 9 | 20 | 19 | 11 | 10 | 8 | 5 | 22 | 27 | 24 | 17 | 18 | 3 | 26 | 25 | 2 | 28 | 21 | 12 | 16 | 15 | 13 | 1 | 14 |
| **16** | 24 | 12 | 9 | 11 | 15 | 22 | 17 | 13 | 14 | 10 | 16 | 21 | 26 | 23 | 20 | 19 | 8 | 27 | 25 | 3 | 28 | 5 | 4 | 7 | 6 | 2 | 1 | 18 |
| **17** | 20 | 10 | 9 | 6 | 12 | 21 | 22 | 7 | 8 | 11 | 13 | 23 | 27 | 24 | 14 | 15 | 3 | 26 | 25 | 2 | 28 | 19 | 5 | 18 | 17 | 4 | 1 | 16 |
| **18** | 22 | 13 | 12 | 11 | 17 | 25 | 21 | 14 | 15 | 16 | 10 | 18 | 27 | 23 | 19 | 20 | 2 | 26 | 24 | 3 | 28 | 6 | 5 | 7 | 8 | 4 | 1 | 9 |
| **19** | 28 | 19 | 2 | 8 | 22 | 24 | 9 | 23 | 16 | 25 | 11 | 1 | 26 | 13 | 14 | 18 | 3 | 27 | 5 | 10 | 20 | 12 | 6 | 15 | 21 | 4 | 7 | 17 |
| **20** | 23 | 11 | 10 | 9 | 12 | 24 | 16 | 13 | 14 | 8 | 15 | 20 | 25 | 21 | 22 | 17 | 1 | 27 | 26 | 3 | 28 | 19 | 4 | 7 | 18 | 5 | 2 | 6 |
| **21** | 23 | 8 | 7 | 9 | 15 | 24 | 14 | 10 | 11 | 12 | 13 | 6 | 26 | 22 | 21 | 20 | 5 | 27 | 25 | 2 | 28 | 19 | 4 | 18 | 16 | 3 | 1 | 17 |
| **22** | 22 | 6 | 5 | 7 | 16 | 23 | 15 | 8 | 9 | 14 | 10 | 4 | 27 | 21 | 13 | 20 | 1 | 26 | 25 | 2 | 28 | 24 | 12 | 17 | 18 | 11 | 3 | 19 |
| **23** | 24 | 5 | 4 | 6 | 14 | 22 | 13 | 11 | 12 | 15 | 16 | 17 | 27 | 23 | 10 | 9 | 7 | 25 | 28 | 1 | 26 | 21 | 8 | 18 | 19 | 3 | 2 | 20 |
| **24** | 22 | 10 | 7 | 6 | 11 | 23 | 19 | 8 | 9 | 12 | 20 | 4 | 27 | 21 | 14 | 13 | 5 | 25 | 26 | 2 | 28 | 24 | 15 | 17 | 16 | 3 | 1 | 18 |
| **25** | 22 | 12 | 11 | 3 | 13 | 21 | 20 | 8 | 9 | 10 | 7 | 5 | 27 | 23 | 19 | 6 | 1 | 26 | 24 | 4 | 28 | 25 | 14 | 16 | 17 | 15 | 2 | 18 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **26** | 25 | 9 | 10 | 11 | 17 | 23 | 16 | 12 | 13 | 14 | 22 | 4 | 28 | 24 | 15 | 18 | 5 | 26 | 20 | 3 | 27 | 21 | 6 | 7 | 19 | 2 | 1 | 8 |
| **27** | 23 | 6 | 7 | 8 | 16 | 22 | 17 | 9 | 10 | 11 | 13 | 12 | 27 | 24 | 15 | 14 | 5 | 26 | 25 | 1 | 28 | 20 | 3 | 21 | 18 | 4 | 2 | 19 |
| **28** | 20 | 8 | 9 | 10 | 19 | 25 | 17 | 11 | 12 | 14 | 13 | 18 | 27 | 23 | 16 | 15 | 1 | 24 | 26 | 2 | 28 | 22 | 5 | 6 | 7 | 4 | 3 | 21 |
| **29** | 21 | 9 | 8 | 7 | 13 | 23 | 19 | 10 | 11 | 12 | 20 | 4 | 26 | 22 | 15 | 14 | 3 | 28 | 25 | 2 | 27 | 24 | 6 | 17 | 18 | 5 | 1 | 16 |
| **30** | 20 | 9 | 8 | 6 | 12 | 22 | 14 | 10 | 11 | 13 | 24 | 3 | 26 | 23 | 19 | 7 | 4 | 27 | 25 | 1 | 28 | 21 | 15 | 16 | 17 | 5 | 2 | 18 |
| **Сумма рангов ($S_k$)** | 702 | 301 | 284 | 235 | 423 | 654 | 491 | 404 | 388 | 378 | 402 | 410 | 797 | 636 | 480 | 378 | 137 | 799 | 730 | 100 | 748 | 514 | 214 | 385 | 421 | 221 | 89 | 459 |
| **Отклонение суммы рангов от средней суммы рангов ($\Delta S_k$)** | 267 | -134 | -151 | -200 | -12 | 219 | 56 | -31 | -47 | -57 | -33 | -25 | 362 | 201 | 45 | -57 | -298 | 364 | 295 | -335 | 313 | 79 | -221 | -50 | -14 | -214 | -346 | 24 |
| **Квадраты отклонений ( $(\Delta S_k)^2$)** | 71289 | 17956 | 22801 | 40000 | 144 | 47961 | 3136 | 961 | 2209 | 3249 | 1089 | 625 | 131044 | 40401 | 2025 | 3249 | 88804 | 132496 | 87025 | 112225 | 97969 | 6241 | 48841 | 2500 | 196 | 45796 | 119716 | 576 |

Далее рассчитано отклонение суммы рангов от средней суммы рангов $\mathbf{\Delta S_k}$ для каждого из факторов. Для этого была вычислена сумма рангов $\sum_{k=1}^{k} S_k$ и средняя сумма рангов $\overline{S}_k$:

$$\overline{S}_k = \frac{1}{k}\sum_{k=1}^{k} S_k = \frac{1}{28}(702 + 301 + 284 + 235 + 423 + 654 + 491 + 404 + 388 +$$
$$+ 378 + 402 + 410 + 797 + 636 + 480 + 378 + 137 + 799 + 730 + 100 + 748 +$$
$$+ 514 + 214 + 385 + 421 + 221 + 89 + 459) = \frac{12180}{28} = 435$$

Правильность расчета суммы рангов проверена по формуле:

$$\sum_{k=1}^{k} S_k = m \times k \times \overline{a} \text{ , (2)}$$

где $\overline{a}$ – средний ранг оценки факторов каждым экспертом:

$$\overline{a} = \frac{1}{k}\sum_{k=2}^{k} k$$

$$\overline{a} = \frac{1}{28}(1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12 + 13 + 14 + 15 +$$
$$+ 16 + 17 + 18 + 19 + 20 + 21 + 22 + 23 + 24 + 25 + 26 + 27 + 28) =$$
$$= \frac{406}{28} = 14{,}5$$

$\sum_{k=1}^{k} S_k = 30 \times 28 \times 14{,}5 = 12180$ , что соответствует расчетам, полученным ранее.

Отклонение суммы рангов от средней суммы рангов для каждого из факторов определено по формуле:

$$\Delta S_k = S_k - \overline{S}_k \text{ (3)}$$

Таким образом, отклонение суммы рангов от средней суммы рангов для первого фактора $\Delta S_1 = 702 - 435 = 267$,

для второго фактора: $\Delta S_2 = 301 - 435 = -134$,

для третьего: $\Delta S_3 = 284 - 435 = -151$ и т. д.

Определив значения $\mathbf{\Delta S_k}$ для каждого из факторов, с помощью коэффициента конкордации Кэнделла ($\boldsymbol{W}$) оценена степень согласованности мнений опрошенных экспертов:

$$W = \frac{12 \times \sum_{k=1}^{k} (\Delta S_k)^2}{m^2 \times (k^3 - k)} \quad (4)$$

$$W = \frac{12 \times 1130524}{30^2 \times (28^3 - 28)} = \frac{13566288}{19731600} = 0{,}6875$$

Если коэффициент конкордации существенно отличается от нуля (W≥0,5), то можно считать, что между мнениями экспертов имеется определенное согласие.

Гипотеза о неслучайности согласия мнений проверена с помощью критического значения критерия Пирсона, определяемого по формуле:

$$\chi_p^2 = W \times m \times (k-1) \text{ , (5)}$$

где **(*k*-1)** – число степеней свободы.

Установлено, что при k ≥ 28 величина $\chi_p^2$ подчиняется $\chi^2$ – распределению с числом степеней свободы, равным 27. Расчетное значение $\chi_p^2$ сравнивается с табличным значением $\chi_T^2$ из распределения Пирсона. Если $\chi_p^2 > \chi_T^2$, то гипотеза о наличии согласия мнений опрошенных экспертов считается подтвержденной.

Таким образом, при $\chi_p^2 = 0{,}6875 \times 30 \times (28-1) = 556{,}87$ и $\chi_T^2 = 40{,}11$ (при 5 %-м уровне значимости и числе степеней свободы, равным 27), удовлетворяется неравенство $\chi_p^2 > \chi_T^2$ (556,87 > 40,11), а значит можно утверждать о существовании определенной согласованности мнений экспертов, результаты исследования следует считать адекватными и удовлетворительными.

Для анализа результатов ранжирования факторов, наиболее существенно оказывающих влияние на деятельность предприятий строительного комплекса Пензенской области, была построена априорная диаграмма рангов, по оси абсцисс которой отложены факторы в порядке возрастания суммы рангов, а по оси ординат – суммы рангов (**$S_k$**). Чем меньше сумма рангов фактора, тем большее влияние он оказывает (рис. 2).

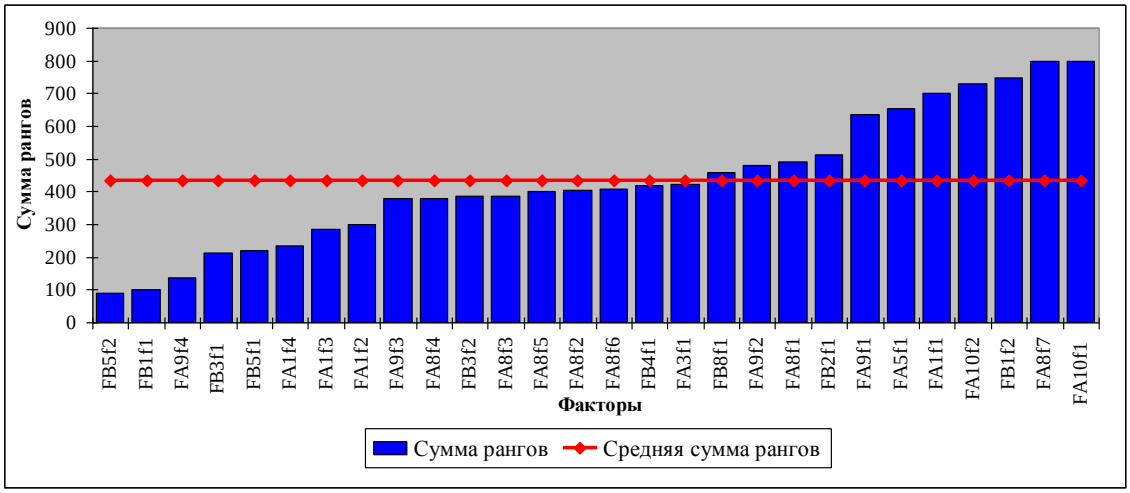



**Рисунок 2** – Априорная диаграмма рангов факторов, оказывающих влияние на деятельность предприятий строительного комплекса Пензенской области

Априорная диаграмма рангов позволила отобрать наиболее значимые факторы – те, у которых $S_k < \overline{S}_k$ =435.

Таким образом, по результатам априорного ранжирования отобранные экспертами исследуемые факторы по значимости их влияния на деятельность строительных предприятий можно разбить на 2 группы:

- I группа: $F_{B5f2}$, $F_{B1f1}$, $F_{A9f4}$, $F_{B3f1}$, $F_{B5f1}$, $F_{A1f4}$, $F_{A1f3}$, $F_{A1f2}$, $F_{A9f3}$, $F_{A8f4}$, $F_{B3f2}$, $F_{A8f3}$, $F_{A8f5}$, $F_{A8f2}$, $F_{A8f6}$, $F_{B4f1}$, $F_{A3f1}$;
- II группа: $F_{B8f1}$, $F_{A9f2}$, $F_{A8f1}$, $F_{B2f1}$, $F_{A9f1}$, $F_{A5f1}$, $F_{A1f1}$, $F_{A10f2}$, $F_{B1f2}$, $F_{A8f7}$, $F_{A10f1}$.

Факторы I группы, по мнению экспертов, наиболее существенно оказывают влияние на деятельность, решения и цели предприятий строительного комплекса Пензенской области.

Удельные веса исследуемых факторов определены по следующей формуле:

$$q_k = \frac{2 \times (k - M_k + 1)}{k \times (k + 1)}, \quad (6)$$

где $M_k$ – место фактора по результатам ранжирования.

Естественно, что $\sum_{k=1}^{k} q_k = 1$

Результаты расчетов сведены в таблице (табл. 3) и представлены в виде рисунка (рис. 3).

*Таблица 3*

**Удельные веса отобранных экспертами факторов**

| **Факторы (k)** | | **Занимаемое место по результатам ранжирования ($M_k$)** | **Удельный вес ($q_k$)** |
|---|---|---|---|
| I группа | $F_{B5f2}$ | 1 | 0,0690 |
| | $F_{B1f1}$ | 2 | 0,0665 |
| | $F_{A9f4}$ | 3 | 0,0640 |
| | $F_{B3f1}$ | 4 | 0,0616 |
| | $F_{B5f1}$ | 5 | 0,0591 |
| | $F_{A1f4}$ | 6 | 0,0567 |
| | $F_{A1f3}$ | 7 | 0,0542 |
| | $F_{A1f2}$ | 8 | 0,0517 |
| | $F_{A9f3}$ | 9 | 0,0493 |
| | $F_{A8f4}$ | 10 | 0,0468 |
| | $F_{B3f2}$ | 11 | 0,0443 |
| | $F_{A8f3}$ | 12 | 0,0419 |
| | $F_{A8f5}$ | 13 | 0,0394 |
| | $F_{A8f2}$ | 14 | 0,0369 |
| | $F_{A8f6}$ | 15 | 0,0345 |
| | $F_{B4f1}$ | 16 | 0,0320 |
| | $F_{A3f1}$ | 17 | 0,0296 |
| II группа | $F_{B8f1}$ | 18 | 0,0271 |
| | $F_{A9f2}$ | 19 | 0,0246 |
| | $F_{A8f1}$ | 20 | 0,0222 |
| | $F_{B2f1}$ | 21 | 0,0197 |
| | $F_{A9f1}$ | 22 | 0,0172 |
| | $F_{A5f1}$ | 23 | 0,0148 |
| | $F_{A1f1}$ | 24 | 0,0123 |
| | $F_{A10f2}$ | 25 | 0,0099 |
| | $F_{B1f2}$ | 26 | 0,0074 |
| | $F_{A8f7}$ | 27 | 0,0048 |
| | $F_{A10f1}$ | 28 | 0,0025 |

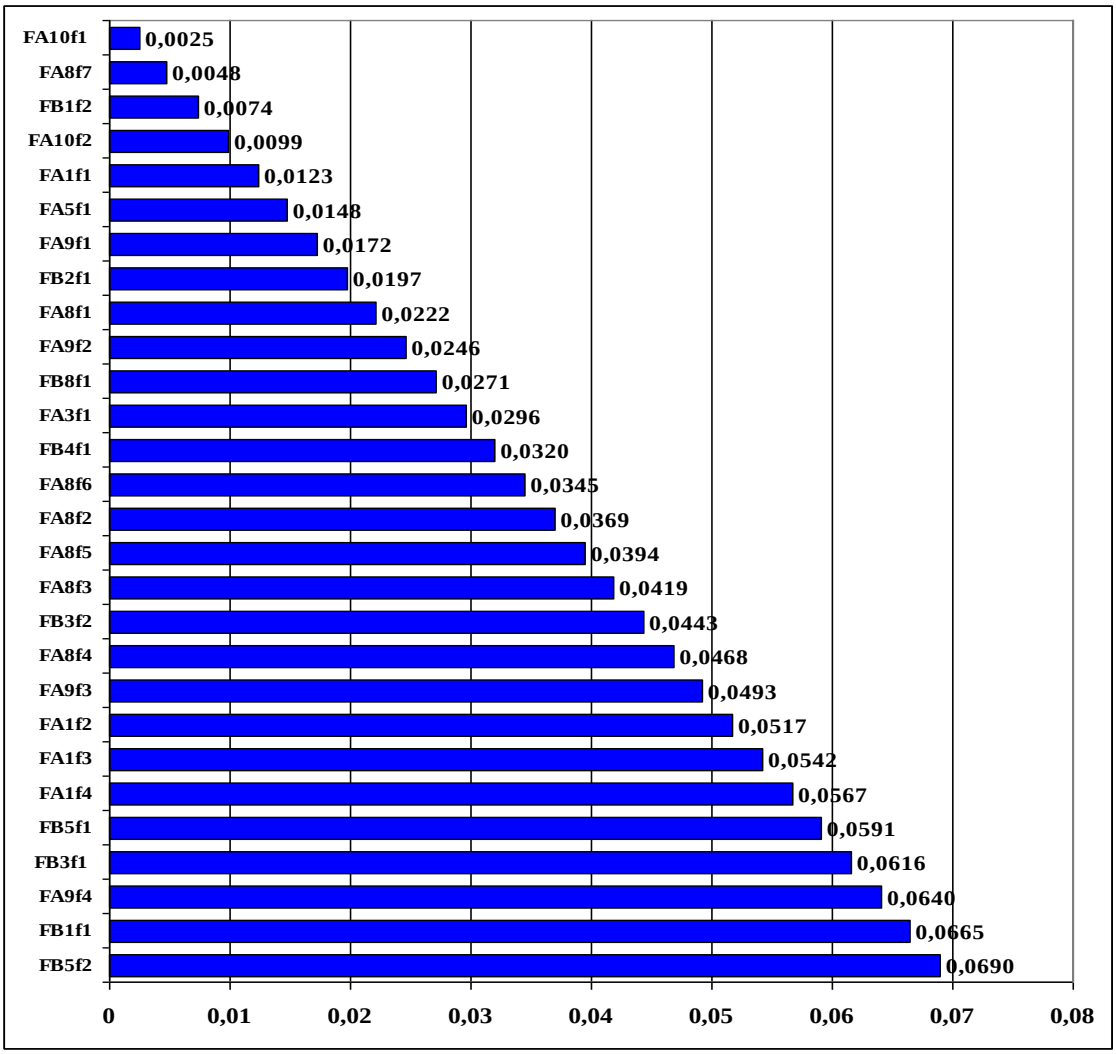



**Рисунок 3** – Распределение факторов по уровню удельного веса

Таким образом, резюмируя все вышесказанное, можно сделать заключение, что по результатам анализа мнений экспертов, на эффективность функционирования предприятий строительного комплекса Пензенской области влияет совокупность внешних и внутренних факторов, основными из которых являются:

1) уровень финансовой устойчивости и прибыльности – $\mathbf{F_{B5f2}}$, удельный вес которого среди остальных исследуемых факторов составляет 0,069.

2) уровень профессиональной компетенции специалистов и менеджеров всех уровней – $\mathbf{F_{B1f1}}$ (0,0665);

3) уровень и характер рыночной конкуренции – $\mathbf{F_{A9f4}}$ (0,0640);

4) уровень обеспеченности основными средствами – $\mathbf{F_{B3f1}}$ (0,0616);

5) скорость оборота капитала – $\mathbf{F_{B5f1}}$ (0,0591);

6) уровень цен на энергоресурсы, сырье, комплектующие, материалы, конструкции, строительную технику и оборудование – $\mathbf{F_{A1f4}}$ (0,0567);

7) реализация государственных программ, стимулирующих спрос на продукцию (выполнение работ, оказание услуг) предприятий строительного комплекса – $\mathbf{F_{A1f3}}$ (0,0542);

8) наличие государственной поддержки инвестиционно-строительных проектов в частности и строительного комплекса в целом – $\mathbf{F_{A1f2}}$ (0,0517);

9) уровень процента коммерческого и банковского кредита – $\mathbf{F_{A9f3}}$ (0,0493);

10) наличие в регионе инфраструктуры управления инвестиционно-строительной деятельностью – $\mathbf{F_{A8f4}}$ (0,0468);

11) степень износа основных производственных фондов – $\mathbf{F_{B3f2}}$ (0,0443);

12) развитость индустриальной базы в регионе – $\mathbf{F_{A8f3}}$ (0,0419);

13) уровень налоговой нагрузки – $\mathbf{F_{A8f5}}$ (0,0394);

14) географические характеристики и минерально-сырьевая база области – $\mathbf{F_{A8f2}}$ (0,0369);

15) состояние регионального рынка рабочей силы – $\mathbf{F_{A8f6}}$ (0,0345);

16) уровень развития технологических процессов производства строительной продукции (работ, услуг) – $\mathbf{F_{B4f1}}$ (0,0320);

17) изменение политики государственного регулирования строительной отрасли – $\mathbf{F_{A3f1}}$ (0,0296).

**Библиографический список**


1. Хрусталёв Б. Б., Вяцкова Н. А. Концептуальные и научные подходы к управлению рисками предприятий строительного комплекса // РИСК : Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – М : ОАО «ИТКОР», 2014. – № 2. – С. 260–265.
2. Хрусталёв Б. Б. Экономика, организация и управление предприятиями строительного комплекса / Б. Б. Хрусталёв, Ю. С. Артамонова, А. А. Еремкин, И. В. Сироткин. – Пенза : ПГУАС, 2006. – 172 с.

# СОБСТВЕННОСТЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ РЕГИОНА

**Е. А. Сайкова**

*Кандидат экономических наук, доцент,*
*Миасский филиал Челябинского*
*государственного университета,*
*г. Миасс, Челябинская область, Россия*

**Summary.** The article examines the main socio-economic indicators of the region and the necessity of management of state and municipal property
**Keywords:** socio-economic relations, region, management, state and municipal property.

Государственная и муниципальная собственность является одним из важнейших элементов экономической системы региона в современных условиях.

Государственная собственность в Российской Федерации (РФ) – это:

– имущество, принадлежащее на праве собственности Российской Федерации (федеральная собственность),

– имущество, принадлежащее на праве собственности субъектам РФ – республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономной области, автономным округам (собственность субъекта РФ).

Земля и другие природные ресурсы, не находящиеся в собственности граждан, юридических лиц либо муниципальных образований, являются государственной собственностью. Имущество, находящееся в государственной собственности, закрепляется за государственными предприятиями и учреждениями во владение, пользование и распоряжение в соответствии с нормами Гражданского кодекса РФ [1].

Отнесение государственного имущества к федеральной собственности и к собственности субъектов РФ осуществляется в порядке, установленном законом.

Муниципальная собственность не является разновидностью государственной собственности.

Муниципальная собственность отличается, как от государственной собственности, так и от частной. Это самостоятельная форма собственности. Она служит общему благу, а не интересам конкретного лица (группы лиц), не может быть ориентирована только на получение прибыли, хотя рациональное её использование является обязательным.

В состав муниципальной собственности входит имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям. Муниципальный сектор складывается из предприятий и учреждений различных форм собственности и различной отраслевой принадлежности [2].

Эффективное управление государственной и муниципальной собственностью является одной из приоритетных задач органов власти региона и местных органов власти, без выполнения которой невозможно комплексное развитие региона и муниципальных образований, входящих в него.

Основные социально-экономические показатели развития Челябинской области представлены в таблице 1.

*Таблица 1*

**Социально-экономические показатели развития Челябинской области [3]**

| Показатели | 2013 год | 2013 год в % к 2012 | 2012 год в % к 2011 |
|---|---|---|---|
| Индекс промышленного производства | – | 99,8 | 101,9 |
| Продукция сельского хозяйства, млн руб. | 88508,0 | 117,4 | 81,1 |
| Объём работ по виду деятельности «Строительство», млн руб. | 76114,6 | 99,9 | 92,8 |
| Ввод в действие общей площади жилых домов, тыс. $м^2$ | 1781,7 | 106,3 | 127,6 |
| Грузооборот транспорта | – | 98,1 | 103,2 |
| В том числе ж/д транспорта | – | 96,5 | 102,6 |
| Оборот розничной торговли, млн руб. | 506401,0 | 104,1 | 105,6 |
| Объём платных услуг населению, млн руб. | 115624,4 | 102,7 | 108,7 |
| Индекс потребительских цен | 102,8 | 105,7 | 105,3 |
| Индекс цен производителей промышленных товаров | 98,5 | 99,3 | 100,6 |
| Реальные располагаемые денежные доходы | – | 102,2 | 100,0 |
| Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника: номинальная, руб. | 24387,2 | 107,3 | 111,1 |
| реальная, руб. | – | 102,9 | 107,6 |
| Среднесписочная численность работников организаций, тыс. человек | 1122,6 | 100,3 | 99,4 |
| Численность официально зарегистрированных безработных, тыс. человек | 26,1 | 83,2 | 77,6 |

Из таблицы видно, что основные показатели социально-экономического развития Челябинской области в 2013 имели разнонаправленную динамику. Индекс промышленного производства, являющийся важным индикатором развития для экономики в целом, показал снижение на 0,2 %. Это говорит о некотором замедлении промышленного производства в регионе. На снижение данного показателя в значительной мере оказал влияние рост тарифов естественных монополий. Продукция сельского хозяйства показала рост на 17,4 %. На увеличение данного показателя в значительной степени повлияли инвестиции в данную отрасль. Государство активно поддерживает отечественных товаропроизводителей с целью обеспечения продовольственной безопасности региона. Строительная отрасль Челябинской области показала незначительное падение по сравнению с 2012 годом (– 0,1 %), что является временным явлением. Такая ситуация возникла в связи с падением покупательской способности населения. Средняя заработная плата по экономике в 2013 выросла на 8,8 %. Увеличение заработной платы оказывает положительное влияние на размер располагаемых доходов населения и покупательский спрос. Численность безработных за отчётный период сократилась на 16,8 %. Государство во взаимодействии с бизнесом проводило политику по открытию новых рабочих мест, большое внимание было уделено трудоустройству безработных граждан и программам профессионального переобучения.

Муниципальное устройство Челябинской области на 1 января 2013 года включает в себя 313 муниципальных образований, в том числе 16 городских округов, 27 муниципальных районов, 27 городских поселений и 243 сельских поселения.

Анализируя бюджеты муниципальных образований Челябинской области, можно сделать вывод, что большинство из них являются дефицитными. Наибольший дефицит местных бюджетов наблюдается в Златоустовском городском округе (115,1 млн руб.), Копейском городском округе (245,8 млн руб.), Магнитогорском городском округе (248,3 млн руб.), Миасском городском округе (224,6 млн руб.) и Челябинском городском округе (602,1 млн руб.).

Такое состояние местных бюджетов связано, прежде всего, с недостаточной эффективностью проводимой финансовой политики и политики по управлению имуществом, находящимся в государственной или муниципальной собственности.

Из данных таблицы 2 можно сделать следующие выводы: доходы бюджета за период выросли со 109,4 до 119,5 млрд руб. или на 9,23 %, что является положительным моментом, поскольку позволяет направлять часть средств на покрытие источников дефицита бюджета; суммы собираемых налогов за период показали разнонаправленную

динамику, так, если сумма уплаченного налога на прибыль сократилась с 19,1 до 16,1 млрд руб. или на 15,7 %, то сумма уплаченного налога на имущество выросла на 41,5 %; сумма доходов от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, за этот период показала разнонаправленную динамику – если в 2010–2012 годах сумма поступлений увеличилась на 1,5 млрд руб. или на 41,6 %, то за 2012–2013 годы данный показатель имел отрицательную динамику и вернулся к значению 2010 года (3,6 млрд руб.).

*Таблица 2*

**Структура доходов консолидированного бюджета Челябинской области за 2010–2013 годы, млрд руб. [3]**

| Доходы | 2010 год | 2011 год | 2012 год | 2013 год |
|---|---|---|---|---|
| Доходы – всего | 109,4 | 119,4 | 130,4 | 119,5 |
| Из них: налог на прибыль организаций | 19,1 | 20,8 | 19,6 | 16,1 |
| Акцизы по подакцизным товарам (продукции) | 7,6 | 8,4 | 9,8 | 9,2 |
| Налоги на совокупный доход | 3,4 | 4,1 | 5,3 | 5,5 |
| Налоги на имущество | 14,2 | 16,3 | 18,9 | 20,1 |
| Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами | 0,5 | 0,7 | 0,8 | 0,9 |
| Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности | 3,6 | 3,9 | 5,1 | 3,6 |
| Платежи при пользовании природными ресурсами | 0,4 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| Безвозмездные поступления | 24,0 | 23,6 | 24,4 | 20,4 |

Данная ситуация стала возможной во многом из-за неэффективной политики в отношении имущественных комплексов. Имея возможность получить доход от сдачи имущества в аренду, местные власти не проработали практические меры по реализации данного мероприятия. Зачастую имущество, находящееся в распоряжении местных властей, находится в плачевном состоянии и требует капитальных вложений. Также не сформирован окончательный перечень имущества, подконтрольного местным властям, не проведена оценка его ка-

дастровой стоимости, часть данного имущества не поставлена на кадастровый учёт. Всё это в совокупности ведёт к недополучению определенной части доходов, что отрицательным образом сказывается на состоянии местного бюджета и экономики региона в целом;

Распределение учреждений государственной и муниципальной форм собственности по организационно-правовым формам в настоящее время имеет следующий вид: от общего количества учреждений государственной собственности 13 % (27 % казённых, 72 % бюджетных, около 1 % автономных), учреждений муниципальной собственности – 86 % (34 % казённых, 61 % бюджетных, 5 % автономных).

Основываясь на данных таблицы 3 можно сделать вывод, что учреждения образования занимают наибольший удельный вес в общей численности учреждений (77,2 %); учреждения спорта и культуры составляют соответственно 17 % и 5,8 % от общего числа учреждений. В основном учреждения сосредоточены в городских округах (47,3 %) и в муниципальных районах (32,3 %), это связано с тем, что функционирование данных учреждений с экономической точки зрения целесообразно осуществлять в городах и районных центрах с целью охвата услугами наибольшего количества населения, поскольку в поселениях данного типа проживает большая часть населения Челябинской области.

*Таблица 3*

**Численность муниципальных учреждений по видам на 1 января 2014 года, единиц [3]**

| | Организации образования | Учреждения культуры | Учреждения спорта |
|---|---|---|---|
| Челябинская область | 2587 | 571 | 189 |
| Муниципальные районы | 892 | 151 | 38 |
| Городские округа | 1284 | 169 | 130 |
| Городские поселения | 41 | 38 | 9 |
| Сельские поселения | 370 | 213 | 12 |

С 2008 года и по настоящее время численность приватизированных имущественных комплексов постоянно сокращается и по состоянию на 2012 год составляла два предприятия.

Таким образом, эффективность управления собственностью (государственной или муниципальной) во многом влияет на наполняемость бюджетов соответствующих уровней, рациональное использование имущества, находящегося в подчинении региональных и мест-

ных властей, позволяет получить доход от сдачи данного имущества в аренду. Также эффективное управление собственностью является одной из приоритетных задач власти, поскольку от степени эффективности зависит общее развитие страны или региона.

**Библиографический список**


1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Постановление Верховного Совета РФ от 27. 12. 1991 № 3020-1 (ред. от 24. 12. 1993) «О разграничении государственной собственности в Российской Федерации на федеральную собственность, государственную собственность республик в составе Российской Федерации, краев, областей, автономной области, автономных округов, городов Москвы и Санкт-Петербурга и муниципальную собственность».
3. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru (дата обращения: 30. 10. 2014).
4. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» ФЗ-131 от 06. 10. 2003.


## РЫНОК ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ


**Г. Р. Нафикова**

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



**Summary.** The main tendencies of development of labor market in the Republic of Bashkortostan of activity on regulation of a situation in labor market and to increase of balance of supply and demand of labor are presented in this article.


**Keywords:** labor market; economy; labor resources.


В Республике Башкортостан наблюдается устойчивая тенденция снижения уровня общей и регистрируемой безработицы. Показатели безработицы являются самыми низкими за последние годы. Уровень общей безработицы (определяемый по методологии МОТ как отношение численности безработных к численности экономически активного населения, рассчитанное в процентах), во 2 квартале 2014 года снизился по сравнению с аналогичным периодом 2013 года с 5,2 % до 4,9 %, уровень регистрируемой безработицы (отношение численности зарегистрированных безработных к численности экономически активного населения (в %) – с 1,2 % до 1,1%, коэффициент напряженности

(отношение числа граждан, не занятых трудовой деятельностью, к числу вакантных должностей и свободных рабочих мест) – с 0,8 до 0,5 [5]. По Российской Федерации уровень общей безработицы во 2 квартале 2014 года также снизился по сравнению с аналогичным периодом 2013 года с 5,4% до 5% [8].

Однако, несмотря на относительно благополучную ситуацию на официальном рынке труда республики, о чем свидетельствуют приведенные данные, по-прежнему остро стоит проблема количественного и качественного несоответствия спроса и предложения. Так, предложение рабочей силы (численность граждан, занятых поиском работы) количественно почти в два раза меньше, чем спрос на нее (число заявленных предприятиями вакансий). Подобное соотношение сложилось, прежде всего, по причине выбытия работников по собственному желанию вследствие низкой заработной платы, а также из-за профессиональных несоответствий на рынке труда, нежелания молодежи обучаться многим рабочим профессиям, по которым хорошо зарабатывать можно лишь после накопления определенного опыта. В структуре спроса на рабочую силу основную долю составляют наиболее дефицитные рабочие профессии токаря, слесаря, фрезеровщика, электрогазосварщика, электрика в строительстве, а также квалифицированных водителей транспортных средств. А предложение представлено в основном экономистами, юристами, менеджерами и т. д.

В этих условиях особые сложности с поиском работы испытывают так называемые социально уязвимые группы населения с изначально низкой конкурентоспособностью на рынке труда. Речь идет, прежде всего, о молодежи, женщинах, имеющих малолетних детей, пенсионерах, желающих работать, инвалидах. И особое значение приобретает предоставление мер государственной поддержки и содействия занятости этих категорий населения. Для оказания помощи молодым гражданам в выборе профессии реализуется План мероприятий («дорожная карта») «Развитие системы профессиональной ориентации обучающихся и молодых граждан в Республике Башкортостан на 2013–2015 годы» [3]. Для реализации данного проекта ведется активная работа по популяризации востребованных на рынке труда рабочих профессий с активным вовлечением в эти мероприятия работодателей, которые наряду с дефицитом тех или иных специалистов отмечают также снижающийся уровень и качество их подготовки [7, с. 30].

В целях создания условий для возвращения к трудовой деятельности женщин, имеющих малолетних детей, в республике реализуется комплексный план мероприятий, предусматривающий организацию их профессионального обучения и переобучения. При содействии службы занятости за 2013 год прошли обучение 453 женщины, за неполный 2014 год – 115 женщин [6].

Привлечение к труду пенсионеров может также стать одним из реальных источников покрытия дефицита рабочей силы, особенно по некоторым рабочим профессиям и специальностям. В связи с этим в закон «О занятости населения в Российской Федерации» были внесены изменения, предусматривающие организацию профессионального обучения и переобучения для незанятых пенсионеров по старости, стремящихся возобновить свою трудовую деятельность.

С 2010 года ведется активная работа по трудоустройству инвалидов на специально оснащенные для них рабочие места. В настоящее время в республике зарегистрировано 1853 инвалида-колясочника трудоспособного возраста. Согласно информации от Центров занятости населения 49 предприятий готовы трудоустроить инвалидов-колясочников, из них 23 – бюджетной сферы. Предлагаемые профессии для их трудоустройства – это бухгалтер, делопроизводитель, программист, диспетчер, библиотекарь, кассир, психолог, оператор ЭВМ. При трудоустройстве инвалида-колясочника учитывается наличие на предприятиях и в организациях необходимой инфраструктуры для беспрепятственного доступа к рабочему месту. Приоритетными здесь являются объекты бюджетной сферы в области здравоохранения, образования и культуры, которым выделены средства на создание безбарьерной среды в рамках программы «Доступная среда» [1].

Дальнейшая реализация и расширение государством вышеуказанных мероприятий позволит снизить напряженность на рынке труда и повысить эффективность использования трудовых ресурсов. Согласно целевым ориентирам Проекта государственной программы «Регулирование рынка труда и содействие занятости населения» на 2015–2020 годы доля занятого населения в численности трудоспособного населения должна постепенно повышаться, что положительно характеризует социально-экономическую ситуацию в регионе [4].

**Библиографический список**


1. Государственная программа Российской Федерации «Доступная среда» на 2011-2015 годы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rosmintrud.ru/ministry/programms/3/0.
2. Информационный портал занятости населения Министерства труда и социальной защиты населения Республики Башкортостан. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.bashzan.ru.
3. План мероприятий («дорожная карта») «Развитие системы профессиональной ориентации обучающихся и молодых граждан в Республике Башкортостан на 2013–2015 годы» // Официальный сайт Агентства по территориальному развитию Республики Башкортостан. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://atr-rb.bashkortostan.ru/about/regulatory/542/.
4. Проект государственной программы «Регулирование рынка труда и содействие занятости населения Республики Башкортостан» Министерства труда и

социальной защиты населения Республики Башкортостан. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://mintrudrb.ru/docs/forum1/topic180/.
5. Официальный сайт Правительства Республики Башкортостан [Электронный ресурс]. URL: http://www.pravitelstvorb.ru.
6. Ситуация на рынке труда и деятельность органов службы занятости Республики Башкортостан // Информационный портал занятости населения Министерства труда и социальной защиты населения Республики Башкортостан [Электронный ресурс]. URL: http://www.bashzan.ru/posts/15806.
7. Галина А. Э. Отраслевая направленность профессионального образования как фактор повышения качества подготовки кадров // Проблемы и перспективы развития экономики и управления : материалы Международной научно-практической конференции (3–4 декабря 2013 г.). – Прага, Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», 2013. – С. 29–31.
8. Единая межведомственная информационно-статистическая система. [Электронный ресурс]. URL: http://www.fedstat.ru/indicator/data.do

# ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

**А. Э. Галина,**
**Е. Р. Тавхитова**

*Кандидат социологических наук, доцент,*
*студентка,*
*Башкирский государственный университет, г. Уфа,*
*Республика Башкортостан, Россия*

**Summary.** The analysis of labor market problems in Bashkortostan, resulting in the formation of new labor markets, forms of employment and education, professions and employee motivation, job search methods.
**Keywords:** economic activity; unemployment; market there.

Рынок труда, как и рынки капиталов, товаров, ценных бумаг и т.д., является составной частью рыночной экономики. Исследуя механизм функционирования рыночной экономики, Карл Маркс исходил из того, что рабочая сила как «совокупность физических и духовных способностей», которыми обладает организм, живая личность человека», является товаром, а производственные отношения базируются на свободной купле-продажи рабочей силы, где ее ценой является заработная плата [1].

Развитие современного производства предъявило высокие требования к качеству рабочей силы: профессиональной и общеобразовательной подготовке, квалификации, творческому отношению к труду, высокому качеству работы.

Рассмотрим ситуацию на рынке труда в Республике Башкортостан с учётом основных социально-экономических, демографических

и отраслевых особенностей. По итогам обследования населения (проводимого органами статистики РБ в 2014 г.) численность экономически активного населения составила 1 954,4 тыс. человек. Из них 112,6 тысяч являлись безработными в соответствии с критериями Международной организации труда (т.е. не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю). Для изучения динамки ситуации приведём некоторые данные в таблице 1 [2].

*Таблица 1*

**Экономическая активность населения Республики Башкортостан**

| Показатели | 1кварт.2013, тыс. чел | 1кварт.2014, тыс. чел | 2014г. в % к 2013 г |
|---|---|---|---|
| Экономически активное население | 1991.3 | 1954.4 | 98 |
| Безработные | 133.7 | 112.6 | 84 |
| Уровень общей безраб. % | 6.7 | 5.8 | |

В динамике мы можем наблюдать сокращение численности экономически активного населения республики на 2 %. Это объясняется спадом демографического роста и нарастанием тенденции старения населения. В связи с этим сократилась доля занятых в экономике на 1 %.

Динамичность сегодняшнего времени требует от каждого субъекта социально-трудовых отношений (работодателя, наемного работника, государства) заинтересованности, активности, постоянного поиска и движения вперед.

**Библиографический список**

1. Вишневская Н. Г., Галина А. Э., Беззубко Л. В. Экономика социально-трудовых отношений: учебное пособие. – Уфа : РИО БашГУ, 2014. – 188 с.
2. Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты населения Республики Башкортостан – http://mintrudrb.ru/.

# ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННОСТЬЮ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ)

**В. В. Хакимов**

*Ассистент,*
*Челябинский государственный университет, Миасский филиал,*
*г. Миасс, Челябинская область, Россия*

**Summary.** The article discusses the management of municipal property in the Chelyabinsk region, and analyzed the distribution of performance of organizations by ownership and the structure of the consolidated budget.
**Keywords:** municipal property; management of the property.

Собственность является основным системообразующим механизмом, при помощи которого органы региональной власти осуществляют процесс управления развитием территории региона. Данный процесс является залогом успешности территориального развития, играет немаловажную роль в повышении качества и уровня жизни населения, проживающего в регионе.

Основными нормативными документами, регулирующими отношения собственности в Российской Федерации, являются:

1) Конституция РФ 1993 г. (часть 2 статьи 8).
2) Закон «О собственности в РФ» 1990 г.
3) Закон «О местном самоуправлении в РФ» 1991 г.

В соответствии со ст. 29 Федерального Закона № 131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» в состав муниципальной собственности входят средства местного бюджета, муниципальные внебюджетные фонды, имущество органов местного самоуправления, а также муниципальные земли и другие природные ресурсы, находящиеся в муниципальной собственности, муниципальные предприятия и организации, муниципальные банки и другие финансово-кредитные организации, муниципальные жилищный фонд и нежилые помещения, муниципальные учреждения образования, здравоохранения, культуры и спорта, другое движимое и недвижимое имущество. Как видно закон дает довольно широкий состав элементов муниципальной собственности. Реальное наличие такого перечня собственности создает все условия органам местного самоуправления для обретения настоящей власти [3].

Согласно ст. 215 Гражданского кодекса РФ под муниципальной собственностью понимается имущество, принадлежащее на праве

собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям.

Эффективное управление государственной и муниципальной собственностью является одной из приоритетных задач органов власти региона и местных органов власти, без выполнения которой невозможно комплексное развитие региона и муниципальных образований, входящих в него [2].

Распределение организаций Челябинской области по формам собственности представлено в таблице 1.

Как видно из данных таблицы 1, подавляющее большинство организаций (89,6 %) имеют частную форму собственности. Среди организаций по видам экономической деятельности преобладают организации оптовой и розничной торговли, а также ремонта различных изделий (39,2%); организации, занимающиеся операциями с недвижимостью (16,45 %), а также строительные организации и предприятия обрабатывающего производства (9,92 и 9,96 %). Среди данных организаций также преобладают организации, имеющие частную форму собственности. Доля государственной и муниципальной собственности незначительна, поэтому местный бюджет не может получить часть доходов от использования данного имущества, что в конечном итоге сказывается на состоянии экономики муниципального образования.

*Таблица 1*

**Распределение организаций по формам собственности на 1 января 2014 года**

| Виды деятельности | Число организаций, единиц | Из них по формам собственности: | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | государственнаяи муниципальная | | частная | | смешанная российская | |
| | | единиц | в % к общему количеству организаций | единиц | в % к общему количеству организаций | единиц | в % к общему количеству организаций |
| Всего | 108294 | 7073 | 6,5 | 97033 | 89,6 | 685 | 0,6 |
| в том числе по видам экономической деятельности: | | | | | | | |
| сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство | 2168 | 61 | 2,8 | 2039 | 94,0 | 16 | 0,7 |
| рыболовство, рыбоводство | 152 | 3 | 2,0 | 145 | 95,4 | 4 | 2,6 |
| добыча полезных ископаемых | 560 | 1 | 0,2 | 536 | 95,7 | 8 | 1,4 |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| обрабатывающие производства | 10784 | 74 | 0,7 | 10413 | 96,6 | 88 | 0,8 |
| производство и распределение электроэнергии, газа и воды | 831 | 116 | 14,0 | 661 | 79,5 | 36 | 4,3 |
| строительство | 10747 | 36 | 0,3 | 10573 | 98,4 | 35 | 0,3 |
| оптовая и розничная торговля; ремонт | 42447 | 45 | 0,1 | 41777 | 98,4 | 81 | 0,2 |
| гостиницы и рестораны | 1676 | 49 | 2,9 | 1592 | 95,0 | 11 | 0,7 |
| транспорт и связь | 6825 | 185 | 2,7 | 6542 | 95,9 | 40 | 0,6 |
| финансовая деятельность | 1850 | 47 | 2,5 | 1589 | 85,9 | 43 | 2,3 |
| операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг | 17813 | 434 | 2,4 | 16952 | 95,2 | 238 | 1,3 |
| государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение | 1610 | 1495 | 92,9 | 102 | 6,3 | 7 | 0,4 |
| образование | 3985 | 3083 | 77,4 | 856 | 21,5 | 15 | 0,4 |
| здравоохранение и предоставление социальных услуг | 1772 | 567 | 32,0 | 1123 | 63,4 | 13 | 0,7 |
| предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг | 5063 | 877 | 17,3 | 2122 | 41,9 | 50 | 1,0 |
| предоставление услуг по ведению домашнего хозяйства | 11 | - | - | 11 | 100,0 | - | - |

Источник: [4]

Согласно Бюджетному Кодексу РФ (редакция от 01.10.2013) одним из источников доходов бюджетов всех уровней в Российской Федерации выступает плата за пользование имуществом, находящимся в государственной или муниципальной собственности. Имея в своем распоряжении имущество, субъект РФ либо орган муниципальной власти может принять решение о передаче во временное возмездное пользование данного имущества физическому либо юридическому лицу.

Управление муниципальным имуществом осуществляется на основе соответствующей правовой базы, включающей федеральные законы и нормативные акты, законы и нормативные акты субъектов

Федерации, нормативно-правовые акты муниципальных образований. В настоящее время многими муниципальными образованиями приняты положения о порядке управления и распоряжения муниципальным имуществом, регламентирующие условия сдачи в наем и в аренду муниципального жилья, сдачи в аренду и субаренду нежилого муниципального фонда, исчисление арендной платы и ее распределение, порядок коммерческой продажи объектов муниципальной собственности на торгах (конкурсах, аукционах), порядок выкупа муниципальных нежилых помещений. Разработаны типовые документы и уставы муниципальных предприятий и учреждений, программы приватизации муниципального имущества [1].

Важным условием распоряжения муниципальным имуществом является обоснованное установление ставок арендной платы. Оно должно быть ориентировано на оптимальное сочетание интересов муниципального образования и арендаторов. Завышение ставок арендной платы с целью максимизации доходов местного бюджета может привести к свертыванию необходимых видов хозяйственной деятельности вследствие роста затрат арендатора, связанных с арендными платежами. Решение данной проблемы предполагает дифференциацию ставок арендной платы в зависимости от вида деятельности, месторасположения объекта и других условий при использовании системы льгот и преференций [3].

Структура доходов консолидированного бюджета Челябинской области за 2010-2013 годы представлена в таблице 2.

*Таблица 2*

**Структура доходов консолидированного бюджета Челябинской области за 2010–2013 годы, млрд. руб.**

| Доходы | 2010 год | 2011 год | 2012 год | 2013 год |
|---|---|---|---|---|
| Доходы – всего | 109,4 | 119,4 | 130,4 | 119,5 |
| Из них: налог на прибыль организаций | 19,1 | 20,8 | 19,6 | 16,1 |
| акцизы по подакцизным товарам (продукции) | 7,6 | 8,4 | 9,8 | 9,2 |
| налоги на совокупный доход | 3,4 | 4,1 | 5,3 | 5,5 |
| налоги на имущество | 14,2 | 16,3 | 18,9 | 20,1 |
| налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами | 0,5 | 0,7 | 0,8 | 0,9 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности | 3,6 | 3,9 | 5,1 | 3,6 |
| платежи при пользовании природными ресурсами | 0,4 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| безвозмездные поступления | 24,0 | 23,6 | 24,4 | 20,4 |

Источник: [4]

Исходя из данных таблицы 2, можно сделать вывод о том, что доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности в структуре доходов бюджета Челябинской области занимают примерно 3 % от общей суммы доходов. Это говорит о недостаточно эффективном использовании имеющегося у муниципальных образований имущественного комплекса, что влечет за собой недополучение определенной части дохода в бюджет области.

Одно из главных требований, предъявляемое к экономике региона – эффективность ее функционирования. Соответствие этому принципу невозможно осуществить без наличия и рационального использования имеющейся у муниципалитета определенной собственности. От эффективности управления данным имущественным комплексом зависит состояние и характер местного бюджета, функционирование местных органов власти и, в конечном итоге, жизнеспособность экономики муниципалитета. В свою очередь неэффективное и нерациональное использование имущества муниципального образования ведет за собой недостаточное наполнение местного бюджета в части дохода, увеличение расходных статей в части содержания и ремонта зданий и помещений, находящихся на балансе муниципального образования.

**Библиографиеский список**


1. Абдуллаев Н. А. Государство и собственность в переходной экономике // Вопросы теории и методологии. – М. : Дело, 2011.
2. Лукманова М. Б., Молдашов Н. О. Методологические подходы к проблеме оценки результатов трансформации собственности в России и Казахстане // Сборник материалов 10-й международной научно-практической интернет-конференции «Россия в XXI веке: развитие в условиях глобализации» 15 февраля – 15 марта 2008, г. Орёл.
3. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» ФЗ-131 от 06.10.2003 // Консультант-Плюс.

4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/.

# ВЛИЯНИЕ БЕЗРАБОТИЦЫ НА ЭКОНОМИКУ СТРАНЫ И РЕГИОНА

**А. Р. Кузнецова,**
**И. И. Ахметшин**

*Доктор экономических наук, доцент,*
*студент,*
*Башкирский государственный аграрный университет, г. Уфа,*
*Республика Башкортостан, Россия*

**Summary.** Results of research of a problem of unemployment are presented in article. Unemployment problems on national economy and the region are considered.
**Keywords:** unemployment; country; region.

Настоящее время проблемы безработица в стране и в регионе являются одними из самых актуальных проблем в мире. Безработица является одной из главных социальных проблем рыночного общества. Влияние безработицы на экономику – сложная и серьезная проблема для экономически развитых стран [2].

Данные на сегодняшние на сегодняшний день не утешительны. Так как большой процент безработицы. Безработица это прямая угроза на будущее страны. Из-за безработицы могут быть разные последствия [3].

Численность экономически активного населения в августе 2014 г. составила 76,0 млн. человек, или 53 % от общей численности населения страны, в их числе 72,4 млн. человек, или 95,2 % экономически активного населения были заняты в экономике и 3,7 млн. человек (4,8 %) не имели занятия, но активно его искали (в соответствии с методологией Международной Организации Труда они классифицируются как безработные). В государственных учреждениях службы занятости населения зарегистрировано в качестве безработных 0,8 млн. человек [4].

*Таблица 1*

**Уровень безработицы населения по субъектам Российской Федерации, в среднем за год**

| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013-2014 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Российская Федерация | 10,6 | 9,0 | 7,9 | 8,2 | 7,8 | 7,1 | 7,1 | 6,0 | 6,2 | 8,3 | 7,3 | 6,5 | 5,5 | 5,5 |
| Центральный ФО | 7,8 | 6,0 | 5,1 | 5,1 | 4,7 | 4,3 | 4,0 | 3,1 | 3,6 | 5,8 | 4,6 | 4,1 | 3,1 | 3,3 |
| Северо-Западный ФО | 9,6 | 7,6 | 6,2 | 7,0 | 6,0 | 5,4 | 4,9 | 4,1 | 5,0 | 6,9 | 5,9 | 5,1 | 4,0 | 4,3 |
| Южный ФО | 12,9 | 11,5 | 9,6 | 11,4 | 9,6 | 8,4 | 8,2 | 7,0 | 6,4 | 8,6 | 7,6 | 7,0 | 6,2 | 6,5 |
| Северо-Кавказкий ФО | 20,4 | 18,7 | 17,4 | 17,2 | 18,8 | 17,1 | 22,6 | 19,2 | 15,7 | 16,0 | 16,5 | 14,5 | 13,1 | 13,0 |
| Приволжский ФО | 9,8 | 8,4 | 7,7 | 7,7 | 7,9 | 7,4 | 6,5 | 6,1 | 6,2 | 8,6 | 7,6 | 6,5 | 5,3 | 4,9 |
| Уральский ФО | 10,1 | 9,2 | 8,1 | 7,4 | 7,4 | 6,7 | 6,8 | 4,9 | 5,5 | 8,1 | 8,0 | 6,8 | 6,0 | 5,7 |
| Сибирский ФО | 12,8 | 11,3 | 10,1 | 11,4 | 9,9 | 9,3 | 8,7 | 7,6 | 8,3 | 10,5 | 8,7 | 8,1 | 7,1 | 7,2 |
| Дальневосточный ФО | 12,6 | 10,2 | 8,7 | 8,5 | 8,9 | 7,9 | 7,4 | 6,6 | 7,7 | 9,2 | 8,6 | 7,4 | 6,7 | 6,5 |

Из этой таблицы можно сделать вывод на 2014 год низкий уровень безработицы Центральном федеральном округе в процентном соотношении составляет 3,3 %, а Северо-Кавказском федеральном округе высокий уровень безработицы составляет 13 %.

Для уменьшения процента безработицы и для улучшения условии жизни принята Распоряжения Правительство РФ 06.09.2010 № 1485-Р «Стратегия социально-экономического развития Северокавказского федерального округа до 2025 года».

Стратегия учитывает современное состояние экономики субъектов Российской Федерации, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа, экономики России, глобальной экономики и перспективы их развития, а также результаты реализации проектов, имеющих региональное и межрегиональное значение [5].

Северо-Кавказский федеральный округ имеет благоприятные условия для развития агропромышленного комплекса, туризма, санаторно-курортной сферы, электроэнергетики, добывающих и обрабатывающих секторов промышленности, а также развитые транзитные функции [1].

Однако до сих пор естественные преимущества остаются нереализованными, поскольку Северо-Кавказский федеральный округ попрежнему не обладает инвестиционной привлекательностью в силу нестабильности экономической и социально-политической обстановки.

Некоторые субъекты Российской Федерации, входящие в состав Северо-Кавказского федерального округа, принадлежат к числу наименее экономически развитых субъектов Российской Федерации в силу крайне низкого уровня развития экономики и социальной сферы, характеризующейся высокой степенью безработицы, сложной криминогенной обстановкой и напряженной этнополитической ситуацией [4].

Таким образом, комплексный подход к системе занятости, мерам ее регулирования и социальной защите населения, на мой взгляд, позволит смягчить социальную напряженность в сфере трудовых отношений.

**Библиографический список**


1. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства Российской Федерации от 06 сен. 2010 г. № 1485-р. : ред. от (2010.09.06)// СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Борисов Е. Ф. Экономическая теория : учебник. – М. : Юрайт-Издат, 2009. – 399 с.
3. Кузнецова А. Р. Проблемы социально-экономического развития российского села // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2006. – № 2. – С. 5–6.
4. Кузнецова А. Р., Саитова Р. З. Управление развитием персонала в современных условиях // Экономическое и социальное развитие регионов России: Материалы всероссийской науч.-практ. конф. – Пенза : ПГСХА, 2005. – С. 145–147.
5. Седов В. В. Экономическая теория. Введение в экономическую теорию : учеб. пособие. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 115 с.
6. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]: URL: http://www.gks.ru/ (дата обращения: 29.10.2013).


## АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ РАЗВИТИЯ АГРОБИЗНЕСА В БЕЛАРУСИ


**А. В. Онищук,** *Старший преподаватель,*
**К. Д. Скуратович,** *студентки,*
**В. Н Филимонюк** *Полесский государственный университет, г. Полесье, Беларусь*



**Summary.** Last years special attention is given to a problem of development of small and average forms of agrobusiness.


**Keywords:** agrobusiness; manufacture intensification; innovation.


В последние годы уделяется повышенное внимание проблеме устойчивого развития сельских территорий. Для ее решения разрабатываются, принимаются государственные программы, декреты, направленные на развитие села и аграрного производства.

Перед сельскими предпринимателями стоит ряд проблем:

- *износ активной части основных фондов* достиг 70–75 %. Лишь 18–20 % технологий соответствует мировому уровню. Используемая устаревшая техника не обеспечивает необходимого уровня механизации, увеличивает производственные издержки, ухудшает качество продукции, снижает рентабельность и конкурентоспособность;

- *интенсификация производства*, а также повышение качества продукции и снижение её себестоимости. Главным условием выполнения планов возрождения села и дальнейшего развития сельскохозяйственного производства является необходимость безусловного перевода растениеводства и животноводства на интенсивный путь развития [1];

- *обеспечение сельхозпредприятий трудовыми ресурсами*. Кадровый потенциал является одним из главных факторов эффективного и стабильного функционирования сельскохозяйственного производства. Низкий уровень мотивации труда привел к уходу из аграрной сферы опытных специалистов. Основными задачами при формировании трудовых ресурсов, являются материальное стимулирование, соединение рабочей силы со средствами производства, развитие дошкольного и школьного образования, жилищного строительства и здравоохранения;

- *недостаток инвестиционного капитала*. Прогнозируемая и фактическая динамика роста производства валового внутреннего продукта у предприятий агробизнеса значительно ниже, чем в целом по народному хозяйству. Это свидетельствует об относительно низкой эффективности использования инвестиций в АПК;

- *острый дефицит финансово-кредитных ресурсов.* Повышение финансовой устойчивости малых хозяйствующих и предпринимательских структур – необходимое условие развития села. В этой связи кредитная кооперация может рассматриваться в качестве важной инфраструктурной составляющей, обеспечивающей устойчивое развитие малых форм хозяйствования села в целом.

