



**ЦЕНТР
ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ИССЛЕДОВАНИЙ**

(г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)

**XXXIII Международная
Научно-практическая конференция**

**«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА И
ФИНАНСЫ: ИССЛЕДОВАНИЯ И
РАЗРАБОТКИ»**

СБОРНИК Тезисов

2 часть

20.05.2015

г. Санкт-Петербург

**ЦЕНТР ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ
СБОРНИК НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ**

**XXXIII МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ ДЛЯ СТУДЕНТОВ, АСПИРАНТОВ И МОЛОДЫХ
УЧЕНЫХ**

**«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ: ИССЛЕДОВАНИЯ И
РАЗРАБОТКИ»**

(20.05.2015г.)

2 часть

УДК 330
ББК У 65
ISSN: 0869-1325

Сборник публикаций центра экономических исследований по материалам международной научно-практической конференции: «Современная экономика и финансы: исследования и разработки» г. Санкт-Петербург: сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень). – С-П. : Центр экономических исследований, 2015. – 90с.
ISSN: 6827-0151

Тираж - 300 шт.

УДК 330
ББК У 65
ISSN: 0869-1325

Издательство не несет ответственности за материалы, опубликованные в сборнике. Все материалы поданы в авторской редакции и отображают персональную позицию участника конференции.

Контактная информация Организационного комитета конференции:

Центр экономических исследований
Электронная почта: info@cer-spb.ru
Официальный сайт: www.cer-spb.ru

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	6
Притворова Т.П., Невматулина З.А.	
ИНТЕГРАЦИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЗАХСТАНА И РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА...	9
Гаврилова И.С., Тихонов А.И., Новиков С.В.	
ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И КЛАССИФИКАЦИИ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (МИП) В РОССИИ	12
Пимкина О.В.	
СОЦИАЛЬНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ГУМАНИТАРНЫЙ ОРИЕНТИР СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ: СОДЕРЖАНИЕ, ПРИНЦИПЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ	15
Страгулат И.В.	
ВЕКТОРЫ И МЕХАНИЗМЫ ТРАНСАКЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	19
Титов Е.С.	
РЕФОРМИРОВАНИЕ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ С ПОЗИЦИЙ ТЕОРИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ МАТРИЦ.....	21
МИРОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В XXI ВЕКЕ	
Зайнагутдинова А.И.	
ВНУТРЕННИЕ ОРИЕНТИРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ПО МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ МНОГОСТОРОННЕЙ ТОРГОВОЙ СИСТЕМЫ.	25
Шишкина Л.В., Андрианова Н.В.	
САНКЦИИ ПРОТИВ РОССИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА МАЛЫЙ БИЗНЕС (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ПАНРАЙТ»)	28
ОЦЕНКА РОЛИ МАРКЕТИНГА В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА	
Кошурникова Ю. Е.	
МАРКЕТИНГ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА	31
Стрекалова А.С.	
ОСОБЕННОСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА ТЕРРИТОРИЙ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ.....	34

ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ И ЕЕ ИНТЕГРАЦИЯ В МИРОВОЕ

Куренная В.В., Карапетян К.Г. РОССИЯ И МИРОВОЕ СООБЩЕСТВО: ГДЕ ТОЧКИ СОПРИКОСНОВЕНИЯ?	37
Ульянова А.Ю., Есипова О.В., ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ОАО «АВТОВАЗ»	40
Чернова О.В. СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ.....	43
ЭКОНОМИКА ТРУДА. УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	
Беспалова А.М. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА МОЛОДОГО СПЕЦИАЛИСТА НА ПРЕДПРИЯТИИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА.....	47
Дремина И.Н. КОУЧИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ АДАПТАЦИИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ.....	49
Переверзева Ю.П., Шитова Ю.Ю. ОЦЕНКА ВОВЛЕЧЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА В УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЯХ	53
Асхабов Р. Ю., Султанова Р. Ю., Султанова А. Д. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ПРЕДМЕТ ИНВЕСТИЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ	57
БАНКОВСКОЕ ДЕЛО	
Никулкин Р.Н. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	59
БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ	
Карюкина О.Г. СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....	61
Тилеукулова Д.М. ИСТОРИЯ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА (МСФО ОС) И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ	63

МЕНЕДЖМЕНТ

Жупарова А.С., Садыханова Г.А. СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ОТКРЫТЫМИ ИННОВАЦИЯМИ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	67
Кузьмин С.С. ИНКРЕМЕНТАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ.....	73
Осмелкин В.М. ПЕРСПЕКТИВЫ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЗАНИМАЮЩИХСЯ ЗАГОТОВКОЙ ЛОМА ЧЕРНЫХ И ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ.....	77
Фадин Н.И. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ.....	81
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ. РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ	
Баркинхоева С.А. НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ.....	84
Воеводина О.В. АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ.....	87

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Агонга О. Ф.

аспирант

экономического факультета

БГУ(Минск)

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Введение

В настоящее время страны мира подошли к такому уровню развития экономики, который соответствует имевшимся, созданным факторам производства, организации функционирования рынка и развитости научно-технического потенциала, структуре капиталов, масштабам финансирования экономики, степени ее открытости, динамике внешнеэкономических связей, участию в региональных интеграционных образованиях [1,2,3] и широко осознается тот факт, что информационная технология является двигателем современного процесса глобализации. Тем не менее, стоит исследовать, что обозначает глобализация.

Теоритические Основны

Глобализация - это синтетическая категория, претендующая на обобщение эволюционных и революционных изменений в объективно-предметной и интеллектуально-инновационной деятельности человека. Она призвана предложить отдельным государствам концепцию основных контуров своего развития, в рамках общей модели цивилизационных преобразований[4]. Экономическая глобализация означает интеграцию национальных хозяйств в общемировую систему посредством внешней торговли, прямых иностранных инвестиций (осуществляемых транснациональными корпорациями), потоков краткосрочного капитала, перемещения трудовых ресурсов и населения вообще, а также международного обмена технологиями[2].

В докладе профессора Э.Г.Кочетова «Глобалистика: основные характеристики глобализационного процесса» рассматривается ряд аспектов глобализации: **познавательный (гносеологический) аспект** (выхолащивание гуманитарного знания, подмена его техногенными элементами и конструкциями; рассмотрение человека как чисто экономического или чисто социального, неодухотворенного существа; мир оказывается перед лицом исчерпанности прежней ньютоновско-картезианской парадигмы); **политическое изменение глобального мира** (в основе его изживающий себя геополитический государственно-центристский подход; мир стал трансграничным, происходит эрозия суверенитета национального государства); **геоэкономическое изменение** (новая парадигма мироустройства, в ее основе — воспроизводственные системы, вырвавшиеся из национальных границ и сформировавшие гигантские мировые интернационализованные

воспроизводственные циклы — ндра(ИЕЯ), в рамках которых формируется мировой доход и новый геоэкономический атлас мира)[5].

Цель при исследовании глобализации состоит в том, чтобы понять способ, с помощью которого мир становится «объединенным». Таким образом, глобализацию можно рассматривать как самую последнюю стадию модернизации, которая является процессом наложения стадий, принудительно применяющих закон причины.

По мере усиления глобализации, роль информационной технологии в развивающихся странах связана с процессом модернизации. В монографии исследуется широкий спектр актуальных экономических проблем в условиях глобализации. Большое внимание уделяется теоретическим и методологическим аспектам современной экономической науки, анализируются перспективные направления развития глобальной экономики и особенности развития региональной экономики в условиях интернационализации и глобализации, а также международно-правовое регулирование экономической деятельности.

Хотя индустриализованные нации стали все больше взаимосвязанными через международную торговлю, глобальный процесс не включил огромные области земного шара. Экономика, контролируемая государством, и протекционизм стали причинами бедности в большинстве развивающихся стран, и предлагается решение стать типом экономической программы МВФ, которая включает в качестве ключевых мер либерализацию торговли и приватизацию государственных компаний. Эти экономические политики сделают эти части мира безопасней и привлекательней для инвестиций.

В большинстве развивающихся стран появление государства-нации определило роли нового порядка на основе духа модернизации. Модернизация(экономическое и социальное развитие) любой развивающейся страны будет длительным и трудным процессом, хорошо понимаемым как замена культурных традиций и обычаев. Как глобализацию, так и модернизацию следует понимать с точки зрения процесса, который включает конкретную философскую перспективу. Следование пути глобализации предполагает введение философской перспективы в местные условия любой развивающейся страны, что предполагает исследование значения модернизации и ее связи с информационной технологией. Подход к модернизации определяет развитие, в основном, с точки зрения экономического роста, это требует устранение торговых барьеров и приветствует инвестиции и передачу технологий из индустриальных стран. Таким образом, наиболее преобладающим значением модернизации является замена культурных традиций и обычаев рациональностью, которая преобладала в индустриальных странах.

В развивающихся странах глобализация осуществляется как усилие для развития в том объеме, в каком этот процесс использует Информационную Технологию, чтобы изменить традиционную культуру в бизнесе и администрировании и общество в целом. Подход к использованию Информационной Технологии и стимулированию внимания к значимости

информации основан на тех же идеях индустриализации, экономического прогресса и основных значениях, которые не улучшили благосостояние больших областей земного шара после их независимости от колониального режима. Появляющиеся международные условия необязательно являются благоприятными для развивающихся стран. Наоборот, развивающиеся страны находятся в огромном невыгодном положении с точки зрения их способности приобрести информационные технологии и использовать их для своей выгоды. Поэтому вопрос, который нужно изучить, заключается в том, имеется ли альтернативный подход к модернизации, к которому стремятся развивающиеся страны при использовании информационных технологий.

Вывод

Исследование необходимо для понимания изменений, которые происходят, когда Информационные Технологии вводятся в пределах контекста местной культуры Развивающихся стран. Исследование применений Информационных Технологий нуждается в исследовании возможностей для социально-экономических улучшений, не разрушая существующие нормы путем наложения моделей организационного поведения, которые, как предполагается, имеют универсальное превосходство. Тем не менее, потенциалу развития информационной технологии можно следовать только в том случае, если его использование прямо связано с исследованием социально-экономического изменения, которое служит интересам развивающихся стран.

Литература

1. Владимирова, И.Г. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия / И.Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 3. – С. 97–111.
2. Ефремов, В.С. Стратегия бизнеса: концепции и методы планирования : учеб. пособие / В.С. Ефремов. – М. : Финпресс, 1998. – 192 с.
3. Итоги развития мировой торговли в 2011 году (по данным ВТО) // Ленинградская областная торгово-промышленная палата [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.lotpp.ru/vto/143>. – Дата доступа : 04.04.2012.
4. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие (книга четвертая) / Институт экономики РАН. - М.: ЗАО «Финстатинформ», 2002. - 128 с.
5. Глобализация и столкновение идентичностей. Международ-Г52 нал интернет-конференция 24 февраля—14 марта 2003/ Сб. материалов; Под ред. А. Журавского, К. Костюка. — М., 2003.— 440с.

Притворова Т.П.

*д.э.н., профессор кафедры «Экономика и менеджмент»
Карагандинский Экономический университет Казпотребсоюза
г.Караганда, Казахстан*

Невматулина З.А.

*докторант PhD кафедры «Экономика и менеджмент»
Карагандинский Экономический университет Казпотребсоюза
г.Караганда, Казахстан*

ИНТЕГРАЦИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЗАХСТАНА И РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

В условиях усиления интернационализация хозяйственной жизни многие страны переходят к качественно новому этапу мирохозяйственных связей, т.е. международной экономической интеграции. Евразийский экономический союз создает особые институциональные условия для входящих в него стран и, для пищевой промышленности в частности. С одной стороны расширяются границы товарных рынков, с другой стороны ужесточается конкуренция, в том числе на внутреннем рынке Казахстана.

Конечной целью интеграционных процессов является создание экономическими структурами стран - участниц единого хозяйственного комплекса с региональным разделением труда при относительно высоком уровне развития производительных сил и достаточной степени интенсивности взаимных связей [1,с.219].

На микроуровне индикаторами интеграционных процессов являются:

- деятельность совместных предприятий с иностранным капиталом;
- формализованные в контрактах (консорциума и т.п.) или неформальные кооперационные связи, функционирующие в виде деловых сетей с участием хозяйствующих субъектов стран-участниц интеграционного пространства. [2,с.33]

Среди действующих промышленных предприятий Казахстана с участием иностранного капитала количество совместных с Россией предприятий более чем в 4 раза превышает число совместных с Турцией (Таблица 1).

Таблица 1- Количество совместных предприятий в промышленности Казахстана

№	Страны	Количество совместных предприятий
1	Россия	3201
2	Турция	773
3	Нидерланды	568
4	Германия	539
5	Китай	377
6	США	342
7	Великобритания	327

8	Узбекистан	326
9	Виргинские острова (Британия)	308
10	Кипр	246
11	Швейцария	223
12	Кыргызстан	165
13	Украина	145
14	Индия	83
15	Беларусь	73

В настоящее время совместные предприятия не играют значительной роли в пищевой промышленности:

- Удельный вес предприятий пищевой промышленности в структуре совместных предприятий за период с 2009 по 2013 годы составляет от 3,9% до 4,1%;

- Доля в объемах производства в разные годы этого периода составляет от 6% до 4,8%.

Региональные профили размещения всей совокупности совместных предприятий и совместных предприятий в пищевой промышленности существенно различаются. Если сравнить семь областей-лидеров по всей совокупности совместных предприятий и совместным предприятиям в пищевой промышленности, что в пищевой промышленности доминируют приграничные с Россией сельскохозяйственные регионы (ВКО, Костанайская, Павлодарская, СКО) и крупные населенные пункты (горда Алматы, Астана, Шымкент, Караганда). Как и следовало ожидать, для пищевой промышленности, тяготеющей к рынкам потребителей и сырьевым базам, аутсайдерами являются регионы со сложными климатическими условиями, слабыми или отсутствующими сырьевыми базами (Атырауская, Мангистауская, Западно-Казахстанская, Кызылординская и др. области) (Таблица 2)

Таблица 2 – Области-лидеры Казахстана по количеству действующих предприятий с участием иностранного капитала, 2013г.