Темпы развития предпринимательства в сфере агробизнеса в Республике Беларусь на всем этапе ее развития сдерживаются следующими факторами: сложностью и множественностью систем налогообложения, регистрации и перерегистрации; высокими ставками платы за аренду помещений; недостаточностью инвестиционных средств для развития новых производств и т. д. [2]. Таким образом, в Республике Беларусь существует немало проблем в сельском хозяйстве, которые необходимо решать. В Программе устойчивого развития села на 2011–2015 годы эти проблемы учтены и принимаются меры по их решению.

**Библиографический список**


1. Экономика отраслей АПК : учебное пособие / И. А. Минаков, Н. И. Куликов, О. В. Соколов [и др.]: под редакцией И. А. Минакова. – Москва : КолосС, 2004. – 464с.
2. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК : учеб. пособие. – Минск : Беларусь, 2006.

# УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА: СПЕЦИФИКА СЕВЕРА

**А.А. Дрегало,**
**В. И. Ульяновский**

*Доктор философских наук, профессор,*
*доктор социологических наук, профессор,*
*Северный (Арктический) федеральный*
*университет имени М. В. Ломоносова,*
*Архангельский научный центр*
*Уральского отделения РАН,*
*г. Архангельск, Россия*

**Summary.** The article deals with the theoretical aspects of economic and social development of the north.
**Keywords:** region; methods development; territory.

Актуальность проблемы исследования особенностей среды, включающей природу, человека, сообщество очевидно для стран с многофакторной экстремальностью. Примером может служить Север России.

Россия является самой большой в мире северной страной. Две трети Российской Федерации – это Крайний Север и приравненные к нему местности. Полностью к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям относятся 13 субъектов федерации: республики Карелия, Коми, Саха (Якутия), Тыва, Камчатский край, Архангельская, Магаданская, Мурманская, Сахалинская области, Ненецкий, Ханты-Мансийский-Югра, Чукотский и Ямало-Ненецкий автономные округа. В этих районах постоянно проживает 10,7 миллионов человек или 7,4 процента населения сраны, в том числе представители около 30 коренных малочисленных народов [2], общей численностью 200 тыс. человек. Основную группу северян составляет пришлое, старожильческое и население коренных малочисленных народов Севера. К пришлому населению следует отнести мигрантов, адаптантов – первое поколение, людей, приехавших в северные территории для длительного или постоянного проживания, но родившиеся в районах с комфортными природно-климатическими условиями. К старожильческому мы относим население, родившееся в районах Севера и более одного поколения проживающее на этой территории. К коренным малочисленным народам Севера относят народы, проживающие на территориях традиционного природопользования своих предков, сохраняющие самобытный уклад жизни.

В северных регионах сосредоточены важнейшие стратегические сырьевые ресурсы России: 80 % запасов всех полезных ископаемых России, добывается 75 % нефти, более 90 % природного газа, 90 %

меди и никеля, почти все алмазы. Фактически ни одна отрасль экономики и социальная сфера страны не может функционировать без топливно-энергетических и других ресурсов, добываемых и производимых в районах Севера.

В 2013 году принята Стратегия развития Арктической зоны РФ, а в 2014 году утверждена государственная программа «Социально-экономическое развитие Арктической зоны России до 2020 года», и подписан указ Президента «О составе сухопутной территории Арктической зоны РФ». Выделение сухопутных территорий Арктики создает предпосылки для коррекции концепций управления территориями с многофакторной экстремальностью. Речь идет об относительно более суровых природно-климатических условиях, обустройстве поселений, неразвитости транспортной инфраструктуры, размытости социума в силу слабой заселенности территорий.

В свою очередь арктические территории различаются по уровню социально-экономического потенциала. Часть районов Севера, имеющих высокоразвитые комплексы по добыче и переработке природных ископаемых, являясь территориями-донорами, входит в число передовых и обеспечивает высокий уровень развития социальной сферы и доходов населения. Другая часть, где в советское время не был создан производственный потенциал, относится к депрессивным территориям-реципиентам с низким уровнем жизни населения.

При переходе к рыночным отношениям обозначилось противоречие: население неоднозначно воспринимает направленность социальных изменений в обществе. Не нуждается в доказательствах аксиома, что от характера социальных изменений зависит социально-политическая стабильность общества. В отличие от социальных изменений понятие «развитие» носит оценочный характер, отражает вид изменений в сторону улучшения, возникновения качественно новых состояний социальной системы. Поэтому управление развитием территорий должно исходить не из интересов отдельного человека, олигархической группы, а интересов общества.

В современном североведении, по нашему мнению, можно выделить два направления в определении перспектив освоения и развития северных территорий: экономикоцентрическое (неолиберальное) и гуманистическое.

***Экономикоцентрическое*** направление основано на неолиберальной модели освоения природно-сырьевых ресурсов северных территорий при минимизации экономической роли и социальной ответственности государства. Экономикоцентрическая модель принижает геополитическое значение северных территорий, экологические последствия техногенного воздействия на ранимую северную природу, не гарантирует возмещение затрат на жизнеобеспечение населения, со-

храняет угрозы и риски социальной безопасности. Декларируется, что в условиях рыночных отношений строительство и содержание постоянных поселений существенным образом сказываются на себестоимости получаемой продукции, поэтому экономически целесообразно освоение природных ресурсов Севера вести в основном вахтовым методом.

Вахтовый метод работы как особая форма труда применяется при значительном удалении места работы от места постоянного проживания работников. При вахтовом методе сводится к минимуму государственный протекционизм на Севере, сокращаются государственные обязательства в сфере возмещения затрат на жизнеобеспечение, а компенсационные выплаты за работу в условиях многофакторной экстремальности с федерального бюджета переносятся на работодателей и региональные бюджеты. Такая экономическая целесообразность абсолютно не учитывает геополитического значения северных территорий. Реальная обстановка, сложившаяся в северных регионах России, требует активного вмешательства государства. *В ближайшие десятилетия природная рента от добычи природных ресурсов северных территорий останется важнейшим, если не единственным источником модернизации экономики России и решения накопившихся социально-экономических проблем.*

***Гуманистическое направление*** предусматривает реализацию политики, способной обеспечить каждому человеку и всему обществу «качество действительно человеческой жизни» [7, с. 169]. В советское время гуманистическое направление освоения природных ресурсов было связано со строительством территориально-производственных комплексов и городов-спутников, ставших в настоящее время моногородами, поселков городского типа.

В условиях современной России гуманистическое направление в стратегическом развитии северных территорий представляют как ученые, так и политики. Известные ученые А. Г. Гранберг, В. Н. Лаженцев, А. А. Макаров, В. В. Филиппов, Ф. Н. Юдахин первыми поставили вопрос о смене неолиберальной модели освоения северных территорий на парадигму «освоения и обживания северных территорий». В. Н. Лаженцев считает, что «проблемный подход к государственному управлению северными территориями позволяет обозначить *ориентиры стратегического планирования и развития*:

- освоение и обживание территории ради обеспечения жизнедеятельности населения самого Севера;
- сохранение и укрепление демографического потенциала Севера для формирования здесь постоянного населения при минимуме внешней миграции;
- ориентация природно-ресурсного потенциала Севера, прежде всего, на формирование внутрироссийского рынка;

- институционализация и социальная ориентация использования природно-ресурсной ренты;
- активизация государственного хозяйствования (предпринимательства) на основе региональной формы собственности ради гармоничного и устойчивого развития северных территорий [4, с. 149–150].

Сегодня термин «обживание» обретает более глубокий смысл, чем заселение и обустройство территории. Обживание включает создание комфортной социально-бытовой инфраструктуры, достаточной для компенсации ущерба здоровью северян в их постоянном месте жительства; формирование адекватного среде «северного» образа жизни»; поддержание традиций природопользования коренных народов; реабилитация и развитие среды обитания на ранее перспективных территориях; сохранение ареалов обитания северного человека в пределах «тылового пояса» освоения Арктики и др. При этом вахтово-экспедиционный метод освоения Севера остается вариантом хозяйственной деятельности преимущественно в арктической зоне повышенного риска для здоровья человека.

Началом всестороннего подхода к освоению северных территорий можно считать 2003 г., когда был образован Научный совет РАН по координации научных исследований по вопросам развития регионов. (Постановление Президиума Российской академии наук от 29 апреля 2003 г. № 145). На совете было обращено внимание на необходимость государственного подхода к проблемам Севера, накопившихся в течение многих десятилетий и, особенно, в период либерализации экономики и перехода к рынку. По утверждению авторов, «смена общей парадигмы «от освоения к обживанию» предполагает и более четкие изменения: от использования природных и человеческих ресурсов к их системному воспроизводству, от почти полного вывоза создаваемого здесь капитала к материализации его значительной части на месте, от моно- к полиспециализации на основе научно-технологических инноваций, от трансляции чужих идей к выработке собственных, от государственного патернализма к координации всех субъектов хозяйственной и общественной деятельности и др. *Жизненный уклад, язык, культуру, здоровье народов Севера необходимо рассматривать в качестве самоценности, достояния общемировой цивилизации»* (курсив наш (А.Д.,В.У.) [8, с. 5]. Новая парадигма, исходит из идеи, согласно которой все регионы Севера, кроме Арктики, будут развиваться на основе постоянного местожительства, разнообразных внутренних источников жизнеобеспечения, географического разделения труда и эквивалентного товарообмена.

Новая концепция освоения северных территорий получила признание президиума Государственного Совета: «Отправной точкой решения актуальных проблем Севера является новая концепция его раз-

вития – не только освоение топливных и сырьевых ресурсов для внешних потребителей, но и создание новых социально-экономических условия для жизни самих северян; *от освоения к обживанию территории* на базе разнообразных источников хозяйства и уже сложившихся историко-культурных очагов жизнедеятельности» [2].

Стратегия «обживания северных территорий» позволяет в первом приближении сформулировать особенности арктического социального пространства. Парадигма «обживания» устанавливает демаркационную линию между территориями, к которым применимы различные стратегии развития, что позволяет более целенаправленно, с учетом различных факторов строить государственную социальную политику. Стратегия обживания северных территорий позволяет устранить прежнюю неопределенность социальной политики в отношении территорий, имеющих статус «крайнего Севера», «территорий, приравненных к Крайнему Северу». Население приполярных территорий, веками проживавшее здесь, обретет уверенность в том, что они больше не будут заложниками политических игр, которые полтора десятка лет продолжаются на федеральном уровне вокруг идеи переселения «лишних людей».

К сожалению, в последние годы экономико-центрическое направление в определении перспектив освоения и развития северных территорий преобладает над гуманистическим. Вместе с тем, в рамках гуманистического направления ученые Республики Коми В. В. Грибанов и В. М. Теребихин предложили антропо-этно-экологическую парадигму нового цивилизационно-промышленного освоения Севера, как составную часть общей стратегии и политики нового освоения Севера. По своему содержанию эта сложно компонентная, междисциплинарная, интегральная, интегративная, нормативная, рамочная теоретическая конструкция, формулирует гуманистические, антропо-этно-экологические приоритеты, цели, направления деятельности новой политики субъектов промышленного освоения северных территорий. Антропо-этно-экологическая парадигма основана на междисциплинарном синтезе относительно самостоятельных, но при этом, взаимосвязанных гуманитарных и естественнонаучных отраслей [1].

Ю. В. Крупнов, председатель Наблюдательного совета института демографии, миграции и регионального развития выступил с идей о формировании эколого-сетевой парадигмы цивилизационного строительства новой жизни на Севере, основанной на гуманитарно-антропологической и инвайронментальной ориентации северной промышленной политики [3].

Большим эвристическим потенциалом в гуманистическом направлении обладает средовый подход, предложенный В. Н. Лексиным и Е. Н. Андреевой, где ареной действий социальных акторов вы-

ступает среда как единство «природы, человека, общества». В данной триаде нет главных и второстепенных звеньев. Есть бытие элементов среды. Компоненты среды сосуществуют, взаимосвязаны, поддаются изучению, регулированию внешними и внутренними регуляторами. В состав среды включается не только общество, но и индивид, обладающий свободой воли и реализующий эту свободу в соответствии с личностным отношением к «обществу» и «природе» и ограничениями, идущими от «общества» и «природы» [5].

Сегодня исследователи все больше акцентируют внимание на возможности «обживания» территории. В этой связи представляет интерес трактовка В.Г. Логинова, который процесс освоения рассматривает как «систему социальных и экономических отношений по поводу освоения территории и природных ресурсов, представляющий собой взаимодействие частных типов освоения (промышленного и транспортного) и *заселения определенной территории* (курс.наш – А. Д. и В. У.) для использования ее ресурсного потенциала в хозяйственных целях, с учетом интересов коренных жителей и оценки последствий для коренного и пришлого населения и природной среды» [6]. Достоинством позиции автора является стремление повысить статус социальной составляющей в процессе освоения северных территорий, уравнять в правах производство и инфраструктуру. Социально-бытовая инфраструктура – важная часть, база жизнедеятельности человека, предпосылка к образованию социума и развитию социального пространства. Такой подход к освоению Севера достаточно перспективен.

Таким образом, анализ работ ученых дает основание для выводов, **что происходит поворот от известных концепций природно-ресурсного освоения Севера к человеку не только как средству, но и как цели социально-экономической политики государства Российского.**

**Библиографический список**


1. Грибанов В. В., Теребихин В. М. Антропо-этно-экологическая парадигма нового цивилизационно-промышленного освоения Севера: контуры исследовательского поля. Доклад. [Электронный ресурс]: URL: http://minprom.rkomi.ru/content/6476/ (дата обращения 20.02.2013).
1. 2.Заседание президиума Государственного совета №36 «Основные направления государственной политики в отношении северных территорий России. Доклад «Об основах государственной политики Российской Федерации в районах Севера» 28 апреля 2004 года: [Электронный ресурс] URL:http://archive.kremlin.ru/appeans2/2004/04/28/97302.shtml (дата обращения 02.11.2014).
2. Крупнов Ю. Предложения к разработке Генеральной схемы развития Российского Севера на 2002–2050 гг. [Электронный ресурс]:URL:

http://ilovekamchatka.ru/nd/vestnik_dfo_10_october.pdf (дата обращения 12.02.2003).
3. Лаженцев В. Н. Опыт комплексного исследования проблем территориального развития. – Сыктывкар, 2003. – С. 149–150.
4. Лексин В. Н., Андреева Е. Н. Региональная политика в контексте новой российской ситуации и методология ее изучения. – М., 1993.
5. Логинов В. Г. Социально-экономическая оценка развития природно-ресурсных районов Севера. – Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН 2007. – 311 с.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Соч.т.42. – С. 169.
7. Север России: актуальные проблемы развития и государственный подход. – Москва-Сыктывкар. – 2004. – С. 5.

# ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ

**В. Н. Изобилина**

*Старший преподаватель,*
*Северный Арктический*
*федеральный университет,*
*г. Архангельск, Россия*

**Summary.** Arkhangelsk region have a significant and unique capabilities that can be effectively used for further development.
Cluster policy is a tool for improving the competitiveness of the Arkhangelsk region. In the area there are all prerequisites for the promotion of different types of tourism, including agriculture.
**Keywords:** competitiveness; cluster; tourism; investment project.

Во всем мире сельский туризм и экотуризм активно развиваются, прежде всего, в развитых странах Европы. Сельский туризм входит в пятерку основных стратегических направлений в мире. Доля сельского туризма в структуре внутреннего турпотока в европейских странах – 15-20 %. На российском рынке это пока, в общем-то, в новинку, доля сельского туризма в России – 1,5–2 %. За последние 10 лет в России с лица Земли исчезли почти 14 тыс. деревень и 214 городов. До сих пор туристы, которые приезжают к нам в страну, по большей части ездят по тем маршрутам, которые были прорекламированы со времен Советского Союза. Успешно сельский туризм развивается в таких субъектах РФ, как Белгородская, Калужская, Калининградская, Тамбовская Ленинградская области, Краснодарский край, Республики Бурятия и Карелия и др.

Архангельскую область можно также назвать одним из регионов-пионеров в этом деле. Прежде всего, в Архангельской области по-

явились два очень перспективных проекта, которые реализуются в рамках федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма». Два туристско-рекреационных кластера Архангельской области – «Беломорский» и «Котлас – Сольвычегодск» – получили поддержку на федеральном уровне. Кластер в данном контексте – это нескольких туристических объектов (ресторанов, гостиничных комплексов, торгово-развлекательных и досуговых центров), объединенных в единый комплекс. Это достаточно хороший механизм государственно-частного партнерства.

В кластер «Беломорский» вошли Архангельск, Новодвинск и Приморский район. Центром его станет столица Поморья, через которую проходит основная часть турпотока в регион. В рамках проекта в Архангельске планируется построить современный бизнес-центр с площадкой для проведения мероприятий международного формата, гостиницей и рестораном; два крупных развлекательных комплекса, будет проведена реконструкция гостиницы «Двина». Кроме того, получат развитие туркомплекс «Малые Карелы» в Приморском районе и «Мечка» в Новодвинске, который станет центром лыжного и горнолыжного отдыха. В рамках проекта также планируется отремонтировать основные автодороги, ведущие к ключевым туристским объектам, обустроить причалы Красной пристани для приема круизных лайнеров.

Второй туристско-рекреационный кластер объединяет территории Котласа и Сольвычегодска. В Котласе планируется создать культурно-парковую зону «Северо-Двинье» с пешеходным бульваром, парком динозавров, арт-галереей, лыжероллерными и велороллерными трассами, зоопарком и крытым аквапарком. Проект предполагает строительство двух современных гостиниц, делового центра, а также манежа с футбольными полями и кортами. На территории Сольвычегодска появятся туркомплекс, сеть гостевых домов, гостиница и ресторан, новая автозаправочная станция.

Реализация двух инвестпроектов рассчитана на 2015–2018 годы. Общая стоимость проекта кластера «Беломорский» составляет 6,4 млрд. рублей, «Котлас-Сольвычегодск» – 2,75 млрд.

Создание кластерной системы позволяет более эффективно развивать туристическую инфраструктуру региона, дает возможность обновить туристические объекты региона.

# ФРАНЧАЙЗИНГ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

**Д. Р. Хазеев,**
**Э. А. Камалова**

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

**Summary.** This article observes the problem of franchising in the republic of Bashkortostan. Companies do the first steps towards the development of franchising as a business activity.
**Keywords:** franchising; business; economy.

За последние десятилетия экономическая политика России была подвергнута значительным изменениям. Постепенно развиваясь, многие предприниматели и компании начали перенимать разные методики и стратегии для продвижения своего товара на рынок и максимизации прибыли. Среди множества экономических моделей и стратегий, особую популярность набирает франчайзинг.

Франчайзинг – это определенная форма продолжительного делового сотрудничества нескольких фирм, при которой компания с уже известным на рынке именем (франчайзер) перепродает права на него вместе с технологией производства или продажи товара или услуги независимым от нее предприятиям (франчайзи) [4]. Основной смысл данной формы состоит в том, что крупная, известная и авторитетная фирма заключает договор с мелкими компаниями и предоставляет им исключительное право на выпуск определенных товаров, их сбыт и оказание услуг под торговой маркой главной компании.

Тем не менее, в правовом регулировании в России термин «франчайзинг» именуется коммерческой концессией.

Следует отметить, что франчайзинг на сегодняшний день является одним из популярных способов ведения бизнеса, который позволяет повысить эффективность малого бизнеса, поскольку риски прогореть на начальном этапе минимальны, т. к. предприятия работают под уже известной торговой маркой, и при этом для бизнеса требуется несколько меньше капиталовложений. Таким образом, объединяются достоинства и малого, и крупного бизнеса.

Благодаря франчайзингу, на российском рынке существует множество всемирно известных компаний, таких как: Mcdonalds, Coca-Cola, Pepsi-Cola, KFC, T.J.I. Friday’s, Traveler’s Coffee и т. д. [2, с. 127].

Стоит отметить, что применение франчайзинга в наиболее развитых странах доказало свою эффективность. Для крупных компаний так-

же есть свои преимущества, ведь франчайзинг для них – это еще один способ распространения бизнеса, не говоря о дополнительных доходах.

В настоящий момент развитие франчайзинга остается одним из актуальных и важных вопросов экономики как нашей страны в целом, так и Республики Башкортостан, в частности, поскольку данный вид деятельности поможет развить малый бизнес.

Что касается Республики Башкортостан, то здесь фирмы делают только первые шаги на пути к развитию франчайзинга, как деловой деятельности, несмотря на то, что существует он в регионе уже 10 лет.

Существует проблема его не распространенности, что связано с тем, что местные предприниматели считают данный вид бизнеса достаточно рискованным. Они аргументируют это тем, что в России нет законодательства, которое регулировало бы франчайзинговые отношения. Таким образом, возникает множество споров по поводу покупок франшизы.

Также, существует множество других проблем, связанных с франчайзингом в Республике Башкортостан. Многие франчайзеры жестко диктуют свои правила. Франчайзи приходится проводить множество рекламных кампаний, устанавливать цены, продиктованные владельцем торговой марки.

Сегодня в Башкирии функционируют около 140 000 предприятий малого бизнеса и наиболее популярными видами готового бизнеса являются туристические фирмы, call-центры, фитнес-клубы, магазины одежды и рестораны быстрого питания. Однако в республике франчайзинг не оценен по достоинству. К примеру, не используются агрофраншизы, которые доказали свою эффективность в других российских регионах. Возможно, в Башкирии нужно внедрять бизнес-карты территорий. С помощью франшиз можно повысить конкурентоспособность территорий, выбрав те или иные франчайзинговые программы для конкретных муниципальных образований.

Исходя из вышесказанного, можно прийти к выводу о том, что франчайзинг в РБ следует развивать с целью поддержания малого предпринимательства и, как следствие, развития экономики региона.

**Библиографический список**


1. Ватушин С., Тришин М. Клонирование бизнеса. Франчайзинг и другие модели быстрого роста : монография. – СПБ. : Питер, 2012. – 192с.
2. Франчайзинг. 128 успешных франшиз от известных фирм. – М. : Радар, 2011. – 160 с.
3. Ягудин С. Ю. Венчурное предпринимательство. Франчайзинг. – СПБ. : Питер, 2011. – 256 с.

4. Энциклопедия рынка. Совместное предпринимательство: мировой опыт – практика в России. [Электронный ресурс] // Русско-английский словарь-справочник. Отв. Редактор – академик Отд. Экономики АГН Дякин Б. Г. – М.: ROSBI, 2000, 590 с. URL: http://bizbroker.ru/?r=vocabulary

# IV. LEGAL BASIS OF FINANCIAL AND ECONOMIC RELATIONS AND TAX POLICY

## РАЗЛИЧИЯ ВО ВЛИЯНИИ ФАКТОРИНГОВОЙ ОПЕРАЦИИ НА ФИНАНСОВУЮ ОТЧЕТНОСТЬ ПО РОССИЙСКИМ И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

**Г. М. Вартапетян** *Преподаватель кафедры бухгалтерского учета и статистики, аспирант, Российский государственный социальный университет, г. Москва, Россия*

**Summary.** The article analyzes the reflection of the factoring transactions in parties` of the factoring contract accounting and it's influence on the financial statements according to different condition of the factoring agreement.
**Keywords:** factoring transaction; financial statements; assignment of a receivable; IFRS; RAS.

Современная международная экономическая и политическая ситуация оказывает неблагоприятное воздействие на функционирование отечественных предприятий, в т. ч. за счет сокращения объемов межбанковского финансирования и прекращения доступа к относительно недорогому кредиту. Для большинства торговых организаций (особенно оптовой торговли) характерно использование заемных средств для осуществления деятельности, т. к. они не могут отказаться от коммерческого кредитования своих покупателей с целью сохранения объемов продаж. Это обусловливает потребность в более эффективных методах финансирования оборотного капитала, чем кредит (включая овердрафт как его разновидность). К числу таковых относится факторинг, получивший широкое распространение в зарубежной практике и начинающий активно развиваться в нашей стране. С его помощью обеспечивается ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, снижение рисков поставщиков по поставкам с отсрочкой платежа, а также возможность доступа к рынку капитала тех хозяйствующих субъектов, которым было в этом праве отказано в связи с введенными санкциями.

Так, российский рынок факторинга занял по итогам 2013 г. по совокупному обороту тринадцатое место в мире и восьмое среди европейских стран с показателем 1,9 трлн. руб. Объем мирового рынка

факторинга в 2013 г. составил 2,2 трлн. евро (3 трлн. долл.), увеличившись на 5% по сравнению с предыдущим годом [5].

Для более эффективного и осмысленного использования участниками данной хозяйственной схемы необходимо определять последствия ее применения, направления влияния. Одним из видов такого влияния является финансовая отчетность субъекта. При выходе на международные рынки отчетность, составленная по правилам МСФО, оказывает все более возрастающее значение на финансово-хозяйственную деятельность отечественных предприятий и информация, заключенная в ней, представляется одним из факторов повышения их конкурентоспособности. Использование МСФО позволяет привлечь организации иностранных партнеров и инвесторов, расширить масштабы своей деятельности и усилить экономическую безопасность России в целом. Кроме того, Правительство РФ выделяет МСФО в качестве базового инструмента реформирования национальной системы бухгалтерского учета и отчетности [7, с. 7] при законодательном закреплении требования обязательного составления консолидированной финансовой отчетности согласно МСФО общественно значимыми компаниями [8, п. 1 ст. 3].

В мировой хозяйственной практике под факторингом понимается операция по финансированию поставщика (клиента) товаров, услуг финансовым агентом (фактором) против обязательной или возможной уступки первым денежных требований, вытекающих из договоров купли-продажи товаров, заключаемых между поставщиком и его покупателями (должниками), за исключением договоров по товарам, приобретаемым для личного, семейного и домашнего использования. При этом фактор должен выполнять минимум две из функций: финансирование поставщика (включая предварительное); ведение бухгалтерского учета по указанным денежным требованиям; инкассирование требований; защита от неплатежеспособности должников [2, п. 2 ст. 1].

Российское законодательство аналогом факторинга рассматривает схему финансирования под уступку денежного требования, когда финансовый агент передает или обязуется передать клиенту денежные средства в счет уступки или обязательства уступки денежного требования клиента к должнику, основанного на предоставления клиентом товаров, выполнения работ или оказания услуг. Это требование может быть уступлено фактору также с целью обеспечения исполнения обязательства клиента перед финансовым агентом (п. 1 ст. 824 ГК РФ) [1].

В обоих случаях центральное место занимает уступка (продажа) денежного требования, квалификация и отражение которой приобретает важное значение. Ее условия определяются конкретным соглашением, но в целях рассматриваемой темы необходимо охарактеризовать некоторые классификационные признаки факторинговых опера-

ций. Так, факторинг подразделяется по условиям платежа на безрегрессный (фактор несет риск неоплаты должником денежных требований) и регрессный (клиент несет риск неоплаты должником денежных требований), а по степени конфиденциальности на открытый (должник уведомляется о совершенной уступке) и закрытый (уведомления должника не производится).

Факторинговое соглашение квалифицируется МСФО как финансовый инструмент, поскольку согласно этому договору у одной организации возникает финансовый актив (денежные средства или дебиторская задолженность), а у другой – финансовое обязательство (обязательство передать денежные средства или иные финансовые активы). Таким образом, фактор и клиент приобретают встречные финансовые обязательства и активы (п. 11 МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление-информации») [3].

В российских положениях по бухгалтерскому учету (далее РПБУ) отсутствует понятие «финансовый инструмент», но рассматриваются финансовые вложения. В соответствии с п. 3 ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» к ним относятся государственные, муниципальные и корпоративные ценные бумаги (в т. ч. и долговые, в которых дата и стоимость погашения определена (облигации, векселя)); вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций (в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ); предоставленные сторонним организациям займы; депозиты в кредитных организациях, а также дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования, и прочее [6]. То есть денежное обязательство, переходящее к фактору, является для него финансовым вложением.

По правилам МСФО фактор может признать уступаемую ему дебиторскую задолженность, если договор факторинга заключен и в результате него денежное требование перестает признаваться у клиента (п. 3.1.1 Международного стандарта финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты») [4].

У клиента дебиторская задолженность прекращает признаваться в случае истечения действия прав на потоки денежных средств от этой задолженности либо передачи ее фактору (п. 3.2.3 МСФО (IFRS) 9). При этом передача считается состоявшейся, если права на получение денежных потоков:

- переданы фактору (открытый факторинг);

- сохранены у клиента, но имеется обязательство выплатить поступающие денежные средства фактору, с одновременным выполнением условий: а) клиент не имеет обязательства выплачивать суммы фактору, если он не получит эквивалентные суммы по уступаемому требованию; б) по договору факторинга клиенту запрещается продавать или отдавать указанную дебиторскую задолженность кому-либо в залог, за

исключением фактора в случае принятия этой задолженности в качестве обеспечения (факторинг в качестве обеспечения); в) клиент принял обязательство перечислять денежные средства без существенных задержек. Таким образом, сохранение права на получение оплаты от должников и дальнейшее перечисление этих сумм фактору возможно при закрытом или агентском факторинге (клиент выступает агентом фактора по инкассированию долга, экономя на стоимости услуг).

Кроме того, важным условием при уступке денежного требования выступает необходимость оценки клиентом степени сохранения рисков владения этой задолженностью (ликвидного, валютного и др.) (п. 3.2.6 МСФО (IFRS) 9). Если практически все риски переходят к фактору, то она признается выбывшей. Эта ситуация характерна для безрегрессного факторинга. В том случае, когда поставщик сберегает контроль над дебиторской задолженностью, но не сохраняет в значительной степени все риски, то она продолжает признаваться в той части, в которой компания продолжает эти риски нести и воспринимать выгоды от указанной задолженности, т.е. участвует в ней. Следовательно без утраты рисков не признается и выбытие денежного требования. Подобная ситуация характерна для регрессного факторинга.

В соответствии с РПБУ для принятия к бухгалтерскому учету фактором уступаемой ему дебиторской задолженности в качестве финансового вложения необходимо единовременное выполнение следующих условий:

- наличие генерального договора факторинга либо иных документов, подтверждающих право требования и право на получение денежных средств по нему;
- переход к фактору финансовых рисков, связанных с уступаемым требованием (риск неплатежеспособности должника, риск ликвидности, риск изменения цены и др.);
- способность приносить фактору экономические выгоды в будущем (п. 2 ПБУ 19/02).

Однако следует отметить, что, несмотря на то, что условие перехода к фактору финансовых рисков для принятия денежного требования к учету, аналогично МСФО, в РПБУ признания доходов поставщиком от уступки или фактором от последующей переуступки приобретенного денежного требования отсутствует такой критерий, как переход рисков на приобретателя (см. ПБУ 9/99). В соответствии же с МСФО компания может признать доходы только при условии, что она перевела на покупателя значительные риски и вознаграждения, связанные с владением товаром. Если компания сохраняет значительные риски владения, сделка не является продажей и выручка по ней не признается.

То есть критерием признания доходов по РПБУ в отличие от МСФО является передача не контроля, а права собственности на товар (дебиторскую задолженность), что может привести к отличному от МСФО моменту признания выручки от ее продажи. Так, п. 1 ст. 826 ГК РФ выделяет два вида денежных требований, фигурирующих при финансировании под их уступку: существующее (т.е. срок исполнения по которому уже наступил – в бухгалтерском учете отражается как дебиторская задолженность), и будущее (требование, которое возникнет в будущем). Переход будущего требования, в отличие от существующего, не всегда совпадает с датой заключения факторингового соглашения или финансирования. Он связан с наступлением срока платежа по долгу либо определенного события, но не ранее срока платежа.

Исходя из вышесказанного можно заключить, что отражение в бухгалтерском учете операций факторинга без регресса во всех его возможных проявлениях как по РПБУ, так и по МСФО предусматривает выбытие денежного требования с баланса клиента. По операциям же факторинг с регрессом МСФО в отличие от РПБУ не предусмотрено перехода денежного требования к дебитору, что может оказывать существенное влияние на показатели ликвидности фактора до момента погашения долга. У клиента, в свою очередь, эти показатели могут стать завышенными (в случае высокой степени надежности дебиторов, по которым уступается задолженность на условиях факторинга с регрессом), что может отразиться на принятии экономического решения пользователями финансовой отчетности.

**Библиографический список**


1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: часть вторая от 26.01.1996 № 14-ФЗ: с изм. и доп. // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=156602;fld=134;dst=4294967295;rnd=0.7878882085215155;from=148659-0 (дата обращения: 26.11.2014).
2. Конвенции ЮНИДРУА о международном факторинге [Электронный ресурс]: Оттава, 28 мая 1988 года // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_4965 (дата обращения: 26.11.2014).
3. МСФО 32 (IAS 32) [Электронный ресурс]: текст стандарта // МСФО журнал. Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты: [сайт]. [2014]. URL: http://www.finotchet.ru/standard.html?id=22 (дата обращения: 26.11.2014).
4. МСФО 9 (IFRS 9) [Электронный ресурс]: текст стандарта // МСФО журнал. Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты: [сайт]. [2014]. URL: http://www.finotchet.ru/standard.html?id=68 (дата обращения: 26.11.2014).

5. Оптимизм в аренду. Факторинг растет быстрее других финансовых сегментов [Электронный ресурс] // Российская газета. URL: http:// http://www.rg.ru/2014/05/06/faktoring.html (дата обращения: 26.11.2014).
6. Приказ Минфина России от 10.12.2002 № 126н (ред. от 27.04.2012) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_131605 (дата обращения: 26.11.2014).
7. Пчелина С. Л., Минаева М. Н. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. пособие. – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. – 256 с.
8. Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «О консолидированной финансовой отчетности» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_149894/ (дата обращения: 26.11.2014).

# ПРАВО ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА НА ДЕЛОВУЮ РЕПУТАЦИЮ

**Л. В. Морозов** *Кандидат исторических наук, Мордовский гуманитарный институт, г. Саранск, Республика Мордовия, Россия*

**Summary.** The article is devoted to the subjective right of a legal entity on business reputation is guaranteed by law a measure behavior and simultaneously measure the possession of social good - the legal safeguards which the law should provide legal subjects in the socio-economic needs.
**Keywords:** law; business reputation; legal entity; a legal guarantee.

Юридическое лицо фактически имеет возможность совершать любые действия, влияющие на формирование и развитие деловой репутации, по своему усмотрению использовать собственную деловую репутацию, разрешать ее использование другим лицам и защищать ее от ухудшения вследствие действий иных лиц, извлекать от использования деловой репутации прибыль.

С другой стороны, данные отношения не урегулированы российским гражданским законодательством. Поэтому, для придания этим реальным возможностям правовой формы, необходимо рассматривать деловую репутацию юридического лица не как охраняемый законом интерес, а установить в отношении нее субъективное гражданское право (с указанием его содержания, пределов осуществления и защиты), закрепить соответствующий ее природе правовой режим [7, с. 139–140].

Исходя из доктринального и законодательного подходов, до сих пор сохранившихся с советских времен, можно заключить, что на де-

ловую репутацию юридического лица распространяется правовой режим охраняемого законом интереса. Результаты анализа положений статьи 152 Гражданского кодекса РФ позволяют сделать вывод, что закон всего лишь защищает деловую репутацию в случае распространения каких-либо ложных порочащих сведений. С другой стороны, существует возможность трансформации деловой репутации юридического лица посредством предоставления права на ее использование, следовательно, как минимум, закон должен установить правила такого использования в виде правового регулирования, а право на защиту не должно ограничиваться защитой только в случае распространения порочащих сведений [1, с. 1010–1011].

Получается, что в настоящее время лицо не может совершать каких-либо действий в отношении своей деловой репутации, не может требовать от третьих лиц совершения определенных действий.

Между тем еще О. С. Иоффе отмечал, что потребность в субъективном праве возникает тогда, когда совершение действий, дозволенных данному лицу оказывается невозможным без содействия или устранения противодействия (реального или возможного) иных лиц, определяя субъективное право как право управомоченного на поведение обязанного лица [4, с. 83].

Если анализировать позиции современных цивилистов, то можно прийти к выводу, что субъективное гражданское право является юридически обеспеченной возможностью управомоченного лица требовать от обязанного лица такого поведения, при котором управомоченное лицо может беспрепятственно удовлетворять свои потребности за счет материальных или духовных благ. При этом значимые реальные общественные отношения, входящие в предмет гражданского права, должны быть урегулированы посредством закрепления за участниками этих общественных отношений соответственных субъективных прав и обязанностей [5, с. 96–98].

В контексте рассмотрения данного вопроса, обратим внимание на то, что по поводу деловой репутации юридического лица могут складываться относительные общественные отношения, которые, в свою очередь, регулируются, как мы уже установили ранее, закреплением за субъектами субъективных прав и обязанностей.

Исходя из изложенного, очевидно, что такая усеченная позиция доктрины и законодательства, которая имеет место сегодня, представляется далеко не совершенной и не адекватной тем отношениям, которым требуется регулирование. Гражданское право должно расти вместе с ростом юридической личности и экономических отношений, регулировать те гражданско-правовые отношения, которые объективно нуждаются в таком регулировании.

Имущественные свойства деловой репутации юридического лица позволяет сделать вывод о том, что право юридического лица на деловую репутацию должно быть признано позитивным законом и является субъективным гражданским правом, которое имеет свое содержание, пределы осуществления и защиту. В то же время такой вывод дает основания для правового регулирования деловой репутации.

Отметим, что вывод о необходимости признания и закрепления в гражданском законодательстве права юридического лица на деловую репутацию исходит не только из теоретического обоснования такой потребности, но и из положений норм международного права, которые в силу части 4 статьи 15 Конституции Российской Федерации [5] являются составной частью отечественной правовой системы. В этой связи следует обратить внимание на статью 12 Всеобщей декларации прав человека [2], в которой закреплено субъективное право на деловую репутацию, и статью 17 Международного пакта о гражданских и политических правах, предусматривающую положения о недопустимости незаконных посягательств на честь и репутацию [6].

Несмотря на то, что данные нормы имеют слишком общий характер, они являются определяющими векторами развития законодательства договаривающихся стран и должны учитываться при разработке и принятии правовых норм.

Таким образом, субъективное право на деловую репутацию – гарантированная законом мера поведения и одновременно мера обладания социальным благом – та юридическая гарантия, которую закон должен предоставить субъектам права в силу социально-экономической потребности.

**Библиографический список**


1. Брагинский, М. И., Витрянский, В. В. Договорное право : в 4 т. – М. : Гардарики, 2011. – Т. 3.
2. Всеобщая декларация прав человека (принята Генеральной Ассамблеей ООН 10.12.1948) // Российская газета. – № 67. – 1995.
3. Гражданское право : учебник : в 3 т. - 7-е изд., перераб. и доп. / В. В. Байбак, Н. Д. Егоров, И. В. Елисеев [и др.]; под ред. Ю. К. Толстого. – М. : Норма, 2009. – Т. 1.
4. Иоффе, О. С. Избранные труды : в 4 т./ О. С. Иоффе. – СПб. : Нева, 2003. – Т. 1.
5. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 г. (в ред. от 05.02.2014 г.) // Собрание законодательства РФ. – 2014. – № 9.
6. Международный Пакт от 16.12.1966 «О гражданских и политических правах» // Бюллетень Верховного Суда РФ. – № 12. – 1994.
7. Сенчищев В. И. Объект гражданского правоотношения // Актуальные вопросы гражданского права / под ред. М. И. Брагинского : сборник статей. – М. : Норма, 1998.

# ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА В «КОНВЕРТЕ»

**Ф. У. Мухаметлатыпов,** *Доктор социологических наук, профессор,*

**З. Д. Миргаязова** *студент,*

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

**Summary.** The article reflects the problem of payments «gray» wages, which show a very disturbing situation in all of Russia. It is disclosed the causes and consequences of payment of wages in the «envelopes», made the observation, as a result of which are designated in what area most often it happens. It is identified the need for the inclusion of such agencies as the police and the State Labour Inspectorate to solve this problem, as this is a violation of the constitutional rights of citizens and of social protection of workers.

**Keywords:** salary; taxes; employers; employees; State Labour Inspection; unofficial salaries.

В России наболела, повсюду встречающаяся проблема выплат теневых заработных плат, особенно в сферах малого и среднего бизнеса. В настоящее время, огромное количество работников получают такие виды заработных плат:

- белая – официальная (работник получает ее, заключая трудовой договор);

- черная, когда работник не заключает договор и получает заработную плату из рук в руки;

- серая, когда работник получает две зарплаты, то есть одна по ведомости, а другая, превышающая официальную, «в конверте».

Таким образом, работодатель уменьшает выплату налогов и страховых взносов, что является налоговым правонарушением и нарушением прав граждан. И как следствие, сотрудники лишены права всех социальных гарантий, предусмотренных Трудовым кодексом Российской Федерации и достойной пенсии в будущем. Говорить, что эта проблема приобрела повальный характер, значит, не говорить ничего, но, к сожалению ее нелегко устранить.

Проблема конвертной системы – массовое явление, но это далеко не единственное нарушение в сфере трудового законодательства. Возникает вопрос: какие же последствия для работника, который получает заработную плату «в конверте»?

Во-первых, не заключен трудовой договор, а значит нет записи в трудовой книжке, при любом конфликте с работодателем работник рискует остаться без зарплаты;

Во-вторых, нет отчислений из заработной платы в фонд обязательного медицинского страхования и в пенсионный фонд, вследствие чего, работники рискуют остаться без стажа для будущей пенсии, лишиться или не получить в полном размере пособий по временной нетрудоспособности, налоговых вычетов при покупке квартиры, при оплате образования детей, при получении платных медицинских услуг, возникнут проблемы и при получении кредита.

Для работодателя тоже есть последствия:

- при нанесении ущерба имуществу работодателя, возмещение работником вреда, будет вычитываться из размера «белой» заработной платы.

- такое правонарушение, в случае проверки, послужит причиной наложению штрафа.

Эта проблема существовала и существует и вся необходимость давать отчет в своих действиях ложиться и на сотрудника, и на работодателя. Проблема в том, что работники не обращаются в налоговые органы, а начинают обращать внимание на грозящую опасность только тогда, когда работодатели начинают их увольнять, безо всяких причин, на свое усмотрение.

Таким образом, эту проблему необходимо решать, но успех зависит от каждого гражданина. Каждый работник может сообщить о выплатах серых заработных плат, о нарушении работодателей в виде удержаний и перечислений в бюджеты страховых взносов и подоходного налога на заработок работника. Не стоит забывать о том, что государство предприняло меры по пресечению конвертной системы, теперь привлекаются к уголовной ответственности не только работодатели, но и работники (в качестве соучастников).

## АЛГОРИТМ РАСЧЁТА ДИАПАЗОНА СРЕДНЕКВАДРАТИЧЕСКИХ ОТКЛОНЕНИЙ ОТ СРЕДНЕОТРАСЛЕВОГО ЗНАЧЕНИЯ ФИНАНСОВОГО КОЭФФИЦИЕНТА

**Е. О. Сергеев**

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

**Summary.** The author offers the following term “the diapason of the standard deviations from the industry average value of financial coefficient”, because actual values of

financial coefficients depend heavily on the specificity of the industry. The article focuses on the actual problem of how to calculate the diapason of the standard deviations from the industry average value of financial coefficient. These diapasons in accordance with the industries may be used by all users of financial reports.
**Keywords:** algorithm; diapason; standard deviation; industry average value; financial coefficient; company; stage; dynamic series; industry; calculation.

Известно, что для финансовых коэффициентов установлены нормативные значения. Однако фактические значения финансовых показателей сильно зависят от специфики отрасли, в которой работает конкретное предприятие. Поэтому необходимо сопоставление не только с нормативными, но и с отраслевыми показателями конкурентов.

В качестве решения вышеуказанной задачи автор предлагает термин «диапазон среднеквадратических отклонений от среднеотраслевого значения финансового коэффициента» и алгоритм его расчёта.

Прежде всего, необходимо сформировать динамические ряды для конкретного коэффициента и конкретных отраслей. Очевидно, что расширение числа отчётных периодов, принимаемых к расчёту, будет способствовать получению более уточнённой оценки диапазона [1, с. 15].

Следующий этап – расчёт среднеотраслевых значений по динамическим отраслевым рядам. Если все коэффициенты в ряду положительные, то целесообразнее вычислить среднее геометрическое значение за исследуемый период, потому как геометрическая средняя величина даёт наиболее точный результат осреднения, если задача стоит в нахождении такого значения, которое было бы равноудалено как от максимального, так и от минимального значения [5].

При наличии же в ряду отрицательных чисел вычисление среднегеометрических величин невозможно. Применение средних арифметических также нежелательно, так как средняя арифметическая довольно чувствительна к влиянию экстремальных значений переменной и её значение смещается в сторону экстремальных значений [2]. Экстремальные же значения в рядах финансовых коэффициентов встречаются довольно часто, поэтому предпочтительнее использовать медианные значения, которые не чувствительны к влиянию экстремальных значений. Данный подход является наиболее целесообразным, чем использование среднеарифметического значения, так как среднеотраслевое значение коэффициента должно определять середину диапазона, в котором он изменяется [4, с. 113].

Далее рассчитывается среднеквадратическое отклонение для исследуемого ряда – корень квадратный из дисперсии [3].

И окончательный этап – расчёт нижних и верхних границ диапазона, определяющихся как отклонения от рассчитанного среднеотрас-

левого значения за исследуемый период в пределах среднеквадратического отклонения.

Вышеприведённый алгоритм расчёта диапазона основан на правиле трёх сигм, которое гласит, что вероятность попадания очередного случайного значения в доверительный интервал с заданным значением «± три сигмы» составляет 99,7 %, «± две сигмы» – 95,5 %, «± одна сигма» – 68,3 %.

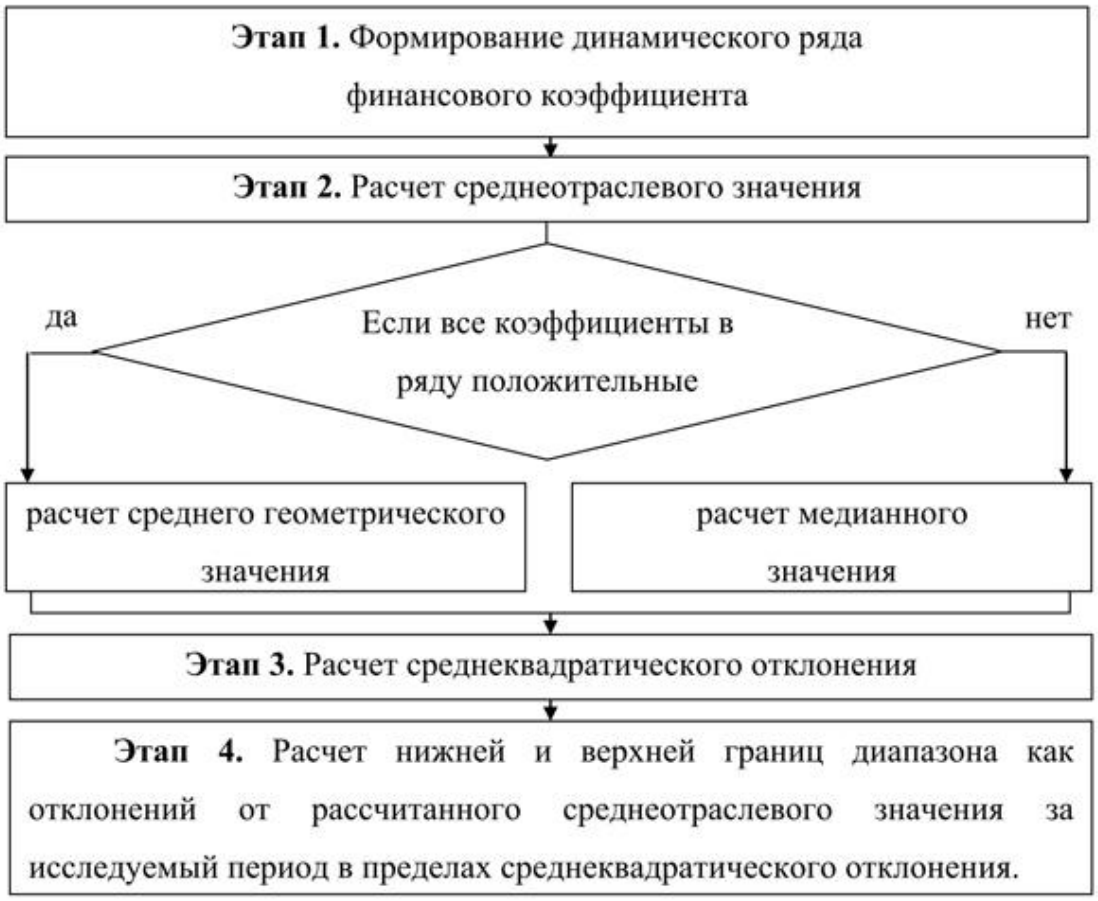
Таким образом, в интервале «± одна сигма» будут находиться 68,3 % предприятий с наиболее приближенными к среднеотраслевому показателю значениями коэффициента.

Автор полагает, что термин «диапазон среднеквадратических отклонений от среднеотраслевого значения финансового коэффициента» наиболее точен, нежели какие-либо другие или термин «диапазон рекомендуемых значений финансового коэффициента», потому как далеко не всегда рассчитанные диапазоны соответствуют рекомендуемым экспертами нормативным значениям, выступающим в роли одних из гарантов безопасности бизнеса.

Ниже представлена блок-схема вышеописанного алгоритма (рисунок 1)[1].

*Рисунок 1*

**Блок-схема алгоритма расчёта диапазона среднеквадратических отклонений от среднеотраслевого значения финансового коэффициента**




[1]Источник: разработка автора

Диапазоны среднеквадратических отклонений от среднеотраслевых значений финансовых коэффициентов имеют самостоятельную ценность. Они могут быть использованы всеми пользователями финансовой отчётности. В частности, банкам для оценки кредитоспособности заёмщика важно знать его реальное место в отрасли.

Самим же организациям вышеуказанные диапазоны нужны для того, чтобы знать финансовые слабости других предприятий отрасли, что позволяет получить конкурентные преимущества. Анализ же сильных сторон конкурентов заставляет изыскивать способы для укрепления собственного положения.

**Библиографический список**

1. Волнин В. А. Коэффициентный анализ состояния ликвидности предприятия // Финансовый вестник. – 2011. – № 4.

2. Дикер Р. Средние величины и показатели разброса // Сайт Санкт-Петербургского Института общественного здравоохранения. URL: http://www.pubhealth.spb.ru/EpidD/epidD3.htm (дата обращения: 11. 10. 2014).
3. Кошевой О. С. Среднеквадратическое отклонение // Блог «Статистика». URL: http://sci-book.com/statistika/srednekvadraticheskoe-otklonenie-28647.html (дата обращения: 30. 10. 2014).
4. Просалова В. С. Проблемы оценки кредитоспособности клиентов коммерческих банков. – Владивосток : ВГУЭС, 2008.
5. Чалиев А. А. Средние величины и показатели вариации // Персональный сайт к. э. н. Чалиева А. А. URL: http://chaliev.ru/statistics/srednie-velichiny-i-pokazateli-variatsyi.php (дата обращения: 10. 10. 2014).

# АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРАЧИВАЕМОСТЬЮ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

**Ю. А. Татаровский**

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

**Summary.** Financial statement of trade organization depends on its sales activity. That's why some aspects of forming the sales policy of the company are considered in the article

**Keywords:** financial statement analyses, accounts receivable, marginal income, sales policy.

Финансовое состояние торгового предприятия во многом зависит от организации сбытового процесса. Как отмечалось в предыдущих исследованиях [1, с. 62; 2 с. 12], основным документом, регулирующим процесс продаж на предприятии, является сбытовая политика.

В связи с этим, приобретает актуальность разработка надёжного аналитического обеспечения, гарантирующего принятие верного управленческого решения в области предоставления отсрочки платежа компаниям-контрагентам.

Согласно ряду авторских разработок учёных в данной области [3, с. 126] за последние годы решения относительно формирования сбытовой политики на предприятии строятся на основе анализа маржинального дохода каждой сделки.

*Таблица 1*

**Принятие управленческих решений**
**по формированию портфеля дебиторской задолженности**

| Параметры сбытовой политики | Ситуация | | |
|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 |
| Объём отгрузки | 100 | 105 | 95 |
| Переменные издержки | 75 | 78,8 | 71,3 |
| Маржинальный доход | 25 | 26,2 | 23,7 |
| Длительность отсрочки платежа | 25 | 30 | 20 |
| Среднемесячный маржинальный доход (СМД) | (30:25) х 25 = 30 | (30:30) х 26,2 = 26,2 | (30:20) х 23,7 = 35,3 |

Приведённые в таблице ситуации описывают следующее:

1. Ситуация 1 – предоставление коммерческого кредита суммой в 100 ден. ед. на период 25 дней;

2. Ситуация 2 – предоставление коммерческого кредита суммой в 105 ден. ед. на срок в 30 дней. Увеличение объёма отгрузки на 5 % обосновано повышением цены продукции за счёт увеличения продолжительности отсрочки платежа;

3. Ситуация 3 – предоставление коммерческого кредита суммой в 95 ден. ед. на двадцатидневный период. Снижение объёма отгрузки в денежном выражении вызвано предоставлением пяти процентной скидки за досрочное погашение покупателем своей задолженности.

В целях наглядности данного примера предположим, что количество отгруженной продукции в натуральном выражении во всех ситуациях одинаково, а динамика переменных издержек в ситуациях 2 и 3 повторяет динамику объёма отгрузки.

Из приведённого примера видно, что для организации выгодно и с позиции обеспечения финансовой устойчивости более оправдано сокращать длительность отсрочки платежа, тем самым увеличивая оборачиваемость денежных средств, даже ценой снижения объёмов продаж. Однако эта ситуация имеет ряд существенных недостатков. Во-первых, она негативно сказывается на долгосрочных целях любой торговой компании – завоевания как можно большей доли рынка. Современный подход к управлению дебиторской задолженности рассматривает дебиторскую задолженность в качестве инвестиций в создание сбытовых каналов продукции предприятия. К тому же наличие негибкой кредитной политики даёт сигнал конкурентам к захвату рынка. Во-вторых, принятие управленческих решений на основе мар-

жинального дохода не всегда верно, так как не принимаются в расчёт постоянные издержки предприятия, удельный вес которых в сумме общих затрат предприятия снижается с ростом объёмов производства.

Использование показателя среднемесячного маржинального дохода (СМД) отражает финансовые интересы компании. Принятию взвешенного управленческого решения будет способствовать анализ реакции со стороны покупателей на изменение длительности отсрочки платежа. Наилучшим индикатором для этого служит показатель эластичности спроса по периоду отсрочки (Э).

$Э = \Delta О\ (\%) / \Delta\ Т\ (\%)$,

Где:

$\Delta О\ (\%)$ – относительный прирост объёма отгрузки в %;

$\Delta\ Т\ (\%)$ – относительный прирост периода отсрочки платежа.

Возможны следующие характеристики эластичности:

$Э > 1$ спрос эластичен, покупатели положительно реагируют на увеличение отсрочки платежа, данная ситуация благоприятна для наращивания портфеля дебиторской задолженности за счёт увеличения сроков отсрочки платежа;

$Э = 1$ единичная эластичность спроса, ситуация крайне редкая на практике, также является сигналом для предприятия наращивать портфель дебиторской задолженности за счёт увеличения сроков отсрочки платежа;

$Э < 1$ спрос неэластичен, компании не целесообразно отвлекать средства из оборота на более длительный период, следует пересмотреть ассортиментную политику.

| $Э > 1$ | $Э = 1$ | $Э < 1$ |
|---|---|---|
| $\Delta\ Т\ (\%) < \Delta О\ (\%)$ | $\Delta\ Т\ (\%) = \Delta О\ (\%)$ | $\Delta\ Т\ (\%) > \Delta О\ (\%)$ |
| Сигнал к наращиванию портфеля дебиторской задолженности за счёт увеличения периода отсрочки платежа, возможен переход к агрессивной сбытовой политике | | Сигнал к сворачиванию агрессивной сбытовой политики, пересмотру ассортимента компании |

Таким образом, представленный подход к определению финансовой возможности предприятия наращивать портфель дебиторской задолженности строится на получении сведений о целесообразности наращивания, то есть потребности в продукции со стороны конечных потребителей. Совместное использование показателя эластичности спроса по периоду отсрочки с расчётом среднемесячного маржинального дохода будет способствовать сбалансированному принятию решения в отношении сбытовой политики предприятия.

**Библиографический список**


1. Татаровский Ю. А. Аналитическое обеспечение управления портфелем дебиторской задолженности организации // Сибирская финансовая школа. – 2014. – № 3–4. – С. 62–67.
2. Фомин В. П., Татаровский Ю. А. Формирование и анализ показателей финансового состояния организации // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 4 (355). – С. 11–20.
3. Сычева О. Ю. Маржинальный доход как инструмент принятия решений в области кредитной политики предприятия // Труд и социальные отношения. – 2010. – № 12. – С. 125–129.

# V. BANKING AND INSURANCE BUSINESS

## СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ КАК ИСТОЧНИК ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ

**А. Ш. Галимова,**
**Э. Р. Газизова**

*Кандидат экономических наук, доцент,*
*студентка,*
*Башкирский государственный*
*университет, г. Уфа,*
*Республика Башкортостан, Россия.*

**Summary.** his article discusses the concept and motives savings, the structure of incomes of the population. Explores the reasons preventing the transformation of savings into investments.
**Keywords:** conservation; saving behavior; investment resources; savings motives; consumer purposes.

В настоящее время большой интерес для изучения вызывает сберегательное поведение населения, так как стабильный рост экономики государства невозможен без привлечения инвестиционных ресурсов в виде сбережения населения, с чем и связана актуальность данной темы в современных условиях.

Сбережения населения занимают особое место среди экономических явлений, поскольку они объединяют интересы государства, населения и организаций, специализирующихся на предоставлении финансовых услуг. Сбережения населения представляют собой ту часть заработной платы, которая не используется на текущие нужды и откладывается на непредвиденные случаи или обеспечение в старости, на приобретение предметов длительного пользования, дорогостоящих товаров [2].

В настоящее время существенной задачей для государства является повышение инвестиционной активности населения, привлечение дополнительных источников инвестиций внутри страны, и повышение эффективности функционирования рынка сбережений.

На сегодняшний день ситуация со сбережениями у населения в России обстоит следующим образом. Так, объём сбережений на январь 2014 года в сравнений с аналогичным периодом в 2013 году вырос на 17,4 % и составил 20274,8 млрд рублей, из них 68,9 % составляют остатки вкладов в банке, 21,1 % – это сбережения, хранящиеся в

наличных денежных средствах и всего лишь 10 % от всего объёма сбережений представляют из себя ценные бумаги [4].

Рассмотрим структуру использования денежных доходов населения в России в период с 2009–2013 гг. (таблица 1) [4].

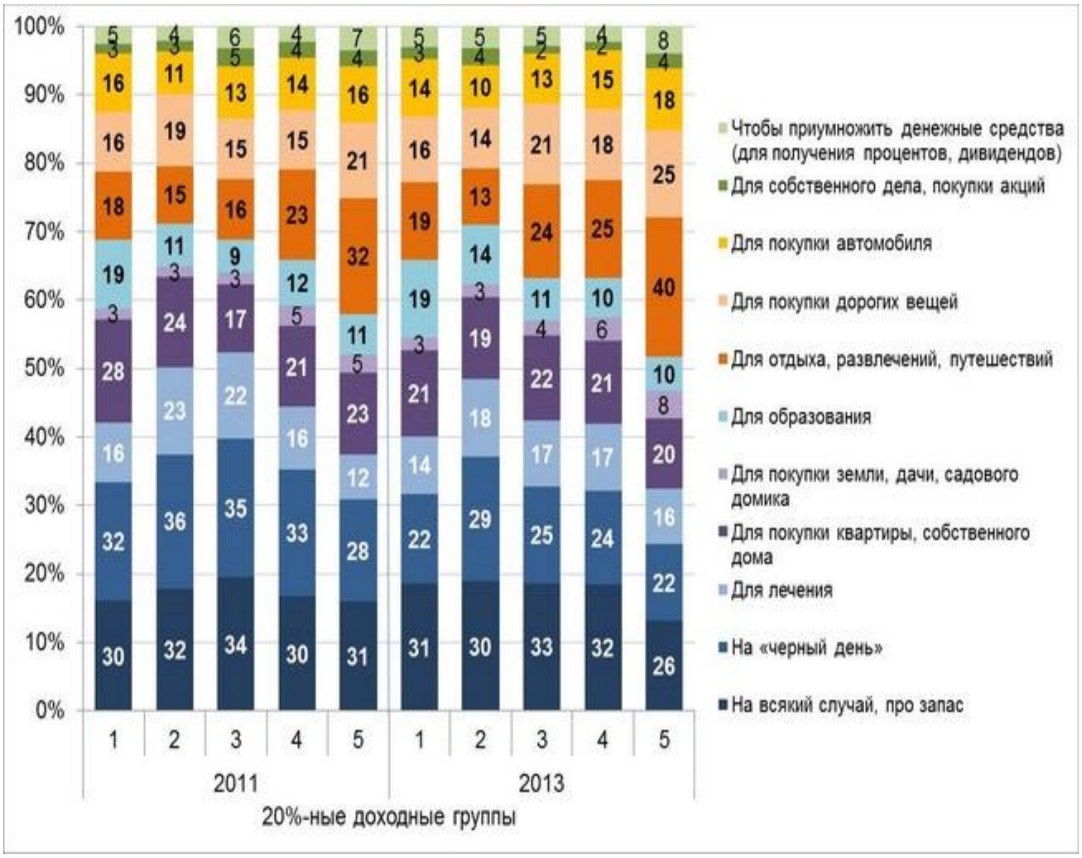
*Таблица 1*

| Всего использовано доходов, (100 %) | 2009 г., (%) | 2010 г., (%) | 2011 г., (%) | 2012 г., (%) | 2013 г., (%) |
|---|---|---|---|---|---|
| Покупка товаров и оплата услуг | 69,8 | 69,6 | 73,5 | 74,2 | 74,0 |
| Оплата обязательных платежей и взносов | 10,5 | 9,7 | 10,3 | 11,1 | 11,4 |
| Сбережения | 13,9 | 14,8 | 10,4 | 9,9 | 9,9 |
| Покупка валюты | 5,4 | 3,6 | 4,2 | 4,8 | 4,2 |
| Прирост или убыль на руках | 0,4 | 2,3 | 1,6 | 0,0 | 0,5 |

Если рассмотреть структуру использования денежных доходов россиян за данный период, то можно наблюдать отрицательную тенденцию в росте объёма сбережений и увеличение расходов на покупку товаров и оплату услуг. Так, по предварительным данным за I квартал 2014 года, объём сбережений в структуре использования составляет всего лишь 0,5 %, при этом 82,5 5 доходов ушли на покупку товаром и оплату услуг.

Как оказалось, большинство россиян копят без конкретной цели, «на всякий случай»: таковых 28 процентов. В то же время 27 процентов опрошенных чётко ответили, что откладывают деньги на покупку жилья. С формулировкой «чёрный день» согласились 25 процентов респондентов. Любопытно, что на открытие своего дела копят всего три процента опрошенных. Столько же участников исследования заявили, что делают сбережения ради того, чтобы приумножить собственный капитал [3].

Рассмотрим мотивы сбережений населения по данным мониторинга НИУ ВШЭ (N =1600).




Для малообеспеченного населения мотивом сбережения денег чаще всего является оплата обучения. Данный мотив указали 19 % респондентов нижней доходной группы и 10–11 % опрошенных – верхней группы. Для обеспеченных групп населения более важными оказываются исключительно потребительские цели сбережений – «для отдыха, развлечений, путешествий», «для покупки дорогих вещей». В 2011 году такой вариант ответа выбирали 53 % респондентов верхней доходной группы, в 2013 году доля таковых возросла до 65 % (против 34–35 % респондентов нижней доходной группы).

В России процесс превращения части дохода населения в сбережения носит особенный характер. Такая особенность выражается, прежде всего, в том, что у населения имеется в наличии значительное количество свободных денежных средств, но при этом экономика страны, в частности сфера производства, нуждается в данных денежных средствах и в результате чего интересы обеих сторон остаются нереализованными из-за отсутствия эффективной системы привлечения сбережений населения в экономику. В итоге хранящиеся дома сбережения населения не приносят дополнительного дохода, который они могли бы получить, и как результат не образуется внутренний инвестиционный источник для экономики страны.

Во многих зарубежных странах существует тенденция населения вкладывать свои денежные средства в такие инвестиционные ин-

ституты, как негосударственные пенсионные фонды, чековые инвестиционные фонды и инвестиционные компании, которые в нашей стране не пользуются популярностью. Также стоит обратить внимание на то, в каком процентном соотношении и на что тратит население свои доходы. В рассмотренной ранее структуре использования денежных доходов население нашей страны тратить около 70 % доходов на покупку товаров и оплату услуг. Существует много причин данного явления. Во-первых, низкий и средний уровень доходов основной части населения, поэтому люди вынуждены большую часть своих доходов тратить на удовлетворение первичных потребностей. Во-вторых, недоверие населения к банковской системе и к финансовому рынку страны в связи с негативными финансовыми явлениями 90-х гг., такими как обесценивание вкладов, гиперинфляция, падение курса рубля и дефолт. На сегодняшний население чаще всего выбирает как способ инвестиций и накоплений вложение своих сбережений в недвижимость. Безусловно, так поступить себе могут позволить не все, так как необходимо накопить приличную сумму первоначального капитала, при этом обеспеченные слои населения стараются приобретать недвижимость и в зарубежных странах.

Таким образом, сбережения – это важный показатель, элемент уровня жизни, который связан с имеющимися доходами и расходами населения, а так же это один из самых важных источников кредитования и инвестирования экономики [1]. Однако на сегодняшний день существует проблема слабой инвестиционной активности населения, причиной которой служат как финансовая неграмотность населения, так и недоверие, непонимание механизма работы существующих в стране финансовых институтов.

**Библиографический список**


1. Галимова А. Ш., Хатмуллина А. Ф. Денежные сбережения населения как источник инвестиций // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2014. – № 1.
2. Галимова А. Ш. Денежные сбережения населения как источник инвестиций : дис. …канд. экон. наук / Башкирский государственный университет. – 1999.
3. Нигматзянова А. Тратим и сберегаем, но с умом… // Бизнес-журнал РБ. – 2011. – № 7.
4. Российский статистический ежегодник. 2013г. / Федеральная служба государственной статистики. URL: www.gks.ru (дата обращения: 16. 10. 2014).

# ТРАНСФОРМАЦИЯ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНОЙ ЭКОНОМИКИ

**А. Ш. Галимова,**
**О. А. Хамитова**

*Кандидат экономических наук, доцент;*
*студентка,*
*Институт экономики, финансов*
*и бизнеса;*
*Башкирский государственный*
*университет, г. Уфа,*
*Республика Башкортостан, Россия*

**Summary.** Savings of households are one of the most important potential sources, they are also an important indicator of living standards directly related to consumption, income and expenditure of the population. In connection with this great scientific and practical interest to study the saving behavior of households, as well as the factors that determine it.
**Keywords:** savers; household; savings behavior.

Сбережение с давнего времени рассматривалось экономистами как необходимый источник увеличения общественного богатства. Сбережение как отложенное потребление, как рациональное, экономное потребление или производство является важным условием возникновения и накопления собственности, становления и развития «эффективного собственника» как представителя «среднего класса» и гражданского общества. Сбережения, превращённые в инвестиции, считаются необходимым условием экономического роста и экономического развития.

В обычных условиях потребности домохозяйств ограничены из-за нехватки средств в семейном бюджете. Перед потребителем стоит двойственная задача распределения ограниченного бюджета:

1) между потреблением и сбережениями;

2) между огромным разнообразием товаров и массой желаний.

При исследовании домохозяйств используются два уровня. На макроэкономическом уровне рассматриваются в совокупности доходы, потребление и сберегательное поведение домохозяйств. Микроэкономический анализ подразумевает исследование домохозяйств как отдельных единиц.

Домохозяйства имеют только две возможности распорядитьс своими доходами: после уплаты налогов направить их на потребление или сбережение. Причины для сбережений многочисленны и разнообразны, но все они сводятся либо к защите доходов, либо к спекуляции (для биржевых игр).

Существуют две основные предпосылки образования населением денежного запаса:

1) откладывание части денежных доходов для дальнейшего использования в личных потребительских целях, или сбережения.

2) откладывание денежных сумм, предназначенных для индивидуального инвестирования в ценные бумаги, предполагающее опосредованное производительное потребление средств населения, а также другие формы производительного инвестирования (в частности непосредственное приобретение средств производства для осуществления предпринимательской деятельности), или индивидуальное накопление [1].

В настоящее время в качестве наиболее значимых факторов трансформации сберегательного поведения выделяют:

• доходы индивида или домохозяйства (их уровень, структура, регулярность получения) – чем выше уровень дохода, тем больше у индивида возможностей сформировать сбережения;

• финансово-кредитная система (уровень её развития, наличие различных форм вложения средств, доходность от осуществления сбережений и инвестиций, др.).

Трансформация сберегательного поведения – это в равной степени экономический и социально-психологический феномен. При фор-мировании сберегательных практик населения немаловажную роль играют разнообразные субъективные факторы:

– уровень социальной адаптированности,

– социально-политические настроения,

– психологическое состояние граждан [4, с. 24].

Сбережения населения занимают особое место среди социально-экономических явлений. Они являются важнейшим показателем финансовой гармонии между классами, уровня жизни населения, предпринимательских способностей, инвестиций и экономического роста.

Сбережения домашних хозяйств обладают несколькими важнейшими экономическими функциями. Они являются одним из основных внутренних источников финансирования. Поэтому в условиях нарастания долговых проблем ведущих мировых экономик изучение динамики сбережений домашних хозяйств становится чрезвычайно актуальным.

Важное изменение в сберегательном поведении российских жителей в последние годы – это усиление роли страховых мотивов в структуре целей накопления сбережений. Люди чаще начали рассматривать сбережения как страховой запас.

Мнения экономистов по поводу того, что же будет в дальнейшем происходить со сбережениями и потреблением населения в мире, разделились. Одни считают, что рецессия изменила саму

структуру потребления, и сбережения и новая её модификация будут сохраняться на протяжении ещё многих лет. По мнению других экспертов, рост занятости, очередное смягчение кредитных требований и восстановление рынка недвижимости, вероятно, приведут к возобновлению потребительского тренда.

**Библиографический список**


1. Галимова А. Ш. Денежные сбережения населения как источник инвестиций : дис. …канд. экон. наук. – Уфа, 1998.
2. Галимова А. Ш., Урываева О. Е. Сбережения современной молодёжи // Бизнес и общество. – 2014. – № 3.
3. Григорьева Ю. В. Факторы сберегательного поведения российских домашних хозяйств // ВЕСТНИК ОГУ. – 2014. – № 8. – С. 38.
4. Каврук Е. С. Факторы, влияющие на сберегательное поведение населения и снижение сбережений населения в условиях кризиса // Научный журнал КубГАУ. – 2012. – № 56 (02). – С. 45.
5. Щербаль М. С. Моделирование сберегательного поведения населения в условиях нестабильности: эмпирический опыт // Социальная диагностика. – 2013. – С. 60.
6. Галимова А. Ш., Дильмухаметова Ю. И. Особенности сберегательного поведения населения на рынке денежных сбережений // Мир на пороге новой эры. Как это будет? / Институт управления и социально-экономического развития, Саратовский государственный технический университет, Richland College (Даллас, США). – Саратов, 2014. – С. 20–23.


## САТЕЛЛИТНЫЕ СЧЕТА В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ


**Д. Р. Закирова,** *Студентка,*
**Г. И. Япарова-Абдулхаликова,** *старший преподаватель,*
*Институт экономики, финансов и бизнеса,*
*Башкирский государственный университет, г. Уфа,*
*Республика Башкортостан, Россия*



**Summary.** Satellite accounts – a system of indicators for the analysis of any problems. Since the world community is seeking more effective ways to combat poverty and striving to achieve a higher level of health in low- and middle-income countries, the NHA provide a basis for tracking external resources devoted to health care. Health accounts can facilitate monitoring of the use of financial resources through initiatives such as the Strategic Plan of poverty reduction, as well as control the use of resources to implement the program «Millennium Development in the Millennium» and other global initiatives.


**Keywords:** satellite accounts; health care; National Health Accounts; country.

Сателлитные счета представляют систему показателей для анализа конкретных областей в рамках макроэкономических счетов и обобщения различных исследований, проводимых в отдельных областях статистики.

В большинстве своем услуги здравоохранения предоставляются комплексным и меняющимся сочетанием государственных и частных организаций. Для улучшения качества и эффективности системы здравоохранения необходима достоверная информация об источниках и использовании средств здравоохранения в сравнении с другими странами.

Для решения конкретных вопросов относительно состояния системы здравоохранения разработаны Национальные Счета Здравоохранения (НСЗ).

1) Счета здравоохранения отражают текущее использование ресурсов в системе здравоохранения.

2) Счета здравоохранения служат основой для отслеживания внешних источников ресурсов, направляемых на здравоохранение (Стратегический План Снижения Уровня Бедности, контроль использования ресурсов для реализации программы «Цели Развития в Тысячелетии» и пр.).

3) Счета здравоохранения являются средством получения информации, необходимой для разработки лучшей стратегии в сфере здравоохранения.

4) Счета здравоохранения можно использовать для описания потоков ресурсов, их проектирования, анализа того, насколько они содействуют достижению целей системы здравоохранения. Хорошо сделанные счета здравоохранения страны – могут являться вкладом в разработку рациональной политики в сфере здравоохранения [1].

Десятки стран уже реализовали или приступили к внедрению стандартов для счетов здравоохранения, описанных в Системе счетов здравоохранения (ССЗ). Во многих других странах существуют или внедряются счета здравоохранения, основанные на стандартах, подобных ССЗ. Опыт таких стран показывает трудности, возникающие при составлении счетов здравоохранения, которые выходят за пределы национальных границ.

Например, в Австралии ряд услуг лечения в стационарах со специальными приложениями для стран с низким и средним уровнем дохода регистрируется как работа «кабинетов врачей», а не «больниц», что затрудняет кодирование этих услуг как лечение в стационарах. В Нидерландах в функциональных данных отсутствует выделение способов предоставления услуг (стационарный, дневной стационарный, амбулаторный). В Швеции местные муниципалитеты предоставляют

оба типа услуг, и для разделения расходов на два типа нужны исследования использования рабочего времени.

Развитие международных отношений в сфере охраны здоровья Российской Федерации обеспечивается участием Минздрава России в деятельности Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), экономического блока пяти быстроразвивающихся стран (Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика (БРИКС), Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), Форума Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), Шанхайской организации сотрудничества (ШОС).

Россия принимает участие в добровольном пополнении средств Глобального фонда по борьбе с ВИЧ/СПИД, туберкулезом и малярией (далее – Глобальный фонд).

В рамках подпрограммы «Освоение и использование Арктики» и повышение эффективности российского присутствия на архипелаге Шпицберген ведутся научно-аналитические исследования по оценке эпидемиологической ситуации в отношении хронических неинфекционных заболеваний, риска их развития среди населения регионов российской Арктики; выявлению приоритетных неинфекционных заболеваний, наносящих социально-экономический ущерб обществу в регионах Арктики, разработке комплекса профилактических мероприятий, направленных на снижение преждевременной смертности населения российской части Арктики, подверженного воздействию негативных средовых и поведенческих факторов, и улучшению демографических показателей региона [2].

В последние годы наметилась тенденция смены направления двустороннего сотрудничества, по которой Россия в основном была получателем помощи, к равноправному партнерству с наиболее развитыми странами и оказанию помощи развивающимся странам. Подписаны соглашения с такими странами, как США, ЮАР, Никарагуа, Марокко, Норвегией, Францией, Намибией и др.

Основными направлениями международных отношений в сфере охраны здоровья должны стать формирование отношений добрососедства с сопредельными государствами; взаимопонимание с другими государствами и межгосударственными объединениями в процессе решения задач, определяемых национальными приоритетами России в области охраны здоровья.

Приоритетной сферой внешней политики России в здравоохранении остается сотрудничество с государствами-членами Содружества Независимых Государств, Евразийского Экономического сообщества. Важным следует считать также развитие здравоохранения в рамках Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества и со странами Северного партнерства [3].

Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) – крупнейший мировой форум торгово-экономического сотрудничества. В период председательства России в АТЭС в 2012–2013 годы были определены приоритетные направления здравоохранения:

- решение проблем охраны материнства и детства в Азиатско-Тихоокеанском регионе до 2015 года;

- профилактика неинфекционных заболеваний и поддержки здорового образа жизни как факторов социально-экономического развития региона.

В области социального обеспечения и здравоохранения Россия является одним из четырех ключевых участников в Партнерстве «Северное измерение», что обеспечивает защиту интересов страны в стратегически важном географическом регионе [2].

В целях обеспечения устойчивого социально-экономического развития Российской Федерации, одним из приоритетов государственной политики должно являться сохранение и укрепление здоровья населения на основе формирования здорового образа жизни и повышения доступности и качества медицинской помощи.

Таким образом, Концепция развития здравоохранения представляет собой анализ состояния здравоохранения в Российской Федерации, основные цели, задачи и способы его совершенствования на основе применения системного подхода. Концепция разработана в соответствии с Конституцией Российской Федерации, федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, общепризнанными принципами и нормами международного права в области здравоохранения и с учетом отечественного и зарубежного опыта.

Стратегическая цель Программы – обеспечение доступности медицинской помощи и повышение эффективности медицинских услуг, объемы, виды и качество которых должны соответствовать уровню заболеваемости и потребностям населения, передовым достижениям медицинской науки [3].

Таким образом, сателлитные счета позволяют оценить эффективность системы здравоохранения, выявить возможности для ее улучшения, сравнить затраты на здравоохранение с другими странами, что особо важно при определении целей функционирования системы и базы для оценки.

**Библиографический список**

1. Руководство по составлению национальных счетов здравоохранения // ПРЕДИСЛОВИЕ who.int›health-accounts/documentation/.
2. Об итогах работы Министерства здравоохранения Российской Федерации в 2013 году и задачах на 2014 год // Минздрав РФ Федеральная служба по

надзору в сфере здравоохранения и социального развития ФМБА. – Москва, апрель 2014 года.
3. Государственная программа развития здравоохранения Российской Федерации до 2020 года // Распоряжение Правительства РФ № 2511-р от 24 декабря 2012 года.

# THE PROBLEMS OF CREDITING IN THE AGROINDUSTRIAL COMPLEX

**T. A. Paladova,** *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,*
**E. S. Malceva** *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,*
*Maikop State Technological University*
*Maikop, the Republic of Adygheya, Russia*

**Summary:** The article is devoted to the problem of financial support for the development of agro-industrial complex at the regional level in modern conditions. Given a review of development of the considered problem, the mechanisms of its decision.
**Keywords:** agricultural complex; commercial bank, financial stability; agricultural crediting.

The formation and development of the economic potential of the region is impossible without improving the financial mechanism and modernization of individual sectors in the national economy. Particularly acute this problem is shown in the agricultural complex by virtue of the ambiguity of the processes of entrepreneurship development in rural areas, arising imbalances, typical for the functioning of the agricultural market, imperfections of financial, credit, innovation mechanisms in the agricultural sector, not adjustments of legal bases of rural credit organizations functioning.

Agriculture is of particular importance in the regional economy, as it brings together all sectors of the economy to agricultural production, processing and making available to the consumer. Agricultural production creates products that satisfy the primary needs that cannot be replaced.

Agriculture, as one of the economic sectors of the region, at the same time is its multi-purpose sector, uniting a number of life supporting functions of the whole state. On this basis, the role of agro-industrial complex should be viewed from various positions, primarily with economic, social, environmental and political. The role of agriculture in the economy is in the fact that this industry is a multiplier of the development of other sectors of the economy of the region.

Agroindustrial complex - is the basis for the development of the Republic of Adygheya, so its stabilization and activity is one of the most important social and economic tasks. The lack of own financial resources, and limited opportunities of regional budgets do not allow to solve the problems of the financial support to agricultural entrepreneurship subjects completely.

The systems of financial institutions existing in the Russian Federation, presented mainly by commercial banks, have little motivation to expand the range of financial services to small businesses in the agricultural sector.

At present The Public Corporation "Rosselkhozbank" is the only Bank in the republic, the name of which includes the word "agricultural". This financial institution is focused primarily on providing services to the agricultural sector, and for all those whose life and work are anyway connected with agriculture.

The PC "Rosselkhozbank" increases the amounts of funding for the spring field works that is one of the priority activities of the Bank. In order to ensure the success of these works, the fulfillment of tasks on financing agricultural complex and increasing the financial stability of agricultural producers, the PC "Rosselkhozbank" in 2014 has reduced the interest rates on loans for seasonal field works and significantly simplified the credit conditions, it has removed a number of restrictions on guarantees and expanded the list of loan recipients.

However, in our opinion, modern agricultural credit and related institutions are not ready to solve problems, which are formed by practice of management in the country and the changing situation in the world economy. Lack of institutional agricultural credit system which had to be consolidated cash flows of the agrarian sector appeals the need of developing the strategy of creating and expanding the national system of agricultural crediting. For what it should be:

1. Legislatively to define the status of national system of agricultural crediting of the country;

2. To include all commercial banks in national system of agricultural crediting of the country, in the credit portfolios of which the share of specialized (agricultural) clients exceeds 25 %

3. To increase the efficiency of the credit organizations participation in realization the programs of financial improvement of agricultural producers through coordinated and joint resolutions concerning the arising debt problems.

**Bibliography**

1. Avis O. U. Problems of modern agrarian crediting in Russia//Money and Credit. – 4. – 2012. – P. 48–51.

# АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРАХОВОГО ДЕЛА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

**Ж. А. Полунина,** *Доцент,*
**А. А. Михайлова,** *студентки,*
**Я. Г. Глумова** *Белгородский национальный исследовательский университет, г. Белгород, Россия*

**Summary.** This article describes of the most important questions of legal nature of insurance business at the present stage. There are insufficient support of the state, backwardness of the legislation and lack of professional skills.
**Keywords:** insurance business; legislation; professional skills.

Формирование действенного механизма государственного регулирования, неустойчивое законодательство, конкуренция со стороны вновь возникающих финансовых институтов, кризис на межбанковском рынке, существенно подорванное доверие населения к финансово – банковской системе – все это на сегодняшний день является первостепенными задачами государства, так как страхование, как экономическая категория рыночного хозяйства, играет все более значимую роль.

Данная статья посвящена рассмотрению актуальных вопросов правового характера страхового дела на современном этапе. Цель гражданско-правового регулирования на современном этапе становления действенно работающего рынка страховых услуг, создание важных критериев для работы страховщиков, обеспечение и охрана прав, а также интересов страхователей. В России страхование развито еще не на достаточно хорошем уровне. Более того, развитие сектора страхования происходит почти без поддержки государства, так как предпринимаются только отдельные решения, касающиеся страхования. Нормативная база по страхованию, регулирующая финансово-хозяйственную деятельность страховых компаний и включающая несколько кодексов (гражданский, таможенный, торгового мореплавания, воздушный, налоговый, трудовой и др.) [1].

Положения отдельных законов не полностью соответствуют современному этапу развития страхового рынка, а в ряде случаев противоречат быстро меняющейся экономической ситуации в России.

Практически, государственное регулирование развития страхования осуществляется через деятельность Федеральной службы страхового надзора [2]. Оно сводится в основном к принятию мер, направленных на упорядочение деятельности многочисленных страховых организация, а этого явно недостаточно. В связи с имеющимися пробелами в страховом законодательстве Федеральная служба страхового надзора вынуждена осуществлять не только функции государственного регулирования страховой деятельности, но и непосредственно разрабатывать проекты законодательных актов и предложения по различным вопросам страхования. К проведению этой работы привлекаются специалисты страховых компаний, а также представители страховой науки. Еще одной проблемой страхового дела является обеспечение защиты интересов сторон, участвующих в страховании от недобросовестного исполнения принимаемых обязательств. Обеспечить такую защиту может система лицензирования страховых компаний, которая осуществляет надзор за исполнение действенного законодательства в области страхования. Кроме отрицательных моментов правового регулирования страхового дела, имеются и положительные стороны. Прежде всего, страховая политика помогает государству во многом за счет налоговых сборов, которые за тем идут в казну. Страховые резервы, которые формируются в процессе осуществления страхового плана, они выступают в роли инвестиций. Для решения этих проблем, прежде всего, необходима целостная система мер, направленных на подъем этой социально – значимой отрасли, развернутая концепция развития и поддержки страхования. Комплекс мер должен предусматривать предоставление не только государственных гарантий, но и льготных инвестиционных кредитов, создание региональной системы государственной поддержки и бюджетного финансирования.

**Библиографический список**


1. Регулирование страховой деятельности. [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://uchebnik.biz/book/759-straxovoe-delo/12-tema-2-regulirovanie-straxovoj-deyatelnosti.html
2. Государственное регулирование страхования. [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://xreferat.ru/86/4-1-gosudarstvennoe-regulirovanie-strahovaniya.html

# VI. BOOKKEEPING, FINANCIAL ACCOUNTING AND AUDIT

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ КАК ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ КОМПАНИИ

**Л. А.Зимакова,**
**Т. В. Савченко**

*Доктор экономических наук, доцент,*
*доктор экономических наук, профессор,*
*Белгородский государственный*
*национальный исследовательский*
*университет, г. Белгород, Россия*

**Summary.** This article describes the basic elements of the accounting methodology of the simulation, allowing to reach the forecasted balance sheets. The use of different estimates for the compilation of such reports allows you to create a multidisciplinary knowledge base and to provide more effective management of natural resource potential of the company.
**Keywords:** accounting modeling; management; resource potential; accounting.

В условиях возрастающей конкуренции возникает постоянная потребность в совершенствовании методов и инструментов, позволяющих компаниям не только выжить, но занять ведущее положение на рынке. На фоне этих процессов наблюдается развитие и совершенствование системы бухгалтерского учета, которая превращается из системы ретроспективного учета в систему перспективного учета. В силу чего развивается финансовое и бухгалтерское моделирование, сущность которого заключается в моделировании бизнес-процессов через финансы компании.

Изменения, происходящие внутри компании, внешние экономические и политические события могут иметь различные последствия для компании, как с точки зрения налогового регулирования, так и с точки зрения, изменения имущественного состояния компании, отражаемого в бухгалтерском балансе, и все это сказывается на котировке акций компании. Поэтому необходимо вести постоянные контроль за влиянием различных событий и финансово-хозяйственных операций на деятельность и состояние компании путем создания моделей развития ситуации.

Возможности использования моделирования и прогнозирования в рамках ведения финансового учета нашли отражение в работах

И. М. Агеева, И. Н. Богатой, Д. Бодди, В. В. Бочарова, П. Дойля, Р. Коха, О. И. Кольваха, Т. Милбурна, У. Пэйтона, В. И. Ткача, М. В. Шумейко и других авторов[1–4, 6, 8–10, 14, 15]. Но, несмотря на рассмотрение вопросов столь многими авторами, проблемы бухгалтерского моделирования пока еще находятся в стадии разработки.

Методика исследования основана на использовании бухгалтерского баланса как модели имущественного и финансового состояния компании. В качестве начального оператора, характеризующего состояние компании в определенный момент, используются традиционные статьи бухгалтерского баланса: внеоборотные активы, оборотные активы, капитал и резервы, долгосрочные обязательства, краткосрочные обязательства. Прогнозируемые операции и возможные направления развития хозяйственных ситуаций рассматриваются с точки зрения влияния на капитал. Посредством составления укрупненных бухгалтерских проводок результат событий проецируется на итоговые показатели разделов бухгалтерского баланса. Для более объективной характеристики состояния компании могут быть взяты за основу различные подходы к оценке показателей баланса. Все это позволяет составить прогнозный балансовый отчет, характеризующий различные аспекты деятельности компании, и провести проверку устойчивости в различных экономических ситуациях. Использование гипотетических проводок, предполагающих продажу имущества и погашение обязательств, дает возможность использовать в качестве оценочных показателей деятельности стоимость чистых активов и чистых пассивов компании.

Ричард Брэйли отмечает, что если все решения фирмы принимаются разрозненно, в итоге получается «финансовый верблюд» [5]. Поэтому необходимо рассматривать все решения в комплексе и определять каким образом они отразятся на ценности фирмы. Опираясь на мнение Т. Милбурна о ценности фирмы, которая определяется рыночной ценой, складывающейся из экономической балансовой оценки активов и текущей оценки возможностей роста [15] и на мнение Э. С. Хендриксена о возможности упрощения ситуации и уменьшения неопределенности доступными средствами рекомендует путем использования методов приближения (Thumb-rule) (к числу которых относится метод привязки (anchoring) [16], рекомендуется использовать балансовый отчет за отправную точку для прогнозной оценки перспектив развития компании. Но следует учесть, что бухгалтерский баланс предполагает отражение активов и пассивов в соответствии с правилами и стандартами учета на определенную дату и оценка состояния на его основе является ретроспективной. Одновременно с этим, именно на основе балансовой оценки многие инвесторы принимают решения о вложении средств в компанию, о выдаче кредитов и

займов, о возможности вступать в какие-либо взаимоотношения с ней и др. и ключевые финансовые коэффициенты рассчитываются также на основе балансовой оценки. Это доказывает важность балансовой оценки показателей.

Процесс моделирования связан с отображением реальности в плоскости конкретных экономических ситуаций. Claude et Robert Descargues выделяет два подхода к моделировании: дедуктивный, когда модель строится на основе теоретического корпуса, черпающего свои рекомендации в различных аксиоматиках и приводит к гипотетической модели, подвергающейся проверке и индуктивный, модель строится на базе наблюдения эмпирического поля [17].

Мы исходим из того, что основным оценочным показателем деятельности компании является увеличение ценности капитала, значит, все прогнозируемые операции следует рассматривать через призму уменьшения или увеличения капитала. Если в результате операции прогнозируется получение прибыли, то это приведет к увеличению капитала, а, если убыток- то к уменьшению. Таким образом, бухгалтерское моделирование предполагает отражение не всех хозяйственных операций на счетах учета, а только их итогов.

Показатели бухгалтерского баланса отражаются по остаточной или балансовой стоимости, а эта стоимость, в большинстве случаев, не является объективной и соответствующей действительности (например: при оценке имущества кредитными инспекторами, в основу закладывается стоимость возможной реализации, которая существенно отличается от балансовой; наличие инфляции свидетельствует об изменении стоимости денег во времени, значит, балансовая оценка дебиторской задолженности на дату возникновения не соответствует ее реальной стоимости на дату исполнения; реальная цена товаров торговых компаний оказывается выше балансовой стоимости и т. п.). Особенно ярко это наблюдается в условиях наличия инфляции.

Выделяется несколько подходов к развитию теории бухгалтерского учета в части использования различных оценок. Некоторые авторы, например И. В. Серебренникова, Л. А. Зимакова, рекомендуют составлять дополнительный отчеты, ориентированные на менеджеров и позволяющие эффективно управлять ресурсным потенциалом компании [7]. У. Пэйтон, еще в 20-х гг. 20 в., рекомендовал составлять отчеты на основе информации не о прошлых ценах и затратах, а о текущих [8]. Профессор М. Р. Мэтьюс отмечает, что в традиционной модели бухгалтерского учета, основанной на оценке по себестоимости, изменение покупательной способности не предусмотрено. Сложившаяся учетная модель была разработана в расчете на стабильные или незначительно меняющиеся цены. Но ценовые колебания могут оказывать существенное влияние на показатели отчетности в зависимости

от состава активов, способов финансирования и источников доходов и не учитывать этого нельзя [12]. Вопросы оценки по справедливой стоимости, оценки в условиях гипотезы о несовершенных рынках капитала, оценки человеческого капитала, отражения в отчетности гудвилла сегодня особенно актуальны, что находит подтверждение в докладах на конгрессе Европейской ассоциации бухгалтеров.

Развивая данное положение, предлагается вести учет активов и обязательств в различной оценке в рамках стратегического учета и составлять производные балансовые отчеты, в которых отражаются факты, операции и оценки в зависимости от потребностей менеджеров. Для этого могут быть составлены производные балансовые отчеты (маркетинговый, ресурсный, конъюктурный, сегментарный, секционный, бихевиаристический, и др.) которые позволять дать оценку деятельности с различных сторон, наиболее точно определить ценность капитала в условиях неопределенности и риска и послужат основой для принятия грамотных экономически обоснованных решений.

Изменение стоимости чистых активов вследствие изменения оценки активов, прогнозирования различных экономических событий выступает оценочным показателем эффективности управленческих решений, так как прирост чистых активов является основой для роста прибыли, а, следовательно, увеличения капитала и доходности компании.

На основе финансовой концепция капитала, представленной в МСФО: собственный капитал представляет собой инвестированные деньги или инвестированную покупательную способность, можно сделать вывод о значимости и важности расчета чистых активов. М. И. Кутер отмечает, что в соответствии с данной концепцией прибыль является полученной, только если финансовая сумма чистых активов в конце периода превышает финансовую сумму чистых активов в начале периода (с учетом корректировки на величину изъятий и дополнительных взносов владельцев в течение периода). Потоки активов, превышающие суммы, необходимые для поддержания капитала, считаются прибылью на капитал [11].

ЧА= (ВНА+ОА-ЗУ)- (ДО+КО-ДБП- ЦФ), где

ВНА – внеоборотные активы, ОА-оборотные активы, ЗУ-задолженность учредителей, ДО-долгосрочные обязательства, КО-краткосрочные обязательства, ДБП-доходы будущих периодов, ЦФ-целевое финансирование.

Гипотетическая реализация активов и удовлетворения обязательств в рыночных или справедливых ценах, являются важным элементом рассматриваемой методики.

Гипотетические проводки реализации активов базируются на взглядах Т. Лимперга, который создал свою концепцию стоимости, основанную на гипотетическом изъятии: стоимость активов может

быть определена путем вычисления убытков предприятия в случае лишения этих активов. Стоимость активов равняется либо текущим издержкам, либо чистой цене их реализации, в зависимости от того, какая цена окажется наименьшей [8]. В. И. Ткач и М. В. Шумейко развивая данную концепцию подчеркивают, что следует опираться на динамическую теорию бухгалтерского учета, предусматривающую не реализацию каждого актива отдельно, а реализацию активов в совокупности, что может приводить к росту капитала [14].

На этой основе необходимо составить гипотетический балансовый отчет, в активе которого аккумулируются свободные денежные средства при условии хорошей работы, или недостаток денежных средств, при неудовлетворительной работе, а в пассиве отражаются чистые пассивы, как дезагрегированный показатель собственности эффективно работающей фирмы или наблюдается уменьшение капитала, при отрицательных результатах работы.

Чистые пассивы, как показатель оценки собственности впервые был введен профессором В. И. Ткачем и президентом Аудиторской палаты Парижа Ж. Лораном [13]. Чистые пассивы – это источники средств, оставшиеся после реализации активов и удовлетворения обязательств, характеризующих результаты использования капитала и структуру чистых пассивов.

Преимущества оценки собственности на основе показателя чистых пассивов:

- использование нескольких способов оценки позволяет с различных сторон и наиболее реалистично оценить стоимость собственности, что сглаживает грани информационной асимметрии;
- в основу исчисления свободных потоков денежных средств может быть положен принцип гипотетической реализации активов, что является одной из составляющих расчета чистых пассивов.

Итогом является определение ценовой составляющей как разницы между чистыми пассивами по производному балансу и чистыми активами по рыночной стоимости. На данном этапе выявляется - имел ли место прирост стоимости капитала за счет финансово- хозяйственной деятельности и увеличилась ли его ценность.

Таким образом, использование инструментов бухгалтерского моделирования позволяет принимать важные управленческие решения: оперативные, оказывающие влияние на чистые активы в балансовой оценке; тактические, влияющие на чистые активы в рыночной оценке; стратегические с определением влияния на чистые пассивы фирмы в справедливой оценке.

Представленные рекомендации позволят расширить объем и качество информации, аккумулируемой в рамках бухгалтерского учета, ускорят процесс получения обработанных и сгруппированных по раз-

личным признакам данных, улучшат процесс контроля, все это даст возможность наиболее эффективно управлять бизнесом и позволит системе финансового учета подняться на новый уровень, отвечающий современным требованиям.

**Библиографический список**


1. Агеева И. М. Моделирование, финансовый и управленческий учет резервной системы предприятия в условиях раска и неопределенности. – Ростов н/д: Издательство СКНЦ ВШ, 2000. – 132 с.
2. Богатая И. Н. Стратегический учет собственности предприятия. – Ростов н/Д :Феникс, 2001. – 329 с.
3. Бодди Д. Основы менеджмента / пер. с англ.; под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб: Издательство «Питер», 1999. – 816 с.
4. Бочаров В. В. Финансовый инжиниринг. – СПб. : Питер, 2004. – 400 с.
5. Брэйли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2014. – с. 1008.
6. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / пер. с англ.-СПб: Издательство «Питер», 1999. – 560 с.
7. Зимакова Л. А., Серебренникова И. В. Использование инструментов бухгалтерского моделирования для определения синергетического эффекта на преддоговорной стадии выполнения заказа // Финансовая аналитика : проблемы и решения. – 2014. – № 13 (199).
8. Классики менеджмента / под ред. М. Уорнера; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб : Питер, 2001. –1168 с.
9. Кох Р. Менеджмент и финансы от А до Я. – СПб : Питер, 1999. – 496 с.
10. Кольвах О. И. Моделирование бухгалтерского учета. Ситуационно-матричный подход. – М. :Вузовская книга, 2010. – 336 с.
11. Кутер М. И. Уточнение понятий собственного капитала, доходов и расходов отчетного периода // Бухгалтерский учет. – 2003. – № 19.
12. Мэтьюс М. Р. Теория бухгалтерского учета : учебник; пер. с англ.; под ред. Я. В. Соколова, И. А. Смирновой. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1999. –663 с.
13. Ткач В. И. Инициативный семинар по России. – Париж: Европейская комиссия ЕЭС, 1997. – 82 с.
14. Ткач В. И., Шумейко М. В. Инжиниринговая теория бухгалтерского учета: Квалиметрический учебник. – Азов : ООО «АзовПечать», 2013. –460 с.
15. Финансы: Серия «Мастерство» / пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 1998. – 560 с.
16. Хендрексен Э. С., Ван Бред М. Ф. Теория бухгалтерского учета : пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 576 с.
17. Encyclopedie de Comptabilite, Controle de Gestion et Audit. – Paris: Economica 49, rue Hericart, 75015. – 839 p.

# VII. MARKETING

## МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ ОБЩИХ ТЕНДЕНЦИЙ РЫНКА СЛАБИТЕЛЬНЫХ ПРЕПАРАТОВ

**И. В. Бушуева,** *Кандидат фармацевтических наук, доцент,*
**О. В. Гетало,** *кандидат фармацевтических наук, доцент*
**Н. В. Кандыбей** *ассистент,*
*Запорожский государственный медицинский университет, г. Запорожье, Украина*

**Summary.** In the article the questions connected with development of market laxatives medicines. The study examined quantitative characteristics of the respondents, the ratio of consumer activity among age groups, the frequency of the order of laxatives medicines.
**Keywords:** respondent; laxative drug; consumer activity.

Сегодня фармацевтический рынок Украины широко представлен фармакотерапевтической группой слабительных лекарственных средств различных фармацевтических фирм. Фирмы – производители постоянно совершенствуют и расширяют существующий ассортимент препаратов исследуемой группы [1]. При всем многообразии фирм – производителей слабительных препаратов, нами изучалось состояние потребительской активности относительно конкретных наименований препаратов фармакотерапевтической группы, а именно тех, которые выпускает фармацевтическая фирма «Берингер Ингельхайм».

Для количественной оценки этого явления нами предложен опосредованный коэффициент потребительской активности. Под ним мы понимаем отношение частоты упоминания отдельного показателя активности к общей сумме упоминаний всех показателей данной группы (определенных на основе опроса экспертов – провизоров, осуществляющих заказ и продажу товаров потребителю).

Математическая интерпретация коэффициента имеет следующий вид:

$$K_{Ca} = \frac{f_{mi}}{\sum_{i=1}^{n} f_{mi}}$$ , где

$К_{Ca}$ – коэффициент потребительской активности;

$F_{mi}$ – частота упоминания отдельного показателя активности;

$\sum_{i=1}^{n} f_{mi}$ - сумма упоминаний всех показателей данной группы.

При обработке анкетных данных, присланных экспертами, мы получили следующую картину количественно характеристики респондентов (табл. 1).

*Таблица 1*

**Количественные характеристики респондентов**

| №п/п | Показатель | Значение показателя | №п/п | Показатель | Значение показателя |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. | Число респондентов (абсолютное число) | 99 | 4. | Стаж работы по специальности: | |
| 2. | Должность респондентов (в %) | | 4.1. | max | 45 |
| 21. | Провизоры | 88,9 | 4.2. | min | 1 |
| 22. | Заведующие аптекой | 11,1 | 4.3. | Средний | 14,9 |
| 3. | Возраст (лет) | | 5. | Квалификационная категория (в %) | |
| 11 | max | 68 | 5.1. | Высшая | 13,1 |
| 32. | min | 22 | 5.2. | Первая | 25,3 |
| 33. | Средний | 39,2 | 5.3. | Вторая | 6,1 |

При обработке анкетных данных было определено, что более половины опрошенных не имели квалификационной категории.

*Таблица 2*

**Состояние потребительской активности относительно препаратов исследуемой фармакотерапевтической группы**

| № п/п | Наименование слабительных лекарственных средств | $K_{Ca}$ |
|---|---|---|
| 1. | Гутталакс | 0,187 |
| 2. | Форлакс | 0,146 |
| 3. | Сенадексин | 0,141 |
| 4. | Регулакс | 0,134 |
| 5. | Сенаде | 0,132 |
| 6. | Бисакодил | 0,131 |
| 7. | Дюфалак | 0,130 |

Как видно из таблицы 2, наибольшей потребительской активностью пользуются гутталакс, форлакс, сенадексин. регулакс, сенаде,

бисакодил. Дюфалак вызывают меньшую заинтересованность у потребителей.

В результате изучения коэффициента потребительской активности среди возрастных групп населения было определено, что препарат гутталакс чаще всего пользуется спросом у взрослого населения, а бисакодил – у людей гериатрического возраста.

Изучение частоты заказа слабительных лекарственных средств показало, что 38,4 % опрошенных респондентов заказывают их один раз в месяц, 30,3 % – один раз в две недели, 17,2 % – один раз в неделю и 5,1 % – два раза в неделю. Остальные респонденты заказывают лекарственные средства исследуемой нами фармакотерапевтической группы по мере необходимости.

Кроме того, исследуя полученные данные, нами было определено, что более 2/5 опрошенных респондентов (43,4 %) при заказе лекарственных препаратов данной группы пользуются услугами двух фирм – поставщиков, 1/2 (28,3 %) – одной. Остальные заказывают слабительные средства в 3–9 фирмах.

**Библиографический список**

1. Левоцкая О. Р., Гром О. Л., Громовик Б. П. Конъюнктура рынка специфических слабительных препаратов // Провизор. – 1998. – № 17. – С. 20–24.

## ОСТРАЯ НЕХВАТКА ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ РАБОЧИХ И ИНЖЕНЕРОВ В РОССИИ

**А. Э. Галина,**
**В. С. Тиракьян**

*Кандидат социологических наук, доцент*
*студент,*
*Башкирский государственный университет, г. Уфа,*
*Республика Башкортостан, Россия*

**Summary**. This article about important problem of deficiency in experienced workers.
**Keywords**: eminently qualified; experienced worker; labour-market.

После распада советского союза мы едва не потеряли самый важный элемент развития и процветания любой страны, это сильная и хорошо организованная система начального, среднего, среднеспециального и высшего образования, которая являлась одной из лучших в мире. Советское образование внедряло в умы своих выпускников не только углубленные знания марксистко-ленинской идеологии, но и сопровождало процесс обучения постоянной производствен-

но – полевой практикой. Кроме того, нельзя не отметить явно выраженный технически-инженерный уклон всего процесса обучения, в советском союзе была создана уникальная сеть научно-исследовательских институтов, конструкторских бюро, вузовских лабораторий и лагерных конструкторских бюро. Инженеры – гордость советского союза. Российское образование – обширная система образовательных учреждений, подчиненных единому стандарту. Нельзя не отметить перекос в Российском образовании, когда гуманитарные профессии преобладают над техническими в своей доступности и количестве поступающих абитуриентов. Дефицит инженерных кадров в России – это естественный и неминуемый итог, к которому мы шли 25 лет.

Рынок труда просто завален специалистами, которые попросту не нужны, Работодатели вынуждены самостоятельно готовить кадры (примером этому может стать крупнейшее в стране моторостроительное объединение – УМПО, предприятие самостоятельно готовит вновь прибывших сотрудников и обучает их за свой счет). Инженеров не привлекает ни высокая заработная плата (а в целом она на 30–50 % выше) [1], ни расширенный социальный пакет (увеличенный объем ДМС), ни комфортные условия труда и предоставление общежитий. Инженеров в стране попросту нет. Уфимский завод «гидравлика» уже не первый год стоит на грани банкротства, в системе обучения инженерного персонала активно использует наставничество, как способ получить необходимые кадры [2]. Для улучшения качества образования в России необходимо: [3]

- вести строгий учет количества специалистов той или иной специальности;
- принуждать учебные заведения к подготовке нужных специалистов (вводить учебные квоты);
- жестко контролировать процесс обучения, регулярно проводить аттестацию всех преподавателей учебного заведения и всего учебного заведения в целом;
- модернизировать учебные классы, компьютеризировать помещения и создать мини-лаборатории, подконтрольные единой системе лабораторно-испытательных заведений при вузах;
- ввести систему стимулирования и поощрения активных студентов, и талантливых педагогов.
- создать материально-техническую базу для будущего планового трудоустройства всех выпускников.
- создать единую всероссийскую базу данных обо всех специалистах, закончивших когда – либо вуз и суз.

**Библиографический список**

1. Ивановская Л. Л. Организация, нормирование и регламентация труда персонала: – М.: Проспект, 2013.
2. Фобьянчук А. А. Социологические методы исследования в моделировании управленческих решений. – М.: ВЦИОМ, 2012г. ISBN 978-5-9900987-8-7;
3. РБК Еженедельная деловая газета [электронный ресурс] URL: http://rbcdaily.ru/politics/562949981372150 (дата обращения 17.11.14)

# THE INCREASING OF MARKET POTENTIAL OF INNOVATIVE PRODUCTION IN THE INTERNATIONAL FOREIGN MARKET

**A.O. Imikhovich,** *Students,*
**K.U. Surmenkova,**
**E.V. Sumina** *associate professor,*
*Siberian State Aerospace University,*
*Krasnoyarsk, Russia*

**Summary.** Innovations play a big role in economics and consequently, they involve the necessity of promotion of new goods on the markets. A manufacturer tries to enhance and produce larger amount of new production according to his aims as it is the support or improvement of his competitiveness in the market.
**Keywords:** innovation; market; production.

The product which is based on the new technologies and contains significant changes in the production process is considered to be innovative. One of the main advantages is that the consumer can get new possibilities which will contribute to the satisfaction of needs. It is worth noticing that an innovative product has principal difference from existing products. For example, a new model of device is not considered to be innovative but fundamentally it is a new device. For now, innovative product can be GPS-navigator, 4G connection, medicines based on nanotechnologies, sensory regulation of the equipment, products of new biotechnologies, and new fly apparatus for the space tourists. The Boston Consulting Group revealed the list of the most innovative companies for 2014 in the sphere of advanced technologies. Company Apple still stays on the leader line, it provides an innovative product IPod Nano 6G to the market. It is a wristwatch with many integrated functions [1].

Along with the evident advantages of innovative production we can reveal some problems that are connected with the production, distribution and promotion of goods. There are as follows:

- absence of full information about the innovative product;

• perception of principally new model of the goods by consumers though they do not understand its advantages in comparison with analogues (this aspect is urgent in the foreign markets);

• some people often are conservative and do not want to be the first users of the new product and to change an old thing which satisfies their needs;

• relatively high cost of innovative product.

One of the main problems of innovative product promotion in the foreign market is the development or adaptation of communication strategy, the high level of risks, and the lack of effective marketing events. Referring to the experience of some organizations one cannot but note a high degree of risks of the innovative product entering the market: in average about one third of new products suffer a defeat and bring losses instead of expected profit.

These are the factors that lead to success of new goods:

• advantage of these goods over the competitive ones (distinctive features contributing to the new perception from the side of consumers);

• marketing innovation of the company (understanding of buyers behavior, rate of novelty acceptance and sizes of potential market);

• technological novelty.

It can be noted that the only technological advantage and innovations will not be able to provide commercial success in this sphere. Thus, any innovator or innovation company will have to think about the marketing factors.

Due to the diversity of levels of production novelty there are many problems connected with the positioning of the new goods and with consumers' perception of such goods in the market. The goods entering the market should be new as well as not similar with other goods which already exist. The novelty of the new goods is in principal difference from the others.

Nowadays there are some schemes to develop the innovative product that consists of the following steps:

1. There are sources or generation of ideas of new goods. Nowadays we can mark out three main groups which are the sources of new ideas. The first is the market where the organization should refer to the consumers and their preferences and proposals. Besides, the competitors can be included into this group. The organization should always follow the activities of its competitors to make constant changes in the production of goods or to make it better. The second group of sources of the ideas is the organization itself where it is necessary to take into account proposals of workers as well as the representatives of marketing department. There are a lot of trainings to create new ideas, and the most popular among them is the method of brainstorming. The third group is independent sources. They include different fairs, scientific and professional publications.

2. Economic analysis of new production ideas. To promote the idea of new production to the market it is necessary to value it according to the economic and financial indexes which include: expenses prognosis, evaluation of competition, evaluation of required investments and profit.

3. Development of production concept. At this stage the versions of ideas implementation are developed. It consists of future consumer evaluation, main features and characteristics of the new goods, revelation of benefit and differences of new production from other existing goods.

4. Creation of product brand. In case of creation or using of well-known product brands, the company has a chance to get a wide distribution of its production, the public recognition and the possibility to assign higher prices.

5. Marketing. At this stage the evaluation of the goods, its promotion and distribution in small volume to the areas of test marketing take place. These areas are the local area (separate shops), town or television area.

6. Commercial production. This stage is the final one in the scheme of the product development and it includes the introduction of new goods to the mass market.

One of the factors that induce the purchase of innovative products is an evident advantage over the competitive production. Thus, the main task of the innovators (producers) is to persuade consumers in the necessity of purchasing of these goods, and of course, in the significant advantage over already existing goods.

According to the accepted data by Rogers, no more than 2,5 % of consumers belongs to the category of ‘innovators’, those who are interested in purchasing of innovative goods [4]. Other consumers agree to buy the goods after ‘innovators’ evaluation. Thus, ‘innovators’ are the leaders for the rest of the group. The desire and the possibility of the innovator to buy a product is an important moment. The problem is that if the innovative product becomes interesting due to the advertisement it does not mean that consumers are ready to buy it. Positive reviews about the product do not always lead to the purchase. As for the innovators, they do not only express their opinion but also buy it. Thus, as a result the main primary audience among consumers is innovators. In can be noted that from the one hand it simplifies the task of the manufacturer because he should satisfy the needs only of 2.5 % of the total number of consumers, and on the other hand manufacturer has to demonstrate all advantages of this product in full measure and to interest as many innovators as possible.

Therefore, the main trends in increasing of commercial efficiency and marketing potential of innovative products is to create focus groups [2], the participants of which will be provided with the innovative product and will use it during two weeks [3]. The stages of research are as follows: integration of participants into the experiment, introduction of the innovative product, provision of the innovations for usage and reveal of ad-

vantages and disadvantages, discussions of this product by participants, analysis and synthesis of the information, revealed in the course of research, making of conclusions, publishing of the research results for potential consumers in the Internet, television and other mass media sources.

This experiment has an advantage, the humanity will know more about the product not only from the manufacturers but also from the consumers who will not have reasons to hide or embellish features of this innovative product. It will allow reducing the time of the innovative product access to the international market and will increase the possibility to get profit quickly.

**Bibliography**


1. Edition «OKO PLANETY », article «50 the most innovative companies of the world». 29 October 2014 URL: http://oko-planet.su/finances/financesnews/259016-50-samyh-innovacionnyh-kompaniy-mira.html
2. Melnikova O. T. Focus group in marketing. Methodology and technology of high-quality researches in social psychology. – M. : Academy, 2011. – 272p.
3. Prosvetov G. I. Researches of marketing. Tasks and solution. – M. : Alfa-Press, 2009. – 240 p.
4. Publishing house «Image-Media». Article «Specifics of the innovation products sales» 15 November 2014 URL: http://www.sellings.ru/article/31/


## ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИНГА В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ


**И. Р. Кандаурова,** *Кандидат экономических наук, доцент,*
**Е. Р. Тавхитова,** *студенты,*
**В. С. Тиракьян** *Башкирский государственный университет, г. Уфа, Республика Башкортостан, Россия*



**Summary**. Analysis of the use of marketing in innovation and its further impact.


**Keywords**: innovation; innovative marketing; technology.


В наше время одним из двигателем движения экономики, как отдельного предприятия, так и до мирового масштаба, является инуовации. Мы живём в мире, в котором с каждым днём товарные полки заполняются всё более новыми и усовершенствованными товарами и гаджетами, упрощающими нашу жизнь. Ассортимент предлагаемых товаров увеличивается, покупатель становится всё более избалованным, а цель каждого продавца всевозможными способами продать товар. В погоне за этой целью между предприятиями нарастает

конкуренция. Один из основных способов борьбы с ней – маркетинг. В данной сфере есть несколько путей [1, с. 72–73]:

1) инновационная деятельность по отношению к самому товару;
2) инновация путей сбыта товара;
3) инновация в сфере управления предприятия.

Таким образом, существование в современном экономическом процессе невозможна без инновационной сферы. А что есть вообще инновации? Инновации – это внесение усовершенствование того или иного процесса, с целью сделать изобретение более привлекательным и нужным для покупателя [3].

В общих чертах инновационный маркетинг базируется на комплексном подходе к изучению действий потребителя и основных целей и действий производителя. Средствами являются маркетинговые технологии, связывающие покупателя и производителя, для выявления изменяющихся желаний потребителя [2]. К сожалению, в нашей стране такие технологии пока не приобрели большого распространения, ввиду многих ценовых и иных причин. Однако существует мнение, что через пару лет наши рекламодатели будут активно использовать их, так как потребность в инновационном маркетинге возрастает и необходимы различные способы.

Таким образом, инновации в маркетинге представляют способ организации деятельности, направленной на скорейшую продажу нового продукта.

**Библиографический список**


1. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент. – 5-е издание. – СПб : Питер, 2006. – 448 с.
2. Никулина О. В. Маркетинговая концепция реализации инновационных идей // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2009. – № 24.
3. Тисекова О. А. Маркетинг в инновационной сфере: рабочая программа учебной дисциплины. – Оренбург : ОГИМ, 2012. – 24 с.


## THE USE OF IT-SYSTEMS IN MODERN MARKETING: PRECONDITIONS AND SPECIAL CASES


**M. Putilina**

*Master,*
*Belarussian State University of Informatics and Radioelectronics, Minsk, Belarus*



**Summary.** Nowadays you can't find any successful business which doesn't use a variety of marketing and management methods, information and communications technologies and systems. According to the analysis of existing literature and marketing automa-

tion tools, the author suggests a classification of software systems and tools used in the marketing activities of modern companies (with reference to the levels of their marketing activity).
**Keywords:** information and communication technologies; software and marketing automation.

Today the basis of successful existence of any company is the use of information and communication technologies (ICT) and a tendency of business processes automation.

Nowadays, according to the authors opinion, the level of automation is quite high in the sphere of accounting, internal electronic document management, human recourses management, but the use of ICT in marketing is poor.

At the same time it is obvious that the use of software program systems in marketing helps to minimize time expenses (the use of software systems to release time resources), to improve quality (software programs do not allow human errors), to determine the effectiveness of investments in real-time mode, to take into account the specifics of work and specialization of the company (depending on the vendor, software solutions for marketing planning have different objectives and areas of use).

However, despite the presence of the classical concept of marketing information system (MIS), which is already represented not only in scientific publications but in numerous tutorials in marketing, we can say that today there is no generally accepted concept of ICT implementation in marketing activities of the company, nor even established classification to meet a wide range of marketing functions and specializations.