Рейтинг	Совместные предприятия в промышленности	Доля, %	Совместные предприятия в пищевой промышленности	Доля, %
1	Алматы	41,9	Алматы	38,9
2	Астана	12,9	Южно-Казахстанская	10,8
3	Карагандинская	6,5	Карагандинская	7,1
4	Атырауская	6	Астана	6,2
5	Южно-Казахстанская	4,3	Восточно-Казахстанская	6,2
6	Восточно-Казахстанская	3,9	Алматинская	6,2
7	Мангистауская	3,9	Костанайская	6

8	Актюбинская	3,9	СКО	4,6
9	ЗКО	3,4	Павлодарская	4,4
*Составлено по материалам Комитета по статистике РК [3,с.290]				

Области Казахстана неоднородны по количеству совместных предприятий в пищевой промышленности, т.к. значение коэффициента вариации за весь исследуемый период составляет более 30%.

В то же время, положительной тенденцией является увеличение среднего числа совместных предприятий в областях Казахстана с участием иностранного капитала в пищевой промышленности, которое за период с 2009 по 2013 года увеличилось с 24,6 до 28,3 предприятий в регионе.

Наиболее успешными видами экономической деятельности в пищевой промышленности являются производства растительных масел и молочных продуктов. Если в производстве растительных масел совместные предприятия по удельному весу в объемах производства лидируют в пищевой промышленности Казахстана, то в производстве молочных продуктов удельный вес вида является одним из наименьших. В то же время, темпы роста у последнего вида деятельности самые значительные в отрасли. (Таблица 3)

Таблица 3 – Виды деятельности совместных предприятий РК, имеющих лучшие показатели динамики, чем в целом по отрасли, 2009-2013гг.

Виды экономической деятельности в пищевой промышленности	Показатели	2009	2013	Темп роста 2013/2009, в размах	Ежегодный темп роста, в %
Производство растительных масел и жиров	Объем производства, млн.тенге	42851	86246	2,01	19
	Объем производства у СП, млн.тенге	7073,7	15802,1	2,23	22
	Удельный вес СП в объемах производства, %	16,51	18,32	-	-
Производство молочных продуктов	Объем производства, млн.тенге	103518	161506	1,56	12
	Объем производства у СП, млн.тенге	912,2	4408,1	4,83	48
	Удельный вес СП в объемах производства, %	0,88	2,73	-	-

Таким образом, можно сделать выводы, что интеграционные процессы в пищевой промышленности в Казахстане происходят большей частью в приграничных с Россией сельскохозяйственных регионах. Наиболее динамичными видами совместной деятельности являются производства растительного масла и молочных продуктов. Причем если по первой позиции уже достигнуты значительные объемы производства, то по второму наблюдается лучшая в отрасли динамика.

Литература:

1. Костюнина Г.М. Общая характеристика интеграционных тенденций в развивающихся странах//Международная экономическая интеграция: учебное пособие/Под. ред. Н. Н. Ливенцева.-М.: Экономистъ,2006.-С.219-226.

2. В.Ласло., З.А.Невматулина Тенденции в развитии интегративных объединений субъектов предпринимательства в пищевой промышленности//Вестник регионально развития//Караганда// №3-4(37),2014.- С.33-45.

3. Внешняя торговля Республики Казахстан/ Статистический сборник/ на казахском и русском языках / 290 стр.

Гаврилова И.С.,

к.э.н., доцент Московского авиационного института, г. Москва, РФ

Тихонов А.И.,

к.т.н., доцент Московского авиационного института, г. Москва, РФ

Новиков С.В.

ассистент Московского авиационного института, г. Москва, РФ

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И КЛАССИФИКАЦИИ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (МИП) В РОССИИ

Согласно статистическим данным, доля инновационного предпринимательства в общей структуре малого бизнеса России варьируется от 1,4 до 3,5%. При этом из всех малых инновационных предприятий России не более 15% можно назвать по-настоящему инновационными, то есть ориентированными на рынок. Имеется в виду, что эти 15% проводят научные исследования, занимаются охраной интеллектуальной собственности и коммерциализацией нововведений на рынке.

Необходимо определить критерии различия между малым предприятием и малым инновационным предприятием. Наиболее объективным показателем, который в скором времени может быть использован в законодательстве, является доля выпуска инновационной продукции в общем объеме выпускаемой продукции. Здесь может быть использован опыт зарубежных стран с развитой инновационной экономикой. Можно привести ряд критериев, которые характеризуют малое инновационное предприятие и отличают его от классического малого предприятия: высокая доля затрат на НИОКР для создания новых продуктов (услуг); высокая доля инвестиций в НИОКР; значительная часть научных и инженерно-технических работников в общей численности персонала; значительная доля научного, лабораторного и

испытательного оборудования в основных фондах; высокий уровень риска при осуществлении инновационных проектов. Перечисленные признаки не имеют строгих нормативных характеристик, по крайней мере, законодательно они не закреплены. В России на государственном уровне не закреплено и само понятие «малое инновационное предприятие» или «инновационное предпринимательство». Однако, на уровне регионов такие определения существуют. К примеру в Москве, в Городской целевой программе развития поддержки малого и среднего предпринимательства малое и среднее инновационное предприятие трактуется «как субъект малого и среднего предпринимательства, занимающийся деятельностью, направленной на внедрение научно-технических или научно-технологических достижений в технологические процессы, новые или усовершенствованные товары, услуги, реализуемые на внутреннем и внешнем рынках».

Вместе с тем, малое инновационное предприятие, прежде всего является субъектом малого предпринимательства, а для него существуют вполне четкие количественные критерии. Согласно действующему законодательству в России субъектами малого предпринимательства признаются организации у которых:

1) суммарная доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных организаций и граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов, организаций, которые не относятся к субъектам малого и среднего предпринимательства, в их уставном капитале не превышает 25%;

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не превышает 100 человек;

3) выручка от реализации товаров, работ, услуг без учета НДС за предшествующий календарный год не превышает 400 млн. рублей.

Для обоснованного формирования и развития, определения форм и источников финансирования, оценки конгруэнтности малых инновационных предприятий их необходимо классифицировать. Малые инновационные предприятия могут быть классифицированы по целому ряду признаков:

по объекту деятельности (содержанию инноваций) выделяют:

- продуктовые;
- технологические;
- управленческие;
- организационно-производственные;
- социальные.

По этапам инновационного процесса:

- предприятия, занимающиеся только разработкой;
- предприятия, занимающиеся разработкой и внедрением в производство;
- предприятия полного цикла.

По назначению инноваций:

- экспортные;
- ориентированные на внутренний рынок;
- смешанного типа.

По степени риска:

- сверх рисковые (венчурные);
- умеренно рисковые;
- низко рисковые.

Кроме того, малые инновационные предприятия можно классифицировать по типу выпускаемой продукции, по доле интеллектуальной собственности в стоимости окончательного продукта, по процедуре создания (регистрации).

Под объектом малого инновационного предприятия мы будем понимать инновационный проект, хотя ряд исследователей склонны придерживаться более узкой трактовки этой категории. Интеллектуальный продукт выступает неотъемлемой частью инновационного проекта, но эти два понятия далеко не тождественны.

Модели инновационного предпринимательства тоже могут быть различны:

1) инновационное предпринимательство на основе внутренней организации, когда инновация создается внутри фирмы ее специализированными подразделениями на базе планирования и мониторинга их взаимодействия по инновационному проекту;

2) инновационное предпринимательство на основе внешней организации при помощи контрактов, когда заказ на создание и инновации размещается между сторонними организациями;

3) инновационное предпринимательство на основе внешней организации при помощи венчуров, когда фирма для реализации инновационного проекта учреждает дочерние венчурные фирмы, привлекающие дополнительные сторонние средства.

Для России, в основном, характерен второй вариант, тогда как для стран с развитой инновационной экономикой более востребован вариант с привлечением венчурных средств.

Каждое МИП, как и обычное предприятие, в своей жизни проходит различные стадии развития хозяйственной и инновационной деятельности. Период времени между возникновением и прекращением деятельности МИП принято называть его жизненным циклом. Различают фазы возникновения, развития, роста, зрелости и затухания. Для МИП характерна циклическая повторяемость этих фаз, связанная каждый раз с освоением новых инноваций. Для каждой фазы хозяйственной жизни МИП характерны определенные организационно-экономические условия, выражающиеся в типичных формах финансирования, характере выбираемой отрасли, ценовой политике, поведении на рынках, организационной структуре, масштабах деятельности, глубине специализации и пр. Поэтому для каждого МИП очень важно точно определить фазу развития, чтобы иметь возможность корректировать хозяйственную деятельность.

Список использованной литературы:

1. Коржуева Л.М., Новиков С.В. Совершенствование системы оценки эффективности инновационных целевых программ образовательного комплекса. М.: Труды МАИ, выпуск №41, 2010. – Режим доступа: <https://www.mai.ru/science/trudy/published.php?ID=23799>

2. Захарова Л.Ф., Новиков С.В. Стратегические изменения в крупномасштабных организационно-экономических системах: обоснование и реализация // Электронный журнал «Труды МАИ». –2012. – № 53. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mai.ru/science/trudy/published.php?ID=29363>

3. Новиков С.В. Национальная экономика как крупномасштабная организационная социально-экономическая система (КОСЭС). М.: Вестник университета (ГУУ), №6.

4. Тихонов А.И., Мокроусова Е.И. Создание интегрированных производственных структур как основа преобразований наукоемкого производства в российском авиадвигателестроении. М.: Труды МАИ, выпуск №73, 2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mai.ru/publications/index.php?ID=48577>

5. Тихонов А.И. Проблемы и предпосылки конкурентоспособности авиационного двигателестроения. М.: Вестник университета (ГУУ), №14. 2014.

6. Тихонов А.И. Внутриорганизационные факторы конкурентоспособности бизнеса. М.: Вестник университета (ГУУ), №12. 2013.

7. Тихонов А.И., Лазников Н. М., Зуева Т.И. Применение показателя стоимости жизненного цикла инновационного изделия на авиапромышленном предприятии. М.: Труды МАИ, выпуск №70, 2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mai.ru/science/trudy/published.php?ID=44574>

Пимкина О.В.

*Соискатель кафедры экономической теории
Академии труда и социальных отношений
г. Москва, РФ*

СОЦИАЛЬНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ГУМАНИТАРНЫЙ ОРИЕНТИР СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ: СОДЕРЖАНИЕ, ПРИНЦИПЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Современное экономическое развитие и экономический рост в наиболее развитых странах базируется на принципиальных изменениях самого способа производства, его движущих сил и правил хозяйственной деятельности. Главным фактором производства становятся знания и технологии. Определяющим фактором конкурентоспособности – непрерывность нововведений. Основой экономического роста становится опережающий рост инвестиций в человеческий капитал, а главным приоритетом современной политики модернизации и экономического роста – обеспечение конкурентных преимуществ в уровне и качестве жизни населения. Новый этап экономического развития, связанный со становлением «экономики знаний» базируется на сочетании и переплетении трех системообразующих основ: рынка, политико-экономической деятельности государства, социальной устойчивости. Таким образом, кардинально меняется сам принцип формирования основы общественной экономической системы. Её формы, связи, способы регулирования определяются не только функциями рынка и

государства, но и социальными отношениями, деятельностью социальных институтов гражданского общества, в т.ч. нормами социального законодательства, деятельности политических партий, неправительственных организаций, профсоюзов, органов местного самоуправления. При этом ключевая роль в экономике все более переходит к фактору социальной устойчивости хозяйственной системы. Под социальной устойчивостью понимается тип (модель) социального устройства экономики, который характеризуется специфическими формами взаимодействия и взаимосвязи между экономическими институтами, социальной структурой и политической властью, обеспечивающих сочетание, координацию и баланс интересов индивидуума, групп (коллективов) индивидуумов и в целом общества. Общие критерии социальной устойчивости экономики отражены в ряде международных документов, в т.ч. в Европейской социальной хартии. В частности, в качестве важнейших критериев устойчивого социального развития экономики выступают высокая занятость, достойный труд и достойная оплата труда, высокий уровень социальной защиты населения, общедоступность базовых общественных благ, прежде всего, образования, здравоохранения, отсутствие социальной дискриминации по национальным, расовым и другим признакам, а также чрезмерной социальной дифференциации населения. В хозяйственной практике современных развитых стран во второй половине прошлого века сложились определенные принципы обеспечения социальной устойчивости и стабильного долгосрочного развития экономики.

В-первых, принцип опережающих инвестиционных вложений в развитие «человеческих ресурсов». В современной экономике политика «дешевой рабочей силы» становится главным препятствием для ускорения инноваций и внедрения технологий высшего типа. В рыночной экономике можно купить все – сырье, технику, технологии. Нельзя купить только высокую технологическую культуру собственной рабочей силы. Утрата мастерства, квалификации, знаний не могут быть возмещены в короткие сроки. Поэтому долгосрочные вложения в повышение качества рабочей силы и достойная оплата квалифицированного труда становится базовым принципом развития и роста современной экономики.

Во-вторых, принцип приоритетности социальных целей хозяйственного развития. В современных условиях этот принцип становится доминирующим в экономической политике как развитых, так и развивающихся стран. Характерно, что в развитых странах реализация этого принципа осуществляется на основе формирования мощного нерыночного сектора общественных благ и услуг, финансируемого за счет средств государственного бюджета.