The analysis of literary sources and existing marketing automation facilities, based on the approach of Voronoi A. [1] allowed the author to offer a classification of ICT used in the marketing activities of modern companies (with the connection to the levels of marketing):

*Table 1*

**Classification of ICT used in modern marketing**

| **Type of ICT** | **Description/Purpose** | **The use in accordance with the levels of marketing** | | |
|---|---|---|---|---|
| CRM-systems | Such systems are designed to obtain the maximum possible information about clients and their needs. On the basis of these information companies usually build its organization and strategy for all aspects of business: | + | + | + |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | production, advertising, sales, service, etc. | | | |
| MRM-systems | A class of corporate information systems designed to automate the planning and control of work implementation (including advertising campaigns) in marketing, advertising and corporate style. | | | + |
| ERP – systems | Such systems provide an integrated real-time view of core business processes, using common databases maintained by a database management system. ERP systems track business resources — cash, raw materials, production capacity — and the status of business commitments: orders, purchase orders, and payroll. | | | + |
| HelpDesk-systems | These systems serve for automation of customer inquiries implementation. Today the majority of HelpDesk systems are online, or provide web-client interface. In marketing such systems are mainly used for monitoring complaints from customers related to product quality. | | | + |
| BI- systems for the analysis of sales and products | The systems for improvement of the efficiency of business decisions based on business data. In a situation of huge companies with large data setsand thousands of customers, data analysis becomes a key challenge. | + | + | |
| Information and analytical online systems | Systems designed for the following tasks: competitive analysis, information monitoring, tracking attendance estate and traffic, etc. | + | + | |
| Advertising support systems | Software for creating slogans and headlines, media planning, various services for contextual advertising | | + | + |
| Offline to online converters | Software tools and systems to instantly receive information / buy various goods, increase site traffic; commonly used systems in marketing campaigns and social media promotion; systems for tracking goods and their movements. | | + | + |
| Geographic Information Systems (GIS) | These programs allow to visualize (present as a digital map) large volumes of statistical information and analyze sales, customers, competitors - in relation to their physical location. | + | + | |
| Programs for strategic and tactic planning | The area of tasks solved by such systems reflects the name of the group. The user of such programs is the decision maker: Marketing Director, Development Director, etc | + | + | |
| E-mail sendings automation systems | Programs of this group are designed to automate e-mail sendings (up to several thousands or more) | | | + |
| Text processing systems | Traditional programs for text data analyses, forecasting and planning with the use of «simple programs», like Microsoft Office, etc. | + | + | + |
| SMM and brand monitoring services | Brand mentions monitoring, social media, websites reviews, discussions on the discussion forums. Statistical reports with graphs and tabulated data. | | | + |

According to the author's view, this classification fully meets the modern needs and capabilities of marketing activities and can serve as a visual aid for managers and chiefs of companies.

**Bibliography**

1. Voronoi A.. Conference report. 4-th Russian scientific and practical conference "Marketing and business communications. Supermarket of marketing knowledge. "St. Petersburg, 20-21 September 2007

## ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ

**Г. И. Сарварова,**
**Л. Ю. Пашина**

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

**Summary.** Main instruments and methods, which are used in the process of realization of marketing policy by commercial organizations in the Internet are considered in this article. Main features of every part of Internet-marketing are distinguished here effectiveness of Internet-marketing and its uses was carried out.
**Keywords:** Internet-marketing; contextual advertising; e-mail marketing.

В современном мире интернет занимает важное место в жизни человека и с каждым днем возможности его ресурсов становятся все больше и больше.

Это вынудило компании переориентировать свою деятельность в Интернет-сферу. У интернет-маркетинга существуют огромные преимущества, которыми и пользуются современные компании, это: дешевизна продолжительной коммуникации; высокая скорость получения отклика; доступность целевых групп; легкость мониторинга и исследования эффективности коммуникации [1]. Таким образом, Интернет-маркетинг становиться наиболее эффективным инструментом привлечения потребителей, продвижения товара, а также является хорошей базой для проведения различных исследований. Для того чтобы проанализировать данное направление необходимо понять, какое место оно занимает среди прочих маркетинговых коммуникаций. Поэтому кратко охарактеризуем современный рынок маркетинговых коммуникаций в России. Итак, по данным комиссии экспертов Ассоциации коммуникационных агентств России, суммарный объем ре-

кламы в средствах ее распространения за вычетом НДС в 2013 году составил примерно 328 млрд. руб., что на 10.1 % больше, чем в предыдущем году. Объем рынка рекламы в сегменте BTL-услуг составил 90,6 млрд. руб., что на 13 % больше, чем аналогичный показатель 2012 года. В целом прошедший год можно оценить как весьма успешный, и полученные результаты оказались даже несколько выше, чем ожидалось многими экспертами. Таким образом, объем рынка маркетинговых коммуникаций в России в 2013 году составил около 418 млрд. рублей [2]. С каждым годом объемы данного рынка увеличиваются, это позволяет сделать вывод о том, что маркетинговые коммуникации продолжают активно применяться в бизнесе.

Существует масса инструментов интернет-маркетинга, которые позволяют привлечь покупателей на свой веб-ресурс (сайт или блог) и выступает, как рекламная площадка по продвижению товаров и услуг на рынке.

Главным и самым популярным инструментом маркетинга является сайт. Благодаря такому инструменту можно предоставлять потребителям необходимую информацию, рекламировать продукцию, «втягивать» их в процесс общения и многое другое. Второй востребованный инструмент – поисковая реклама. Это текстовые блоки, размещаемые в поисковых роботах. Они, отображаясь в ответ на конкретно заданные пользователем сети Интернет запросы, являются весьма эффективным средством привлечения их на веб-сайты или блоги. Третьим инструментом маркетинга является Email маркетинг. Это индивидуальные рассылки рекламных или иных сообщений клиентам на электронную почту. Особенность такого инструмента состоит в том, что он не требует большого количества затрат, позволяет ориентироваться на определенные сегменты потребителей и выявлять реакцию этих сегментов. Также активно используемым инструментом в интернет-маркетинге является такое направление как работа с социальными сетями. Главная идея такого инструмента заключается в привлечении клиентов для взаимодействия и продвижения продукции. Для этого используются социальные сети, обзоры, чаты, блоги, рейтинги, форумы, онлайн-мероприятия и многое другое.

Таким образом, интернет-маркетинг сегодня становится востребованным способом привлечения потребителей, проведения исследовании, а также является эффективным методом продвижения компании на рынок. Это направление с каждым годом становится популярнее и активно развивается. Объясняется это значительными преимуществами и широким ассортиментом используемых инструментов.

**Библиографический список**

1. Вирин Ф. Ю. Интернет-маркетинг. Полный сборник практических инструментов. – М. : Издательство «Эксмо», 2012.
2. Ассоциация коммуникационных агентств России // [Электронный ресурс] Объем рынка маркетинговых коммуникаций России в 2013 году URL: http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id4044.

# ANALÝZA MARKETINGOVÉ STRATEGIE KÁVA SPOLEČNOSTI

**O. S. Fisakova**

*Studentka,*
*Petrohradské státní univerzity*
*ekonomie a financí,*
*Sankt-Petěrburg, Rusko*

**Summary.** Various marketing strategies of different coffee companies are described and analyzed in this article. Starbucks, McDonald's, and Dunkin Donuts develop technics to stay competitive in the market and to increase the market share. Brand building, aggressive marketing, and partnerships are among their methods.
**Keywords:** marketing strategies; aggressive marketing; brand building; advertisement; partnerships.

Káva je jedním z nejoblíbenějších nápojů v dnešní době.Trh byl dramaticky rozšiřuje v posledních několika letech. Export dnes káva se rovná 20 miliard dolarů. Na trhu je poměrně konkurenční společnosti tak musí přijít s efektivní marketingové strategie uspět. Takové společnosti jako Starbucks, McDonald, a Dunkin 'Donuts byly prozkoumány.

Být lídrem v kávovém průmyslu, Starbucks používá již efektivní marketingové strategie být v horní části. Je zajímavé analyzovat jeho technik a porovnat je s těmi, které používají jiné kávy obry. Starbucks není firma, která používá běžné billboardy či reklamy v novinách k propagaci svých výrobků. Starbucks neprodává kávu jako hlavního produktu; prodají atmosféru pěkné a klidné místo, kde si můžete jít vedle doma nebo v kanceláři. Jejich zákazníci jsou připojeny nejen chutnou kávu, ale útulné a roztomilé kavárny, kde si můžete popovídat s kamarádem nebo čtou svou oblíbenou knihu. Od prvního dne, společnost byla vždy věnovat zvláštní pozornost na potřeby a přání klientů. Tam je zajímavé, že při stavbě kavárny, vedení Starbucks zajišťuje, že neexistují žádné okna na východ, takže není jasné slunce svítí do očí klientů v dopoledních hodinách. Organizace knihy nebo filmové večery, stejně jako charitativní akce pomůže firma budovat komunitu svých zákazníků. Také společnost povzbuzuje klienty k odchodu ohlasy online [2]. Tato marketingová strategie má ten-

denci naplnit život klienta s tolika pozitivních Starbucks zkušenosti jak je to možné, aby Starbucks není jen šálek lahodné kávy, ale něco víc [3]. Kromě toho společnost vždy přidá nové produkty do své nabídky uspokojit různé chutě. Mají přidal snídaně, další občerstvení a menu pro děti.Společnost vybudovala název, který je známý po celém světě a je spojena s chutnou kávou a příjemnou atmosférou. Tato strategie není nic nového; Mnoho firem používá jej. Efektivní a atraktivní reklama hraje důležitou roli při budování značky. McDonald nabízí kávu svým zákazníkům a soutěží s Starbucks, ačkoli jejich marketingové strategie jsou zcela odlišné. McDonald sám vidíte, je místo, kde člověk přijde na své cestě do kanceláře / vysokou školu a vybere si šálek lahodné kávy. Na rozdíl od Starbucks, McDonald aktivně používá agresivní marketing, vysílání reklamy na deskách, v novinách, časopisech, autobusy, a tak dále. Dalším charakteristickým rysem je to, že McDonald nabízí lepší možnosti pro rodiny s dětmi: maminky a tatínky může přijít, vychutnat svůj šálek kávy, zatímco jejich děti vychutnat chutná jídla a hračky. Dalším velkým hráčem je Dunkin 'Donuts, který byl otevřen v roce 1950. První zámoří restaurace byla otevřena v roce 1970 v Japonsku. V současné době její roční obrat 1,8 miliardy kávy po celém světě. Ve svém rozhovoru John Costello, Dunkin 'Brands prezident mezinárodního marketingového oddělení v Dunkin' řekl, že je důležité, aby kombinují oba tradiční a digitální reklamy. Přes 3 a půl milionu lidí stáhnout svou žalobu, protože byla zahájena v roce 2013. V roce 2011 firma zahájila novou marketingovou kampaň s názvem "Já jsem pil 'Dunkin'!" Kdysi mnoho kanálů doručit zprávu zákazníkům takové as rádio, TV, on-line reklamy, sociální sítě, a tak dále.Cílem této kampaně bylo ukázat nadšení fanoušků Dunkin 'a zřídit restauraci, první místo, kam jít na pití kávy. Tam bylo mnoho kandidátů, kteří měli vyprávět příběh o své lásce k Dunkin '. Později téhož roku DD zahájila sponzorství s ESPN. 2014 věrnostní program "DD Perks" umožňuje zákazníkům přijímat odměny za každý nákup. To bylo velmi populární mezi svými zákazníky. Také v roce 2014 DD podepsala smlouvu s Liverpool FC na několik let. Toto partnerství bude mít ve Spojených akcích, tiskové reklamy, a tak dále. Jako součást tohoto partnerství, je soutěž "Název koblihu". Klienti mají vyzkoušet nový druh koblih a přijít se jménem pro to [1].

Káva průmysl výrazně vyvinula během posledních několika let. Rapid globalizace se zrychlil vývoj trhu s kávou, protože se zde více nových vývozních příležitostí pro mnoho zemí.Trhu s kávou se zdá být poměrně nasycený; udržuje vývoj a nabízení nových produktů a služeb pro zákazníky po celou dobu. Na základě výzkumu, můžeme zdůraznit, že přední společnosti používají různé marketingové strategie s cílem udržet si konkurenceschopnost na trhu s kávou.

**Bibliografie**

1. Catherine M. Tucker: Coffee Culture: Local Experiences, Global Connections (Routledge Series for Creative Teaching and Learning in Anthropology) 97, Routledge; 1 edition (December 15, 2010)
2. Howard Behar, Janet Goldstein, Howard Schultz: It's Not About the Coffee: Lessons on Putting People First from a Life at Starbucks, 240-245, Portfolio Trade (April 28, 2009)
3. Julie S Huffaker, Kevin Knox: Coffee Basics: A Quick and Easy Guide,79, Houghton Mifflin Harcourt; 6 edition (November 8, 2010)

# EVALUATION OF THE INTERNATIONAL COFFEE MARKET CONDITIONS

**O.S.Fisakova**

*Student,*
*The St.-Petersburg State Economic University,*
*St.-Petersburg, Russia*

**Summary.** This article includes analysis of coffee market and its conditions for coffee companies. Also, coffee export amounts and prices are compared and analyzed. Statistics were collected over few last years to present accurate research.
**Keywords:** international coffee market; coffee companies; coffee export; prices.

There are enormous business opportunities in the coffee industry, although some segments are more profitable than others. In general, the number of grown coffee exceeded 126 million bags in 2009, while in 2010 total cost was $15.44 billion dollars, based on the research made by the International Trade Centre. According to statistics of the National Coffee Association, American coffee market was estimated in $29 billion in 2011.

The leader in coffee export is Brazil: the total production was 43 484 thousands of bags in 2011 (see table 1). The same year Vietnam exported 20 000 000 bags of coffee. Indonesia, Colombia, and Ethiopia are other leaders in coffee export.

There are several coffee giants that control the market such as Starbucks, Costa, McDonald’s McCafe, and so on. That is why, the competition is oligopolistic. Not long time ago after McDonalds focused on coffee sales, it made several difficulties for Starbucks in 2009, during economic crisis. About 14 000 shops belong to McDonald's in the U.S.A, the company has more customers than Starbucks corporation. Their sales also grew up because of its new breakfast choices in the menu. In 2006, the company sold 15 % more coffee. Another thing that was used by McDonald's in 2008 to win the coffee war was the opening of separate coffee windows in

all cafés in the United States [2]. Undoubtedly, this gave them an advantage over Starbucks. Moreover, the fast food cafe used a lot of aggressive marketing methods that increased their coffee sales enormously. Perhaps, there is enough place for these 2 coffee enemies to be in the market. Besides such strong companies as Starbucks and McDonalds, there is a Dunkin Donuts cafe that has about 5,000 shops in the States. The specific feature of Dunkin' Donuts' chain is that they mainly sell coffee-to-go.

*Table 1*

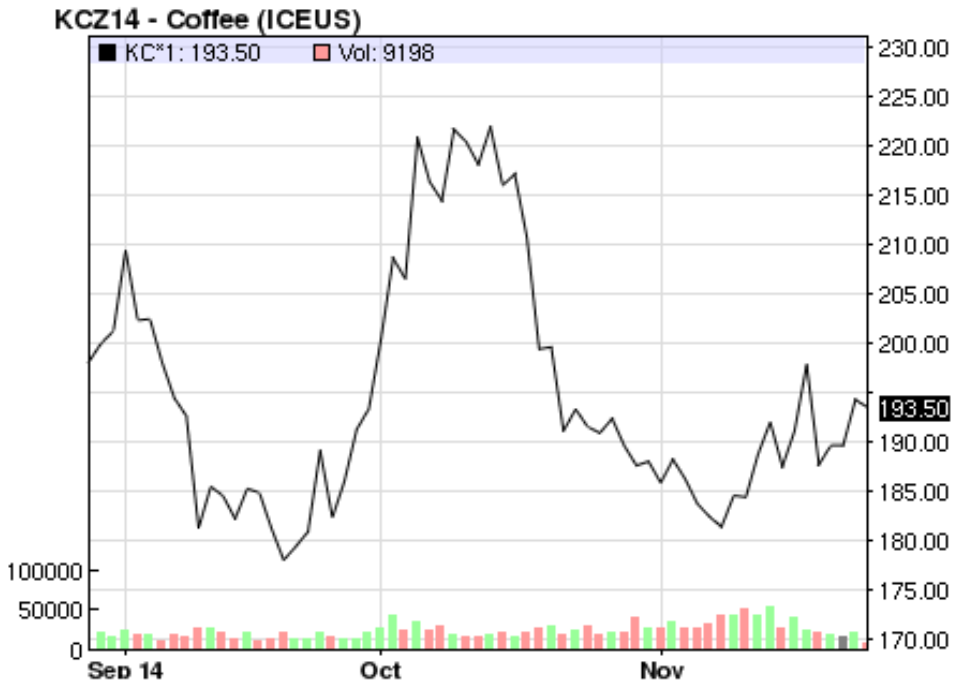
**Top ten coffee exporting countries, 2011**

| RANK | COUNTRY | TOTAL PRODUCTION (thousands, bags) |
|---|---|---|
| 1 | Brazil | 43,484 |
| 2 | Vietnam | 20,000 |
| 3 | Indonesia | 8,250 |
| 4 | Colombia | 7,800 |
| 5 | Ethiopia | 6,500 |
| 6 | Peru | 5,443 |
| 7 | India | 5,333 |
| 8 | Honduras | 4,500 |
| 9 | Mexico | 4,300 |
| 10 | Guatemala | 3,750 |

Based on the data presented by the International Coffee Organization, the coffee price has been changing over the years. In 70es, the average price was 100 US cent per lb. By the end of 20th century, the price had decreased to 41.18 US cents/lb. Failure of the International Coffee Agreement and Cold War caused the lowest price as $1.20/pound [1]. While the number of coffee plantations had grown in Brazilia and Vietnam came into the coffee industry at the end of 20th century, the U.S. took off its embargo. This caused a lot of supply difficulties for coffee producers. Vietnam had its advantages over others due to efficiency of its suppliers. That's why in many countries (for example, Ethiopia and Brazil) coffee growers often had to sell products without meeting all the expenses.

Nowadays prices for coffee began rising at the end of January from $1.20 a pound to approximately $2.22 a pound at the moment. Sugar and milk became more expensive too so that would be the second reason for the price of a coffee beverage to increase. It is all the result of drought in Brazil. It is worth noting that some experts say that sugar production will decrease by %5.2 because of the drought.

You can see how the price has been changing over the last three months [3] (pic.1)




**Picture 1.** End of day Commodity Futures Price Quotes for Coffee

World trade coffee is the second largest commodity after oil. For many countries, the dynamics of the global coffee market has a direct impact on the economic welfare of the country. Over the past few seasons the coffee market has gone major changes that will shape the further development of the structure of the coffee market.

**Bibiliography**

1. Jonathan Rubinstein, Steve Pool: Joe: The Coffee Book, 65-80,Lyons Press; First edition (June 12, 2012)
2. Kenneth Davids: Home Coffee Roasting, Revised, Updated Edition: Romance and Revival, 103-106, St. Martin's Griffin; Revised edition (2011)
3. NASDAQ Database [Electronic resource] URL: http://www.nasdaq.com/markets/coffee.aspx, English, (date of use 25.11.2014)

# КОНТЕНТ-МАРКЕТИНГ: ПРИЧИНЫ НЕУДАЧ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

**Т. М. Халимов,**
**Т. Р. Загидуллин,**

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

**Summary.** This article explores a perspective direction in modern business, as content marketing. It describes the most serious mistakes in realization of content marketing, their effects and recommendations.

**Keywords:** marketing; content marketing; business.

Актуальность исследуемой темы заключается в том, что на сегодняшний день контент-маркетинг является одним из перспективнейших направлений в современном бизнесе, а его популярность с каждым днем растёт.

Контент-маркетинг – совокупность маркетинговых приёмов, осно-ванных на создании или распространении полезной для потребителя информации с целью завоевания доверия и привлечения потенциальных клиентов. Контент-маркетинг подразумевает подготовку и распространение высококачественной, актуальной и ценной информации, которая не является рекламой, но которая косвенно убеждает аудиторию принять необходимое распространителю решение, выбрать его услугу [1].

Преимущество контент-маркетинга состоит в том, что он эффективно привлекает внимание аудитории, помогает завоевать доверие и ненавязчиво продвигает товар или услугу на рынке.

Контент-маркетинг существует уже давно, однако многие компании ещё не научились использовать его на полную мощь. Как пишут в исследовании от Content Marketing Institute, ситуация более чем плачевная. В мировом масштабе около 2/3 компаний, занимающихся контент-маркетингом, не получают от него какого-либо результата [2].

Последний анализ эффективности контент-маркетинга, проведённый специалистами Института контент-маркетинга совместно с MarketingProfs, выявил, что менее 40 % маркетологов считают свою контент-маркетинговую стратегию эффективной. Что ещё хуже, только двое из десяти могут качественно оценить свою работу в данном направлении.

Существует ряд причин, по которым реализация контент-маркетинга может стать неэффективной:

1. Контент-маркетинговая стратегия затрагивает только личные интересы компании. Люди заботятся в первую очередь о себе. Необходимо создать контент, который затронет слабые места ваших клиентов; перестать говорить только о себе, о своих продуктах и услугах и сконцентрироваться на потребителях.

2. Сосредоточенность на передаче информации вместо того, чтобы заботиться о расширении аудитории. Одна из самых больших ошибок организаций заключается в том, что они не задумываются об аудитории заранее, создавая и распространяя контент.

3. Отсутствие своей точки зрения. Для того чтобы позиционировать себя в качестве эксперта в своей отрасли, необходимо иметь свою точку зрения, обозначить свою позицию. Если занимать нейтральную позицию или колебаться между двумя мнениями, люди не будут воспринимать вас всерьёз.

4. Отсутствие плана. Наиболее эффективные специалисты в области контент-маркетинга делают две вещи, которые упускают из вида другие маркетологи: контент-маркетинговая стратегия у них прописана в виде план-документа, и они регулярно сверяются с ним.

5. Отсутствие вызова. Каждая часть контента должна быть призывом к действию или способствовать ответной реакции пользователей.

6. Изолированность канала информации. Нельзя обращать внимание только на один канал распространения информации, игнорируя все остальные. В случае если компания не использует все доступные каналы распространения информации, происходит потеря реальной мощи контент-маркетинга.

7. Не вовлечение сотрудников. Опыт и знания персонала являются самым недоиспользованным ресурсом в контексте контент-маркетинга. Именно сотрудники вдыхают в бренд новую жизнь.

8. Своя ниша. Необходимо найти информационное пространство, свободное от конкурентов – пространство, в котором можно позиционировать себя в качестве ведущего мирового поставщика, а также регулярно удовлетворять информационный голод и потребности ваших клиентов [3].

Это всего лишь несколько из сотен распространённых ошибок в контент-маркетинге. Чтобы извлечь максимум из контент-маркетинга, вам понадобятся экспертные знания, время и стремление к постоянному совершенствованию.

Контент-маркетинг, при правильном его использовании, является одним из эффективнейших методов продвижения компании на рынке на сегодняшний день.

**Библиографический список**

1. Контент-маркетинг. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Контент-маркетинг.
2. Почему контент-маркетинг не работает, и как это исправить. URL: http://contentmonster.ru/blog/2014/07/pochemu-kontent-marketing-ne-rabotaet-i-kak-eto-ispravit.
3. 11 причин провала контент-маркетинга. URL: http://ibusiness.ru/blog/upravlyeniye_markyetingom_i_prodazhami.

# КОНТЕНТНЫЙ МАРКЕТИНГ: БОЛЬШЕ ЧЕМ РЕКЛАМА

**М. И. Хасанова,**
**А. А. Абдумажидова**

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

**Summary.** This article is about a new method of promotion, content-marketing, which appeared not along ago. But it is rapidly gaining momentum, becoming more and more popular method of business promotion. Today many marketers recognize this method is the best method of promoting.
**Keywords**: promotion; content-marketing; marketer; business.

Понятие «контент-маркетинг» появилось совсем недавно. Он активно используется с появления интернета, как основного источника канала получения клиентов. За рубежом о нем начали говорить в 2009 году, а в России это понятие появилось, примерно, в 2011 году.

Контент-маркетинг – совокупность маркетинговых приёмов, основанных на создании или распространении полезной для потребителя информации с целью завоевания доверия и привлечения потенциальных клиентов [3]. Иными словами, контент - маркетинг – это продвижение компании при помощи информации и обучения – статей, видео- и аудио-, инфографики, интеллект – карт, семинаров, книг и т. д.

В отличие от односторонних слоганов, контентный маркетинг оперирует востребованной, привлекающей информацией. Содержательный контент – это ключ к доверительному контакту с аудиторией. Он дает ответы на вопросы, помогает решать повседневные задачи и делать выбор.

Контент – маркетинг объединяет ряд приёмов, которые берутся за основу для создания и распространения актуальной для потребителя информации.

До сегодняшнего времени специалисты не так часто обращали внимание на контент-маркетинг. Однако он стремительно набирает обороты, становиться всё более востребованным методом продвижения бизнеса. В октябре 2012 года агентством Econsultancy проведено исследование среди более чем 1000 маркетологов. Эти маркетологи практиковали в частном порядке или работали в агентствах США и Европы [1]. Результаты этого исследования показаны на следующем рисунке:

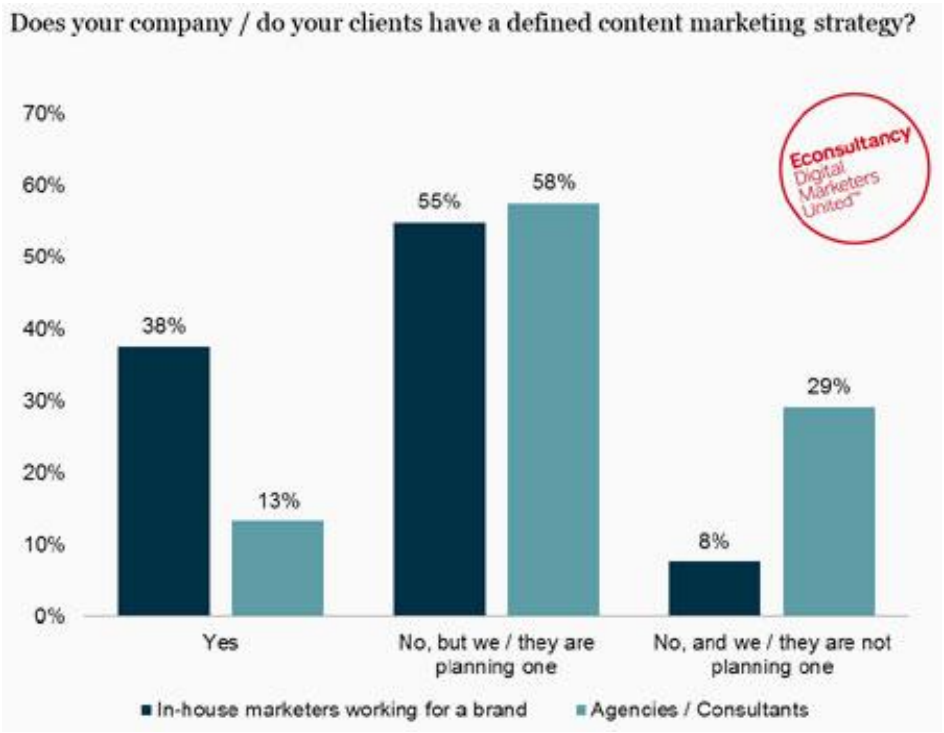



**Рисунок. 1.** Уровень применения контент-маркетинга.

У 25 % компаний есть четкая контент – маркетинговая стратегия, более 56 % планируют внедрить ее в будущем году. Исходя из этих данных, можно сделать вывод, что запад уже принял эффективность контент – маркетинга. И что касается стран СНГ, этот метод продвижения постепенно начинает распространяться.

Он эффективно привлекает внимание аудитории, помогает завоевать доверие и ненавязчиво продвигает товар или услугу на рынке. Основные преимущества контент – маркетинга:

1) Опосредованная продажа через востребованный вашей аудиторией контент;

2) Контент – маркетинг не работает на ваш бренд напрямую, но делает его узнаваемым;

3) На раскрутку бренда требуется меньший бюджет, чем через классические способы рекламы.

4) Улучшаются позиции в выдаче поисковиков. Им нравятся естественные ссылки!

5) Увеличивается поисковый трафик за счет роста, ведь контент-маркетинг подразумевает постоянный рост на сайте количества новых материалов, а значит, увеличивается количество продвигаемых запросов.

6) Укрепляется авторитет вашей компании или бренда, создание качественного контента сделает вас экспертом в глазах как потребителя, так и конкурентов.

Эти преимущества показывает, что контент – маркетинг создает доверие, авторитет, которые, в свою очередь, уничтожают «сопротивляемость» клиента. Нужная информация представляет собой описание преимуществ, которые получит клиент от определенного продукта или сервиса. Цель этого метода продвижения – не собственно продажа товаров (это важно, но не на первом плане), а формирование отношений с клиентом. Надо таким образом выстроить работу, чтобы люди знали вас и доверяли вам настолько, чтобы заниматься бизнесом совместно с вами или выбирать ваши товары и услуги [2].

В настоящее время контент-маркетинг широко используется гигантские транснациональные корпорации, и мелкие фирмы, и даже бизнесмены – одиночки. Например, компания BMW часто используют видеоролики. В них показывают историю компании, эволюцию автомобилей, возможности новейших моделей. Помимо того у них есть клубы во многих странах, группы в социальных сетях. Единственная причина, по которой они это делают, – контент-маркетинг работает.

Контент-маркетинг наиболее действенен в условиях, когда обычный человек получает в день тысячу рекламных объявлений и предложений. Контент-маркетинг заставляет человека остановиться, прочитать, подумать, выбрать и купить.

Все вышесказанные приводят нас к выводу, что контент – маркетинг является единственным действенным методом продвижения интернет ресурсов на сегодняшний день, на который уже давно перешли все зарубежные сайты. Хотя он появился совсем недавно, но компании, которые перешли на контент-маркетинг стойко удерживают и поднимают свой рейтинг.

**Библиографический список**


1. КИТ Первое агентство онлайн контент – маркетинг. Контент – маркетинг для создания длительных и доверительных отношений с клиентами. [Электронный ресурс] www.content-kit.com – Официальный сайт Первое агентство онлайн контент – Эдектрон. дан URL: http://content-kit.com (дата обращения: 26.11.2014)
2. Комплексный интернет-маркетинг и внедрение воронки продаж. Что такое контент – маркетинг. [Электронный ресурс] www.texterra.ru – Официальный

сайт Комплексный интернет – маркетинг и внедрение воронки продаж – Электрон. дан URL: http://texterra.ru/blog/chto-takoe-kontent-marketing.html (дата обращения : 26.11.2014)
3. Шиповских И. Ю. Основы маркетинга. Краткий курс : учебное пособие. – Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 176 с.

# VIII. ECONOMICS AND QUALITY MANAGEMENT

## МЕТОДЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

**Ш. А. Мирсаидова,** *Ассистент,*
**Д. М. Умарова** *кандидат технических наук,*
*доцент,*
*Ташкентский государственный*
*технический университет,*
*г. Ташкент, Узбекистан*

**Summary.** This article describes the main models of quality management system. Author has approached to this problem mostly from the view point of the Japanese total quality management. There has been made scientific and theoretical analysis of different aspects of quality management systems in auto manufacturing companies.

**Keywords:** globalization; Japanese quality management system; jidoka; andon; modern industrial production.

Условия глобализации ставят перед автомобильной промышленностью принципиально новые требования к конкурентоспособности продукции и услуг. Для современных промышленных производств изготовление качественной продукции, отвечающей постоянно возрастающим требованиям, становится всё более важной задачей. Актуальность этой задачи также подтверждается практикой лучших японских компаний, показывающих на своём примере, что гораздо эффективнее и дешевле обеспечить качество на рабочем месте с первого раза и не допустить передачу проблемной продукции дальше по ходу производственного потока, чем заниматься проверкой качества готовых изделий и исправлением дефектов постфактум.

Значительных успехов в обеспечении высокого качества продукции и во внедрении принципиально новой системы встраивания качества в процессы производства автомобилей достигла компания Toyota.

В основе системы лежит идея получения стопроцентного качества продукции в любое время на протяжении всего производственного процесса и без необходимости дальнейшего контроля качества. Главная цель системы встраивания качества, получившей название *жидока* – делать скрытые производственные проблемы явными и не-

медленно привлекать внимание к каждой проблеме, потому что скрытые проблемы достаточно сложно разрешить. *Жидока* реализуется в незамедлительной остановке производственного процесса при возникновении проблемных ситуаций ради встраивания качества в процесс и состоит из двух принципов:

1. Принцип автоматической остановки оборудования при возникновении любых отклонений от нормального течения технологического процесса;

2. Принцип ручной остановки процесса с использованием сигнальной системы *андон*.

Согласно первому принципу *жидока* также называют автономизацией, то есть наделением оборудования человеческим интеллектом, что выражается в оснащении технологических линий специальными устройствами, которые обнаруживают любые проблемы и отклонения, в результате чего станки останавливаются автоматически.

Для ручной остановки всей технологической линии или её отдельного участка используется сигнальная система андон (в переводе с японского означает сигнал, зовущий на помощь) в виде специальных пультов остановки или шнуров, расположенных на рабочих позициях. Любой работник может с помощью *андон* остановить линию в том случае, если он заметил отклонение от стандартного хода процесса или операции, и таким способом на весь производственный персонал возлагается ответственность за качество. *Андон* устраивается определённым образом, чтобы персонал, отвечающий за оказание помощи, мог быстро и точно определить рабочее место, на котором возникла проблема. В момент остановки оборудования флажки или световая индикация, сопровождаемая звуковыми сигналами, оповещает всех участников процесса, что на данном участке требуется помощь для устранения проблемной ситуации. В определённых случаях *андон* сигнализирует о риске появления проблемных ситуаций с качеством, из-за которых производственная линия будет остановлена.

Ещё одним элементом системы встраивания качества является то, что каждая рабочая позиция оснащена методами и устройствами для предупреждения ошибок, называемых *пока-ёке*, которые исключают возможность рабочему совершить ошибку.

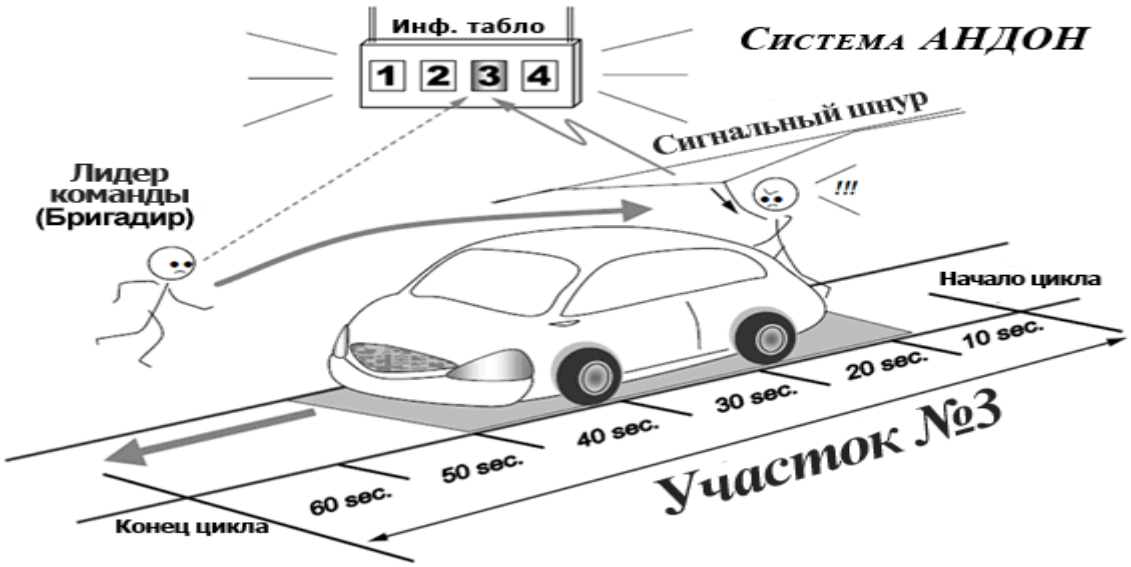



**Рис 1. Система АНДОН как основной элемент системы управления качеством [1]**

Примечание: Демонстрация системы андон: рабочий на участке № 3 замечает отклонение от стандарта или неисправность и останавливает линию, дергая сигнальный шнур. На информационном табло отображаются главные параметры работы системы андон. Горящая лампа № 3 говорит о том, что именно на 3-ем участке возникла проблема. Лидер команды (бригадир, тим-лидер) спешит именно к этому участку.

Понятия *всеобщий менеджмент качества* (TQM) и *система всеобщего менеджмента качества* (TotalQualityManagementSystem (TQMS)) являются отображением этой фазы развития управления качеством. Первоначально TQM был введен в Министерстве обороны США. Термин возник в результате изменения термина TotalQualityLeadership в связи с тем, что слово leadership (руководство) не в полной мере соответствовало трактовке этого термина военными, т. е. TQM понималось как руководство по внедрению totalquality (тотального качества). Инициатива четкого определения термина totalquality исходила от руководства девяти ведущих промышленных корпораций США, и в 1992 г. совместными усилиями ведущих ученых и консультантов, занимающихся проблемами качества, было дано четкое определение этого термина. [2]

Тотальное качество – TotalQuality (TQ) – ориентированная на людей система менеджмента, целью которой является непрерывное повышение удовлетворенности потребителей при постоянном снижении реальной стоимости продукции или услуг. TQ является общим (тотальным) системным подходом (не отдельной областью или программой) и неотъемлемой частью стратегии верхнего уровня.TQ присутствует во всех функциях любых подразделений, вовлекая всех со-

трудников сверху донизу и захватывая цепь поставщиков и цепь потребителей.TQ ставит во главу угла учение и адаптацию к непрерывному изменению как ключ организационного успеха. В основе философии тотального качества лежат научные методы. TQ включает системы, методы и инструменты. Системы подвержены изменениям, философия остается неизменной. TQ базируется на ценностях, которые подчеркивают значимость индивидуальных действий и одновременно мощь коллектива.

**Библиографический список**


1. Источник: Tom Kelley and Jonathan Littman. The Ten Faces of Innovation: Strategies for Heightening Creativity. – Croydon : Profile Books, 2006.
2. Горбашко Е. А. Управление качеством. – СПб. : Издательский дом «Питер», 2008.


# РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ РАБОТОДАТЕЛЕЙ В ПРОДУКТИВНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ


**Ф. Й. Соатов**

*Старший преподаватель,*
*Ташкентский государственный*
*технический университет,*
*г. Ташкент, Узбекистан*



**Summary.** The article deals with the creation of conditions for reform of the legal and administrative system, attracting various employers' organizations represented chambers of commerce, professional associations, representatives of various other small businesses to participate in the activities of the key agencies responsible for planning and decision making. Also in the article the role of government in creating an enabling business environment is examined.



**Keywords:** industrial development; competition; trade policy; trade associations; productivity; exports and investment.


Ориентация экономики страны на рыночные условия привела к необходимости пересмотра всей хозяйственной деятельности предприятий республики. Зачастую сами предприятия не могут содействовать осуществлению реформ нормативно-правовой и административной системы, в связи с тем, что у них нет необходимого уровня организованности и политического влияния. В таких случаях предприятия нуждаются в поддержке объединений, с помощью которых они могли бы обращаться к правительству, государственным органам, обладающим необходимыми полномочиями. В этом смысле, особая роль отводится различным организациям работодателей, представленных тор-

говыми палатами, профессиональными ассоциациями, другими различными представителями малых предприятий, привлекаемых правительством к участию в деятельности ключевых структур, ответственных за планирование и принятие решений.

Такие организации в силу взятых и возложенных на них в соответствии действующими законами полномочий призваны играть активную роль в разработке и осуществлении политики национального и регионального развития. Как ключевые представители предприятий, они должны участвовать в постоянном диалоге, взаимодействии и переговорах с органами власти. Учитывая это обстоятельство организации работодателей и отраслевые объединения должны проводить изучение и оценку деловой среды, выявлять потребности и предлагать пути предоставления дополнительно различных типов услуг способствующих развитию предприятий, обеспечивать лоббирование и защиту их интересов в органах государственной власти и управления [1].

Можно привести отдельные направления деятельности, которую должны и могут осуществлять организации работодателей в целях создания условий для развития конкурентоспособности и продуктивности на национальном уровне. Эта деятельность включает в себя и предусматривает тесное взаимодействие с правительством по улучшению деловой среды путем:

- представление интересов частного сектора в органах государственной власти и управления;
- развития и предоставление услуг деловому сообществу в информационной сфере и подготовки кадров;
- оказания помощи предприятиям в установлении и развитии связей на местном, национальном и международных уровнях;
- содействия в реализации произведенной продукции и её экспорте, путем её продвижение через свои организационные структуры и представительства, национальные, местные и международные торговые ярмарки.

Развитие продуктивности и конкурентоспособности на национальном уровне обеспечивается особой ролью, которую играют национальные правительства, заинтересованные в эффективном использования конкурентоспособного потенциала своей страны [2].

Роль правительств заключается в том, чтобы действовать как лицо, способствующее и содействующее, регулирующее и координирующее, а также предоставляющее услуги для создания благоприятной деловой среды.

Как лицо, способствующее и содействующее развитию конкуренции и продуктивности, его целью является создание благоприятной экономической среды для развития бизнеса. Компонентами этой

роли является: обеспечение развития необходимой инфраструктуры содействующей эффективному развитию бизнеса (например: дороги, транспорт, энергия, вода), поощрение экспорта и инвестиций, содействие созданию новых бизнес структур и доступ к необходимой информации и устранение барьеров.

Как лицо, предоставляющие услуги его целью является развитие и предоставление тех услуг, которые не в силу объективных обстоятельств не обеспечиваются организациями частного сектора и компаниями, эффективным и квалифицированным способом. Компоненты этой роли включают: ведение экономической статистики, предоставление информацию по законам и правовым вопросам, консультирование, лицензирование и стандартизацию.

Таким образом, основополагающей ролью государства является установление, и обеспечение справедливых правил для промышленного развития, следование соответствующей макроэкономической политике, выработка правил конкуренции и торговой политики, установление правовых рамок регулирующих эти вопросы, управление, установление стандартов безопасности (окружающая среда и промышленность), имущественные права, мир и безопасность.

**Библиографический список**

1. Начни и совершенствуй свой бизнес : пособия ЦРРН. – Ташкент, 2004.
2. Басовский Л. Е. Маркетинг. Учебное пособие. – М. : ИНФРА-М, 2010.

## ЛОГИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ЖИЗНИ

**А. Я. Якобсон,** *доктор географических наук, профессор, Иркутский государственный университет путей сообщения,*

**Н. В. Бацюн** *доцент, Иркутский государственный технический университет, г. Иркутск, Россия*

**Summary**. In the activity in the field of quality of life, it seems helpful to use the methods and approaches of total quality management. Among them are continuous quality improvement, involvement of the whole staff and input-output formalized control. In application to quality of life management, this should mean total ecologisation, waste management, proper goods certification and ecobranding.

**Keywords**: waste management; goods certification; quality management; quality of life; ecobranding.

В деле обеспечения экологической безопасности человечества определённые надежды связаны с концепцией качества жизни населения. Это синтетическое понятие включает в себя целый ряд разнородных показателей, которые распадаются на две большие группы: социальные и экологические.

Для управления экологическими аспектами качества жизни представляется перспективным использовать методы концепции Всеобщего управления качеством, которая становится во всём мире всё более популярной, являясь своего рода развитием маркетингово-логистического подхода к управлению бизнесом.

Система менеджмента качества (СМК) предполагает главным принципом ориентацию на потребителя, при этом уменьшает внутренние потери сырья, материалов, рабочего времени, находит и устраняет ненужные, дублированные потоки информации, повышает ответственность и дисциплинированность персонала, меняет его менталитет, обеспечивает имидж руководителю, предприятию, продукции, что очень важно для присутствия на рынке в первых рядах.

Теория и практика СМК достаточно разработаны, во многом формализованы и, хотя предназначены в основном для повышения эффективности работы предприятия, с успехом применяются и в непроизводственной сфере, в некоммерческих организациях [1]. Мы исходим из предположения, что принципы СМК применимы и для управления качеством жизни.

Одним из таких принципов является постоянное улучшение качества. Основная идеология всеобщего управления качеством – улучшению нет предела. С этой точки зрения улучшение качества жизни можно представить себе как троякий процесс: экологизация производства, экологизация потребления и соответствующая институциональная экологизация.

Само понятие «экологизация производства» эволюционировало за последние несколько десятилетий и продолжает эволюционировать. Вначале предполагалось, что речь идёт о постоянном усовершенствовании средозащитной инфраструктуры и постепенном достижении неких нормативов содержания загрязнителей в окружающей среде. Потом стало ясно, что необходима утилизация отходов и их повторное использование, что давало двойной эффект: позволяло экономить первичные ресурсы, извлекаемые из природы, и снижать нагрузку на атмосферу, гидросферу и свалку. Обобщением стало стремление к совершенствованию чисто производственных технологий, которое и призвано обеспечить все названные эффекты.

Экологизация потребления означает, прежде всего, изменение предпочтений потребителей в сторону экологически чистой и здоровой продукции (продуктов питания, одежды). Более высокий уровень

экологизации – это предпочтение товаров, произведённых без нанесения ущерба среде или обещающих быстрый распад после использования. Наконец, экологически сознательные потребители отдают предпочтение товарам, произведённым фирмами, известными как участвующие в экологизации производства, хотя бы с конкретным товаром это и не было связано.

Не сразу появилось понимание, что экологизация производства и потребления невозможны без экологизации соответствующих институтов – системы нормирования, планирования, контроля и информации. Все эти институты должны быть направлены, по современным представлениям, прежде всего на формирование механизмов, призванных обеспечить желаемые результаты.

Далее, идеология СМК предполагает вовлечённость всего персонала организации – участие в управлении качеством не только менеджеров и не только инженеров, но и рабочих, осознающих значимость качества процессов и сознательно стремящихся к его повышению. Когда речь идёт о качестве жизни, должно иметься в виду участие массы населения.

Речь идёт не об отдельных энтузиастах типа, скажем, членов кружков качества на японских предприятиях или, ближе к нашей теме, участников экологического движения. Вовлечение в управление качеством жизни может быть и на уровне потребления – в рамках упомянутой экологизации потребления и соответствующего изменения предпочтений.

**Рис. 1. Пример раздельного сбора бытовых отходов в Таиланде (фото А. Я. Якобсона).**

*Надписи на баках означают: макулатура; опасные отходы; консервные банки*

Но возможно и более активное вовлечение – это прежде всего участие в таком прозаическом деле, как раздельный сбор бытовых от-

ходов. Здесь управление, помимо агитации и пропаганды, включает хотя бы минимальную действенную активность организаторов. Во многих странах люди сознательно бросают отходы в разные ящики и баки, ощущая свою причастность к делу охраны среды и качества собственной жизни – надо только, во-первых, чтобы эти ящики и баки существовали и, во-вторых, чтобы их содержимое цинично не перемешивалось сборщиками мусора на глазах у людей.

Во многих европейских странах (прежде всего в Дании, Нидерландах, Германии и др.) уже давно осуществляется раздельный сбор отходов, что является выгодным с экологической и с экономической сторон. Такой подход всё шире распространяется во всём мире (рис. 1).

Вместе с тем, европейский опыт показывает, что и хорошей организации дела, и сознательности граждан недостаточно. Для комплексного использования отходов необходимо создать развитую индустрию вторсырья на базе организации раздельного сбора ценных компонентов, создать и развивать систему специализированных производств по сортировке, термической и биотермической переработке отходов, по переработке вторичного сырья. В городах тех стран, где система управления отходами хорошо развита и носит комплексный характер, образуется несколько потоков отходов, включая потоки опасных компонентов бытовых отходов (отработавшие батарейки, термометры, ртутные лампы, остатки красителей), пищевых отходов и т. д. У каждого потока свой путь, свой метод обработки.

В современной России управление отходами сводится к организации (в городах) контейнерного сбора отходов и их своевременного удаления с мест образования. В городе образуется один поток отходов. При этом вопрос, куда этот поток направлять – на захоронение или сжигание, решается в зависимости от местных технических условий. Сортировка практически не производится.

В ряде российских городов в целях выделения вторсырья построены установки для ручной сортировки всей образующейся неподготовленной массы твёрдых отходов. Однако, как показывает практика, выход сырья в таких условиях составляет всего 5–8 % (редко 10–15 %), что не покрывает даже эксплуатационные затраты [2].

В советское время огромное внимание уделялось сбору металлолома, макулатуры и стеклотары. С одной стороны, работали пункты платного приёма этих отходов. Таким образом, их сдача стимулировалась материально; в 70-е годы, сначала в Москве, а позже и в некоторых других городах, был введён дополнительный стимул: за сдачу определённого количества макулатуры выдавались талоны на приобретение дефицитных книг.

Другим направлением было привлечение к сбору макулатуры и особенно металлолома пионерских организаций. Это стимулирова-

лось морально, включался соревновательный элемент – какой класс соберёт больше, да и поиски металлолома превращались в весёлое приключение. В некоторых городах можно было увидеть, например, троллейбус, на котором было написано, что он сделан из металлолома, собранного пионерами такой-то школы. Особенность сбора именно металлолома заключалась в том, что чаще всего собирался уже выброшенный металл – на пустырях, задних дворах и т. п.

Основным мотивом организации сбора отходов было то, что они рассматривались как вторичное сырьё, т. е. как производственный ресурс. Экологические соображения провозглашались и вообще замечались крайне редко, но от этого не снижалось значение мероприятий для качества жизни.

В 80-х годах в Иркутске имела место интересная практика (известная авторам по личному опыту жителей города). В некоторых микрорайонах – например, в Академгородке – были убраны контейнеры и взамен дважды в день, в фиксированное время, приезжали машины для сбора мусора, причём раздельного: одновременно приходили две машины – одна для пищевых отходов, другая для всех прочих. По нашим наблюдениям, жители сразу же перестроились и выходили к машинам с двумя соответствующими вёдрами. Дальнейшая судьба пищевого мусора нам неизвестна, как и причины, по которым от этой практики вскоре отказались.

При создании отечественной системы раздельного сбора следует учитывать недостатки и трудности, уже выявленные зарубежным опытом: громоздкость транспортной системы доставки отходов на сортировочные комплексы (раздельное транспортирование каждого вида вторсырья), неудобство для населения (необходимость держать на кухне несколько ёмкостей для покомпонентного сбора отходов), относительная сложность покомпонентного разделения отходов (иногда трудно сориентироваться, в какой из пяти-шести пакетов помещать данный «мусор»).

Ещё один значительный принцип СМК – формализация входного и приёмочного контроля на всех стадиях бизнес-процессов.

С точки зрения управления качеством жизни и экологизации потребления важно то, что входной и приёмочный контроль включает процедуры стандартизации и сертификации. В нашем случае это связано со всё более популярным предпочтением со стороны потребителя тем товарам, которые снабжены «экологическими» этикетками. А где гарантия, что товары, снабжённые ярлычком «эко-», «био-» и т. п., действительно экологичны?

Возможен разный подход к сертификации продукции. Можно оценивать продукт как конечный результат производства – и можно оценивать само производство и уровень его воздействия на окружаю-

щую среду, учитывая все этапы: добыча сырья, собственно производство, логистика, утилизация, т. е. полный цикл. Последний вариант больше соответствует идеологии концепции управления качеством.

В России на государственном уровне до сих пор не определено, что значит термин «экологический». В настоящее время каждый желающий может маркировать свою продукцию как «экологическую», «биологическую», «органическую», не неся перед потребителем каких-либо дополнительных обязательств, чем многие с успехом пользуются для получения конкурентных преимуществ на рынке.

В мире для подтверждения экологичности продукции широко используется экобрэндинг. Экологическое маркирование продукции осуществляется в дополнение к сертификации, которая подтверждает соответствие стандарту. Документ, полученный в результате данной процедуры, будет гарантировать выполнение предприятием всех предъявляемых требований к природопользователю и наличие на предприятии деятельности по улучшению состояния в области охраны окружающей среды, охраны труда, повышения качества выпускаемой продукции и оказываемых услуг.

Экологическая маркировка является для потребителя своеобразным носителем информации об уровне экологической безопасности и чистоты товара, об экологическом воздействии в результате производства или использования продукта.

Применение экомаркировки носит добровольный характер, но для рынков отдельных видов продукции она становится важным фактором конкуренции. Например, применительно к продуктам питания предъявляются особые требования безопасности, в том числе и экологические, так как их «экологическая чистота» оказывает непосредственное воздействие на здоровье потребителя, и именно этот фактор может стать определяющим в конкурентоспособности товара. Есть много различных программ внедрения маркировок, реализуемых правительствами, частными компаниями и неправительственными организациями, но все они сводятся к трем основным типам, для каждого из которых Международная организация по стандартизации (МОС) разработала свои стандарты [3] (см. табл.).

Формализованная маркировка может дополняться текстовыми экологическими заявлениями, которые публикуются в СМИ и/или наносятся на продукцию (или упаковку), и комплексом графических символов.

*Табл. 1*

**Типы маркировок товаров по стандартам МОС**

| Тип | 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|---|
| Характер информации | продукция в течение всего своего жизненного цикла остаётся наиболее экологически чистой внутри данной категории | различные характеристики экологической чистоты товара | список воздействий продукции на окружающую среду на протяжении всего жизненного цикла |
| Источник информации и характер апробации | критерии устанавливаются независимым органом, и за их соблюдением следят в рамках процесса сертификации или аудита | заявление продавцов, не опирающееся на строгие критерии оценки и не подтверждённое независимыми экспертами | категории предоставляемой информации задаются для конкретных товаров соответствующей отраслью или независимыми органами |
| Комментарии | | из трех типов экомаркировки данный тип наименее информативен | недостаток в том, что средний потребитель обычно не имеет достаточно времени и знаний, чтобы судить о том, что тот или иной компонент опаснее другого |

Среди общей совокупности знаков выделяются знаки двух подгрупп:

Первая подгруппа (см. рис. 2) информирует об экологической чистоте товара, о безопасности продукции или отдельных её свойств для жизни, здоровья, имущества потребителей и окружающей среды. К ней относятся такие экологические знаки, как «Белый лебедь» (Скандинавские страны), «Голубой ангел» (Германия), «Экологический выбор» (Канада), зелено-голубой цветок – стилизованное изображение одуванчика – значок экологического соответствия, принятый в странах ЕС. Экознак японской ассоциации по охране окружающей среды информирует о том, что данное изделие минимально загрязняет и разрушает окружающую среду. Имеется подобный знак и в России.

Вторая подгруппа экологических знаков информирует об экологически чистых способах утилизации товаров или упаковки, предотвращающих загрязнение окружающей среды. Это могут быть, например, указания на то, что данная упаковка получена из вторичного сырья. При этом используется термин «экологически безопасная продукция».

Знак «Белый лебедь»

«Знак Голубой ангел»

Японский знак

Знак «Экологический выбор»

Экознак Европейского Союза

Российская экомаркировка

**Рис. 2. Знаки, информирующие об экологической чистоте товара**

Одним из наиболее распространенных знаков, приобретающих в последнее время характер транснациональных, является знак «Зелёная точка». Впервые этот знак получил признание в Германии в 1991 г., когда более 70 компаний договорились с коммунальными предприятиями по утилизации отходов, что маркируемая «зеленой точкой» продукция будет перерабатываться без применения технологий, причиняющих вред окружающей среде. Упаковка с данным знаком обозначает, что на нее распространяется гарантия возврата, приёма и вторичной переработки маркированного упаковочного материала. В США аналогично используется знак «ресайклинг» для маркировки продукции из вторичного сырья.

Логика СМК предполагает двусторонность процедуры входного – приёмочного контроля, взаимодействие сторон. Недостаточно, чтобы одна сторона маркировала свою продукцию – нужно, чтобы другая сторона была, во-первых, осведомлена о маркировке и, во-вторых, чтобы эта маркировка не была ей безразлична.

В 2005 г. исследовательской компанией «Агентство Социальной Информации» было проведено по заказу Санкт-Петербургского Экологического союза социологическое исследование, цель которого – оценить информированность и отношение населения к экологической безопасности продукции и экологической маркировке. Проведённый опрос [4] показывает, что, хотя уровень осведомлённости населения о состоянии окружающей среды невысок, 85 % граждан согласны поку-

пать именно экологически безопасную продукцию, даже если её цена будет на 10 % выше цены аналогичной несертифицированной продукции; 49 % опрошенных согласятся на двадцатипроцентное повышение цен, и 28 % – на тридцатипроцентное повышение. Это очень высокие показатели даже для жителей самых развитых социально-ответственных стран.

В рамках упомянутого опроса опрашиваемым были показаны несколько экомаркировок: российская – «Листок жизни», скандинавская – «Белый лебедь», европейская (Экознак ЕС) – «Европейский Цветок». Узнаваемость этих знаков российским потребителем составила соответственно 25 %, 16 % и 7 % (44 % не узнали ни один из знаков – см. рис. 3). При аналогичном опросе на Западе узнаваемость «Белого лебедя» достигала 60–70 %, а «Экознака ЕС» – 10–30 %.

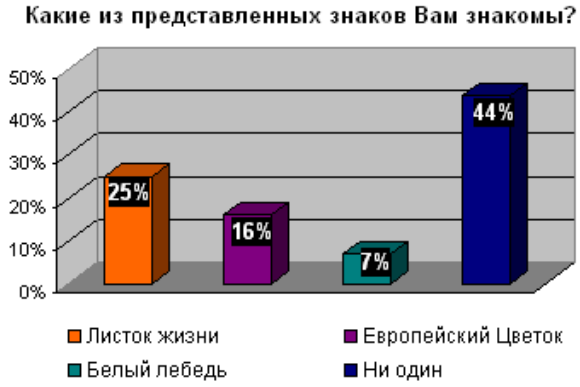



**Рис. 3. Осведомлённость российских потребителей о различных экознаках**

Наши исследования приводят к идее использования в целях маркетинга для Восточной Сибири имиджа (брэнда) Байкала. Для изучения готовности потребителей к этому был проведен социологический опрос, респонденты которого были поделены на два сегмента: студенты (разных специальностей, но в целом экономического направления обучения) и граждане старше 35 лет.

Отвечая на вопрос «Какие ассоциации вызывает у Вас слово “Байкал”?», обе категории были солидарны в выражении чувств гордости и восхищения красотами Байкала, связывая это с чистотой окружающей среды и здоровьем. В студенческой, более квалифицированной аудитории при этом в нескольких случаях прозвучал (по собственной инициативе, без влияния опрашивающих) термин «брэнд».

В ответах на вопрос «О чём говорит Вам использование слов “Байкал”, “Байкальский” и т.п. в товарной марке продовольственных товаров?» 80 % респондентов связали использование слова «Байкал» с

чувством доверия к товарам из заведомо экологически чистых продуктов данного региона. Среди студентов 20 % считают, что само употребление в названии слова «Байкал», независимо от реального места производства, говорит о качестве продукта.

Далее, был задан вопрос: «Какие из приведённых утверждений способны убедить Вас купить товар по повышенной цене?». Анализ показал, что население больше всего заботит, из каких продуктов сделан товар: были выбраны ответы «Не содержит консервантов и других синтетических компонентов»; «Изготовлено из экологически чистого сырья»; «Изготовлено с использованием байкальской воды»; «Изготовлено из экологически чистых продуктов Прибайкалья». Только около 1 % респондентов, причём из студенческой аудитории, выбрали утверждение «Произведено с использованием ресурсосберегающих технологий» или «Произведено с использованием средозащитных технологий».

**Рис. 4. Напитки «Байкал», производимые в Нижнем Новгороде, Омске и Санкт-Петербурге**

Таким образом, можно сделать вывод, что уровень социально-экологической ответственности населения пока невысок, но на уровне осознания личных интересов сознание достаточно экологизировано для использования экологических брэндов. При этом особенно продвинуты молодые и грамотные люди, что говорит о перспективности экобизнеса, экомаркировки и о необходимости экологического просвещения.

Так или иначе, значимость байкальского брэнда была подтверждена. Этот брэнд и сейчас широко используется, но вопрос о правомерности его использования даже не встаёт. Бывает, что он применяется к продуктам, не имеющим ничего общего с легендарным озером. Так, «Байкалом» называют аналог «Пепси-Колы», выпускаемый где угодно (см. рис. 4) и столь же далёкий по качеству от чистейшей байкальской воды, как пункты его производства – от Байкала.

Возможность для региональных и местных властей управлять использованием Байкальского брэнда позволила бы последнему играть эффективную роль в региональном маркетинге и экологизации бизнеса.

**Библиографический список**


1. Котлер Ф. Андерсен А. Р. Стратегический маркетинг некоммерческих организаций. – Изд. 6-е. – Ростов н/Д: Феникс, 2007. – 854 с.
2. Никогосов Х. Бочкова М., Мальцева С. Раздельный сбор твердых бытовых отходов // Коммунальщик. – 2010. – № 11.
3. Терешина М. В. Экологическая безопасность производства. Требования ВТО. URL: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:zFw_ih_okQEJ:www.ntc-moloko.ru/m-publications/4arecology+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ru (дата обращения: 20.08.2014)
4. Экологический союз. URL: http://www.ecounion.ru/ru/site.php?content=content.php&blo (дата обращения: 15.08.2014)

# IX. PR AND ADVERTISEMENT

## ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ РЕКЛАМЫ В РОССИИ

**Н. Н. Гилмутдинова,**
**Д. И. Курпачёва**

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

**Summary.** This article provides a definition of advertising and its purpose. Also consider the dynamics of development of advertising for 2012-2013. The proportion of ATL and BTL segment of advertising is analyzed.
**Keywords:** Advertising; dynamics; ATL; BTL.

Реклама занимает одно из главных ролей в системе маркетинговых коммуникаций. Ее основной целью является формирование спроса и стимулирование сбыта товаров. На рынке товаров и услуг компании пытаются урегулировать поведение покупателя, привлечь внимание к своим продуктам и сформировать свой имидж, отличный от конкурентных компаний. Реклама является наиболее эффективным инструментом в достижении данных целей[3].

На российском рекламном рынке разграничивают ATL и BTL рекламу. Сегодня в России разделение BTL и ATL бюджетов составляет 22 % и 78 % соответственно. К ATL сегменту относятся пресса, радио, телевидение, наружная реклама, а к BTL-интернет, indoorреклама, т. е. размещение рекламы в местах с большой проходимостью (торговых центрах, супермаркетах, банках и т.п.)[2, С.156].

Рассмотрим динамику развития рекламы в современных рыночных условиях. Комиссия экспертов Ассоциации Коммуникационных Агентств России (АКАР) привела следующие показатели развития рекламного рынка за 2012–2013 годы. Суммарный объем ATL рекламы в средствах ее распространения за вычетом НДС составил, примерно, 328 млрд.руб., что на 10 % больше, чем в предыдущем году. Все сегменты рекламного рынка продемонстрировали положительную динамику к показателям 2012 года, исключая прессу. Объем рынка рекламы в сегменте BTL-услуг составил 90,6 млрд.руб., что на 13% больше, чем аналогичный показатель 2012 года. [1].

В таблице 1 продемонстрированы показатели ATL и BTL рекламы.

*Таблица 1*

**Объем показателей ATL и BTL рекламы в России за 2012–2013 гг. в млрд.руб.**

| Сегменты | 2012 год | 2013 год | Прирост, % |
|---|---|---|---|
| Телевидение | 143,3 | 156.2 | 9 |
| Радио | 14,6 | 16.5 | 13 |
| Печатные СМИ | 41,2 | 37.0 | -10 |
| Наружная реклама | 37,7 | 40.7 | 8 |
| Интернет | 56,4 | 71.7 | 27 |
| Прочие носители | 4,8 | 5.7 | 16 |
| Итого по ATL | 236,8 | 327.8 | 10 |
| Итого по BTL | 61,2 | 90.6 | 13 |

Сегмент печатных СМИ имеет отрицательный прирост, равный 10 %. Данное положение прессы объясняется ослаблением ее влияния на население. Все большую популярность приобретают современные технологии воздействия на покупателей, т.е. интернет и indoor реклама.

Таким образом, реклама в современном мире приобретает все новые и новые формы, ее объем в сфере маркетинговых коммуникаций расширяется и усовершенствуется.

**Библиографический список**


1. Ассоциация коммуникационных средств России. Объем рынка рекламы России в 2013 г.. Web: http://www.akarussia.ru/knowledge/ market_size/id4044 (дата обращения 19.11.14).
2. Котлер, Ф.К. Основы маркетинга. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2009 – 356 с.
3. Реклама и PR в малом и среднем бизнесе. Экономические и маркетинговые показатели. Web:http://www.adbusiness.ru/content/document_r_C0937067-BDE0-4557-A43A-3793F0CB23E0.html (дата обращения 19.11.14).


## SOCIAL MEDIA IN BUSINESS


**L. Khadartseva,** *Doctor of Philological Sciences, professor,*
**V. Kaytmazov** *student,*
*Financial University under the Government of the Russian Federation,*
*Vladikavkaz, Russia*



**Summary.** This article discusses frequently used business applications for social media, including recruiting, building employee engagement and communication, strategic real-

time listening tools for business intelligence, and expanding learning opportunities among employees. These tools and groups turn social media into collaborative tools to improve work product and workflow.
**Keywords:** Social media; applications; recruiting; organizational learning; collaborative technologies; online forums; collaborative editing (wikis); blogs; microblogging; microsharing; twitter; expert directories; communities of practice; risks.

Social media are information-based tools and technologies used to share information and facilitate communications with internal and external audiences. The exploding growth of social media has significantly changed the way people communicate at home and at work. Not only have social media changed the way we communicate, but these applications present great opportunities for businesses in the areas of public relations, internal and external communications, recruiting, organizational learning and collaboration. Social media include applications sometimes known as "Web 2.0," a term encompassing technologies such as blogs, texting, wikis, and other applications like Google Reader, Google Docs and Ryze, a site linking business professionals. Organizations can make use of social media in many ways. Departments can hold brainstorming sessions or maintain ongoing conversations with questions and answers on a blog; teams can use wikis to manage projects, share best practices and research case studies; the CEO can keep a blog or record a podcast; and organizations can immediately deliver news to employees.

An organization should have its own official presence on social media. Reasons include the following:

- facilitates open communication, leading to enhanced information discovery and delivery.
- allows employees to discuss ideas, news, ask questions and share links.
- provides an opportunity to widen business contacts.
- targets a wide audience, making it a useful and effective recruitment tool.
- improves business reputation and client base with minimal use of advertising.
- promotes diversity.
- expands market research and directs interested people to specific websites.

Social media are becoming powerful business tools, helping employers with everything from recruitment to employee engagement to communications. Formerly recruiters and staffing managers pored over resumes, posted vacancies on job boards and hosted expensive job fairs to find candidates. Now employers can use social networking sites to post challenging technical questions and then contact respondents who provide the best an-

swers. Social media allow creation of recruiting sites for specific industries. Employers are also beginning to use Twitter to announce employment opportunities to job seekers who subscribe to the company's Twitter feeds.

Employers must exercise caution when using social networks for recruiting or when viewing candidates' personal social media profiles while in the recruiting or hiring processes. Social media can play a role in the screening process, but employers should consider when and how to use social media this way. When looking at candidates' social media profiles, HR professionals may learn information they should not have when screening candidates. A candidate could claim that a potential employer did not offer a job because of information found on a social networking site, which discusses legally protected categories such as the candidate's race, ethnicity, age, associations, family relationships or political views. To avoid problems, employers should ensure they do not use social media to screen applicants when deciding who gets an interview.

Collaborative technologies seem to be valuable in the workplace because of their effectiveness in improving understanding and teamwork, building relationships and developing lateral communication. Social media allow employers to embrace the younger generation's need to collaborate and learn, which will transform the workplace into an environment where people learn naturally with each other all the time, not just during a single training event. Collaborative technologies seem to be valuable in the workplace because of their effectiveness in improving understanding and teamwork, building relationships and developing lateral communication. The significant aspect of social media is their conversational tone: knowledge sharing takes place through processes including discussion with questions and answers

*Blogs* for business can be aimed at getting the attention of potential employees, promoting a brand or a company, or disseminating information out to customers, among other uses. Blogging can be external—reaching the public—or internal—to improve business processes. Microblogging and microsharing allow users to exchange information in small snippets and in real time. Twitter is an example of a microblog. Employees can post their comments about documents, proposals or presentations. Employers are also using microsharing programs to make these immediate communications part of everyday workflow. Managers across divisions can communicate in real time.

Another social media tool—*an expert directory*—simplifies and improves the process of connecting subject matter experts to others within an organization. These directories can include information on experts' specific competencies, current and past projects, and more. Creating a culture in which experts are willing to share their knowledge internally can be extraordinarily powerful.

Social media can be an excellent tool for quickly disseminating information on the state of the organization and have everyone feel involved, making them feel more connected and more a part of the organization and its mission. Employees tend to feel more engaged in the workplace if they feel informed and if they believe their opinions are heard. Social media can give employers a way to spread the word as well as a way to channel employee comments. Some organizations use a corporate Facebook page to communicate new programs or policies to their employees. A key benefit is that employees can react to announcements immediately with comments or questions. Other employers use a corporate blog or video sharing to keep employees around the world engaged in regular meetings.

The growing use of social media is not without risks. Employees may not be aware of how their actions online could compromise organizational security. Visiting social networking sites at work can expose company networks to "malware," including adware and spyware. Malware, or malicious software, is designed to take control of and damage a computer. It can help hackers steal identities and data. Organizations must educate employees about how a downloaded application or even a simple click on a received link can infect their computers and the network at large. Employers should also warn workers not to click on suspicious links and to pay careful attention when providing personal information online. A critical concern about social networking platforms is also that they encourage people to share personal information. Even the most cautious and well-meaning people can give away information they should not; the same applies to what is posted on company-approved social networking platforms.

Although a growing number of employers use social media, a considerable part of organizations block access to social media sites on company-owned computers and handheld electronic devices. The larger organizations (more than 500 employees) are more likely to block access to social media sites and to track employee use. Employers do have the right to prohibit any personal use of company computers, but such a prohibition is not likely to yield optimal results. If an employer decides to permit employees access to social networking platforms, then the employer needs a comprehensive and well-defined policy to prevent abuse. Any policy should be in the form of a guideline, not an absolute rule.

Thus, social media is used by organizations mainly for the activities concerned with human resource management, technology development, operations, marketing & sales and service and it is used with the purpose of online recruitment, open innovation, co-creation, crowdsourcing, information exchange, creating customer awareness, relationship building, sales services and creating brand loyalty. A sustainable social media strategy requires both a culture that encourages knowledge sharing and a team with a wide array of competencies dedicated to managing and promoting these po-

tentially powerful social media initiatives. Without this focus, organizations can quickly lose traction as busy employees find little time or reason to use these collaborative tools amid the demands of daily work.

**Bibliography**


1. Cambridge, U. P. (2013). Cambridge Business English Dictionary. http://dictionary.cambridge.org/dictionary/business-english/social-media-marketing
2. Constantinides, E., & Fountain, S. J. (2008). Special Issue Paper. Journal of Direct, Data and Digital Marketing Practice, 9, p 231-244.
3. Efthymios Constantinides, Higher Education Marketing: A Study on the Impact of Social Media on Study Selection and University Choice, International Journal of Technology and Education Marketing, 2. Faculty of Management and Governance,University of Twente.
4. Eunjung Lee How Do Online Social Networks Drive Internal Communication and Improve Employee Engagement? 2013, Cornell University, p 8
5. http://www.shrm.org/pages/default.aspx

# X. THEORY OF MODERN MANAGEMENT

## НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ КОНФЛИКТОЛОГИЧЕСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ КОМПЕТЕНЦИИ МЕНЕДЖЕРА

**О. А. Алексеев**

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

**Summary.** The formation of the particular management reasoning orientation as a capability to construct some alternative strategies taking into account a possible conflict and compromise.

**Key words:** conflictological competence; conflict prospect.

В период обострения глобальной конкуренции и борьбы за мировое лидерство, особые требования предъявляются к качеству подготовки специалистов управленческого профиля, овладения ими специфическими компетенциями, позволяющими добиваться результатов в условиях практически перманентных кризисов разного уровня. Необходима смена парадигмы в образовании управленческих кадров и преобразование на этой основе всей системы вузовской и послевузовской подготовки специалистов управленческого профиля. На смену парадигмы «бесконфликтности» должна прийти конфликтно-компромиссная парадигма [1]

Ведущую роль в этом отводится конфликтологии как междисциплинарному направлению исследований и практической деятельности по предупреждению, предотвращению и управлению конфликтами. Известный американский социолог, признанный одним из классиков современной социологии конфликта, Льюис Козер, в своих высказываниях о том, что надежда человечества состоит не в уничтожении конфликтов, потому что это невозможно, а в их «канализации» и регулировании, в их приручении и сведении к минимуму их разрушительного эффекта, по сути попытался сформулировать кредо современной конфликтологии. Мортон Дейч еще смелее выразил позицию конфликтологии: «Цель состоит не в

том, чтобы устранить или предотвратить конфликт, а в том, чтобы сделать его продуктивным» [2].

Представляется, что переоценка позитивной функциональности конфликта более опасна, нежели ее недооценка. Некритичное следование постулатам конфликтологии может привести к подмене *управления конфликтом – конфликтным управлением*. О. Н. Громова попыталась обосновать альтернативный подход, предлагая под управлением конфликтами также понимать целенаправленные воздействия по поддержанию необходимого уровня конфликтности, но не выходящего за контролируемые пределы [3]. С нашей точки зрения здесь возможна подмена понятий: «управление конфликтом» заменяется на «управление посредством конфликта». Известны приемы провоцирования конфликта сторон с целью достижения собственных интересов третьей стороной, трансфера конфликта на «враждебные» аутгруппы, отвлечение угрозой конфликта от решения более насущных проблем и т. п. Такие приёмы, по нашему убеждению, недопустимы для «миросозидающей» конфликтологии.

В определенной мере технологии управления конфликтом не отрицают инструментального владения конфликтом, т. е. использования его в качестве одного из инструментов управления организацией, динамизирующего внутриорганизационные процессы и отношения. Однако отход от основополагающих принципов управления конфликтом в сторону конфликтного управления и различных манипулятивных методик, перерождает процесс управления в свое иное, превращая его из средства организационного развития в орудие дезорганизации и разрушения (так называемое «организационное оружие»). Впрочем, возможно, мы снова здесь стакиваемся с подменой понятий, отождествляя конфликт с антагонизмом [4].

Представляется, что отечественным конфликтологам не следует переоценивать методологические возможности «общей теории конфликта» при разработке технологий разрешения и управления, тем более принимать на веру отдельные тенденциозные положения [5]. Так, Дж. Бертон делает мягко сказать некорректный вывод о том, что в контексте «универсальных» человеческих потребностей «любое разделение национального и интернационального становится искусственным» [6].

Подобные заявления противоречат общеметодологическому принципу историчности, требующему учитывать конкретно-исторические условия существования и развития обществ. Тем самым он отвергает проблему поиска идентичности как таковую, поскольку она у него снимается в универсальном контексте. Более того, исходя из предположения об эксплицитном влиянии универсальных

потребностей на поведение людей, Бертон берется формулировать своего рода критерий адекватности и легитимности социальных институтов, властных в том числе, устанавливая в качестве такового степень соответствия институтов «универсальным человеческим потребностям». При всей кажущейся безупречности такой позиции, создается соблазн навязывания универсальных клише, например, либеральных ценностей как «общечеловеческих», в качестве единственно возможного образца для исправления «негодных» социальных институтов.

Дедуктивное конструирование «универсальных человеческих потребностей», осуществляемое в отрыве от анализа их конкретно-исторического содержания и социокультурного контекста, и последующие попытки осуществлять на практике исправление несоответствующих им социальных структур и даже целых общественных систем («империй зла», «стран изгоев» и т. п.) имеет далеко идущие последствия в обострении межгосударственных и региональных противоречий. Специалист в области управления должен иметь четкий ответ на вопрос о пределах и принципах прикладного применения той или иной теории и социальной технологии. Любая теория или технология, переходя границы своей компетенции, из инструмента познания и организации человеческой деятельности, становится идеологическим или организационным оружием. Применение на практике известного тезиса об идее, которая «становится материальной силой, овладевая массами», яркое тому подтверждение.

Вопрос о переходе к новой управленческой парадигме необходимо сопрягать с вопросом формирования конфликтологической компетенции [1]. Конфликтологическая компетенция не сводится к умению побеждать в конфликте, хотя и это немаловажно, или умению находить способы совместного решения проблем. В основу конфликтологической компетенции закладывается особый стиль мышления. Профессионал в области управления должен обладать конфликтной перспективой. Последняя подразумевает видение конфликтной альтернативы любому управленческому решению, когда его принятие должно быть сопряжено с учетом возможного конфликта интересов. Во вторых, конфликтологический стиль мышления основывается на понимании, что конфликт не является «абсолютным злом» по своей сути, а лишь необходимым моментом социальной динамики (или организационного развития) и его негативные или позитивные последствия во многом являются результатом успешности управления. В-третьих, необходимы

[1] Понятие введено доктором психологических наук, профессором Борисом Хасаном [7].

ценностные основания, например, признание правомерности позиции любого субъекта при отстаивании своих интересов и прав, иметь также и право на конфликт (конечно, если при этом он не нарушает фундаментальные права и свободы третьих лиц).

Не подвергая сомнению необходимость формирования толерантного сознания и мотивации к сотрудничеству как основ конфликтологической компетенции, в современных условиях следует сделать акцент на развитии конфликтной перспективы и способности выстраивать альтернативные стратегии с учётом возможного конфликта и компромисса.

**Библиографический список**


1. Кардаш В. А. Конфликты и компромиссы в рыночной экономике. – М. : Наука, 2006.
2. Deutsch M. The Resolution of Conflict. – New Haven, 1973. – P. 17.
3. Громова О. Н. Конфликтология. Курс лекций. – М., 2000. – С. 249.
4. Светлов В. А. Функции социального конфликта Л. Козера и единая теория конфликта. SWorld, 18-30 March 2014. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.sworld.com.ua/index.php/uk/pedagogy-psychology-and-sociology-114/methodology-and-methods-of-sociological-research-114/21448-114-306 (дата обращения: 3.12.2014).
5. Алексеев О. А., Закирова Д. Р., Тимербулатова А. Р. Специфика разрешения конфликтов в организации // 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. – С. 48–49.
6. Burton J., Dukes F. Conflict: Practices in Management, Settlement and Resolution. – N.Y.: St. Martins Press, 1990. – P. 145–146.
7. Хасан Б. И. Психотехника конфликта и конфликтная компетентность. – Красноярск, 1996.

# ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ ДОЛЖНОСТНОЙ ИНСТРУКЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ КОЛЛЕКТИВНОГО РЕШЕНИЯ

**Н. В. Вдовин,** *Аспирант,*
**С. В. Ковыршина** *доцент,*
*Сибирский государственный индустриальный университет,*
*г. Новокузнецк, Кемеровская область, Россия*

**Summary.** The article presents the problems of the modern job descriptions (no partitions which could significantly increase the efficiency). Recommendations that would specify responsibilities, to improve the efficiency of workers, and to raise awareness among employees.
**Keywords:** description; the base sections of the job description; motivation; increased responsibility; awareness.

Должностная инструкция – один из самых загадочных документов в российских компаниях. С одной стороны, ни одна формальная бумага не в состоянии описать все нюансы работы сотрудников. С другой – в отсутствие зафиксированных договоренностей предприятие рискует превратиться в аморфное образование, где никто никому ничего не должен. Истина, как всегда, где-то посередине. Должностная инструкция, помимо непосредственного изложения функциональных обязанностей, является еще и отражением подхода к построению организации и к управлению персоналом. Качественно составленная должностная инструкция может помочь в решении многих важных задач, стоящих перед руководителем [4].

В настоящее время канонической формы должностной инструкции нет, в ее составе можно выделить следующие базовые разделы:

1) ядро – «Положение о функциональных обязанностях» (берущее свое начало со времен Тейлора),

2) целевое назначение и критерии оценки (отсылка к иерархическому системно-целевому подходу),

3) описание баланса полномочий и ответственности (дань заслугам Файоля),

4) внутрифирменное взаимодействие [1].

Однако на сегодняшний день должностные инструкции не включают или не в должной мере отражает такие важные, с точки зрения эффективности работы коллектива, разделы как:

- Делегирование полномочий, т. е. наделение правами, обязанностями, предоставление ресурсов, расширение зоны ответственно-

сти. Проводится для уплощения организационной структуры, что позволяет организации более оперативно и адекватно реагировать на изменения бизнес-среды. Передача оперативного управления не сводится к перемещению нескольких формулировок из должностных инструкций руководителей в должностные инструкции их подчиненных, а производится путем:

1. Участия в постановке целей;
2. Мотивации сотрудников;
3. Формирования информационной базы;
4. Приобретение необходимой компетенций;
5. Расширение ответственности (достигается путем создания пакета нормативных документов (положения, должностные инструкции, кодекс, устав) и достижения устных договоренностей между заинтересованными лицами).

- Дополнительные поручения и функции. При коллективном принятии решений может возрасти и негативное отношение к поручаемой дополнительной работе, т. к. возможна и сверхурочная работа, и расширение должностных обязанностей, и дополнительно затраченное время на работу. Чтобы подобных ситуаций не возникло, возможно, расширение круга обязанностей по сравнению с установленным и это должно быть отражено в его должностной инструкции, и обозначение причитающегося поощрения за выполнение такой работы.

- Практически во всех предлагаемых сегодня должностных инструкциях не представлены особенности, связанные с работой в условиях информационных технологий, а если и отражены, то очень схематично. Организация работы на основе информационных технологий приводит не только к изменению структуры кадровой службы, перераспределению обязанностей между ее сотрудниками, но и предъявляет принципиально новые требования к работникам.

- Также для некоторых учреждений (например, образовательных и исследовательских), необходимо регламентировать управление инновационной деятельностью, т. к. для таких учреждений слабая ориентированность на темпы существующих в образовательной практике изменений может быть существенным недостатком (в первую очередь аппарата управления).

- Должностные инструкции в нынешнее время имеют слишком «общий» характер, т. е. при составлении инструкции нет индивидуального, продуманного подхода к ее формированию. При этом полномочия и ответственность в реальности оказываются оторванными от тех условий, которые указываются в инструкции, и зачастую являются не сбалансированными и не согласованными.

- Другая не маловажная проблема – явное пересечение должностных обязанностей или частичное их дублирование, при отсут-

ствии на то необходимости, что может выливаться в лишние затраты, иногда в непонимание или сопротивление сотрудников. При необходимости разработки коллективных решений, дублирование обязанностей является недопустимым и нецелесообразным и ведет к распылению сил и средств, размыванию персональной ответственности, а иногда и утечке корпоративной информации и персональных данных;

- Введение в должностную инструкцию раздела, который указывал на необходимость повышения сотрудником его квалификации и совершенствования теоретических знаний и практических навыков и умений в той области, в которой сотрудник работает, для дальнейшего его распространения полученных знаний в коллективе путем проведения семинаров и методических докладов [2].

Выполнение выше написанных рекомендаций в должностной инструкции, позволит:

1) Конкретизировать обязанности, дабы избежать их двоякой трактовки и как результат недопонимания их работниками, и возникновению конфликтных ситуаций в коллективе;

2) Совмещать должностных инструкций и квалификационных требований к должности в одном документе. При составлении инструкций использовать гибкий алгоритм составления, что бы обеспечить при необходимости легкость её редактирования;

3) Отражать в должностных инструкциях (при необходимости) возможные дополнительные обязанности которые могут быть возложены на сотрудника, при непредвиденных обстоятельствах. На заранее оговоренные дополнительные обязанности работник отреагирует лучше, и подойдет к их решению с большей ответственностью и креативностью;

5) Предоставлять больше творческой свободы сотрудникам, путем отражения в должностной инструкции передачи определенного списка задач, от руководителя подчиненному. Творческая свобода и инициативность особенно важна при коллективном принятии решений, когда нестандартный подход к выполнению определенных задач может оказать более действенным и эффективным.

6) Повышение информированности в коллективе и обмен приобретенными знаниями, обеспеченный перекрестным обучение сотрудников. Перекрестное обучение предполагает диалог между «лектором» и «слушателями». В процессе обсуждения нередко возникают новые идеи, другой взгляд на привычные вещи, оригинальные способы решения каждодневных задач.

При выборе включаемых ресурсов в должностную инструкцию ее следует рассматривать в контексте всех организационно-распорядительных документов, регламентирующих деятельность персонала компании. Такие сведения, причем, с необходимой степенью

точности, могут быть приведены в описании бизнес-процессов, а не перечисляться в должностной инструкции в отрыве от контекста. Применять должностную инструкцию в качестве инструмента эффективного управления трудовым коллективом не только мудро, но и целесообразно. Организуя коллективный выбор способа действий, особенно в условиях, сопряженных с риском, необходимо снабдить каждого из сотрудников определенными правами и обязанностями, избегая составления должностных инструкций «под копирку». Тщательно продуманное расширение ответственности и предоставление возможности сотруднику свободно выражать свои творческие мысли, возможно, позволят разработать коллективу стратегически новые решения, которые охарактеризуются высокими экономическими и социально-психологическими результатами, позволят организации оставаться конкурентоспособной, развивающейся, а коллективу – высокопродуктивным, сплоченным, сотрудникам – удовлетворенными трудом и членством в коллективе и организации. Следовательно, на должностные инструкции, как и на прочие локальные нормативно-правовые акты организации, необходимо обращать внимание, подходить к их разработке индивидуально и вдумчиво [3].

**Библиографический список**


1. Ларичев О. И. Наука и искусство принятия решений. – М., 2011.
2. Коновалов А. Н. Должностная инструкция, как инструмент управления персоналом. – М., 2010.
3. Новые бизнес-технологии и проектирование должностных инструкций. URL:http://big.spb.ru/publications/bigspb/nt_instruct.shtml
4. Должностная инструкция. URL:http://www.pandia.ru/text/77/157/23768.php


# ДОСТИЖЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА БАЗЕ СТАНОВЛЕНИЯ КООПЕРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ


**А. А. Иванов,**
**Г. Ф. Яричина**

*Соискатель, кандидат экономических наук, профессор,*
*Сибирский федеральный университет,*
*г. Красноярск, Россия*



**Summary.** The article presents the method of schematization, which allows to determine the effective cooperation


**Keywords:** food security; method of schematization; cooperation communications.

Постановлением Правительства РФ принята Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции на 2013–2020 годы, в которой поставлена задача обеспечения продовольственной безопасности населения Российской Федерации, в соответствии с требованиями Доктрины продовольственной безопасности [1, с. 4]. В соответствии с утвержденным в России определением продовольственной безопасности [2, с. 2], она считается обеспеченной, когда для каждого гражданина страны гарантируется доступность пищевых продуктов в требуемых объемах.

В силу различной обеспеченности экономическими ресурсами не каждая территория способна осуществлять сельскохозяйственное производство на уровне, достаточном для достижения продовольственной безопасности. Кооперационные связи между различными территориями по сельскохозяйственному сырью и пищевым продуктам являются средством, позволяющим сглаживать эти неравности и обеспечивать общую продовольственную безопасность территорий без привлечения импорта.

С целью определения эффективных кооперационных связей целесообразно использовать метод схематизации, при этом схема должна отвечать следующим требованиям (рисунок 1): А. Схема строится для каждого ресурса в отдельности. Б. Территории должны располагаться в соответствии со своим географическим размещением. На схеме должны быть отображены север и юг. В. По каждой территории должна быть информация о потребности в ресурсе, его наличии и о необходимом объеме ввоза либо возможном объеме вывоза. Г. Кооперационные связи отображаются стрелками с указанием информации об объемах поставляемой продукции и расстоянии между взаимодействующими территориями. Д. Кооперационные связи устанавливаются только в случае наличия между территориями транспортных путей сообщения.

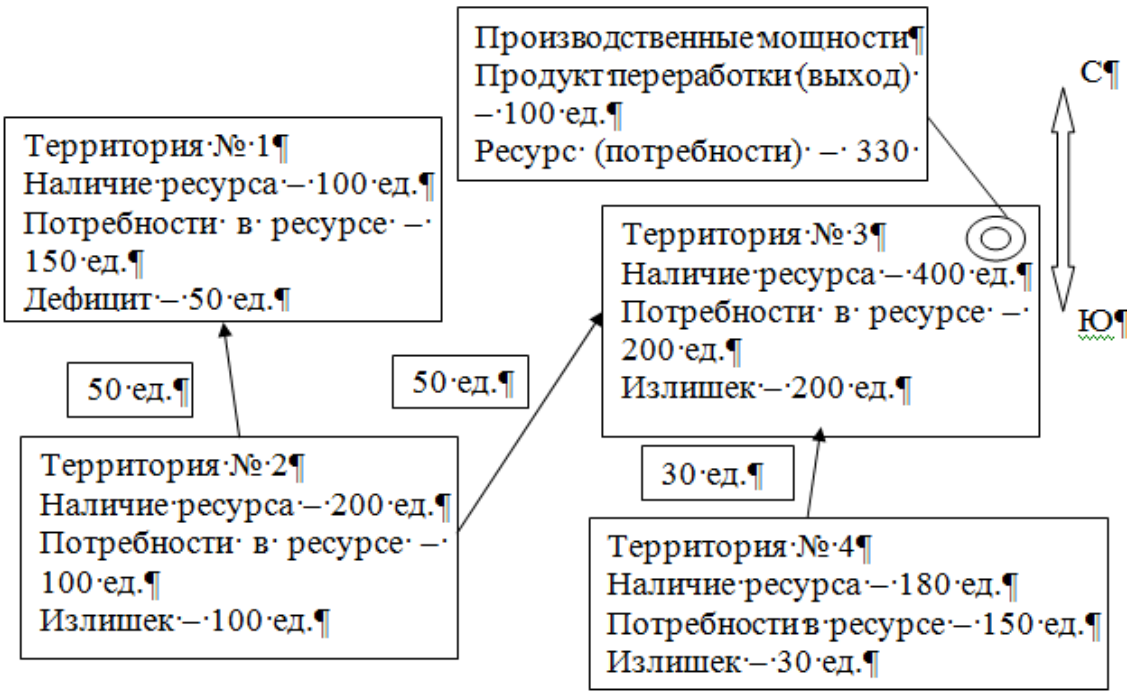



**Рисунок 1 – Схема кооперационных связей между территориями**

**Библиографический список**

1. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. N 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы».
2. Указ Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации».

# ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ НАДЕЖНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Е. О. Разова**

*Аспирант,*
*Ивановский государственный университет, г. Иваново, Россия*

**Summary.** Management activities in industry related to various aspects, including the management of greatest relevance characterized economic reliability. If we consider management as one of the major integrated tools improve the reliability of the company, to whom, in fact, it should be, then the model of enterprise management must be integrated.
**Keywords:** management of industrial enterprises; management; management tools.

В современных экономических условиях качественное управление, безусловно, необходимо рассматривать как одно из базисных

условий эффективного осуществления хозяйственной деятельности. При этом управленческая деятельность на промышленных предприятиях связана с различными аспектами, среди которых наибольшей актуальностью характеризуется управление экономической надежностью. Несмотря на злободневность проблематики управления экономической надежностью, к настоящему моменту не разработано систематизированных подходов, позволяющих органично соединить управление с экономической надежностью. Вместе с тем, достаточно большое внимание исследователей сосредоточено на общей проблематике экономической надёжности.

С позиции системно-функционального подхода, любое промышленное предприятие рассматривается как совокупность функциональных подсистем (экономическая, техническая, информационная, инновационная и другие), определенным образом взаимосвязанных, взаимодействующих друг с другом и с внешней средой. При этом укрупненно всю совокупность функциональных подсистем промышленного предприятия целесообразно представить в виде трех массивов: управленческого, финансового, организационного. В связи с этим, именно функциональное наполнение промышленного предприятия обеспечивает научно-обоснованный вектор в идентификации проблем экономической надежности хозяйствующего субъекта [3, с. 95].

В связи с этим, вполне обоснованным, с нашей точки зрения, выглядит использование разработанных нами моделей управления экономической надежностью, а также инструментов управления экономической надежностью. Данное обстоятельство, по нашему мнению, также выступает в качестве принципиального отличия нашего концептуального подхода.

Для практической плоскости это означает возможность принятия эффективных управленческих решений, нацеленных на повышение экономической надежности и снижение негативных факторов внешней и внутренней среды промышленного предприятия.

Рассмотрев воздействие существующих моделей управления на функциональные подсистемы предприятия, получается, что ни одна из них не оказывает воздействия на все функциональные подсистемы предприятия, что позволяет поставить вопрос о надежности данных моделей управления.

Таким образом, мы считаем, что если рассматривать управление как один из основных комплексных инструментов повышения надежности предприятия, коим, по сути, оно и должно являться, то и модель управления предприятием должна быть комплексной [6, с. 111].

Мы предлагаем использовать, разработанный нами, алгоритм принятия управленческих решений для разработки комплексной мо-

дели управления надежностью промышленного предприятия в целях повышения.

Суть данного алгоритма заключается в том, что он позволяет максимально точно выявить проблемы надежности предприятия, определить их характер, выбрать соответствующую модель управления и инструменты повышения надежности и осуществить контроль полученных результатов.

На первом этапе нам необходимо собрать информацию о промышленном предприятии. Это данные бухгалтерского и управленческого учета, различные формы отчетности, внутренние отчеты различных служб и подразделений и прочее.

Затем мы проводим полный финансовый анализ деятельности предприятия. В результате этого нами будут выявлены существующие сильные и слабые стороны предприятия, подразделения, имеющие недостатки в своей деятельности, проблемы, существующие на предприятии [4, с. 78].

На данном этапе мы сможем сделать вывод о надежности промышленного предприятия.

Далее мы составляем реестр существующих проблем промышленного предприятия. Оцениваем данные проблемы по степени и масштабности воздействия на промышленное предприятие. После этого, мы выделяем проблему, требующую первоочередного решения.

Для того чтобы иметь более точное и полное представление о возможностях решения данной проблемы, мы рекомендуем определить к какому блоку функциональных подсистем относится данная проблема.

После этого необходимо конкретизировать функциональную подсистему проблемы, оценить ее во взаимодействии с другими функциональными подсистемами.

Далее мы можем выбрать модель управления, позволяющую оказать наиболее полное воздействие на решаемую нами проблему, а так же влияющую на функциональные подсистемы предприятия, на которые проблема оказала косвенное воздействие.

После выбора функциональной подсистемы предприятия и модели управления предприятием, необходимо выбрать инструменты управления надежностью, подходящие для решения выбранной нами проблемы.

Рассмотрим более подробно стратегическое управление как комплексный инструмент управления надежностью предприятия, в рамках предлагаемой нами комплексной модели управления. Данный инструмент воздействует на надежность предприятия в целом, т. е. предприятие как систему экономических взаимоотношений внешних и внутренних.

Стратегическое управление затрагивает экономическую, управленческую, социальную подсистемы еще на этапе анализа среды, а также коммуникационную подсистему и маркетинговую на этапе определения миссии и целей. Также стратегическое управление выполняет функции определения целей и задач для сотрудников, что позволяет воздействовать на психологическую подсистему путем мотивации персонала [5, с. 40].

Взаимодействие стратегического управления и подсистемы планирования, подсистему бухгалтерского учёта и аналитическую подсистему очевидно. Оно проявляется еще на этапе анализа среды и прослеживается на всех этапах.

Следует отметить, что в рамках подсистемы планирования очень важную роль играет степень детальной проработанности стратегических целей и задач для каждого из подразделений. Только в случае подробно проработанной системы управления для всех его звеньев стратегическое планирование можно считать эффективным.

Детальной проработки так же требует стратегическое планирование как неотъемлемая часть стратегического управления. Благодаря реализации на предприятии системы стратегического планирования уточняется субъективное представление высшего менеджмента о положении фирмы относительно желаемого будущего экономического и финансового ее состояния.

Система стратегического планирования ориентирована на обеспечение наиболее эффективного использования кадрового потенциала фирмы. В экономически развитых странах вложения, связанные с приемом на работу ведущих менеджеров, приравниваются к вложениям в основные производственные фонды, которые в дальнейшем подлежат амортизации.

Стратегическое управление также воздействует на подсистему готовой продукции и подсистему качества путем определения стратегических задач для продаж и производства.

Также воздействие оказывается на технологическую подсистему через инвестиционный план технического развития производства.

Таким образом, мы видим, что стратегическое управление оказывает воздействие на все функциональные подсистемы предприятия, повышая их надежность и надежность предприятия в целом.

По нашему мнению, стратегическое управление как инструмент управления надежностью предприятия должно осуществляться одновременно с тактическим и оперативным.

На этапе оперативного управления происходит решение ежедневных, текущих задач. Это управление состоит из оперативного планирования, учета и контроля, делится по отраслям и службам. Оно позволяет повысить надежность и бесперебойность работы вверенной

руководителю службы, согласованность работы со всеми остальными подразделениями предприятия [3, с. 75].

Тактическое управление подразумевает особую форму взаимодействия, способ рабочего общения внутри компании, метод достижения большой, долгосрочной стратегической цели.

Тактическое управление повышает надежность ресурсов: времени, финансов, людей, сырья и материалов. Оно необходимо для предприятий, у которых существует долгосрочная стратегическая цель.

Стратегическое управление – подразумевает под собой постановку целей, планирование и движение на годы вперед, когда четко просматривается будущее, когда руководителю ясно, что он хочет получить в перспективе.

Что позволяет более полное воздействие на функциональную подсистему контроля.

Выполнение стратегических планов можно отследить по результатам. Если результат какой-то деятельности руководителя не удовлетворяет, понятно, что на определенном этапе работы были совершены серьезные ошибки. Остается их найти и скорректировать, проанализировать и двинутся дальше. На данном этапе усиливается надежность внутренней среды предприятия и адаптивность к внешней.

По нашему мнению, наиболее эффективным комплексным инструментом управления надежностью предприятия служит стратегическое управление предприятием, основанное на целостной, автоматизированной системе учета планирования и контроля (такой, как бюджетирование), которая обладает достаточной информативностью для принятия управленческих решений в любой момент времени.

Такая система обеспечивает целостность системы управления и ее грамотную структуризацию.

В рамках системно-функционального подхода также необходимо обеспечить иерархичность строения системы управления.

Соответственно комплексные инструменты управления надежностью должны взаимодействовать и опираться на локальные и тематические в рамках выдранной нами модели управления.

Одним из наиболее значимых локальных инструментов управления надежностью является управление материально-производственными запасами.

Основными аспектами управления материально-производственными запасами являются:

– определение и поддержание оптимального объема;
– контроль над расходованием и хранением.

Данный инструмент управления воздействует на надежность, бесперебойность производства и надежность материально-

производственных запасов (высокую оборачиваемость, снижение затрат на хранение).

Управление материально-производственными запасами затрагивает экономическую, управленческую, подсистему готовой продукции на этапе планирования закупок, а также технологическую на этапе составления производственного плана на основании обеспеченности склада материально- производственными запасами [6, с. 151].

При рассмотрении управления информационной безопасностью в качестве тематического инструмента управления надежностью в рамках системного подхода необходимо отметить, что его можно применять как локально, именно в той области, где это наиболее востребовано, так и применительно ко всему предприятию.

Учитывая все вышеизложенное, после определения функциональных подсистем, затронутых проблемой, выбора модели и инструментов управления надежностью, мы получаем направленное комплексное воздействие на все функциональные подсистемы предприятия, которое приводит к повышению его надежности.

Данный принцип, на наш взгляд, легче всего реализовать при стратегическом управлении, которое должно опираться на четкое выделение всех элементов организационной и финансовой структуры предприятия, грамотное планирование как внутри элементов структуры, так и по предприятию в целом и оперативную и автоматизированную систему учета, которая сможет обеспечить информационную базу для принятия управленческих решений. Такая система обеспечивает целостность системы управления и ее грамотную структуризацию.

**Библиографический список**


1. Егоров В. Н., Маринцев Д. А. Общая теория фирмы в контексте проблем экономической надёжности // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. – 2009. – № 9. – С. 34–38.
2. Каменская Н. Ю. Основы стратегического менеджмента. Учебное пособие для студентов специальности «Менеджмент организации». – Новосибирск : НФ РАП, 2006.
3. Маринцев Д. А., Разова Е. О. К проблеме управления надёжностью промышленных предприятий // Образование. Наука. Научные кадры. – 2013. – № 4. – С. 94–96.
4. Маринцев Д. А., Разова Е. О. Модели управления экономической надёжностью промышленных предприятий в процессе развития производственной деятельности // Предпринимательство. – 2014. – № 4. – С. 38–42.
5. Маринцев Д. А., Суржиков А. В. Модели построения системы риск-менеджмента на предприятиях промышленности // Казанская наука. – 2014. – № 3. – С. 110–112.
6. Маринцев Д. А., Суржиков А. В. Понятие и классификация рисков в деятельности промышленных предприятий // Российское предпринимательство. – 2013. – № 9. – С. 75–79.

7. Петров А. Н. Стратегический менеджмент : учебник для вузов. – СПб : Питер, 2005.
8. Самочкин В. Н., Калюкин А. А., Тимофеева О. А. Бюджетирование как инструмент управления промышленным предприятием // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 2.
9. Смирнова О. П., Быков Д. Ю. Бюджетирование на предприятии: учеб. пособие. – Иваново : Иван. гос. хим.-технол. ун-т., 2011. – 96 с.

# АДАПТАЦИЯ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ

**А. В. Сатаненко,** *Студентка,*
**О.А. Алексеев** *кандидат философских наук, доцент,*
*Институт экономики, финансов и бизнеса, Башкирский государственный университет, г. Уфа, Республика Башкортостан, Россия*

**Summary.** Conceptual, processual, organizational and substantial aspects of young specialists adaptation management in competition conditions are revealed in this article. The importance of balance finding between experience succession and organizational changes in adaptation management mechanism is underscored.
**Keywords:** young specialists adaptation; adaptation management mechanism; adaptation management system.

Вопросы омоложения кадрового состава специалистов и их адаптации на производстве в последние годы в России приобрел критическую остроту. Объясняется это не только старением кадров, но и необходимостью технологического обновления на принципиально новой научно-информационной основе. 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 [1]. Принципиальное решение этой двуединой задачи, на наш взгляд, связано с управлением адаптацией на основе нахождения баланса между преемственностью производственного опыта и необходимыми изменениями, направленными на развитие внутриорганизационной конкуренции.

Вхождение в любую организацию, или компанию и включение в деятельность коллектива начинается с процесса адаптации. Как будет проходить адаптация особенно важно для молодых рабочих и специалистов, впервые вступающих в профессиональную деятельность. От того, насколько ожидания молодого специалиста оправдаются, зави-

сит его мотивация работать в данной организации и как следствие – его стремление к достижению результатов. Поэтому важно, чтобы сотрудник отдела по работе с персоналом понимал специфику подбора молодых специалистов и дальнейшую перспективу работы с ними. В процессе адаптации молодых специалистов, так или иначе, участвуют линейные руководители или коллеги по работе. Но чаще всего они стремятся к ускоренной адаптации, что создает большие риски, связанные с дезадаптацией и текучестью новичков. Задача сотрудников помочь молодому специалисту освоиться в коллективе в профессиональном и социально-психологическом отношении. С другой стороны, в условиях нарастающей конкуренции компании особенно остро нуждаются в сотрудниках, которые способны быстро приспосабливаться к постоянно изменяющимся технико-технологическим и организационным условиям, а также обладающие гибкостью и умением находить новое и актуальное в своей области. Особенностью первичной адаптации является ее этапный характер. Это обусловлено тем, что различные виды адаптации, составляющие адаптационный процесс молодого работника – адаптация к формальной организации, социально-психологическая и профессиональная – становятся ведущими на определенных этапах процесса первичной адаптации [2].

Поэтому, если говорить об управлении механизмом адаптации в условиях конкуренции, необходимо создать систему поэтапного сопровождения адаптации, контроля, оценки и стимулирования результативности.

Начальный этап процесса адаптации должен начаться еще в учебном заведении. В ходе освоения циклов гуманитарных, социально-экономических и профессиональных дисциплин закладывается основа успешной адаптации, формируются основы профессиональной культуры, нормативно-ценностная база, мотивация к выполнению профессиональной деятельности и базовые профессиональные компетенции. Если основы профессиональных компетенций и представления студента о будущей профессии существенно не расходится с содержанием реального процесса профессиональной деятельности, то данное соответствие может выступать одним из факторов успешного вхождения в профессиональную среду на начальном этапе первичной адаптации.

В немалой степени этому способствует правильно организованный процесс учебной и производственной практики студентов. Студенческая практика на деле становится эффективным инструментом апробации знаний и умений, развития необходимых профессиональных навыков, если действительно налажен механизм взаимодействия вуза и выпускающих кафедр с аффилированными работодателями. Как показывает опыт проведения производственных практик в Баш-

кирском государственном университете (Республика Башкортостан, Российская Федерация), наибольший эффект в плане будущего трудоустройства выпускников и их адаптации дает привлечение их еще в период студенческой практики к реализации совместных проектов кафедр вуза и организаций [3].

В организационном плане система управления адаптацией состоит из трех блоков взаимосвязанных задач. Это – структурное закрепление и обеспечение функций управления адаптацией; разработка и совершенствование технологии процесса управления адаптацией; информационное обеспечение процесса адаптации, контроля и оценки. В процессуальном аспекте технология адаптации может выстраиваться следующим образом: см. схему процесса управления адаптацией.

В содержательном плане в рамках управления адаптацией могут применяться такие формы как: подготовительные процедуры (введение в должность, индивидуальные беседы с линейным руководителем, куратором, менеджером по обучению), семинары и курсы по различным аспектам адаптации. Следующим шагом может явиться годичная стажировка молодых специалистов, по завершении которой их аттестуют и дают рекомендации планированию дальнейшей профессиональной деятельности.

Немаловажную роль играют и молодежные организации, в задачи которых могут входить: оказание технической и консультативной

помощи молодым сотрудникам при прохождении ими стажировок, углублении профессиональных знаний и навыков, а также в представлении интересов молодых специалистов в советах трудовых коллективов, аттестационных комиссиях, профсоюзных организациях.

Важно учитывать практики успешных компаний. Интересный опыт по адаптации молодых специалистов есть в ОАО «Газпром». Компания ставит своей целью создание условий для успешной адаптации молодых специалистов, развития их творческого потенциала и динамического карьерного роста. В компании действует программа «Молодые специалисты». Служба персонала отбирает перспективных студентов вузов для прохождения практики в компании, закрепляет за ними опытных наставников. В числе ключевых направлений работы с персоналом ООО «Газпром трансгаз Уфа» – дочернего предприятия ОАО «Газпром» – адаптация молодых специалистов на производстве и расширение сотрудничества с профильными учебными заведениями. Уже несколько лет действует программа восполнения кадрового резерва, благодаря которой в коллектив влилось свыше 450 молодых специалистов. В собственном Центре подготовки кадров, оснащенном по высшим стандартам, создана базовая кафедра «Транспорт и хранение нефти и газа» Уфимского государственного нефтяного технического университета.

Работа с молодыми специалистами – постоянный процесс и в ОАО «Лукойл». Это подбор перспективных молодых специалистов, совершенствование их профессиональных навыков, подготовка резерва руководящих кадров [4].

Здесь уместно вспомнить опыт отечественных предприятий в советское время по созданию систем адаптации молодых кадров и стабилизации трудовых коллективов. Примерами могут служить известные системы стабилизации трудового коллектива (СТК на предприятии ЦНОТиУ «Связь», г. Пермь, или «Пермский телефонный завод»), подпрограммой которой являлось управление адаптацией; система социально-психологической адаптации на предприятии КамАЗ; система контроля за адаптацией молодых рабочих и специалистов на Ленинградском объединении «Светлана»; днепропетровская система «Ваше настроение» («Днепропетровский металлургический завод»), основой которой служило обеспечение обратной связи, позволявшей своевременно реагировать на возникающие проблемы работников и др.

Важным фактором адаптации молодых специалистов является решение социальных вопросов и развитие социальной инфраструктуры компании [5].

По нашему убеждению задача управления адаптацией молодых специалистов должна ставиться как исследовательская, эвристическая за-

дача, направленная на поиск и апробацию новых интересных форм, препятствующих формализации этого процесса, превращения его в рутину.

**Библиографический список**


1. Алексеев О. А. Вопросы теории и практики формирования системы социально-сбалансированного управления персоналом предприятия // 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. – С. 20–23.
2. Производственная адаптация молодых рабочих // Служба социального развития предприятия: Практическое пособие. – М. : Наука, 1989. – С. 163.
3. Практика студентов Башкирского государственного университета [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.bashedu.ru/praktika-1 Стажировка-Центр содействия трудоустройству выпускников БашГУ. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://cstv.bashedu.ru/index.php/stazhirovka. Проект «Право на старт» в Институте экономики, финансов и бизнеса. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: bashedu.ru/rnews…institute-ekonomiki-finansov…na…
4. Крайнова Е. Процесс адаптации молодых специалистов. – Режим доступа. – URL: http://www.e-xecutive.ru
5. Официальный сайт ОАО «Газпром», раздел социальной ответственности. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.gazprom.ru


# ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ


**В. С. Силинский**

*Аспирант,*
*Санкт-Петербургский государственный политехнический университет,*
*г. Санкт-Петербург, Россия*



**Summary.** International project management standards are general, so-called «framework» in nature. Their application needs to be adapted to the activity of a particular company in a particular industry. In this article we investigate the application of project management techniques in the management of production and marketing activities of industrial high-tech enterprises.


**Keywords:** project management; high-tech industry; rugged computers.


Проектный менеджмент в деятельности промышленного предприятия может быть ориентирован как на объекты производственного процесса, так и на процессы сбыта. Создание материальных объектов

(объектный менеджмент) является более традиционной деятельностью в сфере проектного менеджмента (другое название подобных проектов – статические проекты). «Процессный» проект (кинетический проект) вносит изменения в деятельность предприятия в плане управления [4, с. 143]. В производственно-сбытовой деятельности промышленного предприятия, позиционирующего на рынке компьютерной техники индустриального назначения, речь идет сразу о двух составляющих управления. Во-первых, идет создание материальных ценностей в виде компьютерного оборудования промышленного назначения и, во-вторых – продвижение данной продукции на рынок.

Существует несколько типов проектных структур. В так называемых чистых проектных структурах группа специалистов предприятия организует уменьшенную по масштабам копию функционального подразделения организации. В этом случае руководителю проекта подчинены как члены группы, так и выделенные ресурсы. К достоинствам подобных проектных структур относится их высокая целевая ориентация и мобильность, которые позволяют достичь высокого качества исполнения. С недостатками данного проектного менеджмента специалисты связывают не всегда рациональное использование ресурсов: они оказываются завязанными в ходе всего срока реализации проекта. Выход из этой ситуации был найден на пути перехода к так называемым матричным структурам. Суть данных структур, которые чаще всего применяются при разработке производственно-сбытовой деятельности промышленного предприятия, в том, что в рамках постоянно существующих подразделений создаются временные рабочие группы, предназначенные для решения конкретных задач. Такого рода структуры обеспечивают, с одной стороны, высокую целевую ориентацию производства, а с другой – возможность быстрого маневра ресурсами. При этом один и тот же работник (или единица оборудования) может решать задачи различных проектов, что особенно ценно в условиях дефицита ресурсов и трудовых кадров.

Стандарт проектной деятельности организации отражен в технологии PMBOK (ведущего американского института). Организация выполнения перечисленных в данном документе работ в плане производственно-сбытовой деятельности промышленного предприятия требуется распределения заданий проекта по нескольким исполнителям (инженерная служба, отдел маркетинга, логистика). Возникающую проблему согласования задач, поставленных перед руководителями того или иного подразделения, решает руководитель проекта. Управляя командой, состоящей из специалистов различных подразделений промышленного предприятия, он должен чётко знать, что должны делать члены его пусть и временной команды, вовремя отдавать поручения, контролировать результаты исполнения, расход ресурсов, и при

этом добиваться максимального качества исполнения работ. Отделы маркетинга крупных производственных фирм уже давно передали свои функции представителям проектного менеджмента. И с практической точки зрения, руководитель проектов, имеет все основания быть главным организатором сбытового процесса, если, конечно, обладает профессиональными качествами в двух обозначенных областях – в производстве высокотехнологичного товара и в продвижении товара на рынок.

Технологии управления проектами, разработанные PMBOK, носят стратегический («рамочный») характер. Их непосредственное применение нуждается в детализации и адаптации к нашим российским условиям. Задача менеджеров – разрабатывать свод знаний по организационному управлению проектом согласно стандарту PMBOK и с учетом особенностей функционирования отечественного предприятия. Подобная адаптация рамочных стандартов в конкретной отечественной отрасли и конкретному предприятию требует высокой квалификации. Менеджер предприятия-товаропроизводителя решает производственные вопросы в аспекте неопределенности промышленного рынка. Подобная неопределенность, как неизбежный фактор рыночных отношений, включает в себя неопределенность спроса, технологическую неопределенность, неопределенность конкурентного окружения [1]. Особенно типична для высокотехнологичного промышленного сектора технологичная неопределенность: любая новая техника вызывает у потребителя закономерные вопросы: будет ли новое оборудование на деле функционировать столь же эффективно, как это заявлено производителем. Для решения подобных вопросов необходимо задействовать весь арсенал маркетинговых инструментов, что требует от руководителя проектов высокой квалификации в управлении производством и продвижением товара.

Компьютерная техника индустриального назначения, автоматизируя производственные процессы, повышает производительность труда. Отсюда высокая потребительная стоимость высокотехнологичного товара, но процесс продвижения продукции осложняется технологической неопределённостью, свойственной промышленному рынку. Уже доказано, что грамотное применение проектного менеджмента сокращает сроки выхода на рынок продукции, повышает скорость продвижения товара и освоения новых технологий с одновременным снижением издержек производства. По данным Международной ассоциации управления проектами (IPMA), внедрение проектного менеджмента позволяет экономить порядка 20–30 процентов времени и около 15–20 процентов средств [3].

Системы управления, как механизмы управления в экономике, широко изучаются во всем мире, и научный интерес к ним только рас-

тет: достаточно отметить, что за последние три десятилетия Нобелевская премия неоднократно присуждалась исследователям данной сферы научных знаний. Проектный менеджмент входит в число современных технологий управления и также требует пристального внимания. Внедрение элементов управления проектами сокращает аппарат управления, улучшает организационный климат предприятия, а главное, повышает качество труда. Соответственно, требуются сотни тысяч специалистов, владеющих технологиями управления проектами [3]. Для примера, в ассоциации управления проектами США ещё десять лет назад состояло более ста тысяч профессионалов, а в российской ассоциации их насчитывалось в двести раз меньше [2]. Управление проектами – наука молодая, опыт её практического воплощения не накоплен, и мы вправе ожидать, что дальнейшие исследования ускорят внедрение технологий проектного менеджмента, и это самым положительным образом скажется на производственно-сбытовой деятельности отечественных предприятий.

**Библиографический список**


1. Вишняков Я. Д., Радаев Н. Н.. Общая теория рисков: учеб. пособие для студентов высших учеб. заведений. – 2-е изд., испр. – М. : Издательский центр «Академия», 2008. – 368 с.
2. Воропаев В. Управление проектами – неиспользованный ресурс в экономике России. [Электронный ресурс]. URL: http://usion.at.ua/news/upravlenie_proektami_neispolzovannyj...
3. Гонтарева И. В., Нижегородцев Р. М., Новиков Д. А. Управление проектами : учебное пособие. – М. : Книжный дом «Либроком», 2009, – 384 с.
4. Троцкий М., Груча Б., Огонек К. Управление проектами / перевод с польского И. Д. Рудинского. – Москва : Финансы и статистика, 2006. – 302 с.


# ДОВЕРИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОСТРОЕНИЯ ПРОДУКТИВНЫХ ПАРТНЁРСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ


**Ю. А. Сулковская**

*Магистрант,*
*Уральский федеральный университет*
*им. первого Президента России*
*Б. Н. Ельцина, г. Екатеринбург,*
*Свердловская область, Россия*



**Summary.** This article observes the phenomena of trust as the base of developing successful business partnerships. Different kinds of trust and its functions are described in the article. There is review of several specialists, who prove the correlation between trust and successful business partnerships.

**Keywords:** trust; business partnerships; successful relations.

Завоевание устойчивого продуктивного результата в нынешнее экономическое время, не привлекая потенциал, позволяющий выстроить сотрудничество в имеющемся разнообразии фирм и предприятий, становится затруднительным. Особенно принимая во внимание многообразие видов взаимоотношений: межфирменное партнёрство, социальное, межгосударственное.