Показательным в этом отношении является следующее выступление американского президента в Конгрессе США в феврале 2001 г.: «Воздействие бюджета исчисляется не в долларах, а в человеческих жизнях. Отличные школы, качественная система медицинского обслуживания, обеспеченная старость, чистая окружающая среда, но, главное, крепкая система обороны – все это - важнейшие государственные потребности, и мы будем полностью их финансировать».[1,424]

Ключевая роль социальных целей человеческого развития в обеспечении устойчивого экономического развития зафиксирована в ряде международных документов, в частности, в «Концепции устойчивого развития», принятой на Всемирной конференции глав государств в Рио-де-Жанейро в 1999 году, и одобренной на встрече руководителей государств в Йоханнесбурге в 2002 году. Приоритетная значимость «социального» вектора модернизации экономики и решающая роль государства в его обеспечении отражена в документе «Цели развития на тысячелетие», принятой ООН.

В-третьих, принцип социальной ответственности государства за обеспечение устойчивого роста и повышение благосостояния населения. Вопреки расхожим представлениям идеологов неолиберальных реформ, в современных условиях наблюдается не снижение, а возрастание роли государства в регулировании процессов социально-экономического развития и роста национальных хозяйственных систем. Как отмечается в Отчете Всемирного банка о тенденциях мирового развития, развитие, опирающееся на доминирующую роль государства, потерпело неудачу. Но аналогичный результат будет итогом развития без государства. История с настойчивостью повторяет, что хорошее правительство – это не роскошь, а жизненная необходимость. Без эффективного государства устойчивое развитие, и экономическое, и социальное, невозможно. [2,1]. Усиление регулирующей роли государства было определяющим фактором развития рыночной системы хозяйства на протяжении всего XX века. Изначально усиление роли государства в рыночной экономике связывалось, прежде всего, с нивелированием «провалов» рынка в обеспечении равновесного и сбалансированного функционирования рыночной хозяйственной системы.

В-четвертых, принцип социальной ответственности бизнеса. В современных условиях социальная ответственность бизнеса не может быть сведена к простой благотворительности или к выполнению налоговых обязательств перед государством (хотя это, безусловно, само по себе, важный элемент ответственности бизнеса перед государством и обществом).

В настоящее время социальная ответственность бизнеса характеризуется качественно новым содержанием, которое проявляется в следующих направлениях: 1) формирование «социальных» предприятий в различных организационно-правовых формах, в т.ч. публичных госкорпораций, казенных государственных и муниципальных предприятий, кооперативов различного типа, народных предприятий, частных и государственных некоммерческих предприятий, различного рода предприятий «самопомощи». Отличительная черта этих «социальных» предприятий состоит в том, что их деятельность направлена, прежде всего, на удовлетворение жизненных потребностей населения страны, территории, города и базируется на широком участии работников в управлении производством и распределении доходов;

2) участие частных коммерческих предприятий в реализации программ социально-экономического развития страны, территории, муниципального образования. В этом случае эти предприятия могут получать налоговые и другие преференции;

3) «социализация» корпоративной собственности на основе расщепления пучка «прав собственности» и делегирование части этих прав трудовым коллективам, представительным органам власти, поставщикам, потребителям на условиях определенным законодательством и нормативными актами (уставом, коллективным договором, контрактом).

В-пятых, принцип социального партнерства. Этот принцип социальной организации экономики известен в мировой практике как «трипартизм» - совместное участие представителей государства, бизнеса и профсоюзов в регулировании, прежде всего, сферы социально-трудовых отношений. Крупнейшие корпорации некоторых развитых стран, в частности ФРГ, разрабатывают корпоративную социальную политику, в которой, помимо социальных стандартов, определенных законодательством и тарифными соглашениями, предусматривается реализация целого комплекса «фирменных» социальных обязательств, носящих, в основном, добровольный характер и которые рассматриваются как важное конкурентное преимущество этих компаний. В числе этих добровольных фирменных социальных обязательств выступают дополнительные выплаты к пенсионному обеспечению, создание касс взаимопомощи, проведение «фирменной» жилищной политики и другие выплаты.

В-шестых, принцип социальной справедливости. Вопреки догматам неолиберализма о принципиальной несовместимости экономической эффективности и справедливости распределении доходов, в современной теории и практике все более настойчиво утверждается идея, что социальная справедливость становится важнейшим фактором долгосрочного стабильного развития экономики и роста благосостояния. Как отмечают авторы Доклада Всемирного банка о мировом развитии в 2006 году под весьма красноречивым названием «Справедливость и развитие», «справедливость в некоторых основополагающих аспектах служит дополнительным фактором стремления к долгосрочному благосостоянию. Под справедливостью понимается «равные жизненные возможности для каждого индивида по его выбору и недопущение крайней обездоленности в отношении результатов. Укрепление справедливости вдвойне важно в борьбе с бедностью, благодаря благотворному воздействию на долгосрочное развитие в целом и расширению возможностей для беднейших групп населения в любом обществе». [3, 1]

Устойчивое повышение доходов и платежеспособного спроса населения создали базовые условия для масштабной индустриализации и технологического обновления сельскохозяйственного производства и сопряженных с ним отраслей переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции, а также способствовали созданию принципиально новых отраслей, обеспечивающих массовое производство потребительских товаров длительного пользования и, соответственно, для масштабного накопления в сфере домашних хозяйств.

В современной системе мирового хозяйства объективно сложился целый ряд национальных моделей социальной организации экономики, характеризующих специфические особенности формирования социальной

устойчивости национальных хозяйств и модернизационного потенциала национальных моделей социальной политики. Так, в частности, в Европе весьма отчетливо выделились германская, англо-саксонская, французская, скандинавская модели социального развития и модернизации экономики. В США возникла своя, специфическая модель социального развития американской экономики. В этих условиях усиливается внимание к разработке национальных моделей модернизации экономики, базирующиеся на обеспечении социального благополучия и повышения качества жизни населения.

Список использованной литературы:

1. Федорович В.А. США. Федеральная контрактная система и экономика: Механизмы регулирования. - М.: Наука, 2002. – с. 424;
2. Государство в меняющемся мире. Отчет о мировом развитии – Всемирный банк, 1997 – с. 1;
3. Доклад Всемирного банка о мировом развитии 2006 г., Справедливость и развитие. - М.: Издательство «Весь Мир», 2006.- с. 1.

Стратулат И.В.

*к. э. н., соискатель кафедры маркетинга,
Волгоградский государственный университет,
г. Волгоград, РФ*

ВЕКТОРЫ И МЕХАНИЗМЫ ТРАНСАКЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Под транзакционным развитием экономики в данном исследовании понимается процесс необратимых и взаимосвязанных изменений институциональных, организационных и информационных параметров экономических систем разного уровня и масштаба [2, 6]. Транзакционное развитие экономики – асимметричный в пространстве и асинхронный во времени многоуровневый процесс, протекающий параллельно на базовых (нано, мини, микро, макро и мега) и промежуточных (мезо) уровнях иерархической структуры глобальной экономической системы [4, 5, 6].

Транзакционные факторы, будучи драйверами эволюции экономических систем, изменяются в сторону усложнения, повышения эффективности своих элементов и усиления неоднородности и противоречивости их структуры [2, 3]. Транзакционное развитие современных экономических систем происходит в следующих направлениях:

- повышение роли транзакционных факторов (нематериальных активов), в том числе институтов, культуры и социального капитала;
- осознание объективной необходимости стратегического управления транзакционными факторами, в том числе на территориальном уровне;
- акцент на минимизацию транзакционных издержек как коммерческих, так и регулятивных процессов (рейтинг Doing Business и др.);

- формирование отношений как основы долгосрочной устойчивости транзакций (отношенческий маркетинг, стейкхолдерская теория фирмы, новый государственный менеджмент);
- цифровая революция и оперирование большими объемами данных (big data);
- акцент на обеспечение безопасности транзакций в условиях растущей прозрачности.

Под механизмом транзакционного развития экономики понимается способ управляемых изменений институциональных, организационных и информационных параметров хозяйственной системы в непрерывно и турбулентно меняющейся внешней среде, детерминированный балансом сил и интересов общественных групп влияния [1, 4, 6]. Основные компонентные блоки данного механизма представлены в табл. 1.

Таблица 1

Блоки механизма транзакционного развития экономики

Блок	Функции
Субъектор	включает ключевые группы субъектов транзакционного развития экономики – агентов, организации, стейкхолдеров (вовлеченных участников) и регуляторов, – имеющих определенные, часто взаимосвязанные или взаимоисключающие интересы в отношении векторов, форм и результатов данного процесса
Объектор	интегрирует объекты регулятивных воздействий, т.е. конкретные транзакционные параметры и элементы экономической системы, нуждающиеся в оптимизации
Монитор	охватывает методы, инструменты и индикаторы анализа, диагностики и прогнозирования транзакционного развития экономики
Генератор	обеспечивает определение ориентиров, приоритетов и целевых значений транзакционных параметров экономической системы
Маршрутизатор	включает определение стадий, этапов, проектов и мероприятий регулятивных воздействий, выражаясь в разработке концепции, «дорожной карты» и оперативных планов
Процессор	объединяет все виды трансформационных и транзакционных ресурсов, необходимых для реализации комплекса регулятивных воздействий на транзакционное развитие экономики
Аккумулятор	включает непрерывно пополняющиеся базы данных и знаний о результатах регулятивных воздействий, их позитивных и негативных эффектах, а также о стихийно происходящих транзакционных изменениях во внутренней и внешней средах экономики

Адаптор	интегрирует методы и инструменты корректирующих действий в отношении различных блоков механизма транзакционного развития экономики, обеспечивающих его адаптацию к внешним и внутренним изменениям
---------	--

Источник: сост. авт.

Многоаспектное изучение транзакционной эволюции экономики в целом и эволюции отдельных транзакционных факторов экономического развития актуально для современной экономической науки и требует специальных исследований.

Список использованной литературы

1. О.В. Иншаков «Ядро развития» в контексте новой теории факторов производства // Экономическая наука современной России. – 2003. – С. 11-25.
2. Фролов, Д.П. Аксиоматика, гипотетика и будущее теории транзакционных издержек / Д.П. Фролов // Журнал экономической теории. – 2012. – № 2. – С. 83-93.
3. Фролов, Д.П. Институты и транзакционные издержки: преодоление квазикузианской парадигмы / Д.П. Фролов // Journal of Economic Regulation = Вопросы регулирования экономики. – 2011. – Т. 2. № 4. – С. 5-23.
4. Фролов, Д.П. Онтологическое расширение теории транзакционных издержек [Текст] / Д.П. Фролов // Alma mater. Вестник высшей школы. – 2012. – № 7. – С. 57-65.
5. Фролов, Д.П. Парадокс транзакционных издержек / Д.П. Фролов // Экономист. – 2011. – № 5. – С. 75-85.
6. Фролов Д.П. Транзакционный сектор экономики: концептуализация и институционализация / Д.П. Фролов, И.В. Стратулат // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1. – URL: <http://www.science-education.ru/121-17252>

Титов Е.С.

Аспирант кафедры экономики института социально-гуманитарных технологий Национального исследовательского Томского Политехнического Университета

РЕФОРМИРОВАНИЕ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ С ПОЗИЦИЙ ТЕОРИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ МАТРИЦ.

В настоящее время на территории Российской Федерации продолжается структурное реформирование электроэнергетики как естественной монополии. Последствием реорганизации РАО «ЕЭС России» в 2008 г. стало формирование ряда основных организаций электроэнергетической отрасли.

Таким образом, были внесены изменения в систему государственного регулирования электроэнергетики, сформированы технологическая и коммерческая инфраструктура электроэнергетического рынка, возникли новые участники рыночных отношений, образовался рынок электроэнергетических услуг. Трансформация структуры отрасли выразилась в реализации разделения естественно-монопольных (к которым были отнесены передача электроэнергии

и оперативно-диспетчерское управление) и потенциально конкурентных (касающихся производства и сбыта электроэнергии, ремонта и сервиса) функций. Ранее существовавшие вертикально-интегрированные компании, выполняющие все перечисленные функции в совокупности, были преобразованы в структуры, специализирующиеся на отдельных видах деятельности (генерации, передаче электроэнергии и др.) и осуществляющие контроль над соответствующими активами.

В целом, статистические данные указывают на недостаточную эффективность проведенных реформ в плане решения общественных задач и достижения целевых параметров энергетической стратегии и энергетической политики государства. Процессы технологических, технических и инновационных преобразований в отрасли идут крайне медленно. Надежность и качество энергоснабжения не претерпели заметных изменений.

Характеризуя сегодняшнее состояние электроэнергетической отрасли, следует отметить недостаточный уровень развития электрических сетей при нарастании дефицита генерирующих мощностей.

Все вышесказанное позволяет предположить, что сформированная в процессе реформирования электроэнергетики институциональная среда не создала условий для повышения эффективности деятельности энергетических компаний. Основная причина – отсутствие глубокого системного институционального анализа, отсутствие учета целого ряда важнейших исторических, политических, социальных и экономических факторов.

Рассматривая достигнутые результаты реформирования электроэнергетической отрасли, представляется целесообразным применить теорию институциональных матриц [2], позволяющую понять и объяснить, почему продуманная стратегия реформирования, использующая опыт передовых стран, не дала ожидаемой эффективности после внедрения в России и достижения необходимого уровня энергетической безопасности.

Так, анализируя трансформационные процессы в электроэнергетике с позиции данной теории, можно сделать вывод о том, что низкая результативность реформ в электроэнергетике была обусловлена устойчивостью институциональной матрицы, а также состоянием институциональной среды, формируемым комплементарными институтами (которым не было уделено достаточно внимания в ходе реформы). Именно данное противоречие не позволило провести эффективную трансформацию других институтов и достичь целей, заявленных для стратегической реформы электроэнергетики современной России.