Научное понимание деловых партнёрских отношений, их особенностей, причин, оказывающих воздействие на продуктивность их формирования, очень актуально, так как имеет серьезное, как научное, так и практическое значение. Популярность и востребованность литературы, не имеющей в своей основе научно подтверждённых фактов, а основывающейся на личном багаже знаний автора, подтверждает действительно существующую потребность в получении знаний о построении продуктивного партнёрства для малого, среднего и большого бизнеса. Именно поэтому возникает необходимость в специальном анализе деловых отношений партнёрства в современной экономике.

Но трудное межпредметное исследование, объединяющее совокупность многогранных наук, таких как психология, социология, экономика и менеджмент, представляет собой серьёзную преграду для осуществления научного познания сущности и особенностей бизнес партнёрства. Следующим барьером является малодоступность практического материала, который позволил бы доказательно показать сущность, специфику и структуру, помогающие идентифицировать деловые партнёрские отношения.

Вместе с тем можно отметить нарастающий интерес учёных и исследователей разных сфер наук к проблематике доверия/недоверия. Многие специалисты, такие как Т. П. Скрипкина, Ф. Фукуяма, А. К. Ляско и другие, подчёркивают перемещение проблемы доверия/недоверия в социуме и социальных институтах из малоинтересных областей исследования на передний план. В. П. Зинченко, А. Б. Купрейченко, Т. П. Скрипкина, А. Селигмен, П. Н. Шихирев акцентируют внимание на том, что доверие играет фундаментальную роль в жизнедеятельности человека.

Для российской экономики актуализация проблематики доверия/недоверия особенно важна в связи с введёнными санкциями Евросоюза и США против России в 2014 г., что сильно омрачило бизнес сотрудничество и подорвало доверие между российскими и иностранными партнёрами. Кроме того, кризис доверия возник в российском обществе ещё в период перестройки, когда многие люди оказались за-

тронутыми различного рода финансовыми пирамидами, несбыточными экономическими прогнозами властей, и всё это повлекло за собой разрушительные последствия в морально-психологическом климате российского общества.

Фундаментальный вклад в развитие теории доверия внесли такие авторы, как П. Штомпка, Ф. Фукуяма, Дж. О'Шонесси, А. Селигмен, Э. Гидденс, А. Б. Купрейченко, В. С. Сафонов, Т. П. Скрипкина и другие.

В качестве объекта исследования многие науки интересовались и интересуются феноменами доверия и недоверия. И каждая научная дисциплина стремится выделить в понятии данных феноменов свой акцент, изучая и выискивая свою специфику. Это происходит в силу того, что доверие нельзя отнести и зафиксировать только в отдельно взятой области общества, доверие проникает туда, где есть человек, человеческое действие и взаимодействие людей с другими людьми.

Интерес социологов заключается в том, что они, изучая методы и способности людей объединяться в коллектив ради достижения общей цели, изучая многочисленные социальные сообщества и группы людей в пространстве, приходят к заключению, что доверие является фундаментальной основой повседневного социального взаимодействия.

Учёные-философы видят в доверии социальное происхождение, появляющееся в результате опыта определённых взаимоотношений людей и с развитием уровня их нравственности. Основанные на доверии взаимоотношения должны быть легки, непритязательны и свободны для обеих сторон.

Маркетологи рассматривают доверие как инструмент, который позволяет завязать долгосрочные отношения с покупателями, завоевывать их приверженность, и, как следствие, продвигать бренд и компанию в целом. Авторы Ф. Котлер, Дж. Кревенс, Х. Дж. О`Шонесси и другие подчёркивают важность роли доверия при взаимодействии всех сторон маркетинговой системы.

К примеру, в 90е годы доверие как фактор потребительского поведения мало влияло на покупательские возможности людей. Это было связано с достаточно неустойчивой финансовой средой. При ограниченном количестве товаров и достаточно ограниченном бюджете потребителю оставалось только соглашаться с предложением и совершать покупку. Но на сегодняшний день рынок совершенно модернизировался и усложнился. Наличие высокого предложения и позитивный баланс потребительских корзин порождает вкусы и предпочтения. Это новый уровень рынка, где потребности полностью комплецированы. В такой среде доверие наиболее интенсивно влияет на потребительское поведение людей.

Дж. О`Шонесси считает, что «назначение маркетинга – помочь организациям завоевать доверие потребителей, так как доверие – основа приверженности потребителя» [23, 72].

И. В. Антоненко, Л. С. Богданова, С. А. Корнев, В. А. Михеев, П. Н. Шихирев рассматривают доверие как основу построения партнёрских взаимоотношений. Другие же авторы (А. Л. Журавлев, И. В. Балуцкий) воспринимают доверие как показатель продуктивности и успешности деловых отношений.

В науке экономике доверие рассматривается как «количественная динамическая характеристика взаимоотношений различных экономических субъектов, которые основаны на выгодности экономических результатов взаимодействия и на уверенности в добросовестности (лояльности, искренности и пр.) друг друга» [20, 15]. Другими словами, доверие предусматривает определённый расчёт субъектов экономики, порождающий уверенность.

Во многих экономических дефинициях доверия прослеживаются такие слова, как «взаимный обмен», «взаимовыгода», что подтверждает выгодное сотрудничество участников доверительного взаимодействия.

Посредством сравнительного анализа учёным Ф. Фукуямой была доказана ценность доверия при достижении экономической успешности разных стран.

Исследователи А. В. Сидоренков и И. И. Сидоренкова, изучая доверие в небольших группах, подчёркивают, что при таких условиях доверие обладает полимерностью, то есть имеет разновидности. Ими выделяются следующие виды доверия: *межличностное, микрогрупповое* (доверие к неформальным подгруппам как субъектам жизнедеятельности) и *групповое* (доверие к группе в целом как субъекту жизнедеятельности) [18, с. 113].

Авторы P. Y. Lewicki и B. B. Bunker, уделяющие внимание доверию в деловых отношениях, предложили следующие типы доверия:

- Доверие по расчёту, основывающееся на чистом расчёте и проявляющееся только в случае необходимости достигнуть каких-либо целей. Личная симпатия к человеку не может вызвать доверие.
- Доверие, основанное на знании, предполагает частые контакты между партнёрами, которые приводят к более глубокому знанию друг о друге, о характере, пожеланиях, привычках друг друга. Это даст возможность спрогнозировать поступки и действия партнёров, что позволит сделать соответствующее заключение о возможности или невозможности доверия.
- Доверие по тождеству, предполагающее восприятие кого-либо как «на меня похожего», то есть схожесть в каких-либо действиях, привычках и тому подобное. Это даёт некую уверенность друг в друге, или

идентификацию друг с другом. Тем самым партнёр соглашается с другим партнёром ввиду эмоционального контакта [26, с. 76].

Принимая во внимание особую значимость феномена доверия в партнёрских отношениях, можно утверждать, что для многих практических целей становится важным понимать те условия, в которых возможно возникновение доверия, а также факторов его развития. Поэтому целый ряд исследователей уделяют данному вопросу особое внимание.

Ряд факторов вступления людей в доверительное общение приводится в работе В. С. Сафонова.

Он предполагает, что на возникновение доверие влияют как личностные (индивидуальные) характеристики человека, так и сам процесс взаимодействия. Каждый субъект до вступления в доверительное общение имеет некоторую свою предрасположенность (психологическую готовность) довериться другому человеку, обусловленную потребностями индивида, особенностями его характера, социальными установками, т. е. готовность проявлять доверие как к одному человеку, так и к нескольким людям, группе людей. В момент вступления в общение происходит взаимное отражение друг друга, что также определяет либо готовность довериться, либо избежать доверительных отношений. В процессе взаимодействия появляется первый шаг к проявлению доверительности, который может привести к новому характеру общения (более глубокому, близкому), а затем перерасти в доверительные отношения. Каждый этап (акт) доверительного проявления может привести к глубокой доверительности, но может также прерваться на каком-то этапе развития доверительного общения и прекратиться вообще.

Основываясь на позиции П. Штомпка, Ф. Фукуямы, Дж. О'Шонесси, Т. П. Скрипкиной, И. В. Антоненко, Л. С. Богдановой, С. А. Корнева и других авторов, мы полагаем возможным выделить, что доверие действительно является ключевым фактором любых взаимоотношений, партнёрства в бизнесе, играет важную роль в системе деловых отношений.

В заключение отметим, что социокультурные механизмы доверия и недоверия в обществе позволяют построить человеческую деятельность наиболее рациональным образом, избегнуть излишних рисков, сформировать нравственное ядро, обеспечивающее основу коллективных действий и взаимодействий.

**Библиографический список**


1. Антоненко И. В. Социальная психология доверия : дис. ... д-ра психол. наук. – Ярославль, 2006. – 498 с.
2. Балуцкий И. В. Особенности проявления доверия в статусных межличностных отношениях : дис. ... канд. психол. наук. – Ростов-на-Дону, 2002. – 160 с.
3. Богданова Л. С. Доверие как социальный фактор развития партнёрских отношений между организациями : дис. ... канд. психол. наук. – М., 2006. – 200 с.
4. Блом Р., Мелин Х., Сарно А., Сарно И. Социальный капитал доверия и менеджериальные стратегии // Мир России. – 2005. – С. 2.
5. Гидденс Э. Судьба, риск и безопасность // Thesis. – 1994. – № 5 – С. 345.
6. Годин С. Доверительный маркетинг. Как из незнакомца сделать друга и превратить его в покупателя. – М. : Изд-во «Альпина Бизнес Букс»; «Альпина Паблишерс», 2008. – 448 с.
7. Долгопятова Т. Г.. Эмпирические обследования предприятий: методы и практика : лекционные и метод. мат-лы // Экономический журнал ВШЭ. – 2008.
8. Журавлев А. Л. Психология совместной деятельности. – М. : Изд-во «Институт психологии РАН», 2005. – 640 с.
9. Зинченко В. П. Психология доверия. – Самара : Изд-во СИОКПП, 2001. – 104 с.
10. Корнев С. А. Детерминация доверия процессом социальной идентификации личности : дис. ... канд. психол. наук. – Иваново, 2006. – 169 с.
11. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. – СПб. : Питер Ком, 2006. – 896 с.
12. Купрейченко А. Б. Психология доверия и недоверия. – М. : Изд-во «Институт психологии РАН», 2008. – 571 с.
13. Ляско А. К. Проблемы доверия в социально-экономической теории. – М. : ИЭ РАН, 2004. –183 с.
14. Михеев В. А. Социальное партнерство в России: теоретико-концептуальные аспекты и перспективы развития // Социальное партнёрство в образовательной сфере России: теория и практика : мат-лы междунар. симпозиума. – М. : Изд-во РАГС.
15. Ревзин Г. И. На пути в Боливию. Заметки о русской духовности. – М. : Проект Классика, ОГИ, 2006. – 576 с.
16. Сафонов В. С.Особенности доверительного общения : дис. ... канд. психол. наук. – М., 1978. – 168 с.
17. Селигмен А. Проблема доверия / пер. с англ. – М. : Идея-Пресс, 2002.
18. Сидоренкова И. И. Особенности проявления доверия в малой группе : дис. ... канд. психол. наук. – Ростов-на-Дону, 2007. – 183 с.
19. Скрипкина Т. П. Психология доверия : учеб. пособие. – М. : Академия, 2000. – 264 с.
20. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / пер. с англ. – М. : Издательство АСТ», 2004. – 730 с.
21. Шихирев П. Н. Природа социального капитала: социально-психологический подход // Общественные науки и современность. – 2003. – № 2. – С. 17.
22. Дж. О Шонесси. Конкурентный маркетинг: стратегический подход. – СПБ. : Питер, 2002. – 864 с.
23. Штомпка П. Социология социальных изменений. – М. : Аспект Пресс, 1996. – 365 с.
24. Yamagishi T., Yamagishi M. Trust and commitment in the United States and Japan // Motivation and Emotion. – 1994. – Vol. 18. – P. 129–166.

25. Lewicki R. J., Bunker B. B. Developing and maintaining trust in work relationships // Trust in organizations: Frontiers of theory and reaserch / Eds. R. M. Kramer, T. R. Tyler. Thousand Oaks, CA: Sage, 1996.

# XI. STRATEGIC MANAGEMENT

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ХОЛДИНГА

**В. В. Ефимович**

*Аспирант,*
*Могилевский государственный университет продовольствия,*
*г. Могилев, Беларусь*

**Summary.** In this article approaches on effective management of the companies are considered. In the modern world allocate many approaches on management of the holding companies, but not each approach can be applicable to a concrete profile of the company. In this article the main approaches on management of holdings are analized.
**Keywords:** holding; management; approach; the enterprise; the purposes.

Повышение эффективности предприятий, вывод их из неудовлетворительного финансового состояния являются приоритетной задачей для любого собственника, как частного, так и государственного. Проблема эффективности может возникнуть как после приобретения группы предприятий, так и в процессе их деятельности. Причиной неэффективности могут быть как внутренние, так и внешние обстоятельства.

Для каждого типа предприятий существуют как собственные проблемы, так и собственные способы обеспечения роста эффективности, связанные с различными видами финансовой поддержки: льготы, отсрочки, кредиты, предоставление помещений, заказов и т. п.

Как показывает мировой опыт, фактором роста (выхода из кризиса) предприятий или бизнеса могут служить не столько денежные средства, сколько наличие привлекательной бизнес-идеи, реализация которой обеспечит рост доходов и стоимости предприятия. Именно поиск бизнес-идеи для конкретных предприятий с учетом особенностей их ресурсов, состояния производства, влияния региональной среды и следует считать главной задачей, которую необходимо решать уже на первом этапе реализации программы финансовой стабилизации. При отсутствии таких бизнес-идей предприятие лучше продать (активы, здания, земельный участок и т. п.) или ликвидировать, если нет социальных и иных ограничений [1].

А так же в процессе изучения холдинговых компаний было установлено, что отсутствие следующих подразделений сказывается неблагоприятно на развитии компании в целом:

- подразделение отвечающее за стратегическое развитие;

- подразделений (отделений, сотрудников), непосредственно отвечающих за реализацию проектов производственной и социальной программы;

- разделение компании по центрам финансовой ответственности (решение любого, даже оперативного, вопроса требует согласования с руководителем направления), что не позволяет связать вместе все направления деятельности и вызывает провал или дублирование выполняемых функций;

- комплексной системы планирования, контроля исполнения и корректировки производственных планов (проектов) и их финансовых бюджетов;

- подразделения, контролирующего деятельность дочерних обществ.

Таким образом, создание следующих подразделений в компании будет способствовать ее дальнейшему развитию, контролю и стабильности [2].

Проведенные исследования показали, что повышение эффективности предприятий холдинга не возможно без привлекательной бизнес-идеи и необходимых структурных подразделений обеспечивающих правильное функционирование компании. В целом, создание и внедрение данных предложений будет способствовать благоприятному развитию холдингов в долгосрочной перспективе.

**Библиографический список**


1. Гавриленко А. А. Эффект холдинга. – Минск : Типография Макарова и К, 2012. – 320 с.
2. Голубев М. П. Стратегия финансовой стабилизации холдинговых структур. – М. : РАН ИПУ им. В. А. Трапезникова, 2005.


# ВНЕДРЕНИЕ СТАНДАРТИЗАЦИИ В УЧЁТНУЮ РАБОТУ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ


**Т. Е. Татаровская**

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



**Summary.** Actual issues of standardization implementation at small enterprises are considered. Principles of internal standards forming are observed. Main points of internal accounting standard are represented.



**Keywords:** small enterprises; accounting; standardization; internal standard.

В современных условиях одним из путей минимизации хозяйственных рисков является стандартизация протекающих на предприятии бизнес-процессов. Бухгалтерский учёт как бизнес-процесс полностью формализован, поскольку его ведение осуществляется в рамках норм законодательства. Следовательно, природа бухгалтерского учёта является основой для внедрения стандартизации в процесс его ведения.

Малые предприятия в ходе осуществления своей деятельности проводят небольшое число сделок по сравнению с крупными компаниями. Кроме того, показателями эффективности малого бизнеса собственники обычно считают объём прибыли, размер кредиторской или дебиторской задолженности. Обращение к учётно-аналитической информации для принятия управленческих решений происходит в основном только при форс-мажорных обстоятельствах или осуществлении нестандартной сделки [1, с. 42]. Простота управления малым предприятием и необходимость повышения качества и прозрачности внутренней бизнес-информации делают актуальным вопрос о внедрении стандартизации в учётную работу в организациях малого бизнеса.

Согласно ст. 3 федерального закона «О бухгалтерском учёте» № 402-ФЗ выделяется два вида стандартов, регулирующих положения, указанные в данном федеральном законе:

1) стандарт бухгалтерского учёта – документ, устанавливающий минимально необходимые требования к бухгалтерскому учёту, а также допустимые способы ведения бухгалтерского учёта [2];

2) международный стандарт – стандарт бухгалтерского учёта, применение которого является обычаем в международном деловом обороте независимо от конкретного наименования такого стандарта.

В рамках малого предприятия стандартизация осуществляется путём формирования внутренних стандартов, под которым понимается совокупность документов, регламентирующих и детализирующих процедуры ведения бухгалтерского учёта, осуществления контроля их надлежащего осуществления [3, с. 45].

Цель создания внутренних стандартов заключается в обеспечении эффективности деятельности малого предприятия, её соответствия требованиям российского законодательства. Грамотно составленный внутренний стандарт по бухгалтерскому учёту способствует повышению производительности малого предприятия [4, с. 15].

Таким образом, цель стандартизации учётной работы на малых предприятиях состоит в формировании информации, полезной руководству хозяйствующего субъекта для принятия управленческих решений. При этом в основе генерации информации для внешних пользователей лежит необходимость частичного раскрытия внутренней информации, относящейся к финансовому положению хозяйствующе-

го субъекта, основным результатам его деятельности, существенным изменениям в финансовом положении.

Классическими принципами разработки и внедрения стандартов являются:

- целесообразность (приоритет практической пользы и актуальности стандартов при их разработке);
- преемственность и непротиворечивость (каждый последующий стандарт должен опираться на действующие стандарты, а также обеспечивать согласованность с нормативными документами и взаимосвязь с другими внутренними стандартами, существующими на малом предприятии);
- полнота и детализация (полнота охвата всех актуальных и существенных вопросов, связанных с объектом стандартизации);
- логическая стройность (чёткость формулировок, целостность и ясность изложения);
- единство терминологии.

Внутренние стандарты по бухгалтерскому учёту в организациях малого бизнеса должны регламентировать следующие вопросы:

1) выбор методик ведения бухгалтерского учёта;

2) осуществление документооборота, формы применяемых первичных документов;

3) порядок регистрации стандартных фактов хозяйственной жизни;

4) особенности регистрации фактов хозяйственной жизни, являющихся нестандартными для данного малого предприятия; алгоритм действий в новых для организации условиях и экономических событиях;

5) распределение обязанностей по ведению учётной работы между сотрудниками;

6) обеспечение квалифицированного и непрерывного контроля соблюдения исполнения правил внутреннего стандарта и норм законодательства;

7) доступность ресурсов и ответственность за них только уполномоченных сотрудников.

Однако необходимо отметить, что внедрение стандартизации в учётную работу на малом предприятии должно быть регламентировано нормативно-правовыми актами, в частности методическими рекомендации по стандартизации учётных процессов, при этом с учётом специфики малых предприятий [5, с. 138].

Сдерживающим фактором к внедрению стандартизации является ограниченность финансовых и человеческих ресурсов в организациях малого бизнеса. Кроме того, существует проблема недостаточно-

сти исследований в области разработки стандартов на малых предприятиях, а также трудность в обмене опытом и аналитическими данными между малыми экономическими субъектами в сфере данного вопроса. В связи с этим возникает потребность развития теоретико-методического подхода к внедрению стандартизации на малых предприятиях с последующим формирование законодательной базы в данном направлении.

**Библиографический список**


1. Корнеева Т. А., Кузьмина О. Н. Развитие методики оценки затрат на функции системы учётно-аналитического обеспечения управления организацией // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 28. – С. 40–47.
2. Федеральный закон № 402-ФЗ от 06.12.2011г. «О бухгалтерском учёте».
3. Татаровская Т. Е. Нормативно-правовое регулирование деятельности малых предприятий // Вестник Самарск. гос. экон. ун-та. Самара. – 2013. – Вып. 4 (102). – С. 42–47.
4. Фомин В. П., Татаровский Ю. А. Формирование и анализ показателей финансового состояния организации // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 4. – С.11–20.
5. Информационные технологии в бизнесе / под ред. М. Желены. – СПб. : Питер, 2002. – 1120 с.: ил. – (Сер. «Бизнес-класс»).


## POWER AND BEHAVIOUR IN STRATEGIC MANAGEMENT


**R. Hristova**

*Graduate student,*
*Economic Academy named D.A. Tsenov,*
*Svishtov, Bulgaria*



**Summary.** Strategic management of the organization is a 'look into the future – making long-term strategic decisions and determining the financial resources for a long period of time. Strategic management is a way of thinking and implementing strategic decisions. Refers to the future development of the organization and control efforts in the implementation of organizational goals.


**Keywords:** strategic management; power; behavior; organization.


In modern social organizations are expected to implement effective management process implemented by managers with the necessary management skills, qualities and competencies. This largely depends on the way you will use and need power. Power is the factor by which a change was made in the behavior of people who are the most important component of the organization. With their assistance is achieving the goals, objectives, activities. Successful management of processes and phenomena in management levels depends on the professionalism and values of

managers. This requires the exercise of power as a means for achieving effective management process. Based on this rationale will be considered three levels of government in strategic management, based on the realization that place of power and behavior in relation to the conduct of the management process.

In strategic management presents three levels of government in the implementation of power in the organization, and expected behavior within the three levels. At the **strategic level**, establishes the actions of senior managers. General strategic level performs the strategic management of the organization. The latter is associated with the use of power.

The use of power within the strategic level help resolve the critical issues of the management of the organization. Furthermore, the realization of power provoke certain behavior of the human factor. In most cases the strategic level there is a **motivated behavior**. This type of behavior is oriented to specific conditions and requirements for the implementation of strategic management. It is characteristic of people who follow specific activities and processes in order to accomplish organizational goals at the highest level. They are highly motivated, with significant professional qualities and rarely make mistakes. Their behavior consistent with established values and rules. Specific behavior is expressed in the desire for organizational development and guidelines for improving the workflow.

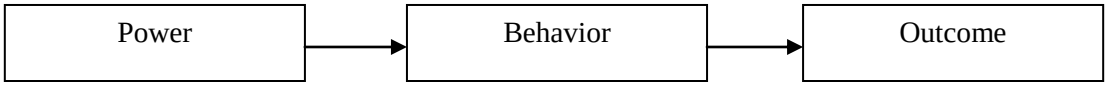
The **tactical level** is associated with the implementation strategy [1] and the policy of the organization. Tactical control is impossible without the use of power. It provides certain rights to tactical managers through which meet performance targets, to obtain the necessary resources, develop operational objectives and supervise the implementation of the lower heads. Consequently, the rights granted are generally **expected behavior** specifically oriented proving yourself and strive for professional appearance.

**Operational level** in strategic management is linked to the performance of daily work processes. Operational managers realize the power resulting from the implementation routine activities and efficient use of funds and resources. In general, the behavior of this level is also **predetermined**, ie employees do not seek retraining and follow daily processes and activities. They are not affected by the values of the organization, but from their personal beliefs and goals.

After the submitted levels should be drawn a result from the implementation of the management process. Based on this result, finding no/effectiveness of the management process. The latter is directly dependent on the used power and fomiranoto behavior in man. (See. Fig. 1)

*Fig. 1*

**Relationship between power - behavior - the result of the management process**




Following the result of "ffective management process" may specify that the power is used according to organizational goals and manifestations of undesirable behavior are absent or marginally developed. From here stems the professionalism of all levels and skill, and quality performance of work activities.

Following the result "ineffective management process" has been a serious problem at one level or all together. This means that the use of power is not consistent according to organizational goals on the basis of which is formed and unwanted behavior. Permit such a problem it is necessary to establish by senior managers or external specialists.

Power in the strategic management of the organization in relation to the management process implies the realization by the three levels of government. Managers perform management activities according to the competencies and skills. On this basis, occupy different positions. Hence the respective rights and responsibilities, which provides the use of power. In this connection it is necessary to introduce the realization of power depending on the management level.

The first stage of implementation of power is carried out at a strategic level. This stage is characterized by maximum power and responsibility. In its management policy is seen as a complex of ideas, experience and skills. It integrates vision, mission and goals of the organization. Turn the vision presents the work as «mission explains why the organization exists and what it should do» [2]. On the other hand, serve the purpose «... to determine what action must be taken today to achieve results tomorrow» [2]. Management is directly responsible for their actions and decisions to subordinates, society and the state. Also, the success or failure of the management process in the organization depends on their effectiveness and decision making. Strategic level requires more conceptual and less technical skills. The implementation of the "strategic" power associated with providing unlimited organizational opportunities and rights management, but also directly responsible for the activities and processes.

The second stage of the realization of power is carried out at the tactical level. This stage is characterized by limited power and responsibility. At the tactical level to implement the strategy of the organization, where she «... is a response to emerging threats outside the organization and opportunity – on the one hand, and its own strengths and weaknesses – the other, thereby aims competitive advantage» [3]. Through the implementation of power, tactical leadership liaise between the

strategic and operational level. The use of power resources require more management and technical skills, and less conceptual.

The third stage of the realization of power is carried out under the operational level. This stage is characterized by limited power, but an important responsibility for work done by subordinates. At this stage for routine activities and implementation of management decisions. By authoritative use of practice management is implemented at the tactical level. The realization of the power required experience, basic management skills, technical and communication skills.

In general, the implementation of the power flowing within and between the three levels of government is a key mechanism for achieving organizational goals and activities. The latter depend on having the skills and abilities of both subjects and objects in the performance management process. Nevertheless, what is the power (maximum or limited), its focus must meet the needs and requirements to achieve defined goals.

In conclusion, we can summarize that the effectiveness of the management process is determined by the handling and use of power resources as well as the forms of appropriate behavior in participants. As a result of properly used power and formation of desired behavior, the implementation of the management process will be successful. The latter depends mainly on the use of power, which is done through various ways and means. Namely the achievement of power subject to analysis in the next exhibition.

**Bibliography**


1. Asenov A., Emilova I., Business Management. Ed. «Faber», Veliko Turnovo, 2009, p. 44
2. Sirashki, Hr., Strategic Management, AI «Price», Svishtov, 2012
3. http://libes.ru/297004.read?page=31

# XII. INNOVATIVE APPROACHES IN MODERN MANAGEMENT

## КРИТЕРИИ ВЫБОРА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЕРА В СРЕДЕ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА

**О. К. Дорожкина,**
**И. Н. Дорожкин**

*Кандидат экономических наук,*
*кандидат экономических наук,*
*Московский государственный технологический университет «СТАНКИН»,*
*г. Москва, Россия*

**Summary.** The article is about the selection criteria of a strategic partner selection for industrial enterprise among small innovative businesses for further joint long-term development.

**Keywords:** small innovative business; enterprise development strategy; technological audit; ability of concord.

Вопрос выбора стратегического партнера очень важен для промышленного предприятия, особенно если от такого выбора зависит степень достижения долгосрочного стратегического развития предприятия. Большинство современных российских предприятий видят основы такого развития во внедрении продуктовых и технологических инноваций в производство своей продукции (услуг). К сожалению, значительная часть российских промышленных предприятий не способна проводить полноценное инновационное развитие самостоятельно в связи со значительной утерей навыков научно-технической деятельности за годы кризиса. В связи с этим, процесс формирования планов долгосрочного развития предприятия становятся неразрывно связанным с процессом выбора надежного долгосрочного партнера в среде, способной создавать конкурентоспособные инновации, но не способной их самостоятельно коммерциализировать [1; 2]. К таким партнерам относятся малые инновационные предприятия (МИП).

Выбор МИП как стратегического партнера следует проводить с учетом критериев конкордоспособности (соответствия как партнера):

1. Критерии автономной эффективности работы МИП. Основаны на оценке показателей эффективности и потенциала МИП, таких, как показатели затрат (объем и распределение затрат по видам исследовательской и производственной деятельности), показатели резуль-

тативности (объемы и структура показателей дохода, прибыли, рентабельности), показатели эффективности (эффективность использования труда, ресурсов, управления и т. д.).

2. Критерии надежности МИП как стратегического партнера. Основаны на оценке фактического и потенциального взаимодействия МИП с партнерами по ряду параметров: активность внешнего инвестирования; затраты на создание и поддержание связей; количество и качество объектов взаимодействия; уровень развития информационной системы; наличие государственной поддержки; наличие стратегических партнеров и сильно влияющих частных внешних инвесторов (кредиторов, контрагентов); направление бизнес-стратегии.

3. Критерии соответствия операционной деятельности МИП стратегии развития предприятия. Основаны на оценке стратегического потенциала МИП и научно-производственной базы (потенциала) предприятия. Последний оценивается при разработке стратегии развития предприятия по результатам его технологического аудита [3]. Он позволяет оценить способность предприятия производить прогрессивную (инновационную) продукцию для целевого рынка. При проведении технологического аудита оценивают не только имеющиеся в наличии, но и доступные в будущем объекты движимого и недвижимого имущества. Для оценки соответствия операционной деятельности МИП стратегии развития предприятия определяют совпадение структуры и динамики элементов производственно-технической и научно-технологической подсистем этих организаций. Соответствие операционной деятельности МИП стратегии развития предприятия определяется как более или менее значительное, при этом имеющее большие или меньшие резервы для роста соответствия.

4. Критерии экономической эффективности стратегического партнерства с МИП. Основаны на оценке наличия и величины экономического эффекта долгосрочного сотрудничества предприятия и МИП, а также превышения данного совместного эффекта над суммарным экономическим эффектом сепаратной работы МИП и предприятия на протяжении того же горизонта планирования. В рамках подобной оценки может быть поведена оценка достижения стратегических показателей МИП и предприятия в рамках совместной и сепаратной работы.

Использование перечисленных критериев при выборе стратегического партнера в среде малого инновационного бизнеса позволит предприятиям повысить эффективность формирования стратегии развития и повышения конкурентоспособности.

**Библиографический список**

1. Дорожкина О. К. Стратегическое планирование инновационного развития предприятия. Российское предпринимательство. – М.: Креативная экономика, 2011. – № 1(2). – С. 83–88.
2. Шинкевич О. К. Баллы для предприятия. Оценка состояния промышленного предприятия для целей его инновационного развития. Креативная экономика. – М. : Креативная экономика, 2010. – № 3. – С. 37–42.
3. Ковалев А. П., Тевелева О. В., Шинкевич О. К. Определение износа при массовой оценке кузнечно-прессовых машин. Кузнечно-штамповочное производство. Обработка материалов давлением. – М. : ООО «КШП ОМД» – 2007. – № 8. – С. 40–47.

# НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА РОЛЬ НАСТАВНИЧЕСТВА В ОРГАНИЗАЦИЯХ

**О. А. Кожевникова** *Кандидат психологических наук, доцент, Сибирский государственный университет путей сообщения, г. Новосибирск, Россия*

**Summary.** In this paper a model of mentoring in modern companies is considered. It's proposed mentoring role model, implemented in domestic organizations in the transmission of knowledge to young professionals. On the basis of this role model it is suggested the introduction of special modules in the training of mentors: installation on mentoring, motivation, coaching, mentoring modern tools.
**Keywords:** mentoring in organizations; mentoring role model; mentor-coach; training on mentoring.

Наставничество не является на сегодняшний день технологией инновационной в управлении персоналом. Оно существовало еще в советский период и являлось одной из основных форм воспитания молодежи в трудовом коллективе. Что же поменялось на современном этапе развития данной технологии?

Во-первых, наставничество стало рассматриваться не только как форма передачи знаний и профессиональных навыков молодым специалистам, а еще и как технология формирования вовлеченности в коллектив организации.

Во-вторых, через наставничество возможно формирование видения «новичка».

В-третьих, наставник должен являться проводником ценностей, традиций организации, политики и целевых ориентаций организации, новых сотрудников в системе организационных отношений.

Все эти три компонента являются новым видением в данной форме адаптации новичков в организации.

В данной статье, мы хотели бы рассмотреть наставничество как технологию развития сотрудников и инструмент развития лидерства в организациях.

С нашей точки зрения в таком аспекте наставничество можно рассмотреть через ролевую модель (Рисунок 1).

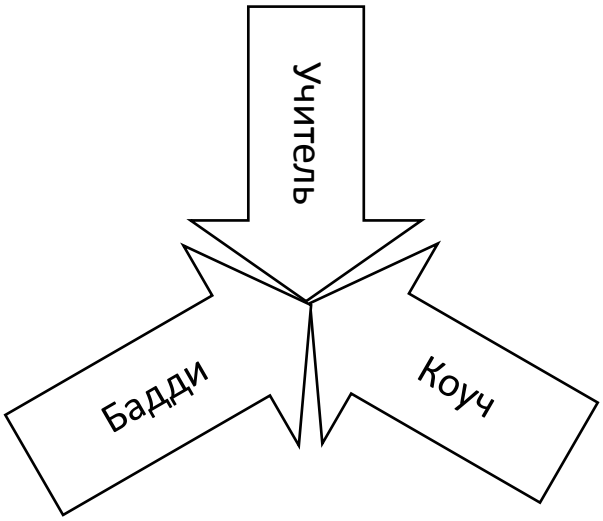



**Рисунок 1. Ролевая модель Наставничества**

В данной модели у каждой роли есть свои функции. В роли Учителя наставник должен передать знания, профессиональные навыки и умения молодому сотруднику. В данной роли важно, чтобы наставник не только сам умел учиться, но и умел передавать знания, т.е. владел методиками передачи знаний на рабочем месте. Исходя из данных критериев, можно осуществлять отбор эффективных наставников (см. Рисунок 2).

Наиболее эффективным для наставничества, является наставник – звезда, это специалист, обладающей высоким уровнем квалификации, сам постоянно занимающийся профессиональным и личностным развитием, при этом обладает знаниями и умениями передачи профессиональных навыков. Что касается двух других типов, «специалист» и «поучитель», то эти наставники требуют дополнительной подготовки, через институт наставничества, если таковой имеется в организации.

Так как, мы говорим о ролевой модели, то подразумеваем, что каждую роль будут играть разные специалисты в организации (по крайней мере, за рубежом именно так и реализуется данная технология). В роли бадди выступает сотрудник, основная функция которого

ввести в коллектив, вовлечь нового сотрудника, познакомить с нормами, правилами и традициями. Соответственно в роли такого друга, чаще всего выступают неформальные лидеры коллектива, сотрудники с развитыми коммуникационными навыками, для которых высока потребность в благоприятном психологическом климате.

**Рисунок 2. Типы наставников**

Коуч в современных организациях применяется в основном при работе с руководителями среднего и высшего уровня. Применение данной формы обучения для молодого специалиста может являться хорошим стимулом для развития ответственности, продуктивного, инновационного мышления. За рубежом существует еще одна форма наставничества высокого порядка – менторство, которое сочетает в себе признаки как коучинга, так и преподавательской деятельности. Преподаватель обучает, а эффективную развивающую обратную связь дает коуч, вместе эти два процесса способствуют как профессиональному, так и личностному развитию обучаемого. Менторство может применяться для выявления и развития ключевых ценностей и убеждений человека. Таким образом, с помощью менторов можно корректировать систему внутренней мотивации и модель поведения человека. В рамках организации менторство рассматривается как наставничество для наставников.

В условиях российской системы управления персонала практически невозможно обеспечить разделение ролей и функционала среди сотрудников, поэтому наставники должны сочетать в себе все три роли, т.е. и самого наставника, и бадди, и коуча. Исходя из данного тезиса, обучение наставников носит особо актуальный характер в усло-

виях российской действительности и тренинги по наставничеству должны быть выстроены в особом модульном режиме, в результате которого наставники должны овладеть следующими навыками:

- алгоритм передачи навыка сотруднику;
- постановки задач и мотивирования сотрудников;
- активного слушания;
- эффективной развивающей обратной связи;

Кроме того, важнейшим смысловым модулем, формирующем позитивные установки на наставничество, должен быть блок по мотивации наставничества в организации. От данного блока будет в целом зависеть, на сколько участники тренинга будут усваивать навыки, которые необходимы для эффективного наставника. В своих тренингах данному этапу мы придаем огромное значение и для осознания важности роли наставников для своих подопечных мы организуем серию метафорических игр, способствующих осознанию роли наставничества для организации и самого наставника, а также формированию нематериальных форм мотивирования наставников.

Вводя технологию наставничества в организацию руководители должны понимать, что наставничество, это не просто технология передачи знаний молодым специалистам, но и философия взращивания вовлеченных, лояльных и преданных сотрудников.

## ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА МОДЕРНИЗАЦИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

**О. В. Соловьёва**

*Кандидат педагогических наук, доцент, Владимирский юридический институт федеральной службы исполнения наказаний, г. Владимир, Россия*

**Summary.** The article discusses the possibility of the influence of some innovative approaches to human resource management (for example, from the point of view of the theory of chaos) to improve the effectiveness of the organization through the modernization of the personnel management system. The author believes that human resource management system is the intellectual activity, implemented in practical system of levers that can cause the necessary improvements, which has a certain dualism: both a process and a tool for achieving results.

**Keywords:** change; impact; innovation; management system; modernization.

В классическом понимании система управления представляет собой совокупность процессов и действий, ведущих к образованию

устойчивых взаимосвязей между частями, образующими в процессе своего взаимодействия чётко функционирующую целостность. Схематично систему управления можно изобразить так:

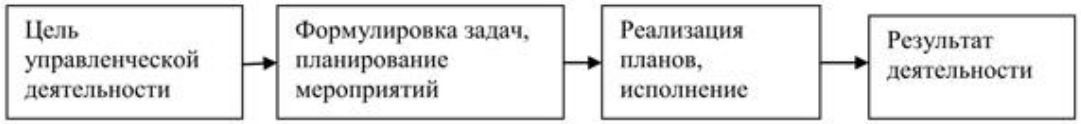



**Рис. 1. Упрощённая схема системы управления**

В приведенной схеме отсутвует важный этап: промежуточный контроль, анализ путей и способов достижения цели, анализ промежуточных результатов и, при необходимости, их корректировка. Процесс управления в том виде, в котором он изображен на схеме, конечно, даст результат. Но будет ли полученный результат соответствовать поставленой цели, будет ли отвечать требованиям субъекта управления, будет ли удовлетворён объект управления полученным результатом? Ответ на эти вопросы неоднозначен.

На конечный результат процесса управления оказывает влияние множество факторов: сказывается влияние внешней и внутренней среды. Так как процесс управления – процесс живой и многоаспектный, то и факторов, влияющих на него, множество, а значит, и изменения в нём происходят постоянно, непрерывно, и их непременно следует учитывать. Для каждой конкретной организации изменения различны, как качественно, так и количественно.

Внешняя среда, независимая от системы управления организации, создает объективные условия влияния, тем самым вынуждая систему меняться. Внутренняя среда подразумевает не только внутриорганизационные изменения процеса управления, но включает и изменения объекта и субъекта управления: уровень образования, уровень общего и профессионального развития, опыт, уровень компетентности, квалификационный уровень, степень самостоятельности, ответственности, богатство внутреннего мира, широта кругозора, эрудиция и т. д. Совокупность перечисленных параметров в свою очередь оказывает непосредственное влияние на стиль руководства субъекта управления, глубину и реалистичность формулируемых им целей, четкость постановки задач, а также на восприятие объектом управления поставленых задач, осознание им степени ответственоти, видение путей решения этих задач, понимание своего места в общем процессе достижения целей организации. Нельзя исключать ни единого элемента, формируя ковровое пространство процесса управления из разрозненых, по

отдельности важных частей. Под термином «ковровое пространство» здесь понимается совокупность действий, способов, мероприятий, методов, управленческих решений и т. д., создающих единое пространство управления, охватывающее все участки и все производственные процессы, включая самого человека, осуществляемые внутри организации для достижения поставленной цели и решения сформулированных задач.

Каждый отдельный элемент управления, сам по себе весьма важный и необходимый, порою воспринимаемый как «идеал», «образец управленческой мысли», в то же время может принципиально не согласовываться с другими элементами системы или быть для неё «неудобным». Вследствие этого результат (см. схему на рис. 1) может быть деформирован, не будет отвечать целям и задачам организации, требованиям субъекта управления, а представления о конечном результате не будут соответствовать самому этому результату. Именно поэтому так необходим и важен анализ выбранных путей, средств и форм достижения целей, анализ промежуточных результатов и корректировка деятельности по достижению результата, а в некоторых случаях и корректировка самой цели и переформулирование задач.

Использование системного подхода в процессе управления поможет нивелировать последствия эффекта несоответствия полученного результата заявленным целям или вовсе недопустить его возникновения. Понимать системный подход в управлении следует не как набор принципов, методов и форм руководства, а как способ мышления, что позволяет воспринимать организацию в виде некоего целостного образования взаимосвязанных элементов. Целостность системы создает новые свойства, которыми не обладают составляющие ее элементы, в результате чего возможности целого превышают свойства и возможности отдельных частей. Проявляется известный закон синергии. В этом случае взаимодействие всех элементов системы управления приведет к наибольшей результативности. Практическая ценность синергетического эффекта состоит, прежде всего, в использовании уникальных свойств системы – самоорганизации и возможности определения весьма ограниченного числа параметров, воздействуя на которые, можно управлять системой в целом (параметры порядка).

Использование системного подхода на практике определяет высокие требования, предъявляемые как к объекту, так и к субъекту управления: культура мышления, уровень как общего, так и профессионального развития, стиль руководства, уровень образования, владение в совершенстве (субъектом управления) современными формами распорядительства, адекватность восприятия и правильная реализация поставленных задач в соответствии с ясно сформулированными целями

(объектом управления). Такой подход в управлении предполагает при изменении ситуации усиление акцента эвристической составляющей профессиональной деятельности субъекта управления, требующей особой интуиции, постоянно подпитывающей рациональные решения. В его профессиональной деятельности не может быть устаревших, не дающих результатов форм, способов и методов работы.

Деятельность руководителя должна основываться на научных достижениях и на обобщенных результатах практической деятельности передовых предприятий отрасли. Ориентация на технологические, экономические, организационно-управленческие нововведения, а также учёт передового, как отечественного, так и зарубежного управленческого, опыта в современных условиях обуславливают инновационный подход к проблемам управления и обеспечивают не только текущую результативность, но и перспективы развития.

Перечисленные параметры деятельности субъекта и объекта управления не новы и *теоретически* понятны менеджменту (и частично даже восприняты им) большинства предприятий нашей страны. К сожалению, до сих пор на практике руководители немалого числа предприятий и организаций не обладают набором перечисленных, таких необходимых, качеств. Кроме того, медленно входят в повседневное и перспективное управление последние достижения научной управленческой мысли.

К примеру, теоретически уже давно обоснована значимость и важность интеграционных процессов в области производства, науки, хозяйственной и исследовательской деятельности. Однако эти направления в практической жизни предприятий и организаций зачастую воспринимаются как мало связанные между собой виды деятельности. То же наблюдается и в отношении интеграционных процессов в связке «организация – работник».

Интеграция подразумевает, прежде всего, наличие общих целей работника и организации и означает, что предприятие создает работнику условия полного раскрытия его трудового потенциала, реализации его профессиональных возможностей, идей, проектов, согласующихся с целями предприятия и способствующих их достижению. Предприятие ориентируется на тех сотрудников, кто активно содействует реализации этих целей, одновременно бескомпромиссно избавляясь от тех, кто не способен и не желает содействовать процветанию и поступательно-прогрессивному движению или умышленно тормозит прогрессивные процессы. Работник в свою очередь повышает степень лояльности к субъекту управления, увеличивает трудовой вклад, стремится улучшить качество производимого продукта или оказания услуг, непрерывно повышает свой профессиональный уровень и квалификацию, тем самым повышая качество исполняемой работы и, как след-

ствие, влияет на конкурентоспособность организации. Такой двухсторонний процесс признаёт обоюдную материально-финансовую, профессиональную и социальную ответственность организации перед сотрудником, а работника – перед организацией, является цементирующим элементом трудового коллектива, укрепляет командный дух организации, повышает корпоративную культуру. И именно такое двухстороннее движение навстречу друг другу способно привести к желаемому результату. Однако на практике это далеко не так.

В истории управленческой мысли и её практического воплощения классические школы рассматривали человека как производственный механизм. В настоящее время такой подход не даёт нужного эффекта. В современном мире сама организация и процесс управления воспринимаются и рассматриваются как «живой организм». С этой точки зрения интересен подход, основанный на методологических принципах естественных наук. Так, например, Ю. В. Кузнецов и В. И. Подлесных рассматривают систему управления организацией, используя «теорию хаоса» [2], согласно которой даже небольшие изменения в системе могут привести к радикальным последствиям в целом – к хаосу! Чтобы хаос не стал реальностью процесса управления и исходя из того, что одной из целей управления является предсказание поведения системы, акцент следует делать на анализе и контроле промежуточных результатов и результатах взаимодействия частей целого, на что в начале статьи уже обращалось внимание. Соглашаясь с мнением Ю. В. Кузнецова и В. И. Подлесных, высказанным в работе «Проблема решения хаоса и сложности в современной науке», а также основываясь на собственном опыте, автор считает, что система управления должна осмысливаться не как абсолютная истина, с помощью которой можно прийти к желаемому результату, не как каркас, в который можно втиснуть любые трудовые процессы, а одновременно как процесс и инструмент для достижения результата, как мыслительная деятельность, реализованная в системе рычагов, способных вызвать необходимые улучшения.

Без управления персоналом не может существовать ни одна организация. Участие большого количества людей (трудового коллектива) в трудовом процессе изначально несет в себе элемент беспорядочности, деструктивности, нестабильности, хаосности. В связи с этим чрезвычайно полезно детальное изучение теории хаоса с последующим применением на практике её отдельных утверждений и выводов. Одним из основных положений теории является признание социальных систем, к коим относится и система управления персоналом, «живыми системами», т. е. подвижными, подверженными постоянным изменениям, способными к развитию. Это совершенно очевидно, т. к.

управление персоналом напрямую связано со сложной живой системой – человеком.

Как правило, предприятие по всем направлениям трудовой жизни стремится к стабильности. Текучесть кадров не приветствуется. Она вносит элементы хаоса в устоявшуюся размеренность, особенно когда текучесть возникает с формулировкой «по собственному желанию». В этом случае процесс приобретает характер стихийности: трудно определить причины его возникновения, с тем, чтобы воздействовать на них и, по возможности, устранить. Однако текучесть кадров, как и любой процесс, двояка, её нельзя рассматривать только как негативное явление. Давно сложившийся и практически не изменяющийся коллектив всегда обладает повышенным консерватизмом, инертностью и, как следствие, склонен противодействовать нововведениям, инновациям, что не очень хорошо. В тех случаях, когда наблюдаются застойные явления, текучесть кадров можно рассматривать с положительной стороны. Конечно, важно разобраться в причинах возникновения текучести кадров и минимизировать это явление. Но профессиональный взгляд современного управленца должен быть способен обнаружить и использовать позитив, который характеризует движение персонала. Текучесть кадров, рассматриваемая как движение персонала, предоставляет управленцам дополнительную свободу маневра:

– помогает избавляться от аутсайдеров и стимулировать организационные изменения;

– появляется возможность своевременно омолаживать штат сотрудников и привлекать людей с новыми свежими взглядами;

– создаётся дополнительный инструментарий мотивации перспективных сотрудников: при потере одних увеличиваются шансы удержать других. Для оставшихся сотрудников появляется возможность получения дополнительной работы и заработка;

– специалисты, обладающие определенным потенциалом, получают не иллюзорные, а реальные перспективы карьерного роста.

Организация как функция управления, несомненно, вносит в трудовые отношения предприятия элемент упорядоченности, тем самым обуславливая возможность *управления* кадровыми процессами и большими массами людей (трудовым коллективом), участвующих в этих процессах, что способствует допустимой стабильности. Но обозначенную функцию можно сделать более эффективной, используя отдельные положения теории хаоса, которая предлагает способы и формы, а в определенных ситуациях и модели взаимодействия и/или воздействия на стихийные, непредсказуемые процессы. В данном случае идея о возможности разработки моделей воздействия приложима к кадровым процессам. В системах управления персоналом возможна

превентивная разработка подобных моделей, где будут рассмотрены и просчитаны вероятность возникновения и возможные причины стихийных процессов, различные варианты их предупреждения, а также способы и средства устранения или минимизации их последствий. При разработке столь необходимых моделей, пропущенный в схеме (см. схему в начале статьи) этап носит характер неотвратимой необходимости! В этом видится один из путей совершенствования и модернизации системы управления персоналом.

Любая, даже самая совершенная, структура управления обречена на изменения и дальнейшее совершенствование. Столь желанная предприятиями и организациями стабильность, интерпретируемая как неизменность, должна относиться лишь к качеству продукции, к высокой степени исполнительской дисциплины, к профессиональному уровню управления, к имиджу организации и благоприятному морально-психологическому климату в коллективе. В других случаях процессы управления должны быть *изменчивы* (гибкими, способными к трансформации, перераспределению функций между элементами системы и т. п.). Неизбежность изменений системы обусловлена постоянным развитием и таким мощным катализатором социальных, экономических и управленческих процессов, как научно-технический прогресс (замена оборудования, появление современных технологий, разработка качественно новой продукции, принципиально иные подходы к оснащению предприятий, новейшая оргтехника и т. д.). Чем раньше субъект управления определит необходимость перемен, тем эффективнее будет процесс управления, тем меньше будет угроза стагнации, регресса системы. Показателем эффективности профессиональной деятельности субъекта управления будет являться быстрота реакции всей структуры управления на изменения внешней и внутренней среды.

Трудно представить деятельность современных предприятий без стремления к созданию значительно более эффективных систем управления. Прежде всего, системы управления персоналом, которая должна быть основана на признании значимости развития индивидуального потенциала личности и его эффективного использования для повышения результативности деятельности организации. Инновационная инфраструктура любого предприятия будет малоэффективна при отсутствии высококвалифицированных кадров. Вряд ли оспорим тот факт, что и состоятельность, и конкурентоспособность любой компании в первую очередь определяется профессионализмом её сотрудников. Поэтому для управления инновационной деятельностью требуются специалисты, обладающие особой подготовкой и владеющие специфическими знаниями, умениями и навыками, способными обеспечить результативность инновационного процесса. В связи с

этим отправной точкой модернизации, обуславливающей инновационные процессы в системе управления, становится развитие персонала, повышение его квалификации, переподготовка, гибкая организация труда, самоорганизация сотрудников, их сознательное участие не только в производственном процессе, но и в управлении организацией. При разработке программ развития в обязательном порядке должны учитываться такие аспекты инновационных процессов, как интеллектуальный капитал, навыки и компетенции руководителя, которые являются ключевыми элементами любого успешного бизнеса. Указанные аспекты напрямую влияют на показатели эффективности и рыночной привлекательности организации, что подтверждает высокий приоритет профессионального развития как субъекта, так и объекта управления.

Идея о том, что ключевым аспектом в конкурентной борьбе является «человеческий фактор», сама по себе не нова, однако в настоящее время развитие персонала приобретает качественно новую основу. Развитие персонала и оценка эффективности управления организацией в целом (в том числе и персоналом) предполагают соблюдение таких принципов, как непрерывность и вовлеченность всего персонала в процесс непрерывного обучения, что входит в понятие изменчивости системы. Данное понятие опирается на представление о человеке как сложной системе, по своей сути, стремящейся к развитию, которое заложено самой природой. Исходя из этого, организация должна поддерживать всестороннее развитие своих сотрудников, создавая и организуя соответствующие условия.

Мероприятия, проводимые в рамках модернизации, достигнут желаемого эффекта лишь тогда, когда весь коллектив примет предполагаемые изменения, осознает их как свои и начнет «мыслить в одном направлении», когда коллективное мышление станет нацеленным на результат: преобразования в соответствии с современными требованиями. Учитывая сказанное, неплохих результатов можно добиться, внедрив разработанную доктором экономических наук, президентом компании «АМИ-Систем» В. И. Бовыкиным «Рациональную модель трудовых отношений» [1].

В указанной модели прописываются четкие правила: как нужно трудиться, как работникам строить отношения с руководителями и коллегами, как оплачивается и стимулируется труд на каждом рабочем месте, как эффективно и результативно управлять персоналом. В ней также подробно описан механизм, обеспечивающий выполнение этих правил, и способ реализации его на практике. Внедрение данной разработки поможет сформировать новую поведенческую модель взаимоотношений в коллективе, что будет способствовать качественно новому уровню организации трудовой деятельности. Процесс управ-

ления персоналом станет более организованным, с одновременным увеличением доли творчества в нём. Рациональная модель управления позволяет также структурировать служебную деятельность руководителя, высвобождая дополнительное время для решения стратегических задач компании. Таким образом, обеспечивается поэтапная модернизация всей системы управления, приводящая к возможности реализации инновационных процессов в ней.

Инновационные преобразования не происходят сами собой и сами собой не внедряются. Они требуют продуманной серьёзной кропотливой работы и гибких, как внешних, так и внутренних, механизмов инновационных преобразований. Преобразования не должны носить характер ударной волны, но происходить комплексно, органично вливаясь в действующую систему, не ломая, а плавно изменяя её.

К внешним для организации механизмам инновационных изменений относится законодательство Российской Федерации по регулированию инновационной деятельности, в частности таких аспектов, как:

– создание и развитие российской национальной инновационной системы;

– финансирование инноваций;

– назначение и реализация государственных целевых программ;

К внутренним механизмам относятся:

– организационное проектирование с ориентацией на заинтересованность каждого сотрудника в результате;

– процессно-ориентированное управление предприятиями;

– системная модель управления трудовым потенциалом;

– развитие командного потенциала коллектива;

– система учета и оценки качества управления.

Рациональное и логичное использование и развитие перечисленных механизмов поможет, с одной стороны, снизить болезненность восприятия сотрудниками нововведений, с другой – избежать ошибок, столь часто допускаемых при модернизации и внедрении инноваций, позволит осуществлять управление персоналом с позиций оптимизации человеческого капитала. При таком подходе основной целью управления является развитие, наиболее полное использование знаний работников и связанных с этим возможностей и мотивации.

Итак, если организация способна осуществить модернизацию, обеспечивающую внедрение инновационных преобразований, то результатом такой работы вполне может быть процесс превращения трудового коллектива как совокупности работников в человеческий капитал. А это качественно новый уровень кадрового состава организации. Повышение результативности и эффективности управления, ориентированного на человеческий капитал, предполагает реализацию концепции контроллинга развития персонала организации. Данная

концепция направлена на ликвидацию «узких мест» в управлении, ориентирована на будущее в соответствии с поставленными целями и задачами получения определенных результатов. Функция контроллинга состоит, по существу, в координации целеполагания, планирования, контроля и информации. Именно эта функция может обеспечить существование и реализацию этапа, недостающего в схеме, приведенной в начале статьи. Тогда управление как процесс примет характер цикличной целостности.

**Библиографический список**


1. Андреева Э., Казакова М. Модель эффективного управления персоналом // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2008. – № 3. – С. 87–91.
2. Кузнецов Ю. В., Подлесных В. И. Проблема решения хаоса и сложности в современной науке // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 6. – С. 58–67.
3. Подлесных В. И., Кузнецов Н. В., Тихомирова О. Г. Новые подходы и методы обеспечения устойчивого развития предпринимательских структур / под ред. проф. В. И. Подлесных. – М. : ИНФРА-М, 2011.

# XIII. LABOR ECONOMICS AND PERSONNEL MANAGEMENT

## НОРМА ПОВЕДЕНИЯ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В ОРГАНИЗАЦИИ

**Д. А. Алексиева**

*Ассистент, Ph.D.,*
*Хозяйственная академия*
*им. Д. А. Ценова,*
*г. Свиштов, Республика Болгария*

**Summary.** Behavior in the work environment is aimed at achieving the objectives of the organization. Categories of «normal behavior» and «responsibility» determine the dynamics of group behavior. «Codes of conduct» is a formal category that incorporates individual responsibility. Accepted responsibility for the «rule of conduct» is a path in the development of the organization.
**Keywords:** rate; behavior; individual; responsibility.

**Введение**

Поведение в рабочей среде направлено на достижение целей организации. Категории «норма поведения» и «ответственность» определяют динамику группового поведения. Норма поведения – это формальная категория, которая содержит в себе индивидуальную ответственность. Ответственность за принятую норму поведения – путь развития организации.

Ответственность в контексте нормы поведения направлена на личностное восприятие правильного и неправильного. Возможность справиться с возложенными задачами является выражением индивидуальной ответственности. Ответственность представляет собой сущностную сторону и регулятор нормы поведения.

**Цель:** исследование связи между нормой поведения и индивидуальной ответственностью.

**Изложение**

Специальными видами отношений, которые существуют в обществе, являются трудовые, служебные, договорные. В них индивид обязан соблюдать определённое поведение, которое отвечает организационным ценностям. Его поведение воспринимается правильным, когда он вписывается в социальные нормы и исполняет свои обязанности.

Согласно общепринятому мнению, поведение – совокупность актов и реакций организма… человеческое поведение усваивается «в

процессе личностного развития» [3, с. 365]. Аналогичная точка зрения на поведение и в теории менеджмента: «любая явная реакция данного лица» [4, с. 649]. В. Ганева [1, с. 49] рассматривает нормы в обществе как нормы-правила и нормы-ожидания.

«Категория „поведение" естественным образом предполагает наличие качества „нормативность". Система правил поведения при выполнении видов экономической деятельности (экономическое поведение) отражает целесообразный характер деятельности человека …» [5, с. 300].

*Норма поведения* – это стандарт, правило, мера поведения личности. Этот стандарт воспринимается членами группы, согласуется и персонализируется. Таким образом, норма поведения утверждается как модель поведения в организационной динамике.

Структура нормы поведения может быть представлена в следующем порядке:

Предписание – это соответствующее поведение;

Содержание – это явное поведение;

Санкция – это оценка явного поведения.

По мнению Р. Дальке [2, с. 115], ответственность связана с нахождением ответов. Добровольное или обязательное принятие ответственности происходит из воспринятой нормы поведения.