Действительно, исходя из деления институциональных матриц, каждая из которых представляет собой устойчивую совокупность базовых общественных институтов (экономических, политических, культурных (идеологических)), сложившихся в процессе развития государства [1, с. 8-13], на X-тип, соответствующий редистрибутивной (раздаточной) экономике, и Y-тип, соответствующий рыночному типу экономического устройства страны, следует учитывать, что взаимообусловленность базовых институтов, образующих матрицы, означает, что если в экономической сфере того или иного государства

доминируют институты рынка, то в политической сфере действуют преимущественно институты федеративного государственного устройства, а идеология характеризуется приматом личностных ценностей. И наоборот: доминирование в экономической сфере институтов редистрибутивной (раздаточной) экономики предполагает унитарно-централизованное устройство государства с соответствующими ему политическими институтами.

Применительно к российской электроэнергетике следует констатировать, что реформа ее преследовала цель посредством последовательных трансформаций, передачи собственности и разделения видов деятельности на естественно-монопольные и конкурентные сформировать из существующей в советскую эпоху X-матрицы (которой по всем ключевым характеристикам соответствовала электроэнергетика тех лет), Y-матрицу, т. е. привести электроэнергетику в состояние, соответствующее рыночной экономике.

Следует заметить, что к 2003 г. в результате проведенных реформ формально X-матрица по большинству критериев была преобразована в Y-матрицу. Однако отдельные элементы X-матрицы были сохранены. В частности, функционально картина выглядит следующим образом (см. таблицу 2.2).

Таблица 2.2

Функция	Тип матрицы	Основные характеристики
Диспетчеризация	X-матрица	- прямое государственное участие, доля – 100 %; - полный государственный контроль за использованием собственности
Передача	X-матрица	- преобладание прямого государственного участия, доля в среднем свыше 60 %; - почти полный государственный контроль за использованием собственности
Генерация	Y-матрица	- косвенное участие государства в оптовых генерирующих компаниях (доля в среднем около 30 %); - косвенное участие государства в территориальных генерирующих компаниях (доля в среднем менее 7 %); - присутствие ограниченного государственного контроля за использованием собственности
Сбыт	Y-матрица	- косвенное государственное участие, доля в среднем менее 7 %; - ограниченный государственный контроль за использованием собственности

Анализ данных, представленных в таблице 2.2, позволяет сделать вывод о том, что в период реформ была допущена еще одна ошибка – характер

дробления структуры институтов матрицы оказался неустойчивым. В настоящее время со стороны правительства предпринимаются попытки вернуться к исходным формам – происходит укрупнение институтов, усиление государственного влияния в электроэнергетике. Безусловно, полное возвращение к исходным формам институтов (дореформенного периода) уже невозможно в силу существенных изменений институциональной среды.

Список использованной литературы

1. Брюханова Н.А. Институциональные подходы к исследованию трансформационных процессов в электроэнергетике // Государственный сектор экономики. 2013. Сентябрь-октябрь, № 5. С.8 -13.
2. Polanyi K. The Livelihood of Man. N.-Y. Academic Press, Inc, 1977.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В XXI ВЕКЕ

Зайнагутдинова А.И.

*Аспирант кафедры Внешнеэкономической деятельности,
Российский Экономический Университет имени Г.В.Плеханова,
г.Москва, РФ*

ВНУТРЕННИЕ ОРИЕНТИРЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ПО МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ МНОГОСТОРОННЕЙ ТОРГОВОЙ СИСТЕМЫ

Адаптация в развитии экономических систем характеризуется наличием механизмов, которые подавляют сильные колебания экономической системы, порождаемые внешними и внутренними факторами.

Среди факторов, определяющих неразвитость институциональной среды, напрямую независящих от вступления России в ВТО, определяющих уровень открытости российской экономики и сдерживающих положительный поток инвестиций, выделяют коррупционную и бюрократическую составляющую в реализации государственной политики в различных сферах и секторах экономики и общественной жизни.

«Изучение динамики корреляций и дисперсий во многих системах, сталкивающихся с внешними факторами, обычно позволяет предсказать наступление кризиса ещё до появления его очевидных признаков, — говорит г-н Горбань. — Главный маркер заключается в том, что корреляция начинает расти одновременно с ростом дисперсии (и волатильность не исключение)». [1; С.47]

По мнению министра экономического развития А. Белоусова, происходит «адаптация нашей экономики к ВТО». «Достаточно существенно снижается тарифная защита, она снижается селективно, то есть не фронтально, а по отдельным направлениям, тем не менее по отдельным направлениям нужно обязательно выстраивать, принимать меры защиты». [2]

Правительством России разработан план по адаптации экономики к условиям ВТО, который включает как конкретные меры защиты рынков, так и в целом вопросы по оптимизации государственной поддержки. Так, для поддержки промышленности может быть более активно использован инструмент государственных закупок, а это более 6 триллионов рублей в год. Сейчас уже действуют 15-процентные преференции для отечественных производителей при государственных закупках транспорта, строительной техники, продукции легкой промышленности и продовольствия. Закупки ткани для форменной одежды производятся только у российских поставщиков.

Предложения делового сообщества России с декабря 2011 по 4 апреля 2012 г. Министерством экономического развития агрегированы в «Меры по адаптации экономики Российской Федерации к условиям членства в ВТО, прорабатываемые федеральными органами исполнительной власти Российской Федерации».

Наиболее уязвимой в числе других сфер экономической деятельности является агропромышленный комплекс, включая сельскохозяйственное машиностроение, что более подробно рассматривается в Таблице 1.

Таблица 1

Меры адаптации к условиям ВТО по отдельным секторам экономики России – на примере агропромышленного комплекса

1	Общесистемные меры	Ключевые субъекты адаптации (примеры)
1.1	Повышение эффективности поддержки сельского хозяйства. Поддержка сельского хозяйства должна быть направлена на мотивацию реализации новых проектов, а не компенсировать уже реализованное; содержать меры стимулирующие модернизацию и повышение рентабельности производства. Необходимо повысить предсказуемость и прозрачность системы государственной поддержки сельского хозяйства. Необходимо предусмотреть меры, направленные на поддержку формирования квалифицированных кадров и развитой инфраструктуры (модернизация дорожной сети, лесозащитных полос, мелиорация земель и др.). Необходимо увеличение поддержки до максимально разрешенной в рамках ВТО.	ЗАО Евротехника; ОАО "Останкинский мясоперерабатывающий комбинат"; Ассоциация крестьянско-фермерских хозяйств; РСПП; Ассоциация крестьянско-фермерских хозяйств, РСПП
1.2	Уменьшение налогообложения для сельскохозяйственных кооперативов	Ассоциация крестьянско-фермерских хозяйств
1.3	Списывание «безнадежной» кредиторской задолженности сельхозпредприятий в целях финансового оздоровления с/х предприятий	РСПП
2	Меры продуктовой направленности	
2.1	Говядина Добиваться от ЕС снижения импортных пошлин на отдельные категории товаров, экспорт которых перспективен для российских производителей	(Национальная мясная ассоциация
2.2	Рис Выделение дополнительной государственной поддержки	Российский зерновой союз
2.3	Сахар-сырец тростниковый Использование механизма субсидирования для повышения конкурентоспособности отечественного сахара	НП "Объединение агропроизводителей России"

	Инициировать переговоры с ЕС по выделению России страновой тарифной квоты на сахар	
3	Сельскохозяйственное машиностроение	
3.1	Предусмотреть для отечественных производителей сельхозтехники субсидии на развитие экологичности производства и выпускаемой продукции	Росагромаш, Россельмаш
3.2	Снижение импортных пошлин на комплектующие и повышение – на готовую продукцию	
3.3	Расширение экспортного финансирования поставок российской сельскохозяйственной техники на экспорт посредством предоставления льготных (5%) кредитов и лизинговых платежей	
3.4	Введение утилизационного сбора на самоходные сельскохозяйственные и строительно-дорожные машины при их первичном выпуске в обращение на территории России	

В целях поддержания экспортного потенциала сельского хозяйства Российской Федерации и защиты российских сельхозпредпринимателей также предполагается:

а) создать «Национальный центр поддержки экспорта животных и продукции животного происхождения», который должен охватывать весь СФС сектор;

б) разработать национальных программ в области благополучия животных с перспективой внесения соответствующих требований в кодекс МЭБ и установления этих требований в качестве обязательных при поставках животных и продукции животного происхождения в Россию.

В программе мер по адаптации к условиям ВТО выделены рыбохозяйственный комплекс, машиностроение, бытовая техника и продукция информационных технологий, мебельная промышленность, шины автомобильные, лесная и легкая промышленность, химия и нефтехимия, фармацевтика и металлургия.

Развитая институциональная инфраструктура, отвечающая динамике мировой экономической конъюнктуры, способствует снижению разнообразных групп рисков. К примеру, к таким рискам можно отнести риски информационной среды, или риски финансовой информации.

Следует отметить, что процесс создания и реформирования институциональной инфраструктуры является ключевым процессом, определяющим динамику и эффективность международных отношений в рамках ВТО.

Список использованной литературы

1. Анализ и оценка возможных экономических последствий присоединения Российской Федерации к ВТО для наиболее чувствительных отраслей и секторов российской экономики с учетом соответствующих региональных аспектов: НИР ГУ-ВШЭ

2. Белоусов: идёт адаптация экономики России к ВТО. Электронный режим: <http://actualcomment.ru/news/48839/>

Шишкина Л.В.,

Студент 3 курса

Андрианова Н.В

*научный руководитель, доцент, к.н. кафедры
логистики и маркетинга*

Набережночелнинский институт (филиал)

Федерального Государственного

Автономного Образовательного Учреждения

Высшего Профессионального Образования

«Казанский Приволжский (Федеральный) Университет»

Г. Набережные Челны, РФ

САНКЦИИ ПРОТИВ РОССИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА МАЛЫЙ БИЗНЕС (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО «ПАНРАЙТ»)

Санкции - это политические и экономические меры ограничительного характера, введенные одной или группой стран с целью воздействия на политику другой страны или ряда стран.[1]

В 2014 г. США выступило инициатором введения санкций против России, которые впоследствии поддержали страны Евросоюза, «Большой семерки» и другие страны партнеры. Причинами данного политического объединения стали принятие Крыма в состав Российской Федерации и ее участие, по мнению Запада, в военных действиях в Восточной Украине.

В результате был введен ряд санкций и ограничений в сотрудничестве с Россией, таких как [2]:

1) составлен список граждан РФ, которым запретили въезд на территорию США и страны Европы;

2) были заморожены активы ресурсных компаний – гигантов и прекращено сотрудничество с ними;

3) наложен запрет на военное и другие формы сотрудничества с Россией;

4) некоторым банковским и нефтяным компаниям запретили кредитование в Странах Евросоюза и США;

5) ведены ограничения на экспорт и импорт оружия и товаров двойного назначения, поставку оборудования для добычи нефти;

6) Россия была исключена из состава Большой восьмерки и Парламента Ассамблеи Совета Европы, с ней прекратили сотрудничество ОЭСР, Парламентская Ассамблея НАТО.

Направленные меры ударили не только по российским компаниям, работающим с иностранными организациями, добывающим предприятиям и предприятиям военно-промышленного комплекса, но и по компаниям стран – санкционеров.

Ответным шагом России стали введение списка лиц, не имеющих право находиться на территории РФ, запрет ввоза на территорию РФ некоторых видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия из стран, поддерживающих санкции против России. Был запрещен ввоз мяса, рыбы, молочных продуктов, овощей, фруктов, орехов и др. продукции из стран – санкционеров. Также был запрещен ввоз перечня товаров легкой промышленности[3].

Сложившаяся ситуация затронула как политическую арену, так и экономическую сторону функционирования страны. Под удар попали малый и средний бизнес, имеющий ключевую роль в развитии внутренней экономики страны. Одними из наиболее существенных последствий стали увеличение Центральным Банком ключевой ставки рефинансирования, составляющая на данный момент 12, 5%, в результате чего многие кредитные организации повысили процентную ставку по предоставленным кредитам до 20%. Отказаться от кредитования своего бизнеса не представляется возможным, ведь одна четверть сектора малого и среднего бизнеса не имеет собственных средств для развития, а пользуется средствами банков. Также принятая ЦБ РФ курсовая политика, заключающаяся в решении отпустить рубль в «свободное плавание», результатом которого стало повышение курса доллара, что влечет за собой серьезные затраты на покупки продукции за рубежом. Не стоит забывать о росте цен и падении общего спроса со стороны покупателей на изготавливаемую продукцию, а соответственно и уменьшению товарооборота предприятий.

Стоит обозначить, что введение санкционных мер против России и проведенные ею ответные действия, с одной стороны, создали трудности для малого бизнеса, а с другой открыли возможность предприятиям заняться импортозамещением и снизили степень влияния конкурентных сил.

Для более наглядного примера влияния последствий принятых санкций было рассмотрено малое предприятие ООО «ПанРайт», занимающееся производством и реализацией стеновых и кровельных сэндвич-панелей с применением оцинкованной стали 0,5 х 1250 ГОСТ Р 52146-03, с двухсторонним защитным покрытием, согласно шкале базовых цветов RAL.

В результате вышеперечисленных событий на предприятии произошли следующие изменения:

- 1) процентная ставка по кредиту возросла на 15-20%;
- 2) в среднем на 10-15 % возросли цены на клей, металл, пленку, базальтовое волокно и др. материалы, используемые в процессе производства сэндвич-панелей;
- 3) увеличились цены на энергоресурсы;
- 4) товарооборот в 2015г. уменьшился на 20% по сравнению с 2014г.;

Вследствие чего себестоимость производимой продукции возросла на 10-15%, а плановая прибыль уменьшалась на 20%.

В связи со сложившейся экономической ситуацией многие аналогичные предприятия потерпели ухудшение финансового состояния, а некоторые вынуждены были закрыться.