Другие исследователи представляют ответственность как «категорию этики, которая характеризует личность с точки зрения выполнения ею…» [6, с. 289]. Долг, моральные требования и вина встречаются в возможностях личности.

Ответственность находится в третьем элементе структуры нормы поведения, которым является санкция. Она может быть как положительной, так и отрицательной, связана с возможностями индивида справиться с возложенными задачами.

*Индивидуальная ответственность (ИО) – это субъектная ответственность, которую несёт индивид за своё поведение в рабочем процессе. Связывается с его способностью выполнить принятые ангажементы.*

*Характеристики ИО* заложены в норме поведения, в качестве таковых могут быть определены:

– *во-первых*, ИО – ***личная, связана с воспринятой нормой поведения;***

– *во-вторых*, ИО – ***моральная категория, связана с общепринятыми ценностями;***

– *в-третьих*, ИО – ***объективная, связана с реальными действиями или бездействием.***

Представленные характеристики ИО должны существовать кумулятивно, при этом значение имеет причинная связь между ними.

***Заключение***

В докладе рассмотрена связь понятий «норма поведения – индивидуальная ответственность». Норма поведения является рамкой, в которой проявляется ответственность индивида в организации. Представлены характеристики индивидуальной ответственности.

**Библиографический список**


1. Георгиев Н., Ганева В. Икономическа социология. – 2013. – С. 49.
2. Далке Р. Агресията като шанс. – Пловдив, 2006. – С. 115.
3. Дилова М. и коллектив. Речник по психология. – София, 1989. – С. 365.
4. Донъли Дж., Гибсън Дж., Иванчевич Дж. Основи на мениджмънта. – София, 1997. – С. 649.
5. Мукова Л. Взаимоотношения между икономиката, държавата и правото (теоретични преценки). – София, 2012. – С. 300.
6. Речник по етика. – София, 1989. – С. 289.


## ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЕЖИ НА РЫНКЕ ТРУДА


**М. Р. Богатырева,**
**Р. Аминева**

*Кандидат социолоигческих наук, доцент,*
*студентка,*
*Институт экономики, финансов*
*и бизнеса Башкирский государственный*
*университет, г. Уфа,*
*Республика Башкортостан, Россия*



**Summary.** This article is devoted to problems of employment of youth. The main reasons connected with youth employment are analysed. Major factors of assistance to youth employment are considered.


**Keywords:** youth problems; labor market; unemployment; employment; qualification; motivation; advantages.


Современный рынок труда характеризуется наличием противоречия: с одной стороны, в экономике страны сохраняется достаточно высокий процент безработицы, с другой – все более ощущается нехватка квалифицированных рабочих рук. Именно поэтому для обеспечения высокого темпа роста экономики проблеме улучшения качества трудовых ресурсов уделяется большое внимание. Немаловажную роль в выполнении этой задачи предстоит играть молодежи.

Уровень образованности населения в целом растет, причем достаточно быстро: резко увеличилось количество людей, получающих высшее образование, защищающих кандидатские,

докторские диссертации. Однако профессиональных рабочих готовится очень мало. Фактически их нехватка уже превращается в ощутимый ограничитель экономического роста. Такое развитие событий аналитики связывают с тем, что подготовка кадров зачастую ведется без учета реальных потребностей работодателей. В настоящее время до 40 % выпускников профессиональных учебных заведений не могут трудоустроиться по полученной специальности, а следовательно, приобрести и повысить опыт работы [1, с. 10–11].

Исследования, проведенные в развитых странах, показывают, что получение первой работы еще в школе или сразу по окончании, как правило, сильно влияет на перспективы занятости молодых людей. Положительный эффект «первой работы» со временем, повидимому, ослабевает, но полностью не исчезает.

Отрицательные последствия безработицы на молодых людях сказываются не так сильно, как на взрослом населении, тем не менее для них это определенный этап жизни, поэтому проблема заслуживает серьезного внимания. Молодежная безработица часто является причиной асоциального образа жизни, связанного с девиантным поведением.

Трудности, с которыми сталкиваются молодые люди в начале профессионального пути, зачастую проистекают из за нестыковки между их нуждами и устремлениями, с одной стороны, и тем, что общество предлагает и требует от них – с другой. Для того чтобы разрешить это противоречие, молодежи следует создавать условия для самореализации, давать возможность вносить вклад в развитие общества. Результаты успешной адаптации молодежи на рынке труда зависят как от экономической ситуации и политики, проводимой государством, так и от усилий самих молодых людей, от их планирования собственной судьбы. Среди проблем, стоящих перед современной молодежью, проблема трудоустройства занимает одно из первых мест.

Сегодня многие исследователи, особенно те, которые концентрируют свое внимание на проблемах молодежи в трудовой сфере, к этой категории относят молодых людей в возрасте 16–29 лет. Представляется, что в сегодняшних условиях необходимо снизить нижний предел молодежного возраста. Возраст является основным признаком при определении количества трудовых ресурсов на рынке труда. На сегодня начало трудовой деятельности – острая социальная проблема. В связи с большим отсевом учащихся из школ, незаинтересованностью в полном среднем образовании многие подростки оказываются «потерянными» в социальном отношении. 13–14 летние юноши и девушки не учатся, но и не имеют права работать. Вполне очевидно, что в этом плане требуется корректировка за-

конодательства, надо, чтобы объективная реальность – снижение возраста вступления в трудовую жизнь получила правовое подтверждение.

Анализируя проблемы молодежи на рынке труда по критерию возраста, целесообразно выделить три ее основные группы: до 20 лет, 20–25 лет, 26–29 лет. При изучении проблем юношей и девушек раннего возраста можно выделить в первой группе три подгруппы: до совершеннолетия; в период окончания школы (16–18 лет); первые годы после получения (основной массой молодежи) среднего образования, когда начинается послешкольное образование, делаются первые трудовые шаги. Что касается возрастных групп молодежи, то, руководствуясь вышесказанным, к молодежи следует относить молодых людей в возрасте 14–29 лет.

Причины высокого уровня безработицы юношей и девушек – в их меньшей конкурентоспособности, неподготовленности к экономическим отношениям, несоответствии профессиональной подготовки потребностям рынка, низкой мотивации к труду. Это утверждение справедливо только частично, по отношению только к той части молодежи, которая обладает явным недостатком профессиональных знаний и практически не имеет навыков в работе. Если последние имеются, пусть и не в сопоставимой с более взрослыми степени, работодатели предпочитают молодых претендентов на свободное место.Данные исследований, проведенных Научным центром социальных технологий, свидетельствуют, что в предпринимательском секторе отдают предпочтение молодым. Об этом говорят и наши наблюдения, беседы с работодателями и безработными. Следует подчеркнуть, что речь не только о фирмах, где идет поиск знающих языки, компьютер и т. п. Тут явное преимущество имеет молодежь.

У молодежи преимущества и в сфере вторичной занятости. По данным ученых Института сравнительных исследований трудовых отношений, «дополнительную работу чаще имеют представители наиболее конкурентоспособных групп на рынке труда – мужчины, работники молодого и среднего возраста, имеющие образование не ниже среднего».

Это вполне объяснимо. Освоение человеком такой стратегии поведения, как дополнительная работа, является следствием адаптационных (социокультурных) возможностей работника. Эта стратегия становится нормативноприемлемой для личности, когда входит в систему ее норм и ценностей. Именно эта социальная особенность характерна для молодого возраста [3, с. 4–6].

Таким образом, нельзя говорить о низкой конкурентоспособности на рынке труда молодежи в целом, требуется

дифференцированный анализ различных групп молодежи. В ряде регионов очень большая конкуренция в поиске работы. Значительная часть молодежи при вхождении на рынок труда испытывает трудности, которые не знало предыдущее поколение. Не являются исключением и те, кто имеет высокий уровень образования, соответствующую профессиональную подготовку. Невостребованность молодых специалистов на рынке труда отрицательно сказывается прежде всего в области использования и подготовки работников инженернотехнического профиля. Экономисты, юристы, менеджеры, бухгалтеры (столь необходимые специалисты для рыночной экономики) никогда не заменят инженеров, технологов, конструкторов, строителей, агрономов, обеспечивающих производственный процесс реальной экономики. По мере выхода из кризиса общественное производство все больше будет в них нуждаться. На государственном и региональном уровнях необходимо разработать прогноз потребности в специалистах для различных сфер экономики и их подготовки в учебных заведениях. Должно быть обеспечено оптимальное соотношение в подготовке специалистов с высшим и средним профессиональным образованием.

По мнению специалистов, следует говорить не о низкой конкурентоспособности молодежи на рынке труда, а о том, что молодежь на рынке труда – и вообще в социальноэкономическом аспекте – является одной из наиболее уязвимых социальных групп. Положение усугубляется тем, что большинство молодых людей не знают о своих правах, имеют весьма слабые представления о том, кто и каким образом может и должен их защищать.

В сложившихся социальноэкономических условиях молодежь испытывает особые трудности в трудоустройстве. Отсутствие требуемого работодателем стажа и опыта работы у молодых людей резко снижает их конкурентоспособность на рынке труда. Ежегодно значительная часть выпускников пополняет ряды армии безработных.

По мнению некоторых исследователей рынка труда, наши вузы заранее готовят безработных, особенно если учесть, что большинство юношей и девушек практически не готовы к смене профессии. Положение усугубляется тем, что молодые люди зачастую не могут показать работодателю активность, желание работать, проявить личную инициативу.

**Библиографический список**

1. Гуртов В., Парикова Н. Цикличность в динамике численности безработных граждан // Человек и труд. – 2013. – С. 38.
2. Труд и занятость в России. 2014 : стат. сб. / Росстат. – М., 2009.

3. Дунаева Н., Салахутдинов Р. Эффективная занятость российской молодежи – стратегическая проблема // Человек и труд. – 2013. – С. 22.

# РАЗВИТИЕ И ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

**М. Р. Богатырева,**
**Е. Ильина**

*Кандидат социологических наук, доцент,*
*студентка,*
*Институт экономики, финансов*
*и бизнеса Башкирский государственный*
*университет, г. Уфа,*
*Республика Башкортостан, Россия*

**Summary.** This article discusses the factors why you need to develop and to train the personnel on the enterprise. Due to these factors the CEO of any organization alone makes the choice whether you want him to develop and train staff.
**Keywords:** personnel; enterprise; development; training.

Самое ценное, что есть у любой организации – это трудовые ресурсы, а умение ими качественно управлять – искусство, которым может овладеть далеко не каждый [2, с. 1].

Стратегия управления персоналом организации – это состав и последовательность принимаемых решений по использованию кадровых ресурсов, с учетом происходящих и предстоящих изменений в ее внешней и внутренней среде, которые позволяют данной организации в определенном интервале времени достичь поставленных целей за счет выработки соответствующей системы воздействий на персонал [3].

Развитие персонала представляет собой комплекс связанных между собой элементов, направленных на выработку стратегии подбора персонала, планирование потребностей в сотрудниках, карьерный рост и организацию их обучения и процесса адаптации персонала [1, с. 302].

В одну из главной компоненты развития персонала входит его обучение. Оно означает действия, разрабатывающиеся в рамках определенной концепции обучения сотрудников и ориентирующиеся на постоянстве их совершенствования. Эти меры служат положительным звеном и влияют на повышение квалификации и производительности труда, а также удовлетворяют личную потребность персонала в обучении [4, с. 454].

Различаются три вида обучения: подготовка, повышение квалификации и переподготовка персонала.

Предметом обучения являются: знания; умения; навыки; способы общения (поведения).

Развитие и обучение персонала необходимо на любом предприятии. Именно благодаря развитию и обучению повышается трудовой потенциал каждого сотрудника, который в конечном итоге будет способствовать развитию всей организации.

Таким образом, развитие и обучение персонала на предприятиях в настоящее время является необходимостью. Любой руководитель, делая выбор о развитии и обучении персонала, должен знать, что этот ряд мер поможет сохранить работоспособность, адаптировать сотрудников к различным условиям на предприятии, подготовить персонал выполнять более сложные задачи, организовать психологическую помощь сотрудникам.

**Библиографический список**


1. Базаров Т. Ю., Еремин Б. Л. Управление персоналом. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 578 с.
2. Богатырева М. Р. Управление персоналом организации : учебный справочник для студентов специальности «экономика труда» экономического факультета / Автор-составитель Богатырева М.Р. – Уфа, 2012.
3. Богатырева М. Р., Мустафина Л. И. Совершенствование профессиональной подготовки государственных и муниципальных служащих // Интернет-журнал Науковедение. – 2014. – № 2. –С. 62.
4. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом: учебник. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 656 с.


# ОСОБЕННОСТИ ОПЛАТЫ ТРУДА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СПОРТСМЕНОВ


**А. Ш. Галимова,**
**Р. Р. Зайдуллин**

*Кандидат экономических наук, доцент,*
*студент,*
*Институт экономики, финансов*
*и бизнеса, Башкирский государственный*
*университет, г. Уфа,*
*Республика Башкортостан, Россия*



**Summary.** This article describes the remuneration of professional athletes. This article includes the publication of the staff and students of our university.


**Keywords:** labor; wages; wages.


По мере развития общества физическая активность и спорт становятся все более заметной и неотделимой частью цивилизованного мира. Вместе с тем физкультура и спорт интенсивно воздействуют на экономическую сферу любого государства: качество рабочей силы, структуру потребления и спроса, поведение потребителей спортивных

услуг, международные связи, туризм и иные показатели экономической системы.

Регулирование рынка труда, в целом, представляется, очевидно, неоднородным, ввиду установления специальных норм для отдельных категорий работников, таких, как профессиональные спортсмены. Профессиональный спорт, как и другая элитная группа, составляет малую величину и не превышает обычную отметку в 0,1–0,5 % от общего числа занятого трудового населения. Одновременно с тем, по своей затратности и доле обращающихся денежных средств он неоднократно превосходит любительский спорт и составляет весомую часть мировой экономики.

Ввиду своей высокой конкурентности, требующей стабильно высоких результатов и усилий спортсменов, период их пребывания в профессиональном спорте ограничен. Средний возраст окончания профессиональной спортивной карьеры существенно варьируется в зависимости от вида спорта, но в среднем не выше 35–37 лет. Эта особенность имеет для экономики спорта важное значение, так как при достижении возрастного порога спортсмен снижает свои физические показатели, а заодно снижается и качество предоставляемой спортсменом услуги, как экономического продукта. В результате спортсмену нужно либо менять свое амплуа – стать тренером, арбитром или менеджером, либо покинуть профессиональный спорт. Уход же из профессионального спорта влечет за собой социально-экономические последствия для спортсмена – потеря источника дохода и утрата привычных условий жизни. А это имеет следующие значение:

- государство должно учитывать специфику труда спортсменов-профессионалов и обеспечить им соответствующее социальное и досрочное пенсионное обеспечение;

- работодателю следует принимать во внимание относительную кратковременность работы спортсмена в профессиональном спорте и закладывать вытекающие отсюда издержки и риски в зарплату и социальный пакет, систему медицинского и дополнительного пенсионного страхования.

Оплата труда в профессиональном спорте, является основным критерием оценки социальной привлекательности данного вида труда. Одним из определяющих мотивирующих стимулов в деятельности. Так, например, при скромной зарплате работники, как правило, пренебрегают своей работой, выполняют ее некачественно. Принцип имеет и обратное действие. Однако, это не повод считать, что все, занятое в спорте, работающее население должно иметь высокую оплату труда. Как и в других областях, вознаграждение за труд следует сопоставлять с качеством выполняемой работы, квалификацией сотрудника и естественно с количеством рабочего времени. Отсюда следует,

что оплата труда спортсменов должна складываться из следующих показателей:

- трудовой вклад и результаты спортсмена;
- опыт и квалификация спортсмена;
- конечный результат всего трудового коллектива;
- инфляционные процессы.

Сами критерии оплаты труда довольно просты, но их практическое применение всегда вызывает затруднения, связанные с особенностями труда и неоднозначностью его оценки. В этой связи в спорте стали применять несколько видов оплаты труда, которые могут комбинироваться между собой, позволяя приблизить объективность оценки труда спортсменов.

Среди основных форм оплаты труда можно выделить:

- *повременную* – заработок начисляется в зависимости от количества проработанного времени и тарифной ставки;
- *сдельную* – заработная плата начисляется за фактически выполненную работу на основе установленных расценок за единицу продукта;
- *аккордную* – стороны определяют сроки выполнения работ, ее качество и общую стоимость.

Также в настоящее время широкое распространение получила работа спортсменов по контракту. Достоинство контрактной формы в том, что условия трудового договора между спортивной организацией (клуб, спортивное объединение, команда и т. д.) и спортсменом фиксируются в едином акте, обязательным для участников спортивной сделки, а кроме оговариваются особые условия оплаты, дополнительные гарантии, длительность отпуска и т. д.

Нужно отметить, что заработная плата современных спортсменов, зачастую не единственный источник дохода. Так известные спортсмены, как известные личности, выступают «лицом» какого-либо спортивного (и не только) бренда, за что получают вполне весомое дополнение к своей заработной плате.

Уровень дохода спортсменов за последние несколько лет имеет тенденцию к росту (см. таблицу 1).

Во многом рост заработной платы спортсмена зависит и от того, как долго он находится в составе сборной, клуба, команды. Иными словами важную роль в формировании дохода играет стаж. Так, например, игрок футбольного клуба основного состава всегда будет иметь зарплату выше, чем новичок, играющий в «дубле» той же самой команды.

Следующая особенность – это премиальные. Даже при четко установленном максимуме заработной платы, можно возместить основной уровень вознаграждения различными бонусами. При том раз-

мер бонусов устанавливается клубом, это его неоспоримое право. Бонусы могут значительно превышать величину самой зарплаты. Для организаторов спортивного бизнеса и государственных деятелей, желающих ввести ограничение на рост зарплат профессиональных спортсменов, этот пункт представляет большую сложность.

*Таблица 1*

**Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников спортивного сектора**

| | Рублей | | | | В % соответствующему периоду предыдущего года | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2011г. | 2012г. | 2013г. | I полугодие 2014г. | 2011г. | 2012г. | 2013г. | I полугодие 2014г. |
| Деятельность по организации спортивных развлечений и **спорта** | 6138 | 13953 | 15554 | 16214 | 129,8 | 131,3 | 111,5 | 103,7 |

Есть и другие возможности, которые позволяют работодателям удерживать общий уровень вознаграждения спортсменов на желаемом уровне. Это и пакеты компенсаций по всевозможным поводам, выплата страховок и т. д.

Все эти способы могут быть ограничены только пределами интересов налоговых и финансовых консультантов игроков или спортклубов. Фактическую поддержку ограничению роста зарплат профессиональных спортсменов может оказать, разве что, реально действующий кодекс спортивной этики, к которому присоединятся все участники данного спортивного клуба или команды.

Таким образом, можно сказать, что на сегодняшний день есть очевидная проблема в учете уровня заработной платы спортсменов, ввиду отсутствия реально действующего механизма регулирования данной сферы экономики и как следствие реального представления о доходах профессиональных спортсменов.

**Библиографический список**


1. Госкомстат [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru (дата обращения: 28.10.2014).
2. Ильина Е. Л., Галимова А. Ш. проблемы формирования заработной платы в России // Бизнес и общество. – 2014. – № 1(1). – С. 9.
3. Кузнецова Н. Б., Галимова А. Ш. Оценка трудового вклада и эффективности труда работников // Молодой ученый. – 2013. – № 1. – С. 136–138.

4. Сейранов С. Г. Экономика физической культуры и спорта. – Издательство : Советский спорт, 2011.
5. Хамитова О. А., Галимова А. Ш. Особеннсоти формирования заработной платы в условиях нестабильного рынка труда//Бизнес и общество. – 2014. – № 1(1). – С. 10.

# ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ, ОБЩЕСТВА И ГОСУДАРСТВА

**Н. М. Глухенькая**

*Кандидат педагогических наук, доцент,*
*Уральский федеральный университет*
*имени Первого президента России*
*Б. Н. Ельцина, г. Екатеринбург, Россия*

**Summary.** The paper presents the concept of human capital. Human capital is a strategic factor for the development of society. Education is one of the important factors of human capital.
**Keywords:** human capital formation; strategic factor.

В условиях формирования новых экономических знаний, глобального внедрения информационных систем, развития инновационных технологий «человеческий капитал» становится основным стратегическим фактором, определяющим экономическую систему современной России, и ее будущее. Роль человеческого капитала (ЧК) как фактора постоянно возрастает, так как накапливаются человеческие знания, которые передаются от предыдущих поколений последующим, стремительно меняется окружающая среда человека, как естественная, так и формируемая социумом. Для человеческого капитала внешней средой является само предприятие, государство и его законы, различные мировые тенденции развития международного сообщества. В экономических и управленческих науках, и некоторых других имеется много различных понятий и определений человеческого капитала. Рассмотрим несколько из них. Человеческий капитал включает в себя накопленные знания, умения и мастерство, которыми обладает работник, и которые приобретаются им благодаря общему и специальному образованию, профессиональной подготовке, производственному опыту. Концепция человеческого капитала впервые выдвинута американским экономистом Г. Беккером в 1960 г. Основатели понятия человеческого капитала, Г. Беккер и Т. Шульц определяли человеческий капитал индивида, как носителя знаний, во многом зависящий от полученного образования. По мнению Ю. А. Корчагина,

«В развитых странах теория и практика человеческого капитала – базовые для разработки концепций, стратегий и программ развития на «страновом» и региональном уровне, а также на уровне организации». Человеческий капитал многие ученые рассматривают как главный фактор формирования «инновационной среды» [2], другие обращают внимание на «специфический фактор» ЧК, или как «совокупность природных способностей» или «человеческой энергии» в совокупности с приобретенными профессиональными и общеобразовательными знаниями». Теоретики-экономисты человеческий капитал видят как «социально-экономическую форму» «производительных качеств» людей, их способностей, «функций». Одна из активно исследуемых концепций человеческого капитала – концепция «развития человеческих ресурсов», которая имеет начало во второй половине прошлого века, и активно обсуждается и совершенствуется на современном этапе развития общества и производства. Питер Друкер считал, что для того чтобы человеческие ресурсы или трудовые ресурсы перешли в человеческий капитал, необходимы «энергия и интеллект». Базаров Т. Ю. трактуют «человеческий капитал», как запас «знаний, навыков, мотиваций» персоналом организации. Образование, накопление профессиональный опыт, здоровье, информация являются инвестициями в ЧК. По их мнению, последние два десятилетия «прошли под знаменами «инновации» и «человеческие ресурсы». Особое влияние на формирование личностного человеческого капитала оказывает приобретенное образование. Примером служат следующие статистические данные 1990 года: доход американцев с высшим образованием в среднем в течение всей жизни примерно на один миллион долларов выше, чем у жителей той же страны с более низким образованием. Человеческий капитал предприятия складывается из капиталов, который вносят в организацию все работники в той или иной степени. Такие понятия как «персонал» организации, «человеческий ресурс», «человеческий потенциал», «трудовой ресурс», «кадры» предприятия являются частью человеческого капитала. Человеческий капитал страны следует рассматривать как совокупность, имеющихся у трудоспособного населения, проживающего в ней, всех необходимых выше рассмотренных признаков и качеств. Человеческий капитал можно представить в виде трех составляющих частей реализованной (пассивно – активной) части; действующей (активной); потенциальной (пассивной).

Следовательно, «человеческий капитал», характеризует возможности человека, персонал организации и общество в целом, в него обязательно должны входить такие понятия как образование, воспитание, культура, наука, безопасность, здоровье, информационная среда. «На данном этапе развития общества персонал предприятия, «человеческий ресурс» рассматриваются специалистами по управлению

персоналом как стратегический резерв для развития не только предприятий, но и национальных отраслей и корпораций, для стабильного существования страны, для занятия лидирующих позиций в мире конкуренции» [1, с. 4]. По мнению автора, существует несколько проблем, влияющих на формирование стабильного современного «человеческого капитала» в организациях, различных отраслях, в отдельно взятой стране. Одной из них является возможность и развитие международной мобильности «человеческого капитала». С одной стороны, мобильность «человеческого капитала» способствует передаче опыта и знаний, передовых технологий и научных разработок по всему миру. С другой стороны, «миграция «умных», позволяющая существенно увеличить потенциал «человеческого капитала» некоторых стран и территорий. В США, например, процент образовательного населения очень высок из-за миграции русских; 15 % фирм – стартапов (start-up) созданы выходцами Индии, Китая, Тайваня» [3, с. 101], негативно сказывается на отечественных предприятиях. В быстро меняющихся условиях рыночной экономики первостепенной задачей является решение проблемы сохранения и развития «человеческого капитала» России. Важную роль в этом должна сыграть система образования страны. Необходимо на этапе внедрения в мировое образовательное пространство сохранить фундаментальные ценности, имеющийся позитивный опыт предыдущих поколений, не потерять собственного «лица», великой межнациональной культуры, высокого «интеллекта российского общества», которые в совокупности являются сегодня необходимым условием национальной безопасности нашей страны.

Современному периоду развития общества характерно «усложнение внешней организационной среды», «ужесточение конкуренции» на мировом рынке, это требует поиска «новых путей повышения эффективности» организации и стабильности жизни людей. Человеческий капитал стал рассматриваться специалистами - управленцами, учеными – экономистами, просто прогрессивными образованными людьми как возможность инвестиций в будущее человечества, как стратегический фактор для организации и общества, и всей страны, даже более важный, чем материальные ресурсы - «заводы, оборудование, технологии «.

**Библиографический список**


1. Глухенькая Н. М. Исследование систем управления персоналом организации : монография. Прага.: Vedecko vydavaterske centrum “Sociosfera-CZ”, 2014. – 96 с.
2. Корчагин Ю. А. Перспективы развития России. Человеческий капитал и инновационная экономика. URL: http: www.lerk.ru

3. Сатыбалова Е. В., Иштван Я. Создание профессиональных команд в свете формирования «человеческого капитала» современных организаций // Актуальные проблемы управления персоналом в условиях социально-экономической модернизации страны. – Екатеринбург, УрФУ, 2012. – С. 101–104.

# ПРИМЕНЕНИЕ СТИМУЛИРУЮЩИХ ФОРМ ОПЛАТЫ ТРУДА МЕДИЦИНСКОГО ПЕРСОНАЛА

**Д. Р. Закирова,**
**А. Ш. Галимова**

*Студентка,*
*кандидат экономических наук, доцент*
*Институт экономики, финансов*
*и бизнеса, Башкирский государственный*
*университет, г. Уфа,*
*Республика Башкортостан, Россия*

**Summary.** Challenging part of wages is a fundamental difference from the constant part of the salary. To receive incentive payments are entitled to only those employees who have achieved in their work and the results of certain indicators. Encouraging employees to ensure high performance of their work is one of the most important tasks of the organization's management as applied methods of motivation, and all the existing personnel management system.
**Keywords:** stimulus; wages; staff; medicine.

Медицина – одна из самых важных отраслей деятельностей государства. Для повышения эффективности работы в этой сфере, нужно создавать благоприятные условия. К примеру, усилить мотивацию, для привлечения высококвалифицированных медицинских рабочих, тем самым повышая качество услуг, делая медицину более доступной и, в конечном счете, повышая показатели здоровья населения в целом.

Для повышения эффективности работы сотрудников используются различные способы управления и воздействия на них – от принуждения до мотивирующего самоуправления. Именно эффективная схема оплаты труда является главным стимулирующим фактором успешной работы сотрудников, направленной на получение прибыли и выполнения главных задач предприятия. Денежная мотивация занимает важное место в жизни организации. Важным фактором мотивации работника является вознаграждение за его труд [6, с. 136–138]. Очевидно, что маленький размер заработной платы не будет стимулировать работника к эффективной трудовой деятельности.

В Трудовом Кодексе Российской Федерации стимулирующим выплатам уделена отдельная статья (ст. 144 «Стимулирующие выплаты»), но при этом не указано точное понятие «стимулирование труда», ни «стимулирующие выплаты» [1, с. 77].

Стимулирующая часть заработной платы медицинских работников имеет принципиальное отличие от постоянной части зарплаты. Стимулирующие выплаты не гарантированы всем медицинским работникам, так как на получение стимулирующих выплат имеют право только те, кто достиг в своей трудовой деятельности определённых показателей и результатов. Когда устанавливаются стимулирующие выплаты нужно иметь в виду, что это самый эффективный и действенный метод управления работой коллектива.

Стимулирующие выплаты выплачиваются в виде дополнительного денежного вознаграждения от определённых результатов труда и профессиональных достижений медицинского работника и, если его выполненная работа отличается высоким качеством. Также, выплачивается за стаж работы и в виде премии. Стимулирующие надбавки дают за ненормированные рабочие часы или расширение объёма работы.

Все эти выплаты служат стимулом для эффективной работы всего коллектива. Стимулирующие выплаты всегда были и будут одной из самых влиятельных и сильных мотиваций к улучшению трудоспособности работника.

Существуют следующие виды стимулирующих выплат медицинских учреждений: постоянные (полугодовые, годовые и квартальные) – они устанавливаются приказом руководителя на основании протокола Совета учреждения; разовые выплаты устанавливаются приказом заведующего на основании заключения Совета учреждения исходя из критериев определённых Учреждением, в соответствующем порядке.

Все выплаты стимулирующего характера осуществляются в пределах выделенных бюджетных финансовых средств, направляемых финансовыми органами на стимулирующий фонд оплаты труда.

В ряде медицинских учреждений регионов Российской Федерации есть случаи выплаты сотрудникам заработной платы, уровень которой намного ниже уровня 2012 года. В течение 2013 года Федеральный фонд обязательного медицинского страхования выделил регионам финансирование в размере 986 миллиардов рублей. Эта сумма покрыла потребность во всех стимулирующих надбавках, выплачиваемых медработникам в рамках национального проекта «Здоровье» и региональных программ модернизации здравоохранения. В общей сложности в 2013 году на выплату надбавок направили 115 миллиардов рублей.

Для того что бы соотношение уровня оплаты труда медицинских работников и качество оказываемых медицинских услуг являлись действенным механизмом, необходим переход медицинских работников на эффективный контракт. Эффективный контракт отличается от трудового договора тем, что в него включены условия осуществления вы-

плат стимулирующего характера (наименование выплаты, условия получения выплаты, показатели и критерии оценки эффективности деятельности, периодичность, размер выплаты) [5, с. 256].

Отличительной чертой эффективного контракта является использование в тексте трудового договора термина «показатели и критерии оценки эффективности деятельности». Переход на эффективный контракт представляет собой изменение условий, которые определены сторонами трудового договора, и должны быть осуществлены в строгом соответствии с трудовым законодательством Российской Федерации.

Стимулирующие выплаты, по нашему мнению, должны выплачиваться медицинским работникам, которые задействованы в оказании дополнительной медицинской помощи, а именно, медицинским сёстрам, семейным врачам, врачам общей практики, участковым. На стимулирующие надбавки могут рассчитывать медицинские работники, участвовавшие во внедрении новых высокотехнологичных методов диагностики и лечения, в повышении качества оказания первичной амбулаторной медицинской помощи, сотрудники фельдшерско-акушерских пунктов, скорой помощи.

Нужно отметить, что с 1 января 2013 года в России введены новшества в системе оплаты труда медицинских работников: деньги поступают за пациентов получивших лечение, то есть по законченному случаю, чем больше людей получит лечение в больнице - тем больше она получит денежных средств из фонда. В связи с этим нововведением, по данным Министерства здравоохранения, средняя заработная плата медработников по Российской Федерации увеличилась на 16 %: в первом квартале 2012 года она составила 30 тысяч рублей, то в соответствующем периоде 2013 года - 35 тысяч рублей. [2, с. 213].

За 2011–2012 годы в Республике Башкортостан дополнительные выплаты получили 4 890 специалистов участкового звена и 4 462 медицинских работника ФАП и скорой медицинской помощи.

Средний размер стимулирующих выплат в Государственном медицинском учреждении здравоохранения «Республиканский клинический онкологический диспансер МЗ РБ» г. Уфа составил: у врачей 10 000 рублей, у среднего медицинского персонала 5 000 рублей. В 2013 году дополнительные выплаты остались на этом же уровне. [2, с. 213; 6; 7]. Размеры стимулирующих выплат зависят от объема оказанных медицинских услуг в данном медицинском учреждении.

Таким образом, чтобы повысить сумму стимулирующих надбавок нужно более качественно и добросовестно исполнять свои должностные обязанности в соответствующем периоде; проявлять инициативу и применять в работе современные формы и методы; участвовать в выполнении особо важных работ и мероприятий. Для повышения

качества оказания медицинской помощи населению необходимо повышать квалификацию медицинских работников, оснащать учреждения современным высокотехнологичным медицинским оборудованием, осваивать и внедрять новые эффективные методы профилактики, диагностики и лечения.

Также, размер стимулирующих выплат может быть снижен, либо полностью лишён. Это может произойти в случае нарушения Устава Государственном медицинском учреждении здравоохранения «Республиканский клинический онкологический диспансер МЗ РБ» за нарушение правил внутреннего трудового распорядка, должностных инструкций.

С целью оптимизации здравоохранения республики проводится ряд мероприятий. Одно из таких – распоряжение Правительства Республики Башкортостан № 934-р от 10 сентября 2014 года об утверждении плана мероприятий («дорожная карта») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности здравоохранения в Республике Башкортостан» [3].

С переходом к рыночной модели организации медицинской помощи населению с особой остротой проявляется проблема создания условий для повышения качества и эффективности деятельности лечащего персонала [4, с. 76].

Целями плана мероприятий «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности здравоохранения в Республике Башкортостан» (далее – «дорожная карта») является повышение качества медицинской помощи на основе повышения эффективности деятельности медицинских организаций и их работников, стимулирование заинтересованности работников в результатах своего труда путем повышения заработной платы. В соответствии с распоряжением все учреждения здравоохранения Республики Башкортостан приняли «Дорожные карты». [3].

Известно, что внедрение «дорожной карты» в Государственном медицинском учреждении здравоохранения «Республиканский клинический онкологический диспансер МЗ РБ» г. Уфа установит механизм зависимости уровня оплаты труда работников, от качества и количества, предоставляемых населению бесплатных медицинских услуг.

Чтобы качество предоставляемых населению бесплатных медицинских услуг улучшились, нужно, как больше иметь специалистов с высокой квалификацией. При этом одним из основных показателей реформирования отраслей бюджетной сферы является оплата за труд, которая рассматривается на сегодняшний день, как эффективный инструмент управления персоналом в целях повышения качества оказываемых населению социальных услуг.

Использование различных методов и форм стимулирования позволит руководству сформировать и мотивировать сотрудников к эффективной деятельности, что и будет способствовать развитию и функционированию организации.

Таким образом, стимулирование работников для обеспечения высоких результатов их труда является одной из самых важных задач как применяемых руководством организации методов мотивации, так и всей действующей системы управления персоналом.

**Библиографический список**


1. Трудовой кодекс Российской Федерации. 30.12.2001г. № 197-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 1 (ч. 1). – С. 3.
2. Постановление Правительства Республики Башкортостан № 18 от 23 января 2009 года «О долгосрочной комплексной Программе развития здравоохранения Республики Башкортостан на 2009-2020 годы».
3. Распоряжение Правительства Республики Башкортостан № 934-р от 10 сентября 2014 года План мероприятий («дорожная карта») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности здравоохранения в Республике Башкортостан».
4. Галимова А. Ш., Закирова Д. Р. Проблемы мотивации труда среднего медицинского персонала // Приоритетные направления развития науки Сборник статей Международной научно-практической конференции. Научный центр «АЭТЕРНА» 2014. – С. 75–78.
5. Галимова А. Ш., Залилова Р. Р. «Дорожные карты» как одна из мер решения основных проблем в сфере здравоохранения Республики Башкортостан // Гуманитарные научные исследования. – Май 2014. – № 5.
6. Кузнецова Н. Б., Галимова А. Ш. Оценка трудового вклада и эффективности труда работников // Молодой ученый. – 2013. – № 1.
7. Ломов А. И. Эффективный контракт // Журнал для руководителей учебных заведений и органов образования. – 2014. – № 2. – С. 17.
8. Годовой отчет ГБУЗ РКОД МЗ РБ за 2011 год.
9. Годовой отчет ГБУЗ РКОД МЗ РБ за 2012 год.

# ЗНАЧИМОСТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ДЛЯ КОМПАНИИ

**А. Н. Кириллова,** *Студентка,*
**М. Р. Богатырева** *кандидат экономических наук, доцент*
*Институт экономики, финансов и бизнеса, Башкирский государственный университет, г. Уфа, Республика Башкортостан, Россия*

**Summary.** This article discusses the importance of professional staff development for the company. Describes modern methods of training in enterprises, their application in Russia. Discusses aspects of the necessary use of training in companies.
**Keywords:** professional training; teaching methods; the modern state; potential; ability; skills.

Самое ценное, что есть у любой организации – это трудовые ресурсы, а умение ими качественно управлять – искусство, которым может овладеть далеко не каждый...[1, с. 1].

В современных условиях профессиональное развитие персонала является важнейшим критерием успешного функционирования многих компаний. От развития персонала зависит очень многое. Оно повышает конкурентоспособность предприятий на рынке труда. Для любого сотрудника необходимы новые знания и навыки в связи с автоматизированными внедряющими на предприятиях новыми системами. И их потребность в данном обучении обуславливается нехваткой ресурсов и методов для собственного развития. Необходимо создать такую систему профессионального обучения персонала, которая отвечала бы требованиями научно-технического прогресса. Поэтому данная проблема является актуальной в наше время.

На протяжении многих десятилетий уделяется огромное внимание проблеме развития персонала [2, с. 301]. Неполноценная прикладная и систематическая разработанность, актуальность и высокая практическая значимость в современном мире представляют интерес к проблеме профессионального развития персонала в компании.

Профессиональное обучение – это процесс формирования у персонала компании специфических профессиональных навыков и знаний с помощью определенных методов обучения. В рыночной атмосфере компании могут достигнуть высот при условии, что у них получится повысить методы обучения на качественный, максимально возможный высокий уровень. Предприятия должны работать эластично, при этом созидая усовершенствованные системы взаимоотношений с

персоналом и с партнерами, создавать соответствующие преобразованиям стратегические пути и рассматривать различные приоритеты и прогнозы на дальнейшее развитие компании.

Профессиональное обучение связанно с многочисленными издержками, поэтому образование и контролирование за разработкой бюджета являются важнейшими основами управления профессиональным обучением персонала. Два основных условия влияют на размер бюджета – потребности организации в обучении и ее денежное состояние. По статистике, ведущие мировые компании тратят на обучение персонала 10–12 % годовой прибыли [3, с. 48]. В России данный показатель значительно ниже.

Большинство современных методов обучения персонала появились на Западе, и России перенимают опыт западных партнеров, приспосабливая процесс технологии под свой рынок.

К современным методам профессионального обучения персонала относятся: дистанционное обучение, наставничество (коучинг), модульное обучение, обучение в группах, метаморфическая игра, обучение по методу «Shadowing», «Secondment», «buddying» [4].

При получении дополнительных навыков сотрудник компании чувствует поддержку руководителя, и тем самым старается достичь максимальной производительности своего труда. Обучение мотивирует персонал на высокую работоспособность. Придавая большую значимость профессиональному обучению сотрудников, руководство компаний должно понимать, что только подготовленный, высококвалифицированный и мотивированный сотрудник сыграет важнейшую роль в развитии и конкурентоспособности компании.

Современным предприятиям необходимо создавать такую систему профессионального обучения персонала, чтобы каждый его сотрудник мог полностью раскрыть свой потенциал, применить самые необходимые способности и вносить свою значимость данными методами развития. Таким образом, достижение высокой результативности профессионального обучения персонала невозможно без действующей поддержки со стороны руководителя, целесообразной позиции к процессу обучения, компетентной системы мотивации, заложенные в корпоративной культуре организации.

**Библиографический список**

1. Богатырева М. Р. Управление персоналом организации : учебный справочник для студентов специальности «экономика труда» экономического. – Уфа, 2012.
2. Кибанов А. Я., Дуракова И. Б. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация: учебное пособие. – М. : Инфра-М, 2009.

3. Слободской А. Л. Обучение персонала организации : учебное пособие. – СПб. : СПбГЭУ, 2013.
4. Юдкина Т. Н. Современные методы профессионального обучения персонала // Обучение, развитие, управление талантами: http://hr-portal.ru/doki/metody-obucheniya.

# ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

**З. И. Латыпова,**
**Л. А. Хасанова**

*Кандидат философских наук, доцент,*
*студентка,*
*Институт экономики, финансов*
*и бизнеса,*
*Башкирский государственный*
*университет,*
*г. Уфа, Республика Башкортостан,*
*Россия*

**Summary.** The article considers the main problems of organization and remuneration of employees in the sphere of small business. Also indicated are the main factors that affect the salary of small businesses. Summed up, which will help large organizations to reduce to zero the problems in the team caused by the question of wages.
**Key words:** small business; wages; workers; especially the organization.

Специфика оплаты труда на предприятии малого бизнеса является одной из главных частей управления предприятием, и от нее зависит работа всей организации, так как зарплата является одним из важнейших мотивационных принципов труда.

Рассмотрим главные факторы, от которых зависит оплата труда в сфере малого бизнеса [1]:

- уровень рентабельности организации;
- условия кадровой политики фирмы;
- наличие безработицы в регионе;
- конкурентоспособность организации.

Все вполне логично: основной целью малого предприятия - выжить на рынке. Не большое количество оборотных денежных средств накладывает ограничения по величине заработных плат. Но появляется выгода использовать принцип оплаты по итогам работы, когда устанавливается зависимость заработной платы от достижений работника. А так как организация маленькая и сотрудников соответственно немного, то существует вероятность сформировать показатели эффективности для каждой должности в отдельности.

Установление эффективности системы оплаты труда играет решающую роль в организации работы персонала, а так же в сохранении работников надлежащей квалификации, стимулировании работников к повышению продаж, это приведет компанию к эффективному использованию рабочей силы и снизит затраты на поиск персонала, и трату на его стажировочное время для понимания системы работы фирмы.

**Библиографический список**


1. Алавердов А. Р. Управление персоналом : учебное пособие. – М. : Маркет ДС, 2009. – С. 228.
2. Десслер Г. Управление персоналом : пер. с англ. – М.: БИНОМ, 2008. – С. 43.
3. Савичев О. П., Зискель Н. А., Трифонов С. В., Цапук А. И. Экономика и организация малого предпринимательства : учебное пособие. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010.


## ACTION LEARNING


**L. Khadartseva,** *Doctor of philological sciences, professor,*

**S. Dzakhoeva** *student,*

*Financial University under the Government of the Russian Federation, Vladikavkaz, Russia*



**Summary.** This paper is about the group-based, Action Learning process in which members work together in a group (a set) on real-world priorities (called a "problem" by many practitioners) primarily by sharing questions and taking actions between meetings. Members learn from the reflection during and between meetings, especially regarding the actions they took to address the real-world priorities. The process was founded by Professor Reginald Revans and is now widely used around the world for professional and organizational development.



**Keywords:** action learning; problem solving methodology; group; set; continuous learning; environmental turbulence; training; social networking.


Action Learning is a powerful problem-solving tool that has the amazing capacity to build successful leaders, teams and organizations. Action Learning involves working on real problems, focusing on learning and actually implementing solutions. It is a form of learning by doing. Action learning is a seed bed for positive transformation. It is a highly successful problem solving methodology. There is no real meaningful learning unless

action occurs. A group of 5 to 8 people meet for 2 to 3 hours on a regular basis.

The Action Learning process is a framework within which there can be variations, including where:

- all members are from the same organization (an intact team) and work on the same priority.
- all members are from the same organization and each member might work on a different priority different from other members.
- all members are from different departments or organizations and work on the same priority.
- all members are from different departments or organizations and each member works on a priority different from other members.

In these combinations, the priorities might be very familiar or unfamiliar to the members. Sets can be externally facilitated or self-facilitated. Members might meet face-to-face or via telecommunications.

Working with a skilled action learning facilitator, and keeping within a specific set of guidelines, groups get to the heart of difficult problems and resolve real issues. Pioneered by Professor Reg Revans and developed worldwide since the late 1940s, it provides a well-tried method of accelerating learning which enables people to handle complex issues more effectively. It also uses a small group to provide challenge and support: individuals learn best with one another as they each tackle their own problem and go on to actually implement their own solution. The process integrates: research (into what is obscure); learning (about what is unknown); and action (to resolve a problem) into a single activity and develops an attitude of questioning and reflection to help individuals and organizations change themselves in a rapidly changing world. The approach has been successfully applied to a wide range of situations in industry, commerce and the service sector as well as in other fields of human endeavor across Western and Eastern Europe, North America, Africa, India, China and Australasia. Specifically it has been used to: tackle strategic problems at board level; help the unemployed start their own businesses; develop skilled managers for new responsibilities; improve productivity in retailing and manufacturing companies; bring about major changes in large organizations and improve services in health and education.

In contrast to most problem-solving groups, where members start advocating their own opinions and advice, Action Learning members share questions -- questions to analyze, understand and solve problems. Questions generate deep thinking and reflection about the problem. They ensure each person is highly involved in -- and aware of -- his/her own perceptions, assumptions and conclusions about the problem. Thus, each person more fully "learns how to learn," that is, accomplishes continuous learning.

One of the most important roles of the question is to clarify the real problem, rather than the symptoms. Many times, it's more important to understand the real problem than to start suggestions various solutions that might solve it. Questions make each person accountable to be involved and, thus, they often generate more authenticity and involvement among members -- authenticity is a critical element to any form of development. Organizations large and small, incorporate Action Learning into their activities.

The growth of interest in the small firms sector has encouraged the development of a comprehensive small business training infrastructure. Responses to emerging training needs have been diverse in both focus and delivery as a large number of polytechnic and colleges, along with some universities, have become closely involved with training and development for the small firm. Issues of researching, staffing, administration, marketing and not least teaching approaches have needed re-examination in the light of new experiences when dealing with a highly differentiated sector. Of particular concern has been the adaptability of 'academic expertise' to the needs of the small firms. It has been widely recognized that participants on small business programs differ substantially from those on degree/ certificate based courses and furthermore they have little interest in and patience with academically based courses. Traditional academic delivery systems such as lectures, case studies and even tutor led discussions may be inappropriate if they cannot generate changed behavior in an organizational context.

Knowing about managing a business is one thing, and the instrument to implement change and growth in a new business is quite another. Of course there is a role for a well prepared lecture, supported perhaps by pertinent notes, in imparting fresh concepts and ideas to the new starter. Information concerning administrative systems, business techniques and other essentially 'programmable' knowledge has a vital role in explaining clearly defined 'ways of doing things'. However there may also be other situations that do not lend themselves readily to programmed responses. With environmental turbulence learners need to be able to cope with the unexpected challenges and situations where ready-made, programmable answers may not be appropriate. The management trainer needs to tackle the problem of providing learning experiences for new starters seeking to acquire problem-solving and decision-making skills in situations of such turbulence. Action learning provides this experience within the context of the new venture and therefore has little need for simulation, lectures or case studies as each situation is essentially a live start up problem that demands comprehension of the environmental situation and a series of considered managerial responses.

Of course inputs of knowledge, ideas, concepts and techniques can assist in the speed and direction of this learning process but the key distinc-

tion compared with traditional methods is that theory may follow rather than precede practice. Theory and practice are therefore seen as part of a continuous learning process.

Many of the problems facing the new starter often appear complex. Effective decisions are likely to encompass a knowledge of the business markets, sources of information, a gathering and analysis of information, identification of alternative directions and finally, but not least, the implementation of findings. This process may require the owner manager to develop thought processes, linking patterns, across a range of functional areas and is in contrast to the more mechanistic skills demanded of profession-based disciplines. Given such complexity, especially when faced with limited time, the question must be asked if traditional models are encouraging a capacity to handle multi-dimensional problem solving. Action learning does encourage 'learning by doing' and whilst accepting that 'mistakes' may be made, does allow a focus on the multifaceted nature of problem solving in the start-up process and so better handling of complex decision making may be facilitated.

Social networking has emerged as a fundamental explanation of entrepreneurship and as a successful initiation into an entrepreneurial role. The diversity of social ties is linked to the scope of opportunities open to that person. The new starter with a limited background in business may have developed weak ties in the local community. This may seriously impede information flow about potential sources of capital, premises, business procedures, suppliers, new innovations and of course potential new product – market areas. Therefore, an ability to effectively network may speed up the establishment of business relationships and to expand the customer base. But can networking be taught? A simple provision of lists of potential sources of help may assist the new starter develop contact patterns above the narrow range of personal contacts often found. However perhaps the problem goes deeper. It is often reported that owner managers tend to ignore sources of external support despite being aware of their existence. This may reflect an unwillingness, a lack of trust or perceived incapability of being assisted by 'an outsider'. The very processes that encouraged the entrepreneur to seek an independent career may exacerbate networking effectiveness. Action learning, through its emphasis on group learning, sharing and exchange may enhance the new starter's desire and ability to develop stronger tie networks. Only through action based experiences can process rather than just task based skills be developed.

To draw the conclusion, one can say that Action learning is no panacea for small business trainers. First, it requires careful structuring and management to ensure a high degree of group determination within the program while encouraging the use of external facilities in order that overall training objectives can be achieved. This requires 'learning by doing' not

only for participants but also trainers and organizers who need to operate in an unprogrammed manner within essentially programmed institutions (timetables, budgets, etc). Secondly, action learning is resource intensive. There are clear differences between working with an action learning set of 6 participants for 2 hours and presenting to a class of 20 or 30 new starters for a similar period. In a period of apparently increasing supply of prospective entrepreneurs and paradoxically resource constraints within academic institutions, additional funding for a more resource intensive process may be problematic. Finally the trainer skills required to successfully operate action learning may not be readily available within the faculty.

Whether action learning is more appropriate than traditional approaches still needs further investigation. It could be argued that the solution depends upon objectives. If short bursts of training are required to develop quickly business understanding among large groups of entrepreneurs, traditional methods may be highly appropriate. But if deeper, or substantive learning is required on the basis for ongoing management development there may well be a future role for action learning at the outset of an entrepreneurial career.

**Bibliography**


1. Bailey, J., "Action Learning for Small Firms", The Training Officer, (July 1980), p. 174–176.
2. Craig, J.B., "The hospitals internal communication project", Action Learning in Hospitals, ed. R.W. Ravens, (London, McGraw Hill 1976).
3. Foy, Nancy, "Action Learning comes to industry", Howard Business Review, (SeptOct 1977), p. 158–168.
4. Hadartseva L., Kaytmazov V. An outlook on business ethics // Development of the creative potential of a person and society : materials of the II international scientific conference on January 17–18, 2014. – Prague : Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ». – 256 c. – C. 57–59.
5. McNulty, N.G., "Management development by action learning", Training and Development Journal, 33, (1979) p12-18.
6. Ravens, R.W., Developing Effective Managers (Pareger 1971).
7. Ravens, R.W., The Theory and Practice of Management (MacDonald 1966)
8. Rush, Bradley L., Graham, James B., Long, Wayne A., "The Use of Peer Networks in the Start Up Process", Frontiers of Entrepreneurship Research Conference, (May 1987).
9. Stanworth, J., London Enterprise Program.1986
10. Stephen J Pettitt, W Gerald Kirkwood, "The Action Learning Model For New Starter Management Training", Teesside Polytechnic, UK. 2005. – P. 21.
11. Хадарцева Л. С., Кайтмазов В. А. Corporate Ethic Policy \\ Science Time. 2014. № 1(1). с. 97–100.
12. http://managementhelp.org/

# XIV. ECONOMIC PROBLEMS OF POPULATION AND DEMOGRAPHY

## ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА И ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

**И. М. Габитов,**
**А. Ш. Аминова**

*Кандидат экономических наук, доцент,*
*студент,*
*Башкирский государственный университет, г. Уфа,*
*Республика Башкортостан, Россия*

**Summary.** Today the citizens of Russia are responsible for the formation of their future pensions. The pension system of the country is outdated. In the Russian society is actively discussed the further development of the pension system.
**Keywords:** pension; pension reform; retirement pension; economic growth; salary.

Экономическая политика, проводимая в Российской Федерации за последние годы, сталкивается с необходимостью существенного переосмысления парадигмы экономического развития. Данная ситуация вызвана замедлением темпов экономического роста, постепенным исчерпанием факторов развития, основанных на высоких ценах на углеводородное сырье. Необходимость нахождения новых источников роста осознана на всех уровнях властной вертикали. Связывать замедление темпов экономического роста лишь с последствиями мирового экономического кризиса было бы неправильно. В этих условиях первостепенное значение приобретает научное переосмысление проводимой российскими властями экономической политики.

Автор считает, что последняя базирована на «ложных», искаженных представлениях о сути ряда фундаментальных экономических категорий, и, прежде всего, денег, заработной платы, пенсий и ряда других. Рассмотрим это на примере проводимой в России пенсионной реформы. Разные варианты пенсионной реформы, предлагаемые экспертами, сводятся в основном к двум взаимоисключающим друг друга противоречиям: с одной стороны, дефицит пенсионного фонда невозможно решить без повышения пенсионного возраста, что неприемлемо с политической точки зрения, а, с другой стороны, не повышая пенсионного возраста, власти не смогут избежать неумолимого паде-

ния уровня пенсионного обеспечения, что, в свою очередь, тоже чревато для властей с политических позиций.

Пенсионная система с самого своего возникновения в Германии задумывалась как форма обеспечения в старости. Регулярные отчисления с заработной платы в пенсионный фонд должны были в достаточной степени обеспечить безбедную старость. Однако постепенно выяснилось, что практически ни в одной стране мира эта задача не была выполнена: или пенсионные отчисления проедались государством на другие цели, или они не обеспечивали, как сегодня говорят, доходность выше инфляции, то есть фактически обеспечивали прибыли частным пенсионным фондам. По результатам недавней проверки результатов деятельности различных пенсионных фондов со стороны Счетной палаты России, ни Пенсионный фонд России, ни негосударственные пенсионные фонды не смогли обеспечить своим клиентам доход, превосходящий темпы инфляции.

Это достаточный аргумент в пользу окончательного демонтажа действующей пенсионной системы. А повышение пенсионного возраста станет неизбежным, несмотря на заявления ряда министров, что не собираются обсуждать этот вопрос как минимум до 2024 года.

Тот факт, что пенсионные отчисления есть часть заработной платы и, соответственно, должны принадлежать наемным работникам, а не пенсионным фондам, благополучно «забыт». Считается, что пенсионные отчисления есть лишь источник «длинных денег» для финансирования долгосрочных проектов. Эта система порождает социальную несправедливость. Покажем это на следующем примере. Возьмем двух пенсионеров, имеющих одинаковый трудовой стаж и, соответственно, пенсии. Пусть один из них – бездетный, а другой воспитал пятерых детей. В трудоспособном возрасте, получая одинаковую заработную плату и отчисляя в пенсионный фонд одинаковые суммы, имели в расчете на одного члена семьи разный доход. Выходя на пенсию, в условиях хронического дефицита пенсионного фонда, бездетный пенсионер фактически живет за счет пенсионных отчислений детей своего коллеги. Эта «двойная» несправедливость вытекает из самой сути нынешней пенсионной системы. Так, по данным Центризбиркома Российской Федерации, число избирателей на июнь 2012 года составило 108 миллионов 649 тысяч человек. Число же пенсионеров в 2011 году впервые превысило 40 миллионов человек. Доля пенсионеров в общей численности населения России, так и Башкортостана, постепенно увеличивается. По итогам 2012 года пенсионеры составляли 26,8 % населения республики, тогда как в 1990 году их было 21,7 %, в 2000 году – 25. Учитывая, что пенсионеры составляют самую активную часть электората, можно с уверенностью утверждать, что среди избирателей они составляют большинство. Электоральное

влияние «партии пенсионеров» на судьбы страны стало подавляющим. Фактически парламент и глава государства избирается пенсионерами. Это приводит к тому, что все политические силы вынуждены ставить потребности пенсионеров в преимущественное положение. В виде явных примеров этого можно привести существование различных социальных льгот для пенсионеров, развитие социального туризма, своевременная и/или досрочная выплата пенсий в случаях, когда дни выплаты пенсий совпадают с праздничными и выходными днями. Эта зависимость государства от пенсионеров, и, в свою очередь, пенсионеров - от государства, создала своего рода институциональную «ловушку», мешающую провести пенсионную реформу. Понимание этого иногда приводит появлению политических сил, пытающихся «оседлать эту партию». В то же время возникает естественное желание избавиться от этого давления. Это связано с тем, что пенсионеры инстинктивно чураются перемен, голосуют всегда за наиболее консервативного кандидата, за те партии, которые обещают им ровную выплату пенсий, за стабильность. Любой кандидат, призывающий внедрению социальных новшеств, будет ими заблокирован [3].

В этих условиях государство стоит перед неразрешимой дилеммой: или повышать пенсионный возраст, или снижать уровень пенсий. Повышение пенсионного возраста с политической точки зрения практически неосуществимо. Постепенное осуществление этого перехода суть дела не меняет. Ни одна политическая сила на повышение пенсионного возраста не пойдет. Проводимые в стране попытки переложить это бремя на чужие плечи не увенчались успехом. Затягивание этого вопроса приводит лишь постепенному снижению уровня пенсий, несмотря на регулярные их индексации. Так, государственная пенсия составит до 40 % заработка при условии, что гражданин отработает нормативный стаж в 30–40 лет. В развитых странах коэффициент замещения намного выше и достигает 60 %. [2]

Для решения проблем пенсионного обеспечения следует понять экономическую суть пенсий. Пенсия, понимаемая как форма обеспечения старости, не отвечает ее экономическому значению. Пенсионные отчисления есть неотъемлемая часть заработной платы и должны принадлежать не финансовым институтам, а самому наемному работнику. Передача прав распоряжаться пенсионными отчислениями разным пенсионным фондам, будь частным, будь государственным, привела лишь к тому, что первые стали их использовать для извлечения собственной прибыли, а вторые – для покрытия своих расходов, не связанных с пенсионным обеспечением. Из-за этого получилось так, что считается нормальным утверждать, что сегодняшние пенсионеры живут за счет тех отчислений, которые осуществляют ныне работающие граждане. А куда делись их отчисления, никто не хочет объяс-

нять. Утверждения, что пенсионные отчисления – основа долгосрочных кредитных ресурсов, не что иное, как попытка решить свои цели за счет заработной платы наемных работников. Существующая пенсионная система порочна по своей сути, ее невозможно реформировать. Она была создана под благовидным предлогом обеспечения старости, однако служит для обогащения различных финансовых институтов. Она должна быть постепенно отменена. Как работники, так и работодатели должны перестать отчислять с соответствующих доходов на нужды пенсионной системы. Это приведет к значительному изменению экономических стимулов. Во-первых, произойдет существенное повышение заработных плат. Во-вторых, исчезнет само понятие «пенсионного возраста», т. е. каждый сам будет определять, сколько ему работать. В-третьих, коренным образом изменится поведение нынешних пенсионеров как избирателей: вместо требований повышения своих пенсий они станут голосовать за повышение заработных плат своих работающих детей. В-четвертых, социальное обеспечение станет на справедливое основание, поскольку при существующей системе бездетный работник, живший лучше многодетного, получает пенсию, которую ему фактически обеспечивают дети последнего, что вдвойне несправедливо.