Руководство ООО «ПанРайт» для сохранения предприятия и рабочих мест провело ряд следующих мероприятий:

- 1) проведение активного маркетинга и создания персонального сайта с целью привлечения клиентов;
- 2) модернизация термогидравлического пресса с целью увеличения качества продукции;
- 3) вторичное использование остатков и отходов производства в изготовлении утепленных эко-блоков, что не только снизит расходы на их утилизацию, но и позволит получить дополнительную прибыль;
- 4) для снижения арендной нагрузки, а также других затрат предприятием был поставлен вопрос о размещении на своей производственной площади оборудование компании по производству пластиковых окон;
- 5) ООО «ПанРайт» обратилось в банк с письмом о переносе срока выплат по кредиту на 6 месяцев;

Несмотря на собственные усилия предприятий по сохранению своего бизнеса достижение эффективных результатов по выходы из кризисной ситуации возможно только при поддержке малого бизнеса на уровне как Правительства Республики Татарстан, так и на уровне Правительства РФ.

Список использованной литературы

1. Информационный портал «Banki.ru» [Электронный ресурс]. URL: http://www.banki.ru/wikibank/ekonomicheskie_sanktsii/ (от 09.05.2015)
2. Информационный портал «Cowcash» [Электронный ресурс]. URL: <http://cowcash.ru/news/russia/ekonomicheskiy-krizis-2014-2015.html> (от 09.05.2015)
3. Информационный портал «Википедия» [Электронный ресурс]. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Санкции_в_связи_с_украинскими_событиями_2014_года (от 09.05.2015)

ОЦЕНКА РОЛИ МАРКЕТИНГА В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Кошурникова Ю. Е.

*преподаватель кафедры экономической теории и управления
Иркутский государственный университет
г. Иркутск, РФ*

МАРКЕТИНГ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА

Понятие «туристского продукта» является одним из ключевых в современной экономике туризма, раскрывающих её специфический характер и особенности. В то же время по поводу содержания турпродукта имеются важные разногласия, и подходы к нему можно также разделить на три группы.

Первая группа – это исследователи, которые под турпродуктом понимают определённый комплекс товаров и услуг туристского использования. «Туристский продукт – это комплекс услуг, предоставляемых туристско-экскурсионными предприятиями гражданам (туристам)» [2, с.33]. Такое понимание туристского продукта замыкает турпродукт на организованной туристской компанией программе действий фирмы по отношению к туристу. В Федеральном Законе «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», под туристским продуктом понимается «комплекс услуг по перевозке и размещению, оказываемых за общую цену (независимо от включения в общую цену стоимости экскурсионного обслуживания и (или) других услуг) по договору о реализации туристского продукта» [5].

Второй подход определяет турпродукт в основном с ресурсных позиций. При определении турпродукта прежде всего нужно исходить из того, что «туристский продукт имеет три источника: 1) природные ресурсы; 2) упорядоченную систему знаний и технологий туризма и туристского обслуживания; 3) организационно-правовую систему предприятий и подготовленный персонал предприятий сферы туризма, туристской индустрии и смежных отраслей, способный используя знания и технологии туризма на основе ресурсной составляющей, служить удовлетворению туристского интереса и быть объектом потребления всех уровней. Отсутствие хотя бы одной составляющей лишает туристский продукт жизнеспособности и мотива к существованию [1, с. 55].

В третьем подходе исследователи понимают турпродукт как определенную программу, разработанную и организованную во времени и пространстве, определенную событийную линию. Под туристским продуктом понимают то, вокруг чего «можно строить программу развития туризма», что «является одним из начальных этапов формирования туристского потока». Исследователи полагают, что под понятие «туристский продукт» подпадает целый ряд создаваемых, как специализированных, так и общих товаров, и услуг, предназначенных для реализации и потребления туристскими потоками,

осваивающими ту или иную территорию [3, с.25]. Это может быть образ, сформировавшийся за период исторического развития: Париж, Москва, место падения тунгусского метеорита; продукт, утвердившийся на международном рынке усилиями разных видов рекламы, например, образ компании Макдоналдс. Туристские продукты, оформленные как крупные международные события, проходящие с разной степенью частоты: кинофестивали, Олимпийские игры и т.д.

Мы придерживаемся точки зрения, что туристский продукт сегодня не является просто набором товаров и услуг турфирм, или набором туристских ресурсов, или программой событий. Туристский продукт – это комплекс товаров и услуг, которые получает турист именно на данной территории, причем, эти услуги взаимосвязаны между собой самым непосредственным образом, даже если они не включены в событийный ряд или комплекс туристских услуг туркомпании, с которым турист связан договорными отношениями. Такой туристский продукт назван интегративным, и в его определении акцент делается на взаимосвязи деятельности отраслей – партнёров туристской отрасли. «Интегративный турпродукт позволяет не просто видеть набор производимых и реализуемых на данной территории товаров и услуг для нужд туристов, но и даёт понимание роли турпродукта в экономике региона. Позволяет видеть систему партнёрских взаимосвязей туристских отраслей, оценивать вклад туризма в развитие региона, в уровень жизни местного населения, бюджетную эффективность туризма» [4, с.74]. Предложим основной перечень туристских услуг и товаров, которые участвуют в создании совокупного турпродукта территории: транспорт (железнодорожный, авиатранспорт, экскурсионные и чартерные суда, международные, междугородние автобусы, частный автотранспорт, такси, конные экипажи, прокат автомобилей, проч.); общественное питание (рестораны, кафе, бары, таверцы); розничная торговля (продовольственные магазины, киоски); турагентства; туроператоры; государственные туристские службы; телефонная связь; интернет-операторы; рекреация и развлечения; товары розничной торговли; сувениры и проч.

В таком случае туристский продукт еще более явно предстаёт как совокупный туристский продукт конкретной территории, который турист потребляет, исходя из собственных предпочтений, объемы и конфигурацию которого для себя формирует сам по своему усмотрению.

Необходимость маркетинга взаимодействия становится еще более явной, поскольку качество и полезность, получаемая туристом, будет зависеть не от отдельных индивидуальных усилий турфирмы, туроператора или турагента, а от слаженной деятельности всех имеющих отношение к туризму участников региональной жизни. Дело в том, что отдельная фирма не может создать конкурентоспособный турпродукт, потому что туриста интересует совокупная полезность того, что он получит в целом от пребывания на данной территории. А это означает, что необходим пересмотр понимания турпродукта, только как деятельности туроператора. Туроператоры – это фактически посредники в системе доведения туристского продукта до потребителя; и ни в одной

современной отрасли экономики процесс создания и реализации необходимых обществу товаров, турпродуктов в том числе, не исчерпывался действиями одних посредников. Туризм в этом отношении исключением не является. Туристский продукт складывается из цепочки ценности, создаваемой разными участниками туристского рынка.

Это значит, что маркетинг взаимоотношений может быть основой формирования цепочки ценности создания интегративного турпродукта конкретной территории. В то же время создание этих цепочек, на наш взгляд, является не только делом отдельных фирм, также должна быть сформирована устойчивая и эффективная системы управления процессом создания и реализации туристских продуктов на региональном и на муниципальном уровнях.

Турпродукт, создаваемый на территории, должен обладать дополнительными свойствами:

1) он должен полностью соответствовать характеру и особенностям современной туристской экономики, то есть обеспечивать полноценную реабилитационную и развивающую деятельность человека в его свободное время за пределами его рабочего времени и пространства;

2) он должен обеспечивать жизнедеятельность не только туристов, но и тех, кто его производит и реализует, должен обеспечивать устойчивое функционирование экологической и экономической систем территории, в границах которых он создаётся и реализуется.

3) он должен быть внутренне гармоничен и согласован системой взаимоотношений различных участников, задействованных в создании турпродукта.

В большинстве случаев совокупный туристский продукт – это результат усилий многих предприятий. Отели, рестораны, театры, бары, ночные клубы и прочие объекты развлечений предлагают разнообразные услуги гостям города. Эти предприятия входят в индустрию туризма, но не считают себя частью единого целого и преследуют узкокоммерческие интересы. Маркетинг в туризме как раз нацелен на изучение комплексного продукта различных сфер деятельности. Поскольку компоненты туристского продукта теснейшим образом связаны между собой, существует широкое поле для сотрудничества в области маркетинга между поставщиками туристских услуг.

В маркетинге есть такие направления, как маркетинг территории, брендинг территории, брендинг государства (англ. place marketing, place branding, nation branding). К сожалению, эти направления в России развиваются неактивно. При этом именно маркетинг территорий даёт преимущества в глобальной конкуренции за потребителей, инвестиции, рынки сбыта, рабочие места.

Важной задачей является координация и сотрудничество туристских компаний. Формирование ассоциации туристских фирм, как правило, начинается с выдвижения идеи, программ развития, осознания реальной выгоды от совместных усилий, в результате чего постепенно даже конкуренты становятся партнёрами.

Список использованной литературы.

1. Биржаков М.Б. Введение в ТУРИЗМ: Учебник / М. Б. Биржаков – Издание 6-е, переработанное и дополненное – СПб.: Изд. дом Герда, 2004. – 126 с.
2. Гуляев В. Г. Организация туристской деятельности. Учебное пособие / В. Г. Гуляев – М.: Нолидж, 1996. –133 с.
3. Сергеева Т.К. Экологический туризм: Учебник / Т. К. Сергеева - М.: Финансы и статистика, 2004. – 360 с.
4. Шарафутдинов В. Н. Образ России как фактор туристической конкурентоспособности / Н. Я. Калюжнова, К. Л. Лидин, В. Н. Шарафутдинов - Иркутск: Изд-во ИГУ, 2012. - 196 с.
5. Федеральный закон № 12-ФЗ от 05.02.2007 "О внесении изменений в Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».

Стрекалова А.С.

*к. б. н., магистрант кафедры маркетинга,
Волгоградский государственный университет,
г. Волгоград, РФ*

ОСОБЕННОСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА ТЕРРИТОРИЙ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Интерес к экологическим проблемам из «увлечения» перерастает в «тенденцию». По данным социологического опроса, около 80% россиян обеспокоены состоянием окружающей среды [1, с. 20]. Данный тренд, основанный на росте экологической ответственности людей, позволит адаптировать инструменты маркетинга к экологическому маркетингу территорий, обеспечивая ее устойчивое развитие и процветание.

В России экологический маркетинг, и, тем более, экологический маркетинг территорий, относительно молодые явления, поэтому терминологический аппарат данных научных направлений все еще находится на стадии формирования.

По определению А. Лукиной, экологический маркетинг как образ действия «включает в себя использование определенных технологий, средств и методов для удовлетворения потребностей потребителей, создания экологической ценности и получения на этой основе прибыли» (1) [1, с. 16]. А. Сидоренко понимает экологический маркетинг муниципального образования (города) как деятельность административных органов власти «направленную на заинтересованность предприятий города в снижении уровня загрязнения и в увеличении количества производства экологически безопасной продукции, а также привлечение внимания производителей и жителей в сферу охраны окружающей среды, благоустройства города и района, формирование имиджевой политики, инвестиционной деятельности, направленной на привлечение средств в защиту экологии и рационального природопользования» (2) [2]. В определении (1) в поле зрения исследователя экологическая

ответственность бизнеса и создание экологической продукции, в определении (2) акцент смещен на экологические действия со стороны органов управления [1, с. 20; 2]. Для целей экологического маркетинга территории целесообразен синтез этих понятий с обязательным включением в их определение стейкхолдеров территориального маркетинга.

Рассмотрим специфические черты экологического маркетинга территорий и его частный случай – экологический маркетинг социально-экологических систем (СЭС). В контексте данной работы используется определение нобелевского лауреата Э. Остром и соавторов, в котором СЭС рассматривается, как экосистема неразрывно связанная и зависящая от одной или нескольких социальных систем [5; 6]. Стейкхолдеры СЭС в широком смысле – внутренние и внешние потребители бренда СЭС. Общеизвестно, что в самом определении маркетинга заложена цель удовлетворения потребителей, следовательно, любые маркетинговые решения и стратегии должны рассматриваться в контексте реализации данной цели, т.е. нужды стейкхолдеров СЭС в маркетинге территорий первичны [3, с. 67]. Следовательно, перефразируя Ч. Шива и А. Хайэма, если вы забываете о стейкхолдерах, они забывают о вас [4, с. 18].

В глобализирующемся мире проблемы потребителей выравниваются. Не только российские, но и зарубежные авторы отмечают, что уровень удовлетворенности потребителей с каждым годом снижается, бизнес «все чаще забывает о потребителях» [4, с. 22]. Руководители территориальных образований, больше ориентированные на систему, формирующие итоговые отчеты, удовлетворяющие потребностям вышестоящего руководства, формально оптимизирующие штат сотрудников аппарата управления тем более не заинтересованы в стейкхолдерах (внешних и внутренних). В краткосрочном периоде подобные действия приносят результаты, т.к. бюрократизация сложных управленческих процессов приводит к некоторой их упорядоченности, но в средне- и долгосрочной перспективе эффекты по оптимизации нивелируются, если «забыть» о потребностях стейкхолдеров и устойчивой обратной связи с ними.

Занимаясь маркетингом СЭС, не стоит думать, что создание особого маркетингового отдела, комитета или департамента решит проблему удовлетворения стейкхолдеров. Любое территориальное образование, нацеленное на устойчивое развитие и процветание, должно заниматься территориальным маркетингом, независимо от наличия или отсутствия специальных маркетинговых подразделений, причем целесообразнее рассматривать бренд территории (города, деревни, поселения, СЭС и др.) с позиции стейкхолдеров.

Исходя из вышесказанного, сформулируем принципиальные тезисы, на основании которых должен осуществляться экологический маркетинг СЭС:

1. Маркетинг территорий априори необходим для существования и устойчивого развития любой территории, независимо от уровня административного деления.

2. Маркетинговый подход должен лежать в основе любых управленческих решений, осуществляемых по поводу территориального образования.

3. Удовлетворение потребностей стейкхолдеров территориального маркетинга – основа маркетинговой стратегии территориального образования.

4. Первичное ориентирование на внутренних стейкхолдеров. Внутренние стейкхолдеры территориального маркетинга, по сути, являются постоянными потребителями территории, как маркетингового продукта. Учитывая эту позицию, становится понятным, что ориентация органов управления на туристов (внутренних стейкхолдеров) не может быть первичной. Очевидно, что стремление удовлетворить потребности существующих и потенциальных туристов при наличии высокой степени неудовлетворенности внутренних стейкхолдеров сводит на нет все попытки позиционирования дестинации на рынке туристических услуг.

5. Максимальная дифференциация стейкхолдеров СЭС необходима для формирования эффективной маркетинговой политики.

Проблемы маркетингового подхода к СЭС специфичны, актуальны, их обнаружение и разрешение требует специальных исследований в области институциональной экономики, маркетинга отношений и маркетинга 3.0.

Список использованной литературы

1. Лукина, А.В. Развитие методологии экологического маркетинга устойчивого роста социально-экономических систем: автореф. дисс. ... д-ра экономических наук: специальность 08.00.05 / А.В. Лукина. – М., 2014. – 38 с.

2. Сидоренко А.С. Сущность и концепция экологического маркетинга муниципального образования (города) / А.С. Сидоренко // Управление экономическими системами. – 2012. – № 9. – URL. – <http://www.uecs.ru/marketing/item/1565-2012-09-27-08-05-31?pop=1&print=1&tmpl=component>

3. Хоутон Дж. Брендинг городов и вовлечение стейкхолдеров / Дж Хоутон, Э. Стивенс // Брендинг территории. Лучшие мировые практики / Под ред. К. Динни; пер. с англ. В. Сечной. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 336 с.

4. Шив Ч.Д. Курс МВА по маркетингу / Ч.Д. Шив, А.У. Хайэм / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 717 с.

5. Anderies J. M., Janssen M. A., Ostrom E. A framework to analyze the robustness of social-ecological systems from an institutional perspective // Ecology and Society. – 2004. – V. 9 (1). – URL: <http://www.ecologyandsociety.org/vol9/iss1/art18/>

6. Ostrom E. Sustainable Social-Ecological Systems: An Impossibility? // Presented at the 2007 Annual Meetings of the American Association for the Advancement of Science, «Science and Technology for Sustainable Well-Being», 15–19 February in San Francisco. – 2007. – http://www.indiana.edu/~workshop/publications/materials/conference_papers/W07-2_Ostrom_DLC.pdf

ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ И ЕЕ ИНТЕГРАЦИЯ В МИРОВОЕ

Куренная В.В.

*к.э.н., доцент кафедры экономики предприятия и БТ в АПК
Ставропольский Государственный Аграрный Университет*

г. Ставрополь, РФ

Карапетян К.Г.

студентка 1 курса экономического факультета

Ставропольский Государственный Аграрный Университет

г. Ставрополь, РФ

РОССИЯ И МИРОВОЕ СООБЩЕСТВО: ГДЕ ТОЧКИ СОПРИКОСНОВЕНИЯ?

Политическая обстановка на мировой арене сегодня является достаточно напряженной. События 21 ноября 2013 года, а именно, повсеместно известные выступления в Киеве, получившие название «Евро майдан» ввели мировую экономику в состояние нестабильности. После проведения референдума и определения статуса полуострова Крым, на заседании Генеральной Ассамблеи ООН было принято решение о признании данного референдума незаконным, а действия России расценивались, как военная агрессия.

На данный момент достаточно сложно оценить все политические, экономические и социальные последствия российско-украинского противостояния, в котором активное участие принимают страны Европы. Вмешательство Евросоюза оказывает негативное влияние на сложившуюся ситуацию и обостряет конфликт. Информационная война, громкие обвинения глав государств европейского блока в адрес нашей страны и жесткие экономические меры в ее отношении наносят весомый урон экономике России [1].

Помимо того, что на государство оказывают давление, требуя внести изменения во внешнюю политику, отказаться от претензий на Крым, вошедший в состав Российской Федерации по собственному волеизъявлению, так же вводят политические и экономические санкции. Разумеется, в сложившейся ситуации, применение санкций - это открытая угроза в адрес России. Изначально в «черный список» попали только высокопоставленные чиновники, государственные служащие и военные. Но этого оказалось мало, и в течение нескольких дней ряды пополнились представителями аппарата управления, бизнесменами.

Была приостановлена работа над многими проектами, связанными с добычей нефти и поиском ее месторождений на территории Российской Федерации. Ограничены поставки продукции ВПК, под запрет попали целые сектора Российской экономики, остановлена работа над научными проектами, осуществлен отказ от сотрудничества с ведущими банками страны. Подконтрольным оказался весь нефтегазовый сектор, и последствия вышеперечисленного возможно будет объективно оценить только спустя

несколько лет.

Контракты, которые были заключены ранее, не стали разрывать, но о заключении новых речь уже не идет так же, как и о политическом сотрудничестве: Россия не получила приглашения на ранее запланированные саммиты и конференции, а на текущих отказалась присутствовать [2].

Ответные меры со стороны России не заставили себя ждать. В августе был подписан указ о введении продовольственного эмбарго в отношении тех государств, которые присоединились к политике санкций. В группу стран входят: США, Канада, Австралия, Норвегия, страны Евросоюза. Эту меру можно расценивать крайне неоднозначно, так как она имеет как свои плюсы, так и минусы, причем весьма ощутимые.

Нужно отметить, что введение запрета на ввоз импортной продукции позволит российскому аграрному сектору выйти на новый уровень, укрепить отечественное производство и увеличить темпы развития экономики. Но нельзя забывать о том, что доля продукции, ввозимой из-за рубежа, является достаточно большой, а резкое прекращение поставок напрямую отразится на ассортименте товаров, а так же их стоимости. На диаграммах отражено количество продукции, поставляемой из-за рубежа и экспортируемой за границу за 2013 год (рис.1, рис.2) [3].

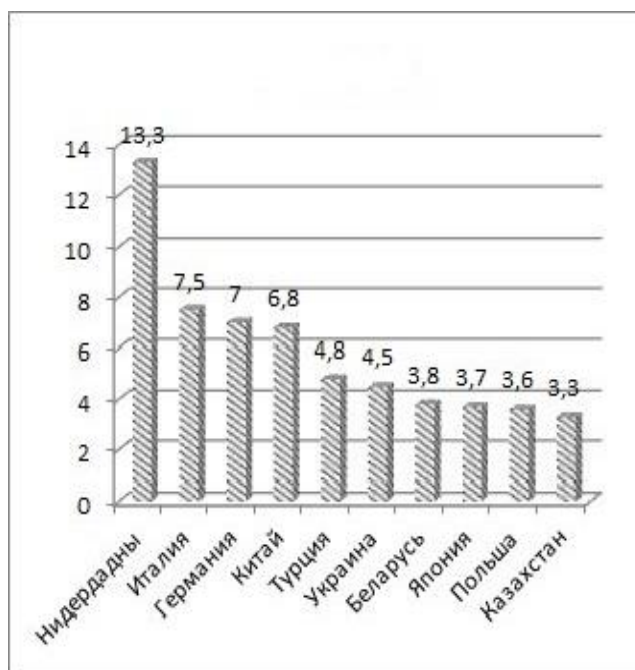


Рисунок 1 - Доля импортной продукции

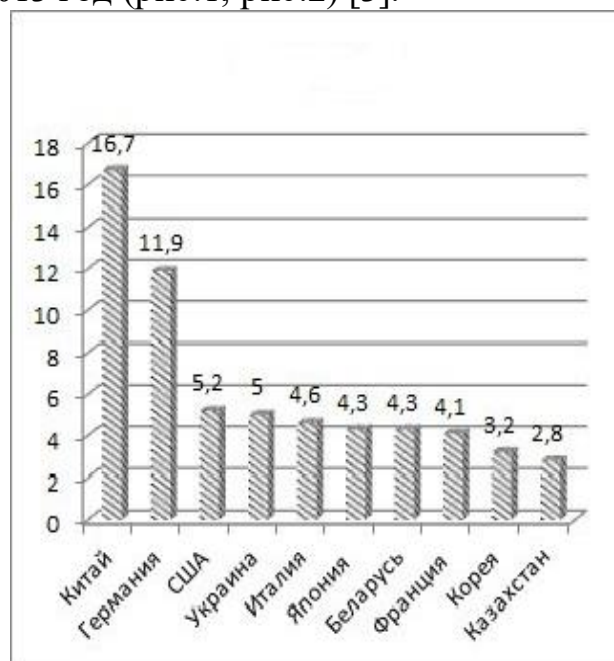


Рисунок 2- Доля экспорта отечественной продукции

В один миг из товарооборота исчезает целая группа товаров общего потребления, но государство не готово полностью заменить их [3]. Это следствие недостаточного финансирования аграрного сектора, отсутствие программ по стимулированию и поддержки отечественного производителя. В одночасье поднять темпы производства невозможно, это требует времени, усилий и крупных инвестиций.

Перечень продукции очень обширный и касается всего рынка продовольствия. Чтобы оценить последствия введения эмбарго, нужно сказать о том, что строительство различных фермерских хозяйств, птицефабрик, закупка нового оборудования для АПК требует колоссальных затрат и немало времени. Из этого следует, что в настоящее время ситуация в аграрном секторе осталась практически неизменной, а ценовая политика очень сильно изменилась.

По меркам экспертов, на реализацию товарозамещения потребуется минимум 3-4 года, в то время как само эмбарго объявлено сроком на 1 год. В будущем Россию ожидает сложный экономический период, так как сейчас трудно подсчитать все те убытки, которые уже понесла страна вследствие введения санкций и своей ответной политики, и сколько еще предстоит потерять, стараясь поднять сельскохозяйственную мощь страны и обеспечить ее продовольственную независимость [4, 5].

Экономика нашей страны переживает крайне сложный период, но если осуществляемые политические меры дадут положительные результаты, это в свою очередь, позволит обеспечить полную продовольственную независимость страны в целом, одновременно повышая экономическую устойчивость и социальную стабильность регионов в условиях политики импортозамещения.

Список использованной литературы

1. Центр научной политической мысли -
[<http://rusrand.ru/events/ekonomicheskie-sanktsii-protiv-rossii-vyzovy-i-ugrozy>]
2. [http://ria.ru/trend/Russia_sanctions_reaction_06082014/]
3. Федеральная служба государственной статистики
[<http://www.gks.ru/>]
4. Lenta.ru –[<http://lenta.ru/news/2015/03/31/sanctions/>]
5. [<https://news.mail.ru/reference/30475/>]

Ульянова А.Ю.,

Студентка, Самарский государственный аэрокосмический университет

имени

академика С.П. Королева (национальный исследовательский

университет), г. Самара, РФ

Есипова О.В.,

к.э.н., доцент кафедры экономики, Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева (национальный

исследовательский университет), г. Самара, РФ

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ОАО «АВТОВАЗ»

ОАО «АвтоВАЗ» - крупнейший производитель легковых автомобилей в России и Восточной Европе. Завод по производству автомобилей был основан в 1966 году в Тольятти.

Состав акционеров-нерезидентов РФ, владеющих крупным пакетом акций, кардинально изменился за последние несколько лет. Например, в 1 квартале 2013 года совместное предприятия компаний Ростех, Renault-Nissan и Troika Dialog Investment – «Alliance Rostec Auto B.V.» стало владеть 81,45 % акций с долей участия в уставном капитале эмитента 74,51 %. К лету 2014 года 50 % уставного капитала акционера эмитента отошли к компании Renault, а около 17 % к компании Nissan [3]. Таким образом, мы наблюдаем тесную интеграцию предприятия с альянсом Renault-Nissan.

Если рассматривать внешнеэкономическую деятельность России, то вступление в Таможенный Союз, сложная геополитическая ситуация последнего года, экономические санкции – все это влияет на внешнеэкономические и торговые отношения в целом и на такое крупное предприятие, как АвтоВАЗ.

Для того, чтобы оценить экономическую эффективность процесса в краткосрочном периоде, рассмотрим динамику нескольких статистических показателей: экспортные поставки автомобилей в страны СНГ и Европы, выручка на экспорт, доля импорта комплектующих – и выявим факторы, повлиявшие на их изменение. Все данные представлены за 2010-2014 год и взяты из ежеквартальных отчетов ОАО «АвтоВАЗ».