Реформирование пенсионной системы в том или ином варианте есть лишь форма откладывания назревших изменений. По сути, сегодняшние пенсии представляют часть заработной платы работающих граждан. Будет экономически оправдано, если каждый пожилой человек будет жить как паразит не за счет чужих средств, а стремиться лично распоряжаться своей заработной платой полностью по своему усмотрению.

Новая пенсионная формула, которая заработает в России с 2015 года, продолжает вызывать вопросы. Руководство Пенсионного фонда России доказывает преимущества реформы, которая обещает почти трехкратный рост пенсий для граждан с высокими заработками. Для этого в бюджете Пенсионного фонда средств недостаточно. Ведь сама пенсионная реформа затевалась не для кратного увеличения пенсий, а для сокращения бюджетной подпитки всей пенсионной системы.

Коэффициент замещения пенсией утраченного заработка, то есть отношение пенсии к зарплате, – это абстрактный показатель, и использовать его в качестве ориентира для российской пенсионной системы не всегда корректно.

Для пенсионера, давно прекратившего работу, коэффициент замещения – абстракция. Если пенсия сегодня 12 тыс. руб., а зарплата в 2001 году была 2 тыс. руб., какой коэффициент замещения утраченного заработка? Важнее покупательная способность пенсий и ее рост. Поэтому в программных документах правительства предусматривает-

ся совсем другой показатель уровня пенсионного обеспечения и его целевой ориентир. Это соотношение среднего размера трудовой пенсии по старости с прожиточным минимумом пенсионера, который рассчитывается на основе потребительской корзины.

Сегодня отношение средней пенсии к прожиточному минимуму пенсионера составляет около 180 %. К 2018 году этот показатель, как ожидается, превысит 200 %. А к 2030 году – уже 250 %. Безусловное выполнение этих планов предусмотрено в новом пенсионном законодательстве и в расчетах по развитию пенсионной системы. Международная организация труда (МОТ) рекомендует странам выстраивать свои пенсионные системы не на основе прожиточного минимума, а на основе именно коэффициента замещения пенсией утраченного заработка. При этом коэффициент замещения должен быть не ниже 40 %. И этот подход МОТ вполне объясним, ведь прожиточный минимум можно нарисовать сколь угодно малым, и более справедливым выглядит сравнение пенсий с текущими заработками [1].

Российские экономисты часто сравнивают средний размер трудовой пенсии со среднемесячной заработной платой в стране. И этот показатель называют коэффициентом замещения. Это среднее соотношение не уменьшается, только если индексация трудовых пенсий идет темпами не ниже роста заработной платы. При этом трудно найти страну даже с очень развитой экономикой, которая бы ставила трудновыполнимую задачу индексации пенсий по росту зарплат. Индексация осуществляется не ниже роста цен и лишь частично учитывает рост доходов трудоспособного населения. При таком подходе пенсии действительно будут сокращаться по отношению к средней по стране зарплате.

Так, еще при проектировке реформы 2002 года, когда была поставлена задача удвоения ВВП до 2010 года, соотношение среднего размера трудовой пенсии со средней зарплатой снижалось с 30 % в 2002 году до пугающих 8 % в 2030 году. Аналогичная, хотя и не столь резкая, тенденция наблюдается и в сегодняшних проектировках. Другими словами, в новой пенсионной реформе действительно прописано относительное сокращение пенсий [1].

Правда, не совсем понятно, за счет каких источников будут получены средства для выплат кратно повышенных пенсий. Ведь целью реформы явно не было трехкратное увеличение всех пенсий. Напротив, реформа предполагала оптимизацию и повышение устойчивости пенсионной системы. В переводе на бытовой язык – нужно было сократить дефицит пенсионной системы и снизить объемы финансовой поддержки ПФР из госбюджета.

Смысл новой пенсионной реформы до сих пор остается для многих загадкой. Похоже, главной целью реформаторов было внедре-

ние такой формулы, которая переводит рублевые обязательства государства перед пенсионерами в баллы. Это дает правительству пространство для маневра, ведь стоимость баллов может варьироваться произвольно. А все остальные манипуляции с коэффициентами замещения, которые у кого-то к 2015 году резко подскочат, а у кого-то к 2030 году плавно снизятся, – лишь частности. Да и сегодняшние прогнозы роста или снижения коэффициента, как замечают сами авторы реформы, могут корректироваться в зависимости от экономической ситуации. Когда в стране затевалась новая пенсионная реформа, основным аргументом власти была неустойчивость системы. Как показывают специалисты компании Allianz, которые проанализировали пенсионные системы 50 стран мира, российская пенсионная система в своем предреформенном состоянии была вполне устойчивой. В международном рейтинге устойчивости пенсионных систем, в котором пока не отражены последние законодательные изменения. Россия заняла в рейтинге 14-е место, опередив не только страны Восточной Европы, Азии и Африки, но и даже некоторые сильные западноевропейские государства – например, Германию, Францию, Австрию, Бельгию. И хотя размер пенсий не удовлетворял потребностям общества, России с точки зрения устойчивости пенсионной системы можно было не торопиться с очередной реформой. Можно с уверенностью полагать, что истинной целью новой реформы для властей стал доступ к замороженным пенсионным накоплениям, что в лишний раз служит подтверждением того, что пенсионные накопления используются фактически для целей, отличных от декларируемых.

Составляя рейтинг и высчитывая индексы, исследователи учитывали многие факторы: демографическую ситуацию в странах, пенсионный возраст, объем пенсионных выплат по отношению к ВВП, стабильность государственного финансирования системы, уровень государственного долга по отношению к ВВП и т. д. Результаты исследования полностью опровергают официальную позицию властей. Пенсионная реформа последних лет была призвана, по утверждению ее авторов, исправить ошибки прошлой реформы 10-летней давности, сбалансировать систему, сделать ее менее уязвимой по отношению к демографическим вызовам. Также говорилось об увеличении размера пенсий за счет специальных коэффициентов, которые, правда, надо еще заслужить.

Но если принять, что пенсионная система была относительно устойчива, тогда возникает вопрос о целесообразности проведенной реформы. Гармоничность была обеспечена сочетанием страховой и накопительной системы. Основным истинным мотивом новой пенсионной реформы была ликвидация дефицита бюджета Пенсионного фонда России, который в 2013 году достигал 1,75 трлн руб. Положе-

ния реформы, в том числе по замораживанию накопительной пенсии, не привязаны к реальной экономической ситуации, состоянию рынка труда, структуре и состоянию занятости населения, динамике зарплат. Они нацелены на краткосрочное обеспечение бездефицитности бюджета пенсионной системы России [2].

Дефицит бюджета ПФР в обозримом будущем не будет преодолен. Он будет головной болью властей до тех пор, пока они не создадут предпосылки для взрывного прироста населения и экономического подъема. Накопительную часть пенсии нельзя было использовать на покрытие текущих пенсионных нужд государства, то есть на выплаты сегодняшним пенсионерам, а теперь – можно.

Автор считает, что сегодняшняя пенсионная система – элемент, совершенно ненужный для заявленных целей. Она нужна лишь для изъятия средств из фонда заработной платы различными финансовыми институтами. Пенсионные отчисления, которые сегодня идут в различные пенсионные фонды, должны идти на повышение заработной платы. Содержать огромный штат Пенсионного фонда России (134 тыс. сотрудников), которые заинтересованы лишь в сохранении статус-кво, для современной экономики неразумно. Реформа пенсионной системы означает лишь попытку реанимировать труп. Понятие пенсионер должно уйти из лексикона. Человек должен работать столько, сколько он в состоянии трудиться и не думать о том, что при достижении пенсионного возраста должен уволиться. В сегодняшней России, когда пенсионеры составляют значительную часть населения и они, как самая активная часть электората, оказывают решающее влияние на всю политику и экономику, отмена пенсий и пенсионного возраста было бы самым эффективным способом дальнейшего экономического роста. Государство, идя навстречу этому электорату, вынуждено принимать такие решения, которые иногда зачастую замедляют темпы экономического роста. Например, с наступлением финансового кризиса 2008 года, российские власти накануне федеральных выборов пошли на существенное повышение пенсий, что было воспринято многими экономистами как противоречащими антикризисной политике. Перекос внимания государства в пользу пенсионеров наблюдается и в таких мерах, как развитие социального туризма, в льготном обеспечении пенсионеров разного рода социальными благами, бесперебойные выплаты пенсий даже в праздничные дни, тогда как начались наблюдаться факты задержки зарплат работникам, финансируемым из государственного бюджета. Система социального обеспечения, направленная на выплаты пенсий из различных, как государственных, так и частных пенсионных фондов, не служит заявленной цели – обеспечению старости и стала препятствием на пути экономического роста. Дошло до того, что некоторые политические силы

в стране стали требовать лишения пенсионеров права избирать руководство страны, президента и депутатов Государственной Думы. Так, лидер Национал – большевистской партии Э. Лимонов предлагает лишать неработающих пенсионеров избирательного права. При этом он считает необходимым снижение возраста гражданской зрелости до 16 лет. Такие экстравагантные предложения могут возникать лишь на базе господствующих в обществе искаженных представлений о сущности заработной платы и ее части – пенсий.

Отмена пенсионных отчислений приведет к существенному повышению заработных плат. Работники наемного труда сами стали бы распоряжаться теми средствами, которые сегодня идут в различные пенсионные фонды. Люди старшего возраста, называемые сегодня пенсионерами, стали бы голосовать не за повышение своих пенсий, как это происходит сегодня, а за обеспечение достойной заработной платы своим детям, отвечающей нормальному воспроизводству рабочей силы. Это привело бы к существенному изменению взаимоотношений между поколениями в пользу укрепления семейных ценностей.

**Библиографический список**


1. Организация Объединенных Наций в Российской Федерации. URL : http://www.unrussia.ru
2. РосБизнесКонсалтинг. URL: http://top.rbc.ru
3. Центральная избирательная комиссия Российской федерации. URL: http://www.cikrf.ru


## ВОЗРАСТНАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА


**Ф. У. Мухаметлатыпов,** *Доктор социологических наук, профессор,*

**Д. Ю. Огрызкова** *студент, Института экономики, финансов и бизнеса, Башкирский государственный университет, г. Уфа, Республика Башкортостан, Россия*



**Summary.** Age discrimination in the labor market – a strategically important step towards the elimination of discrimination in all other areas. This will help create a more democratic labor markets, make such society as a whole. Reduce the risk of conflict, increase productivity and accelerate economic growth.


**Key words:** discrimination; labor market; staff.

На рынке труда обычно больше всего обращают внимание на навыки и квалификацию потенциального работника, а не на его возраст. Однако после 40–45 лет потенциальному работнику сложнее найти работу, поскольку работодателей такие кандидаты меньше интересуют, и исключение составляют лишь высшие управленческие должности. Возможно такая ситуация сложилась из-за предубеждения о меньшей работоспособности лиц, достигших указанного возраста.

Что касается совсем молодых специалистов, то сейчас их стали активнее привлекать, и зачастую недостаток навыков компенсируется желанием работать, учиться, продвигаться по службе, нарабатывать профессионализм и т. д. Ст. 63 ТК РФ регулирует возраст, при достижении которого допускается заключение с потенциальным работником трудового договора, т. е. определяет «нижнюю границу» трудоспособного возраста [4, ст. 63].

При просмотре публичных объявлений работодателей легко обнаружить, что практически во всех присутствуют возрастные ограничения для претендентов на вакансии. Редко в каком объявлении в графе «возраст» значится: «не имеет значения». С чем это связано? Почему возраст претендентов для большинства компаний играет такую важную роль? Как это расценивать: как дискриминацию или как вполне оправданные действия?

Правовая норма ч. 3 ст. 37 Конституция РФ гласит: « Каждый имеет право на труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены, на вознаграждение за труд без какой бы то ни было дискриминации и не ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда, а также право на защиту от безработицы» [2, ст. 37].

Согласно ст. 3 ТК РФ 2002 г. «никто не может быть ограничен в трудовых правах и свободах или получать какие-либо преимущества независимо от пола, расы, цвета кожи, национальности, языка, происхождения, имущественного, социального и должностного положения, возраста, места жительства, отношения к религии, политических убеждений, принадлежности или непринадлежности к общественным объединениям, а также от других обстоятельств, не связанных с деловыми качествами работника. Не являются дискриминацией установление различий, исключений, предпочтений, а также ограничение прав работников, которые определяются свойственными данному виду труда требованиями, установленными федеральным законом, либо обусловлены особой заботой государства о лицах, нуждающихся в повышенной социальной и правовой защите. Лица, считающие, что они подверглись дискриминации в сфере труда, вправе обратиться в органы федеральной инспекции труда и (или) в суд с за-

явлением о восстановлении нарушенных прав, возмещении материального вреда и компенсации морального вреда» [4, ст. 3].

Таким образом, возрастная дискриминация в нашей стране тоже запрещена, исключение составляют лишь профессии, в которых объективно и вполне обоснованно предъявляются повышенные требования к состоянию здоровья и возрасту. К примеру, работники правоохранительных органов и спецслужб, летчики, машинисты поездов, космонавты, спасатели и некоторые другие профессии. Все остальное считается дискриминацией и может быть поводом для обращения в органы федеральной инспекции труда или прямо в суд.

Гораздо сложнее тем людям, которые подвергаются дискриминации на «верхней границе» трудоспособного возраста, т. е. кажутся работодателям слишком старыми. В принципе, для немолодых сотрудников может быть только одно объективное ограничение – это работа, связанная с большой физической выносливостью, которой многие из них уже не обладают в полной мере. Но на деле наиболее частыми причинами отклонения их кандидатур являются две: молодой коллектив или молодой начальник. Что касается молодого коллектива, то абсолютно не факт, что человек гораздо старше и, соответственно, гораздо опытнее не сможет в него вписаться. На самом деле все зависит от психологических особенностей самого специалиста. И иногда именно такой сотрудник привносит в работу коллектива недостающее: обдуманность, основательность, пунктуальность.

По мнению же самих потенциальных работников, ситуация с возрастной дискриминацией является просто абсурдной: молодые люди без опыта не могут найти работу и начать свою карьеру, а хорошие опытные профессионалы, достигшие определенного возраста, оказываются никому не нужны. И все это из-за сложившихся возрастных стереотипов.

В заключение хочется сказать, что российским компаниям, думающим о будущем, уже сегодня надо обратить внимание на следующую демографическую тенденцию нашего общества: снижение рождаемости, общее старение нации, увеличение продолжительности жизни постепенно приводит к дефициту молодой рабочей силы и увеличению трудоспособного возраста. А это значит, что средний возраст не только работающих, но и потенциальных работников будет неуклонно возрастать. Это уже давно поняли в странах Европы, где демографический кризис в самом разгаре. И к работникам в возрасте 50–60 лет относятся с большим уважением. В дальнейшем эта тенденция все ярче и ярче будет проявляться в России. Поэтому в выигрыше окажутся те компании, которые смогут быстро преодолеть возрастные стереотипы, исключить из своей кадровой политики возрастную дис-

криминацию и, как следствие этого, использовать возможности по передаче профессионального опыта и навыков молодым кадрам.

**Библиографический список**

1. Гуртов В., Парикова Н. Цикличность в динамике численности безработных граждан // Человек и труд. – 2013. – С. 38.
2. Конституция Российской Федерации. Официальное издание. – М.: Юрид. лит., 2014. – 64 с.
3. Труд и занятость в России. 2014: стат. сб. / Росстат. – М., 2009.
4. Трудовой кодекс Российской Федерации. – М. : Издательство «Омега-Л», 2014. – 208 с. – (Кодексы Российской Федерации).

# СТАДИИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО АСПЕКТА СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ РОССИИ

**А. В. Никишкин**

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

**Summary.** This article discusses the different approaches of scientists and specialists, aimed at improving and increasing the efficiency of execution of certain functions of the units engaged in the supervision in the field of road safety.
**Keywords**: function; status; competence; authority; government regulation.

В области изучения административно-правового статуса органов исполнительной власти проведено довольно много исследований. Однако, по мнению автора, представляется целесообразным взять за основу разработанные теоретические положения ученых-правоведов исследования правового статуса ГИБДД как структурного подразделения полиции общественной безопасности и провести анализ организационных основ функционирования подразделений ГИБДД горрайорганов внутренних дел.

Целевые элементы административно-правового статуса физического лица, а также органа исполнительной власти, являются базисом его функционирования. Понимание сущности и элементов административно-правового статуса является неотъемлемым условием для понимания сути и правильного построения других блоков административно-правового статуса органа исполнительной власти. Базисный блок элементов является определяющим для формирования компетенции органа исполнительной власти, наполнения ее конкретными

полномочиями. Поэтому представляется чрезвычайно важным провести подробный анализ целей, задач и функций ГИБДД горрайорганов внутренних дел.

Наиболее важной и проблематичной является проблема определения функций служб Госавтоинспекции. Однако при этом правильное определение функций подразделений ГИБДД горрайорганов внутренних дел представляет собой необходимое условие оптимизации компетенции органа, обеспечения максимальной эффективности его деятельности.

Н. А. Игнатюк пишет, что «практика последнего десятилетия показывает, что при распределении функций между федеральными министерствами и ведомствами наблюдается «чехарда и неразбериха».

Такое положение вещей в полной мере можно применить и к ГИБДД.

В толковом словаре русского языка С. И. Ожегова дается понятие «функции», в частности: «понятие «функция» может иметь значение обязанности, круга деятельности или явления, зависящего от другого и изменяющегося по мере изменения этого другого явления».

Это определение представляется достаточно широким и носящим в большей степени математическое предназначение и характер.

С правовой точки зрения, определения функции органа государства сформулированы в ряде работ ученых-административистов. Например, считается, что «функции определяют назначение данного органа в государственном механизме».

С другой стороны, под функцией понимается «вид деятельности, содержание которой – осуществление управляющего воздействия на объекты управления в целях обеспечения их необходимой плановой, политической, технической, технологической и иной деятельности для достижения определенного социально значимого результата».

Имеет право на существование такое понятие функции, как: «функция органа – это комплекс взаимосвязанных и основанных на непрерывном обмене информацией организационно-правовых воздействий».

При этом в своей же работе он еще более упрощает данное определение: «Функция – это то, что «делает» государственный орган».

С. А. Сергеев предлагает определить функции ГИБДД и входящих в нее подразделений следующим образом.

Во-первых, целесообразно остановиться на формулировке функций в Положении о ГИБДД: «контрольные, надзорные и разрешительные». Однако следует заметить, что к функциям ГИБДД относятся и другие функции, такие как регистрационная, учетная, координационная и др. И последние не относятся непосредственно к административно-правовому статусу органа по осуществлению государственного контроля и надзора.

Во-вторых, необходимо уточнить функции служб и подразделений в составе ГИБДД. Это необходимо для распределения прав и обязанностей, необходимых для осуществления данных функций.

В число структурных подразделений министерств (главных управлений, управлений) внутренних дел соответствующих субъектов Российской Федерации относятся территориальные органы ГИБДД. Деятельностью последних руководят вышестоящие структурные подразделения министерств (главных управлений, управлений) внутренних дел РФ.

Руководители территориальных органов управления Госавтоинспекции субъектов Российской Федерации занимают должности главных государственных инспекторов безопасности дорожного движения субъектов РФ. Заместители руководителей территориальных органов управления Госавтоинспекции субъектов Российской Федерации, соответственно, занимают должности заместителей главных государственных инспекторов безопасности дорожного движения субъектов Российской Федерации.

Представленные выше руководящие работники назначаются на соответствующие должности и освобождаются от них распоряжениями руководителя федерального органа управления ГИБДД с учетом предложений руководителей органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

Существует определенный установленный порядок определения структуры и штатной численности территориальных органов управления Госавтоинспекции субъектов Российской Федерации, а также подчиненных им специализированных и иных подразделений Госавтоинспекции. Это происходит путем предложения руководителей территориальных органов управления ГИБДД субъектов Российской Федерации, а также согласования с руководителем федерального органа управления Госавтоинспекции.

Структурные подразделения ГИБДД в районах, городах, округах и районах в городах представляют собой структурные подразделения соответствующих ОМВД (УМВД) России. И к их полномочиям относится обеспечение выполнения возложенных на них функций, руководство деятельностью подчиненных им специализированных и иных подразделений ГИБДД.

**Библиографический список**

1. Кирьянов В. Н. Пряник и кнут для водителя. Что тормозит реформы в ГИБДД? // Санкт-Петербургские ведомости. – 2000. – № от 14 апреля. – С. 5.
2. Кирьянов В. Н. Формирование профессионального правосознания сотрудника ГИБДД : дисс. ...канд. юрид. наук. – СПб., 2000. – 153 с.

3. Майоров В. И. Организационные и правовые основы межотраслевого управления обеспечения безопасности дорожного движения : автореф. дисс. ...канд. юрид. наук. – М., 1994. – 22 с.
4. Никишкин А. В. Об организационно-правовой структуре подразделений ГИБДД горрайорганов внутренних дел // Вестник Московского университета МВД России. – М., 2011. – № 7. – С. 219.
5. Никишкин А. В. Место Государственной инспекции безопасности дорожного движения МВД РФ в системе федеральных органов исполнительной власти // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена.
6. Ожегов С. И. Словарь русского языка / Около 53 000 слов. Изд. 6-е, стереотип. – М., Изд-во «Советская энциклопедия», 1964. – С. 281.

**План международных конференций, проводимых вузами России, Азербайджана, Армении, Болгарии, Белоруссии, Ирана, Казахстана, Узбекистана, Украины и Чехии на базе Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ» в 2015 году**

15–16 января 2015 г.
V международная научно-практическая конференция
**«Информатизация общества: социально-экономические, социокультурные и международные аспекты»**
(К-01.15.15)

17–18 января 2015 г.
III международная научно-практическая конференция
**«Развитие творческого потенциала личности и общества»**
(К-01.17.15)

25–26 января 2015 г.
V международная научно-практическая конференция **«Региональные социогуманитарные исследования: история и современность»**
(К-01.25.15)

27–28 января 2015 г.
II международная научно-практическая конференция **«Идентичность личности и группы: психолого-педагогические и социокультурные аспекты»**
(К-01.27.15)

5–6 февраля 2015 г.
Международная научно-практическая конференция **«Актуальные социально-экономические проблемы развития трудовых отношений»**
(К-02.05.15)

10–11 февраля 2015 г.
Международная научно-практическая конференция **«Педагогические, психологические и социологические вопросы профессионализации личности»**
(К-02.10.15)

15–16 февраля 2015 г.
V международная научно-практическая конференция **«Психология XXI века: теория, практика, перспективы»**
(К-02.15.15)

16–17 февраля 2015 г.
V международная научно-практическая конференция **«Общество, культура, личность в современном мире»**
(К-02.16.15)

20–21 февраля 2015 г.
V международная научно-практическая конференция **«Инновации и современные педагогические технологии в системе образования»**
(К-02.20.15)

25–26 февраля 2015 г.
III международная научно-практическая конференция **«Экологическое образование и экологическая культура населения»**
(К-02.25.15)

1–2 марта 2015 г.
III международная научно-практическая конференция **«Национальные культуры в социальном пространстве и времени»**
(К-03.01.15)

3–4 марта 2015 г.
II международная научно-практическая конференция **«Современные философские парадигмы: взаимодействие традиций и инновационные подходы»**
(К-03.03.15)

5–6 марта 2015 г.
V международная научно-практическая конференция **«Символическое и архетипическое в культуре и социальных отношениях»**
(К-03.05.15)

10–11 марта 2015 г.
Международная научно-практическая конференция **«Социогуманитарные и медицинские аспекты развития современной семьи»**
(К-03.10.15)

13–14 марта 2015 г.
III международная научно-практическая конференция **«Актуальные проблемы современных общественно-политических феноменов: теоретико-методологические и прикладные аспекты»**
(К-03.13.15)

15–16 марта 2015 г.
V международная научно-практическая конференция **«Социально-экономическое развитие и качество жизни: история и современность»**
(К-03.15.15)

20–21 марта 2014 г.
III международная научно-практическая конференция **«Гуманизация обучения и воспитания в системе образования: теория и практика»**
(К-03.20.15)

25–26 марта 2015 г.
V международная научно-практическая конференция **«Актуальные вопросы теории и практики филологических исследований»**
(К-03.25.15)

27–28 марта 2015 г.
II международная научно-практическая конференция **«Современные инфокоммуникационные и дистанционные технологии в образовательном пространстве»**
(К-03.27.15)

29–30 марта 2015 г.
III международная научно-практическая конференция **«Развитие личности: психологические основы и социальные условия»**
(К-03.29.15)

1–2 апреля 2015 г.
Международная научно-практическая конференция **«Формирование культуры самостоятельного мышления в образовательном процессе»**
(К-04.01.15)

5–6 апреля 2015 г.
V международная научно-практическая конференция **«Народы Евразии: история, культура и проблемы взаимодействия»**
(К-04.05.15)

7–8 апреля 2015 г.
Международная научно-практическая конференция **«Миграционная политика и социально-демографическое развитие стран мира»**
(К-04.07.15)

10–11 апреля 2015 г.
V международная научно-практическая конференция **«Проблемы и перспективы развития профессионального образования в XXI веке»**
(К-04.10.15)

15–16 апреля 2015 г.
V международная научно-практическая конференция **«Информационно-коммуникационное пространство и человек»**
(К-04.15.15)

18–19 апреля 2015 г.
II международная научно-практическая конференция **«Преемственность уровней образования: содержание, управление, мониторинг»**
**(**К-04.18.15)

20–21 апреля 2015 г.
Международная научно-практическая конференция **«Здоровье человека как проблема медицинских и социально-гуманитарных наук»**
(К-04.20.15)

22–23 апреля 2015 г.
III международная научно-практическая конференция **«Социально-культурные институты в современном мире»**
(К-04.22.15)

25–26 апреля 2015 г.
V международная научно-практическая конференция **«Детство, отрочество и юность в контексте научного знания»**
(К-04.25.15)

28–29 апреля 2015 г.
Международная научно-практическая конференция **«Культура, цивилизация, общество: парадигмы исследования и тенденции взаимодействия»**
(К-04.28.15)

2–3 мая 2015 г.
III международная научно-практическая конференция **«Современные технологии в системе дополнительного и профессионального образования»**
(К-05.02.15)

5–6 мая 2015 г.
VI международная научно-практическая конференция **«Теория и практика гендерных исследований в мировой науке»**
(К-05.05.15)

10–11 мая 2015 г.
III международная научно-практическая конференция **«Риски и безопасность в интенсивно меняющемся мире»**
(К-05.10.15)

13–14 мая 2015 г.
II международная научно-практическая конференция **«Культура толерантности в контексте процессов глобализации: методология исследования, реалии и перспективы»**
(К-05.13.15)

15–16 мая 2015 г.
VI международная научно-практическая конференция **«Психолого-педагогические проблемы личности и социального взаимодействия»**
(К-05.15.15)

20–21 мая 2015 г.
III международная научно-практическая конференция **«Текст. Произведение. Читатель»**
(К-05.20.15)

22–23 мая 2015 г.
II международная научно-практическая конференция **«Реклама в современном мире: история, теория и практика»**
(К-05.22.15)

25–26 мая 2015 г.
V международная научно-практическая конференция **«Инновационные процессы в экономической, социальной и духовной сферах жизни общества»**
(К-05.25.15)

1–2 июня 2015 г.
V международная научно-практическая конференция **«Социально-экономические проблемы современного общества»**
(К-06.01.15)

10–11 сентября 2015 г.
VI международная научно-практическая конференция **«Проблемы современного образования»**
**(К-09.10.15)**

15–16 сентября 2015 г.
V международная научно-практическая конференция **«Новые подходы в экономике и управлении»**
(К-09.15.15)

20–21 сентября 2015 г.
V международная научно-практическая конференция **«Традиционная и современная культура: история, актуальное положение и перспективы»**
(К-09.20.15)

25–26 сентября 2015 г.
III международная научно-практическая конференция **«Проблемы становления профессионала: теоретические принципы анализа и практические решения»**
(К-09.25.15)

28–29 сентября 2015 г.
III международная научно-практическая конференция **«Этнокультурная идентичность – фактор самосознания общества в условиях глобализации»**
(К-09.28.15)

1–2 октября 2015 г.
V международная научно-практическая конференция **«Иностранный язык в системе среднего и высшего образования»**
(К-10.01.15)

5–6 октября 2015 г.
VI международная научно-практическая конференция **«Семья в контексте педагогических, психологических и социологических исследований»**
(К-10.05.15)

10–11 октября 2015 г.
II международная научно-практическая конференция **«Актуальные проблемы связей с общественностью»**
(К-10.10.15)

12–13 октября 2015 г.
Международная научно-практическая конференция **«Информатизация высшего образования: современное состояние и перспективы развития»**
(К-10.12.15)

13–14 октября 2015 г.
II международная научно-практическая конференция **«Цели, задачи и ценности воспитания в современных условиях»**
(К-10.13.15)

15–16 октября 2015 г.
V международная научно-практическая конференция **«Личность, общество, государство, право: проблемы соотношения и взаимодействия»**
(К-10.15.15)

20–21 октября 2015 г.
Международная научно-практическая конференция **«Современная возрастная психология: основные направления и перспективы исследования»**
(К-10.20.15)

25–26 октября 2015 г.
V международная научно-практическая конференция **«Социально-экономическое, социально-политическое и социокультурное развитие регионов»**
(К-10.25.15)

1–2 ноября 2015 г.
V международная научно-практическая конференция **«Религия – наука – общество: проблемы и перспективы взаимодействия»**
(К-11.01.15)

3–4 ноября 2015 г.
Международная научно-практическая конференция **«Профессионализм учителя в информационном обществе: проблемы формирования и совершенствования»**
(К-11.03.15)

5–6 ноября 2015 г.
II международная научно-практическая конференция **«Актуальные вопросы социальных исследований и социальной работы»**
(К-11.05.15)

15–16 ноября 2015 г.
III международная научно-практическая конференция **«Проблемы развития личности: многообразие подходов»**
(К-11.15.15)

20–21 ноября 2015 г.
V международная научно-практическая конференция **«Подготовка конкурентоспособного специалиста как цель современного образования»** **(**К-11.20.15)

25–26 ноября 2015 г.
IV международная научно-практическая конференция **«История, языки и культуры славянских народов: от истоков к грядущему»**
(К-11.25.15)

1–2 декабря 2015 г.
VI международная научно-практическая конференция **«Практика коммуникативного поведения в социально-гуманитарных исследованиях»**
(К-12.01.15)

3–14 декабря 2015 г.
III международная научно-практическая конференция **«Проблемы и перспективы развития экономики и управления»**
(К-12.03.15)

5–6 декабря 2015 г.
II международная научно-практическая конференция **«Безопасность человека и общества как проблема социально-гуманитраных наук»**
(К-12.05.15)

**Plan of the international conferences organized by Universities of Russia, Armenia, Azerbaijan, Belarus, Bulgaria, Iran, Kazakhstan, Uzbekistan, Ukraine and the Czech Republic on the basis of Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ» in 2015**

January, 15–16, 2015.
V international scientific conference **«Informatization of society: socio-economic, socio-cultural and international aspects»**
(К-01.15.15)

January, 17–18, 2015.
III international scientific conference **«Development of the creative potential of a person and society»**
(К-01.17.15)

January, 25–26, 2015.
V international scientific conference **«Regional socio-humanitarian researches: history and contemporaneity»**
(К-01.25.15)

January, 27–28, 2015.
II international scientific conference **«Identity of a personality and a group: psycho-pedagogical and sociocultural aspects»**
(К-01.27.15)

February, 5–6, 2015.
V international scientific conference **«Actual socio-economic problems of development of labor relations»**
(К-02.05.15)

February, 10–11, 2014.
International scientific conference **«Pedagogical, psychological and sociological issues of professionalizing of a personality»**
(К-02.10.15)

February, 15–16, 2014.
V international scientific conference **«Psychology of the 21st century: theory, practice, prospect»**
(К-02.15.15)

February, 16–17, 2014.
V international scientific conference **«Society, culture, personality in modern world»**
(К-02.05.14)

February, 20–21, 2014.
V international scientific conference **«Innovations and modern pedagogical technologies in the education system»**
(К-02.20.15)

February, 25–26. 2014.
III international scientific conference **«Ecological education and ecological culture of the population»**
(К-02.25.15)

March, 1–2, 2014.
III international scientific conference **«Ethnic cultures in social space and time»**
**(К-03.01.15)**

March, 3–4, 2015.
II international scientific conference **«Modern philosophic paradigms: interrelation of traditions and innovative approaches»**
(К-03.03.15)

March 5–6, 2014.
V international scientific conference **«Symbolic and archetypic in culture and social relations»**
(К-03.05.15)

March, 10–11, 2014.
International scientific conference **«Socio-humanitarian and medical aspects of development of a modern family»**
(К-03.10.14)

March, 13–14, 2015
III international scientific conference **«Current issues of modern socio-political phenomena: theoretical and methodological and applied aspects»**
(K-03.13.15)

March, 15–16, 2015.
V international scientific conference **«Social and economic development and quality of life: history and modern times»**
(K-03.13.15)

March, 20–21, 2015.
IV international scientific conference **«Humanization of education and upbringing in the education system: theory and practice»**
(K-03.20.15)

March, 25–26, 2015.
VI international scientific conference **«Current issues of the theory and practice of philological researches»**
(K-03.25.15)

March, 27–28, 2015.
III international scientific conference **«Modern infocommunication and remote technologies in the educational space of school and higher education institution»**
(K-03.27.15)

March, 29–30, 2015.
III international scientific conference **«Personal development: psychological basis and social conditions»**
(K-03.29.15)

April, 1–2, 2015.
International scientific conference **«Building a culture of independent thinking in the educational process»**
(K-04.01.15)

April, 5–6, 2015.
V international scientific conference **«Peoples of Eurasia: history, culture and interaction problems»**
(K-04.05.15)

April, 7–8, 2015.
International scientific conference **«Migration policy and socio-demographic development of the world»**
(K-04.07.15)

April, 10–11, 2015.
V international scientific conference **«Problems and prospects of professional education in the 21st century»**
(K-04.10.15)

April, 15–16, 2015.
V international scientific conference **«Informative and communicative space and a person»**
(K-04.15.15)

April, 18–19, 2015.
II international scientific conference **«Continuity of education levels: contents, management, monitoring»**
(K-04.18.15)

April, 20–21, 2014.
International scientific conference **«Human health as an issue of medical and social sciences and humanities»**
(K-04.20.14)

April, 22–23, 2015.
III international scientific conference **«Social and cultural institutions in the modern world»**
(K-04.22.15)

April, 25–26, 2015.
V international scientific conference **«The childhood, adolescence and youth in a context of scientific knowledge»**
(K-04.25.15)

April, 28–29, 2015.
International scientific conference **«Culture, civilization and society: a paradigm of research and trends in interaction»**
(K-04.28.15)

May, 2–3, 2015.
III international scientific conference **«Modern technologies in system of additional and professional education»**
(K-05.02.15)

May, 5–6, 2014.
VI international scientific conference **«The theory and practice of gender researches in world science»**
(K-05.05.15)

May, 10–11, 2014.
III international scientific conference **«Risks and safety in rapidly changing world»**
(K-05.10.15)

May, 13–14, 2015.
II international scientific conference **«The culture of tolerance in a context of globalization: methodology of research, reality and prospect»**
(K-05.13.15)

May, 15–16, 2015.
VI international scientific conference **«Psycho-pedagogical problems of a personality and social interaction»**
(K-05.15.15)

May, 20–21, 2015.
III international scientific conference **«Text. Literary work. Reader»**
(K-05.20.15)

May, 22–23, 2015.
II international scientific conference **«Advertizing in the modern world: history, theory and practice»**
(K-05.22.15)

May, 25–26, 2015.
V international scientific conference **«Innovative processes in economic, social and spiritual spheres of life of society»**
(K-05.25.15)

June, 1–2, 2015.
V international scientific conference **«Social and economic problems of modern society»**
(K-06.01.15)

September, 10–11, 2015.
VI international scientific conference **«Problems of modern education»**
(K-09.10.15)

September, 15–16, 2015.
V international scientific conference **«New approaches in economy and management»**
(K-09.15.15)

September, 20–21, 2015.
V international scientific conference **«Traditional and modern culture: history, actual situation, prospects»**
(K-09.20.15)

September, 25–26, 2015.
III international scientific conference **«Problems of formation of a professional: theoretical analysis principles and practical solutions»**
(K-09. 25.15)

September, 28–29, 2015.
III international scientific conference **«Ethnocultural identity as a strategic resource of consciousness of society in the conditions of globalization»**
(K-09.28.15)

October, 1–2, 2014.
V international scientific conference **«Foreign language in the system of secondary and higher education»**
(K-10.01.15)

October, 5–6, 2014
VI international scientific conference **«Family in a context of pedagogical, psychological and sociological researches»**
(K-10.05.15)

October, 10–11, 2014.
II international scientific conference **«Current issues of public relations»**
(K-10.10.15)

October, 12–13, 2015.
International scientific conference **«Computerisation of higher education: current situation and development prospects»**
(K-10.12.15)

October, 13–14, 2015.
III international scientific conference **«Purposes, tasks and values of education in modern conditions»**
(K-10.13.15)

October, 15–16, 2015.
V international scientific conference **«Personality, society, state, law: problems of correlation and interaction»**
(K-10.15.15)

October, 20–21, 2015.
International scientific conference **«Modern developmental psychology: main trends and prospects of research»**
(K-10.20.15)

October, 25–26, 2015.
V international scientific conference **«Socio-economic, sociopolitical and sociocultural development of regions»**
(K-10.25.15)

November, 1–2, 2015.
V international scientific conference **«Religion – science – society: problems and prospects of interaction»**
(K-11.01.15)

November, 3–4, 2015.
II international scientific conference **«Professionalism of a teacher in the information society: problems of formation and improvement»**
(K-11.03.15)

November, 5–6, 2015.
III international scientific conference **«Current issues of social researches and social work»**
(K-11.05.15)

November, 15–16, 2015.
III international scientific conference **«Problems of development of a personality»**
(K-11.15.15)

November, 20–21, 2015.
V international scientific conference **«Preparing a competitive specialist as a purpose of modern education»**
(K-11.20.15)

November, 25–26, 2015.
IV international scientific conference **«History, languages and cultures of the Slavic people: from origins to the future»**
(K-11.25.15)

December, 1–2, 2015.
VI international scientific conference **«Practice of communicative behavior in social and humanitarian researches»**
(K-12.01.15)

December, 3–4, 2015.
III international scientific conference **«Problems and prospects of development of economy and management»**
(K-12.03.15)

December, 5–6, 2014.
II international scientific conference **«Safety of a person and society»**
(K-12.05.15)

## ИНФОРМАЦИЯ О ЖУРНАЛАХ «СОЦИОСФЕРА» И «PARADIGMATA POZNÁNÍ»

Научно-методический и теоретический журнал «Социосфера» (ISSN 2078-7081) публикует научные статьи и методические разработки занятий и дополнительных мероприятий по социально-гуманитарным дисциплинам для профессиональной и общеобразовательной школы. Тематика журнала охватывает широкий спектр проблем. Принимаются материалы по философии, социологии, истории, культурологии, искусствоведению, филологии, психологии, педагогике, праву, экономике и другим социально-гуманитарным направлениям.

Журнал приглашает к сотрудничеству российских и зарубежных авторов и принимает для опубликования материалы на русском и английском языках. Полнотекстовые версии всех номеров журнала размещаются на сайте НИЦ «Социосфера», а также на сайтах Электронной научной библиотеки и Directory of open access journals.

Содержание журнала включает следующие разделы:

- Наука.
- В помощь преподавателю.
- В помощь учителю.
- В помощь соискателю.

Периодичность выпуска – 4 раза в год (март, июнь, сентябрь, декабрь).

**Главный редактор – Б. А. Дорошин**, кандидат исторических наук, доцент.

Редакционная коллегия: Дорошина Илона Геннадьевна, кандидат психологических наук, доцент (ответственный за выпуск), Антипов Михаил Александрович, кандидат философских наук, доцент, Ефимова Диана Валерьевна, кандидат психологических наук, доцент, Саратовцева Надежда Валентиновна, кандидат педагогических наук, доцент.

Международный редакционный совет: Арабаджийски Николай, PhD., профессор (экономика – София, Болгария), Берберян Ася Суреновна, доктор психологических наук, профессор (Ереван, Армения), Большакова Алла Юрьевна, доктор филологических наук, (Москва, Россия), Волков Сергей Николаевич, доктор философских наук, профессор (Пенза, Россия), Голандам Араш Карим, доцент (филология – Решт, Иран), Гончаров Вадим Николаевич, доктор философских наук, доцент (Ставрополь, Россия), Гринин Леонид Ефимович, доктор философских наук, академик РАЕН (Волгоград, Россия), Исламов Захиджан Махмудович, доктор филологических наук, профессор (Ташкент, Узбекистан), Кашпарова Ева, PhD. (социология – Прага, Чехия), Кондрашин Виктор Викторович, доктор исторических наук, профессор (Пенза, Россия), Миняров Валерий Максимович, доктор педагогических наук, профессор (Самара, Россия), Мохначева Марина Петровна, доктор исторических наук, профессор (Москва, Россия), Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук, (г. Кызылорда, Казахстан), Сапик Мирослав, PhD., доцент (философия – Колин, Чехия), Сердобинцева Елена Николаевна, доктор филологических наук, профессор (Пенза, Россия), Танцошова Джудита, PhD. профессор (экономика – Братислава, Словакия), Христова Наталия Цветанова, PhD., профессор (история – София, Болгария), Хрусталькова Наталья Александровна, доктор педагогических наук, профессор (Пенза, Россия), Цибак Любош, PhD., MBA (экономика – Братислава, Словакия).

Чешский научный журнал **«Paradigmata poznání»** (Парадигмы познания) публикует научные статьи, теоретические обзоры и результаты эмпирических исследований, отзывы на книги, статьи, диссертации, рецензии, отчеты о научных мероприятиях по социально-гуманитарным, техническим и естественно-научным дисциплинам. Тематика журнала охватывает широкий спектр проблем.

Журнал приглашает к сотрудничеству российских и зарубежных авторов и принимает для опубликования материалы на чешском, английском и русском языках. Журнал «Социосфера» зарегистрирован Международным Центром ISSN (региональное отделение в г. Прага), ему присвоен номер ISSN 2336-2642. Полнотекстовые версии всех номеров журнала размещаются на сайте НИЦ «Социосфера» http://sociosphera.com, на сайте Электронной научной библиотеки по адресу http://elibrary.ru, а также на сайте Directory of open access journals по адресу http://www.doaj.org.

Содержание журнала включает следующие разделы:

- Теория и анализ.
- Эмпирические и прикладные исследования.
- Обзоры, рецензии и отзывы.
- Научная жизнь.

Периодичность выпуска – 4 номера в год (февраль, май, август, ноябрь).

**Главный редактор – Дорошина Илона Геннадьевна**,
кандидат психологических наук, доцент,
заместитель главного редактора **– Кушаев Умиджон Рахимович**,
кандидат философских наук.

Редакционная коллегия: Абдуллаев Равшан Вахидович, доктор экономических наук, профессор (Ташкент, Узбекистан), Бойцов Виктор, DrSc., профессор (информационные системы – Рига, Латвия), Бушина Филип, PhD., MBA (экономика – Колин, Чехия), Вернигора Александр Николаевич, кандидат биологических наук, доцент (Пенза, Россия), Девятых Сергей Юрьевич, кандидат психологических наук, доцент (Витебск, Беларусь), Замаровский Петер, RNDr. (естественные науки – Прага, Чехия), Ивановска Божена, PhD. (социология – Варшава, Польша), Кашпарова Ева, PhD. (социология – Прага, Чехия), Крейчова Ленка, PhD. (психология – Прага, Чехия), Кобец Петр Николаевич, доктор юридических наук, профессор (Москва, Россия), Коротаев Андрей Витальевич, доктор исторических наук, профессор (Москва, Россия), Кэмп Марианне, PhD., доцент, (история – Вайоминг, США), Лидяк Ян, PhD., профессор (международные отношения – Колин, Чехия), Митюков Николай Витальевич, доктор технических наук, профессор (Ижевск, Россия), Сапик Мирослав, PhD., доцент (философия – Колин, Чехия), Сигмунд Томаш, PhD. (философия – Прага, Чехия), Сзуппе Мария, PhD. (история – Иври-сюр-Сен, Франция), Танцошова Джудита, PhD., профессор (экономика – Братислава, Словакия), Хаджкова Ванда, DrPaed., доцент (педагогика – Прага, Чехия), Хайруллина Нурсафа Гафуровна, доктор социологических наук, профессор (Тюмень, Россия).

## Требования к оформлению материалов, отправляемых в журналы «Социосфера» и «Paradigmata poznání»

Материалы представляются в электронном виде на e-mail sociosphere@yandex.ru. Каждая статья должна иметь УДК (см. www.vak-journal.ru/spravochnikudc/; www.jscc.ru/informat/grnti/index.shtml). Формат страницы А4 (210 х 297 мм). Поля: верхнее, нижнее и правое – 2 см, левое – 3 см; интервал полуторный; отступ – 1,25; размер (кегль) – 14; тип – Times New Roman, стиль – Обычный. Название жирным шрифтом, выравнивание по центру. На второй строчке печатаются инициалы и фамилия автора(ов), выравнивание по центру. На третьей строчке – полное название организации, город, страна, выравнивание по центру. В статьях методического характера следует указать дисциплину и специальность учащихся, для которых эти материалы разработаны. После пропущенной строки печатается название на английском языке. На следующей строке фамилия авторов на английском. Далее название организации, город и страна на английском языке. После пропущенной строки следует аннотация (3–4 предложения) и ключевые слова на английском языке. После пропущенной строки печатается текст статьи. Графики, рисунки, таблицы вставляются, как внедренный объект должны входить в общий объем тезисов. Номера библиографических ссылок в тексте даются в квад-

ратных скобках, а их список – в конце текста со сплошной нумерацией. Ссылки расставляются вручную. Объем представляемого к публикации материала (сообщения, статьи) может составлять 4–25 страниц. Заявка располагается после текста статьи и не учитывается при подсчете объема публикации.

Имя файла, отправляемого по e-mail,

*для журнала «Социосфера»*

соответствует фамилии и инициалам первого автора, например: **Петров ИВ** или **German P**. Оплаченная квитанция присылается в отсканированном виде и должна называться, соответственно **Петров ИВ квитанция** или **German P receipt**.

*для журнала «Paradigmata poznání»* файл со статьей – **PP-Петров ИВ** или **PP-German P,** квитанция – **PP-Петров ИВ квитанция** или **PP-German P receipt**.

Материалы должны быть подготовлены в текстовом редакторе Microsoft Word, тщательно выверены и отредактированы.

Стоимость публикации в журналах составляет 250 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 250 рублей за один экземпляр.

## INFORMATION ABOUT THE JOURNALS «SOCIOSPHERE» AND «PARADIGMATA POZNÁNÍ»

Methodological and theoretical journal «Sociosphere» publishes scientific articles and methodological books for lessons and complementary activities at social-humanitarian disciplines for professional and comprehensive schools. Themes of journal cover a wide range of problems. Materials about philosophy, sociology, history, culturology, study of art, philology, psychology, pedagogy, law, economics and other social-humanitarian areas are accepted.

The journal invites to cooperation Russian and foreign authors and accepts materials in Russian and English languages for publication. Full-text versions of all issues of journal will be placed on the website of Scientific Publishing Center «Sociosphere» http://sociosphera.com and on the website of Electronic research library at http://elibrary.ru and also on the website of Directory of open access journals at http://www.doaj.org.

The content of journal has following parts:

- Science
- In help to professors
- In help to teachers
- In help to doctoral candidates.

Periodicity of journal – 4 issues in a year (March, June, September, December).

**Editor-in-Chief– Boris Doroshin**,
candidate of historical sciences, assistant professor

**Editorial board**

Ilona G. Doroshina, candidate of psychological sciences, assistant professor (responsible for release), Michail A. Antipov, candidate of philosophical sciences, assis-

tant professor, Diana V. Efimova, candidate of psychological sciences, assistant professor, Nadezhda V. Saratovceva, candidate of pedagogical sciences, assistant professor.

**The international editorial council**

Nikolay Arabadzhiiski, Ph.D, professor (Economics – Sofia, Bulgaria), Alla Yu. Bolshakova, Doctor of Philological Sciences, professor (Moscow, Russia), Asya S. Berberyan, Doctor of Psychological Sciences, professor (Erevan, Armenia), Sergey N. Volkov, Doctor of Philosophy, professor (Penza, Russia), Arash K. Golandam, assistant professor (Philology – Rasht, Iran), Vadim N. Goncharov, Doctor of Philosophy, assistant professor (Stavropol, Russia), Leonid E. Grinin, Doctor of Philosophy, academician of RANS (Volgograd, Russia), Zahidzhan M. Islamov, Doctor of Philological Sciences, professor (Tashkent, Uzbekistan), Eva Kashparova, Ph.D. (Sociology – Prague, Czech Republic), Natalia. Ts. Khristova, Ph.D, professor (History – Sofia, Bulgaria), Viktor V. Kondrashin, Doctor of Historical Sciences, professor (Penza, Russia), Valeriy M. Miniyarov, Doctor of Pedagogical Sciences, professor (Samara, Russia), Marina P. Mokhnacheva, Doctor of Historical Sciences, professor (Moscow, Russia), Murat O. Nasimov, Candidate of Political Sciences (Kyzylorda, Kazakhstan), Miroslav Sapik, Ph.D, assistant professor (Philosophy – Kolin, Czech Republic), Elena N. Serdobintseva, Doctor of Philological Sciences, professor (Moscow, Russia), Judita Tancoshova, Ph.D, professor (Economics – Bratislava, Slovakia), Natalia A. Hrustalkova, Doctor of Pedagogical Sciences, professor (Penza, Russia), Lubosh Cibak, Ph.D, MBA (Economics – Bratislava, Slovakia).

Czech science journal **«Paradigmata poznání»** (ISSN 2336-2642) publishes research papers, theoretical surveys and results of empirical studies, reviews for books, articles, dissertations, reviews, reports about scientific events at social-humanitarian, technical and natural-scientific disciplines. Themes of journal cover a wide range of problems.

The journal invites to cooperation Russian and foreign authors and accepts materials in Russian and English languages for publication. Full-text versions of all issues of journal will be placed on the website of Scientific Publishing Center «Sociosphere» http://sociosphera.com and on the website of Electronic research library at http://elibrary.ru and also on the website of Directory of open access journals at http://www.doaj.org.

The content of journal has following parts:

1. Theory and analyses.
2. Empirical and applied studies.
3. Surveys, reviews and comments.
4. Science life.

Periodicity of journal – 4 issues in a year (February, May, August, November).

**Editor-in-Chief – Ilona G. Doroshina**,
candidate of psychological sciences, assistant professor

**Deputy Editor-in-Chief – Umidjon R. Kushaev**, Ph.D. (philosophy),

**International editorial board**

Ravshan V. Abdullayev, doctor of economic sciences, professor (Tashkent, Uzbekistan), Victor Boicov, DrSc., professor (Information Systems – Riga, Latvia), Phillip Bushina, Ph.D., MBA (Economics – Colin, Czech Republic), Aleksandr N. Vernigora, candidate of biological sciences, assistant professor (Penza, Russia), Sergey Yu. Devyatych, candidate of psychological sciences, assistant professor (Vitebsk, Belarus), Bozhena Ivanovska, Ph.D. (Sociology – Warsaw, Poland), Vanda Hajkova, DrPaed., associate professor (Education – Prague, Czech Republic), Eva Kashparova, Ph.D. (Sociology – Prague, Czech Republic), Nursafa G. Khayrulina, doctor of sociological sciences, professor (Tyumen, Russia), Lenka Krejcova, Ph.D. (Psychology – Prague, Czech Republic), Petr N. Kobets, doctor of law, professor (Moscow, Russia), Andrey V. Korotayev, doctor of history, professor (Moscow, Russia), Marianne Kamp, Ph.D, associate professor (History – Wyoming, USA), Jan Lidyak, Ph.D. professor (Political science – Colin, Czech Republic), Nikolay V. Mityukov, doctor of technical sciences, professor (Izhevsk, Russia), Miroslav Sapik, Ph.D. associate professor (Philosophy – Kolin, Czech Republic), Tomash Sigmund, Ph.D. (Philosophy – Prague, Czech Republic), Mariya Szuppe, Ph.D. (History – Ivry-sur-Seine, France), Judita Tancoshova, Ph.D, professor (Economics – Bratislava, Slovakia), Peter Zamarovsky, RNDr. (Nature Sciences – Prague, Czech Republic).

## Guidelines for publications sent to the journals «Sociosphere» and «Paradigmata poznání»

Articles are to be sent in electronic format to e-mail: sociosphere@yandex.ru or sociosfera@seznam.cz. Each article should have a UDC. Page format: A4 (210x297mm). Margins: top, bottom, right – 2cm, left – 3cm. The text should be typed in 14 point font Times New Roman, 1.5 spaced, indented line – 1.25, Normal style. The title is typed in central alignment. The second line comprises the initials and the family name of the author(s); central alignment. The third line comprises the name of the organization, city, country; central alignment. The methodical articles should indicate discipline and specialization of students for which these materials are developed. After a blank line the name of the article in English is printed. On the next line the name of the authors in English is printed. Next line name of the work place, city and country in English. After one line space comes the abstract in English (3–4 sentences) and a list of key words in English. The text itself is typed after one line space. Graphs, figures, charts are included in the body of the article and count in its total volume. References should be given in square brackets. Bibliography comes after the text as a numbered list, in alphabetical order, one item per number. References should be inserted manually. Footnotes are not acceptable. The size of the article is 4–25 pages. The registration form is placed after the text of the article and is not included in its total volume.

The name of the file

*for the journal «Sociosphere»* – family name and initials of the first author, for example: **German P**. The payment confirmation should be scanned and e-mailed, it should be entitled, for example **German P receipt**.

*for the journal «Paradigmata poznání» – the file with an article* – **PP-German P,** the payment confirmation – **PP-German P receipt.**

Materials should be prepared in Microsoft Word, thoroughly proof-read and edited.

**Образец оформления статьи для журналов**
**«Социосфера» и «Paradigmata poznání»**

**Sample of articles for journals**
**«Sociosphere» and «Paradigmata poznání»**

**УДК 94(470)»17/18»**

# Культура г. Семиреченска в XIX веке

**И. И. Иванов, кандидат исторических наук, доцент,**
**В. В. Петров, аспирант**
**Семиреченский институт экономики и права,**
**г. Семиреченск, N-ский край, Россия**

# Culture in Semirechensk in the XIX century

**I. I. Ivanov, candidate of historical sciences, assistant professor;**
**V. V. Petrov, postgraduate student**
**Semirechensk Institute of Economics and Law,**
**Semirechensk, N-sk region, Russia**

**Summary.** This article observes the periodicals of Semirechensk as written historical sources for its socio-economical history. Complex of publications in these periodicals are systematized depending on the latitude coverage and depth of analysis is described in these problems.

**Keywords:** local history; socio-economic history; periodicals.

Некоторые аспекты социально-экономического развития г. Семиреченска в XVIII–XIX вв. получили достаточно широкое освещение в местных периодических изданиях. В связи с этим представляется акту-

альным 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).
- Изготовление оригинал-макета.
- Дизайн обложки.
- Печать тиража в типографии.

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** включает экземпляры, подлежащие обязательной отсылке в ведущие библиотеки Чехии (5 штук) или в Российскую книжную палату (16 штук).

**Другие варианты** будут рассмотрены в индивидуальном порядке.

**PUBLISHING SERVICES**
**OF THE SCIENCE PUBLISHING CENTRE «SOCIOSPHERE» –**
**VĚDECKO VYDAVATELSKÉ CENTRUM «SOCIOSFÉRA-CZ»**

The science publishing centre «Sociosphere» offers co-operation to everybody in preparing and publishing books and brochures of any kind:

- ✓ training manuals;
- ✓ autoabstracts;
- ✓ dissertations;
- ✓ monographs;
- ✓ books of poetry and prose, etc.

Books may be published in the Czech Republic
(in the output of the publication will be registered
***Prague: Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ»)***
or in Russia
(in the output of the publication will be registered
***Пенза: Научно-издательский центр «Социосфера»)***

We carry out the following activities:

- Editing and proofreading of the text (correct spelling, punctuation and stylistic errors).
- Making an artwork.
- Cover design.
- Print circulation in typography is by arrangement.

These types of work can be carried out individually or in a complex.

**«Premium»** package includes:

- editing and proofreading of the text;
- production of an artwork;
- cover design;
- printing coloured flexicover;
- printing copies in printing office;
- ISBN assignment;
- delivery of required copies to the Russian Central Institute of Bibliography or leading libraries of Czech Republic;
- sending books to the author by the post.

Circulation includes copies, which are obligatory delivered to the leading libraries of the Czech Republic (5 items) or to Russian Central Institute of Bibliography (16 items)..

Other options will be considered on an individual basis. For questions and requests you can contact us by e-mail sociosphere@yandex.ru.

Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ»
Bashkir State University
Faculty of Business Administration, University of Economics in Prague

# PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF ECONOMY AND MANAGEMENT

Materials of the II international scientific conference
on December 3–4, 2014, 2014

Articles are published in author's edition.
The original layout – I. G. Balashova

Signed in print 21.12.2014. 60x84/16 format.
Writing white paper. Publisher's sheets 20,77.
100 copies.

Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», s.r.o.:
U dálnice 815/6, 155 00, Praha 5 – Stodůlky, Česká republika.
Tel. +420608343967,
web site: http://sociosphera.com,
e-mail: sociosfera@seznam.cz