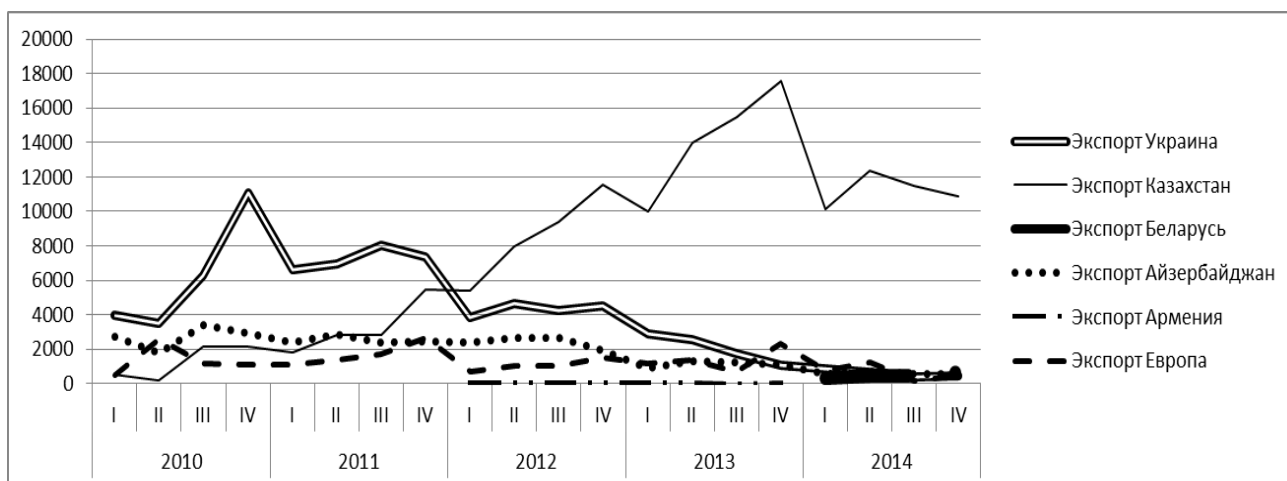


Рисунок 1. Экспорт автомобилей Lada за I квартал 2010 – IV квартал 2014 гг

Из стран СНГ наиболее интересная динамика наблюдается у Казахстана: до 3 квартала 2011 года происходит плавный рост экспорта, а с момента образования Единой таможенной территории (Таможенного союза ЕАЭС) заметен стремительный рост покупательского спроса на автомобили линейки Lada.

Пик спроса приходится на 2013 год, 57 037 автомобилей, – спрос увеличился более чем в 11 раз, по сравнению с базовым 2010 годом (Рисунок 2). Так же просматриваются сезонные спады в 1 квартале каждого года. В июле-декабре 2014 года наблюдается спад продаж по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, что может быть связано с падением курса рубля, на фоне чего для граждан Казахстана стало выгодно покупать автомобили иностранного производства в РФ.

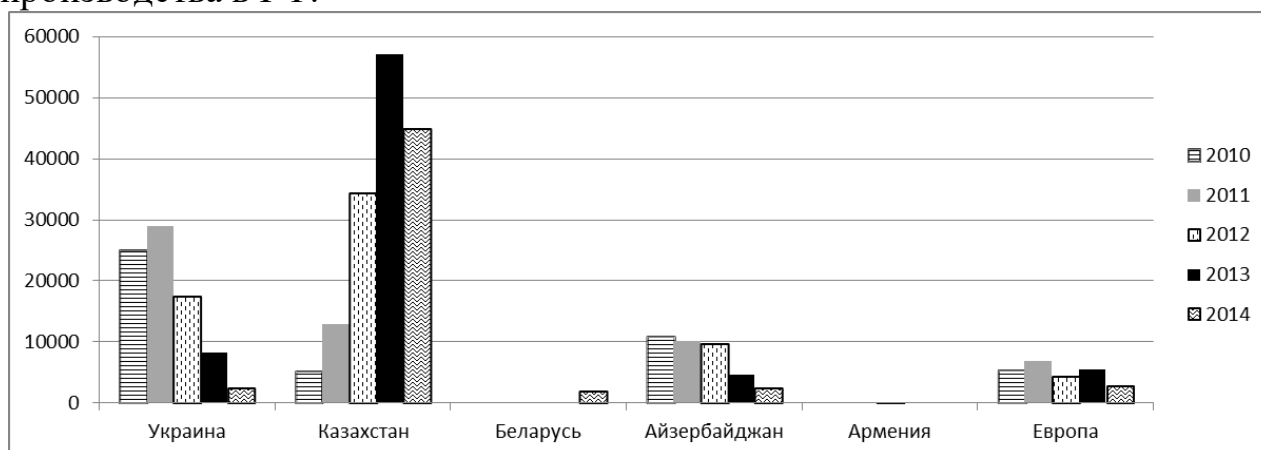


Рисунок 2. Количество экспортированных автомобилей Lada 2010-2014 гг

До 2012 года Украина была страной, куда велись самые большие поставки автомобилей Lada, но в 2012, во-первых, значительно увеличились поставки в Казахстан, во-вторых, начал снижаться спрос на рынке Украины. Последнее может быть связано со сложной политической и экономической ситуацией в стране. Так, по итогам 2014 года объем реализации автомобилей составил 2445 штук, что более чем в 10 раз меньше объема реализации в базовом 2010 году.

Таблица 1. Размер выручки, выручки на экспорт и валовой прибыли ОАО "АвтоВАЗ" за 2010-2013 гг, млн рублей

Год	Выручка	Выручка на экспорт	Валовая прибыль
2010	137 027	10 854	15 034
2011	174 846	13 243	20 192
2012	183 217	17 894	18 397
2013	175 152	21 037	12 140

В остальных странах СНГ и Европы наблюдается относительно стабильный объем продаж, повторяющий ситуацию на автомобильном рынке в целом (Рисунок 2). Пик продаж пришелся на 2013 год, и выручка на экспорт составила 21 037 млн. рублей (Таблица 1).

Что касается импорта комплектующих, здесь просматривается положительная динамика: в 2010 году импорт составлял около 3 %, в 2011 – около 7 %, в 2012 – около 9 %, в 2013 – около 20 %, а в 2014 – около 30 %. При этом до января 2014 года у предприятия не было поставщиков, на которых приходилось бы не менее 10% поставок, а в 2014 году крупным поставщиком-нерезидентом РФ стала компания Renault s.a.s., на долю которой за 9 месяцев 2014 года пришлось 32 % объема всех поставок. Заметим, что к лету 2014 года компания Renault s.a.s. стала владеть 50 % уставного капитала акционера эмитента. Следовательно, результатом интеграции с альянсом Renault-Nissan стало увеличение доли импортных комплектующих для машин линейки Lada.

Можно говорить и о другом последствии интеграции с альянсом Renault-Nissan – это расширение модельного ряда. Были сконструированы и запущены в массовое производство новые модели автомобилей: по таблице 2 видно, что в 2011 году стартовала продажа автомобилей Lada Granta, в 2012 – Lada Largus. Так же стоит отметить, что в 2013 году вышла обновленная модификация автомобиля Lada Kalina – Lada Kalina II.

Таблица 2. Количество проданных автомобилей в разрезе моделей, тысяч штук

Модель автомобиля	2010	2011	2012	2013
Lada Granta	-	1	142	166
Lada Priora	129	156	141	80
Lada Kalina	113	153	121	56
Lada Samara	107	135	90	46
Lada 4x4	53	74	66	62
Lada 2105/2107	148	94	15	-
Lada Largus	-	-	17	71
Итого:	550	613	592	481

Если затрагивать совместные проекты альянса Renault-Nissan и ОАО «АвтоВАЗ», по заказу Nissan на платформе Lada Kalina II был разработан

бюджетные автомобили Mi-Do и On-Do марки Datsun. Автомобили уже запущены в массовое производство и успешно продаются.

В отчете за I квартал 2015 года указывается, что с 2014 года значительно увеличился объем работ по сборке автомобилей и шасси в рамках договоров подряда, заключенных с альянсом «Renault-Nissan». В I квартале 2015 года объем выручки по данному виду деятельности составил 27,36% в общем объеме выручки от продаж [2, 26 с.]

Таким образом, если исключить влияние политических факторов, просматривается положительное влияние экономической интеграции России со странами СНГ и ОАО «АвтоВАЗ» с нерезидентами РФ, вследствие этого увеличиваются рынки сбыта продукции, повышается качество выпускаемых автомобилей, происходит расширение модельного ряда.

Список использованной литературы

1. Электронный ресурс – Ежеквартальные отчеты ОАО «АвтоВАЗ» 2010-2014 гг. – <http://info.avtovaz.ru/index.php?id=301>.
2. Электронный ресурс – Ежеквартальный отчет ОАО «АвтоВАЗ» за I квартал 2015 г. – <http://info.avtovaz.ru/index.php?id=301>.
3. Электронный ресурс – Сайт госкорпорации Ростех – Новость от 15 апреля 2013 – <http://rostec.ru/news/1627>.

Чернова О.В.

аспирант кафедры «Бухгалтерский учет, анализ хозяйственной деятельности и аудит»

ФГОУ ВПО «Астраханский Государственный Технический Университет»

Г. Астрахань, РФ

СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БИЗНЕС ПРОЦЕССОВ

В двадцать первом веке количество бизнес услуг, предлагаемых клиентам настолько велико, что конкурентным преимуществом может стать любое нововведение, главное, чтобы оно было инновационным. Каждое бизнес направление представлено множеством банков, кредитных организаций, инвестиционных домов или консалтинговых компаний. Лучшие продукты из года в год награждаются премиями, что в свою очередь дает им еще большую клиентскую аудиторию и преимущество перед конкурентами. Основными факторами, которые рассматривают эксперты, оценивая продукты и услуги: прибыль, приносимая ими и инновационность решений. Если с первым пунктом оценки не возникает вопросов: действительно, основная цель всех коммерческих организаций – получение прибыли, то второй пункт требует пояснений.

Рассмотрим актуальную бизнес отрасль – страхование жизни. На российском рынке это направление только набирает популярность. Если в девяностые годы двадцатого века, большинство людей с уверенностью бы отказались покупать страховые продукты, то в настоящее время наблюдается

быстрое проникновение накопительного и инвестиционного страхования жизни в финансовые портфели семей¹. Развитие бизнеса страхования жизни, прежде всего, связано с приходом в Россию рыночной экономики, а вместе с ней и западной ориентации на интересные социально-банковские продукты. Дальнейшее становление страховой отрасли в нашей стране может и будет связано только с внедрением и активным использованием современных информационных технологий. Страховой бизнес, как и ряд других банковских направлений, существует в высококонкурентной среде и напрямую зависит от того, как быстро и качественно разработчики внедряют инновации и в бизнес-процессы.

В ближайшие несколько лет развитие бизнеса страхования жизни будет зависеть от умения топ-менеджеров применить передовые технологии в совершенствовании основных бизнес-процессов: (См. Рис.1)

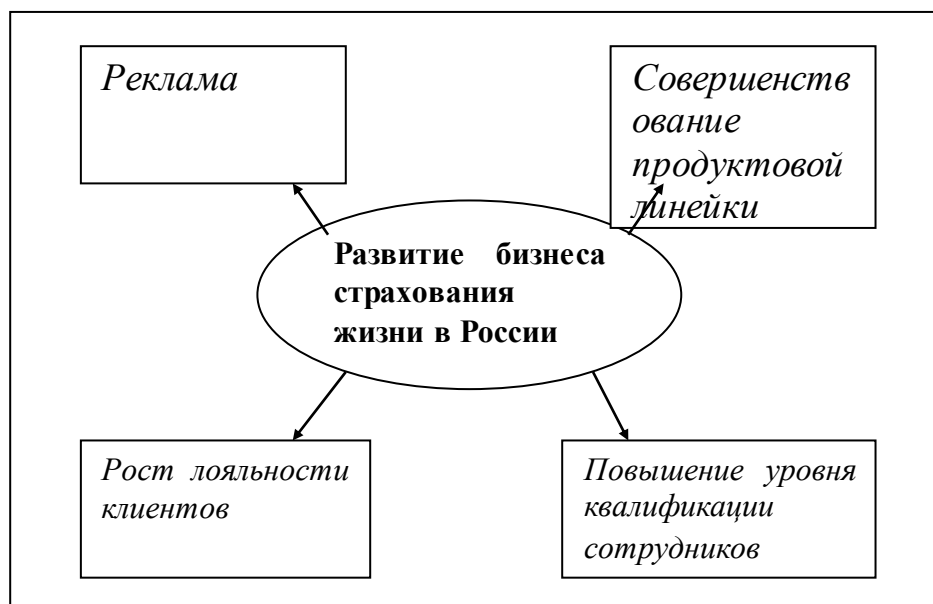


Рис.1 Развитие бизнеса страхования жизни в России

1. *Реклама.* Продвижение финансовых продуктов через радио и телевидение требует создания качественной, инновационной продукции. Для поддержания интереса у клиентов, разработчики используют последнюю разработку в области телевидения: 3d-формат. Для создания печатной продукции также рекомендуется использовать качественные презенторы со сменными блоками, созданные на основе инновационных IT решений.

2. *Совершенствование продуктовой линейки.* В настоящее время создание новых продуктов возможно только за счет использования новейших программ: математических модуляторов, на основе нейронных сетей или иных алгоритмических инструментов. Без применения новых технологий, без создания собственных уникальных программ, нет будущего любого бизнес-направления. Любая идея финансового продукта должна быть оцифрована,

¹ [2]

переведена на машинный язык и приспособлена для работы сотрудников. Так, например, в основе работы инвестиционного страхования жизни лежит алгоритмическое динамическое плечо – математическая программа, позволяющая клиентам зарабатывать денежные средства, с гарантией защиты капитала². Именно эта идея позволила одной из ведущих страховых компаний занять первое место в 2012 году, в номинации инновационных открытий года³. Для накопительного страхования жизни основой всех расчетов является постоянно изменяющийся коэффициент дожития. Использование математических программ позволяет ежедневно пересчитывать статистические нормы страхования для различных групп населения и создавать оптимальные условия программ. Активно используются средства имитационного моделирования, позволяющие делать прогнозы средней продолжительности жизни населения, количества заболеваний в разрезе по городам, полам и возрастам.

3. *Рост лояльности клиентов.* В далеком прошлом остались те времена, когда единственным вариантом совершить финансовую операцию, был приход к специалисту. Высокая доля банковских операций сегодня совершаются клиентами самостоятельно. Освоение Интернета и повышение информационной грамотности у клиентов позволили ускорить проведение огромного количества финансовых операций. Клиенты страховых компаний, могут самостоятельно, используя личный кабинет оформить операцию вывода денежных средств, внести изменения по текущим договорам, оценить доходности по действующим программам.

4. *Повышение уровня квалификации сотрудников.* Широкая продуктовая линейка, необходимость грамотной ориентации в каждом продукте нередко приводит к недостаточности квалифицированных кадров. Для решения этой проблемы также используется система информационных решений. А именно: видео конференц-связь между локально удаленными точками; проведение обучающих вебинаров, онлайн-тестирование (проверка знаний в режиме реального времени).

При очевидных плюсах использования передовых информационных идей, существует и ряд проблем, возникающих при применении новых технологий в совершенствовании бизнес процессов:

- сбои программ и систем, приводящие к материальным и временным потерям клиентов;

- долгий срок окупаемости дорогостоящих рекламных мероприятий (телевидение, дорогая печатная продукция»);

- отсутствие прямого контроля за сотрудниками, проходящими online-тестирования; проблемы со связью, влияющие на качество донесения материала обучающимся;

- новые страховые продукты, созданные с помощью сложных математических программ, не являются простыми для понимания клиентов с

² [3]

³ [4]

точки зрения функционального наполнения. Из-за отсутствия достаточной финансовой грамотности, клиенты часто делают выбор в пользу простых депозитов.

В качестве работы с выделенными проблемами можно использовать следующие рекомендации:

1. Минимизация количества сбоев программ, путем увеличения количества сотрудников, контролирующих информационные системы. Децентрализация блока информационной поддержки.

2. Уменьшение бюджета на рекламную продукцию. Направление освободившейся части бюджета на мотивацию и обучение продающих сотрудников.

3. Проведение тестирований и проверок знаний сотрудников в режиме 50/50 (в учебных центрах / с помощью с сетевых подключений).

4. Создание простых пошаговых разъяснений работы страховых программ. Немаловажную роль играют смартфоны и приложения для них. В дни прогрессирующего развития этого сегмента рынка, было бы неразумно не создавать специальных возможностей работать с финансовыми продуктами через персональные мобильные устройства и соответствующие программы. Создание специальных приложений к смартфонам – основная рекомендация для движения в этом направлении.

В заключение стоит отметить, активный рост информационной грамотности населения. Сохраняя настоящие темпы освоения сложных информационных технологий всеми возрастными группами населения, внедрение IT технологий надолго останется основным фактором совершенствования большинства бизнес процессов. Постоянное движение вперед, создание инновационных решений, работа с возникающими недостатками – вот залог успеха любой отрасли каждого региона нашей страны.

Список литературы

1. Алиев Б.Х. Основы страхования [Текст] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит» / Б.Х. Алиев, Ю.М. Махдиева. – Юнити-Дана, 2014 г.

2. Информационный сайт «75 Ру» [Электронный ресурс]: Россияне стали чаще страховать жизнь». – М., - Режим доступа: <http://www.75.ru/>

3. Информационный сайт «Сбербанк страхование жизни Ру» [Электронный ресурс]: Описание продуктов компании». – М., - Режим доступа: <http://www.sberbank-insurance.ru/>

4. Информационный сайт «Сравни Ру» [Электронный ресурс]: итоги церемонии вручения наград премии «Золотая Саламандра». – М., - Режим доступа: [http:// www.sravni.ru](http://www.sravni.ru).

ЭКОНОМИКА ТРУДА. УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Беспалова А.М.

*магистрант 2 курса, инженерно-экономического факультета,
научный руководитель канд. экон. наук, доцент Волкова О. Ю.
Сибирский государственный университет путей сообщения
г. Новосибирск, РФ*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА МОЛОДОГО СПЕЦИАЛИСТА НА ПРЕДПРИЯТИИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Мотивация труда — это стремление работников удовлетворить свои потребности посредством трудовой деятельности, так как молодой специалист является главным трудовым и интеллектуальным ресурсом предприятия железнодорожного транспорта, то мотивация труда наиболее важный аспект для его продуктивной деятельности.[ст.45,4] Исходя из этого, можно сказать, что данная тема является актуальной на сегодняшний день.

Целью данного исследования является описание существующей системы мотивации на предприятии железнодорожного транспорта, проведение анализа ее эффективности и выявление возможных недостатков, подлежащих совершенствованию в ходе нынешней реформы.

Многочисленными были изучены нормативные документы предприятия железнодорожного транспорта за последние несколько лет, монографии и статьи в периодических печатных изданиях. В результате исследования было выявлено, что методы мотивации, используемые и внедряемые на предприятии железнодорожного транспорта, разнообразны и многочисленны.

Наиболее информативно современная кадровая политика отрасли железнодорожного транспорта представлена в документе «Реформирование железнодорожного транспорта: политика и кадрового обеспечения», основным разделом которого является Концепция кадровой политики на железнодорожном транспорте и в распоряжении ОАО «РЖД» от 30 июня 2014г. № 1545р «Об утверждении Положения о молодом специалисте в ОАО «РЖД».[ст.7,3]

Кадровая политика отрасли железнодорожного транспорта показывает, что руководители должны предъявить новые требования к молодым специалистам, среди которых: высокая ответственность, компетентность, достаточная квалификация и многое другое.

Система мотивации на железнодорожных предприятиях не только соответствует классическим теориям, но так и учитывает основные характерные особенности железнодорожного транспорта: и использование автоматизированных систем управления; и масштабность; и непрерывность технологического процесса; необходимость обеспечения безопасности движения и многое другое.

В ходе исследования было выявлено, что развитие кадрового потенциала на предприятиях железнодорожного транспорта требует новых подходов в

решении задач, связанных с подбором, подготовкой молодых специалистов и переподготовкой кадров, снижением текучести, созданием мотивации на конечный результат трудовой деятельности компании.

Одним из разделов системы мотивации труда применяемых для молодых специалистов является наставничество, которое используется для приобретения профессиональных навыков и адаптации молодых специалистов. Наставник – это наиболее опытный человек, руководитель среднего звена или специалист, знающий особенности и специфику работы по должности стажера. Более полное описание можно увидеть в распоряжении от 28 апреля 2008 г. №906р «Об утверждении Положения о наставничестве в ОАО «РЖД». Для стимулирования трудомолодых специалистов на предприятиях железнодорожного транспорта широко используются системы премирования.

Следующим рассматриваемым направлением является система оплаты труда на предприятии железнодорожного транспорта. Большинство молодых специалистов не устраивает величина их заработной платы, в основном неспособных обеспечить приемлемый заработок на уровне рационального потребительского бюджета (тем не менее доля недовольных постепенно снизилась с 70% до 57% за два года). Причиной является упорство руководства компании в том, что рост заработной платы не должен опережать рост производительности труда.

Премирование на предприятии железнодорожного транспорта организовано с низкой эффективностью. При огромном количестве видов вознаграждений, а подробно прописанных в и соответствующих документах, на деле их получает лишь незначительная часть работников. Обязательные премии не выполняют мотивирующей функции и являются незначимыми.

Некоторые из видов вознаграждения являются, а чрезмерно дорогостоящими для компании (например, каждый молодой специалист может использовать один раз бесплатный проезд по железной дороге), а в части других материальных льгот не обеспечивается равный доступ работников (санатории всероссийского значения) либо наблюдается невысокий уровень качества к (медицинское обслуживание).

Пробелом в системе вознаграждения являются не обоснованная формально разница в оплате труда рядовых работников и их непосредственных руководителей, что порождает конфликты. В большей степени это касается премий, а заработной платы.

Анализ результатов социологического опроса показал, что проведенная на данный момент реформа у системы оплаты труда на предприятиях железнодорожного транспорта не воспринимается работниками настолько негативно, как и было в ее начальном варианте. Этому и поспособствовал такой эффект и привыкания, но для ее более полного учета мнения молодых специалистов и, как следствия, увеличения отдачи а от существующих и вновь внедряемых методов мотивации требуются более масштабные исследования.

Отсутствие планов бесконфликтного высвобождения работников, усугубляет психологический климат на предприятиях железнодорожного транспорта.

В следствии, этого наблюдается некомфортный аморальный климат в коллективах и на предприятии в целом, незаинтересованность работников в результатах их труда и т.д. Для решения этой проблемы необходима их система взвешенных мер, а начинать следует с основополагающих моментов – пересмотр соответствующих документов, нормативных актов, устранения несоответствий документов, совершенствования должностных инструкций.

Совершенно очевидно, что потенциал развития системы мотивации труда молодых специалистов, сконцентрирован в совершенствовании системы премирования.

Список литературы:

1. «Устав железнодорожного транспорта Российской Федерации» Федеральный закон Государственной Думы РФ от 10 января 2003г. №18-ФЗ
2. «Железные дороги. Настоящее и будущее» №2. ОАО «Российские железные дороги». Москва 2007.
3. Распоряжение ОАО «РЖД» от 30 июня 2014г. № 1545р «Об утверждении Положения о молодом специалисте в ОАО «РЖД».
4. Венин В.Р. «Менеджмент» учебник 2-е издание. Проспект. Москва 2004.
5. «Экономика железных дорог» Журнал для руководителей и финансово-экономических работников №4. Издатель: ЗАО «МЦФЭР». Москва 2009.

Дремина И.Н.

*магистрант кафедры «Экономика и менеджмент»
Уфимский государственный университет экономики и сервиса
Г. Уфа, РФ*

КОУЧИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ АДАПТАЦИИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

Адаптация персонала — это процесс ознакомления, приспособления работников к содержанию, условиям трудовой деятельности и к социальной среде организации. Учитывая высокий уровень ответственности руководителя за эффективность работы большого подразделения компании, очень актуальной проблемой современных предприятий является успешная управленческая адаптация руководителей. Мы не разделяем мнение, что руководитель в силу своих профессиональных и личностных качеств, благодаря которым он достиг карьерных высот, не нуждается в адаптации, что процесс его «акклиматизации» на новом месте – его личное дело [3].

Адаптация нового руководителя находится в компетенции менеджера по подбору и адаптации персонала, а так же директора филиала. Организация процесса управленческой адаптации включает следующие этапы: вводно-ознакомительный; адаптационный (знакомство и ориентация); оценочный; заключительный. Отдел по работе с персоналом стремится помочь новому руководителю влиться в коллектив, предоставляя необходимую информацию о традициях организации, потенциале каждого сотрудника, об особенностях социально-психологического климата в коллективе; знакомит с организационно-распорядительными документами, нормативными актами;

разрабатывает «План вхождения в должность» (план стажировки) руководителя. Но с окончанием испытательного срока процесс адаптации руководителя не заканчивается. Новому руководителю предстоит совершенствоваться и дальше, развивая необходимые компетенции на тренингах, вырабатывая умения и навыки на семинарах, изучая бенчмаркинг и другие необходимые для эффективного управления технологии [1].

Разработанный нами алгоритм адаптации руководителя вводится с целью регламентации процесса адаптации новых руководителей автоцентров компании ООО «ТрансТехСервис». При этом мы предлагаем коучинг как эффективный элемент адаптации руководителя (рис.1).

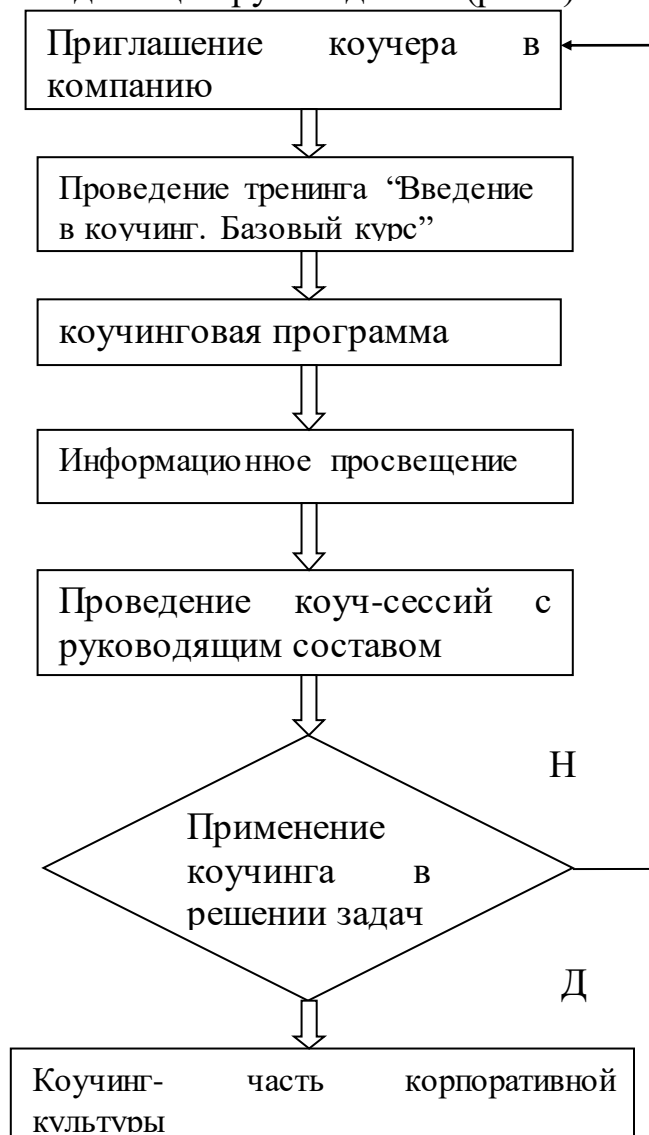


Рисунок 1. Алгоритм внедрения коучинга в ООО «ТрансТехСервис»

Коучинг - профессиональное содействие человеку в определении и достижении его целей, личных и профессиональных, за минимальное время и с минимальными усилиями. Коучер выступает не в качестве консультанта, дающего советы, а в роли профессионального вдохновителя в поиске решений

задач сотрудника. Коучер раскрывает творческий потенциал каждого, поддерживает и способствует достижению положительных результатов.

Этап 1. Разработка и проведение базового тренинга «Введение в коучинг». Механизм разработки этого тренинга приведен на рисунке 2.

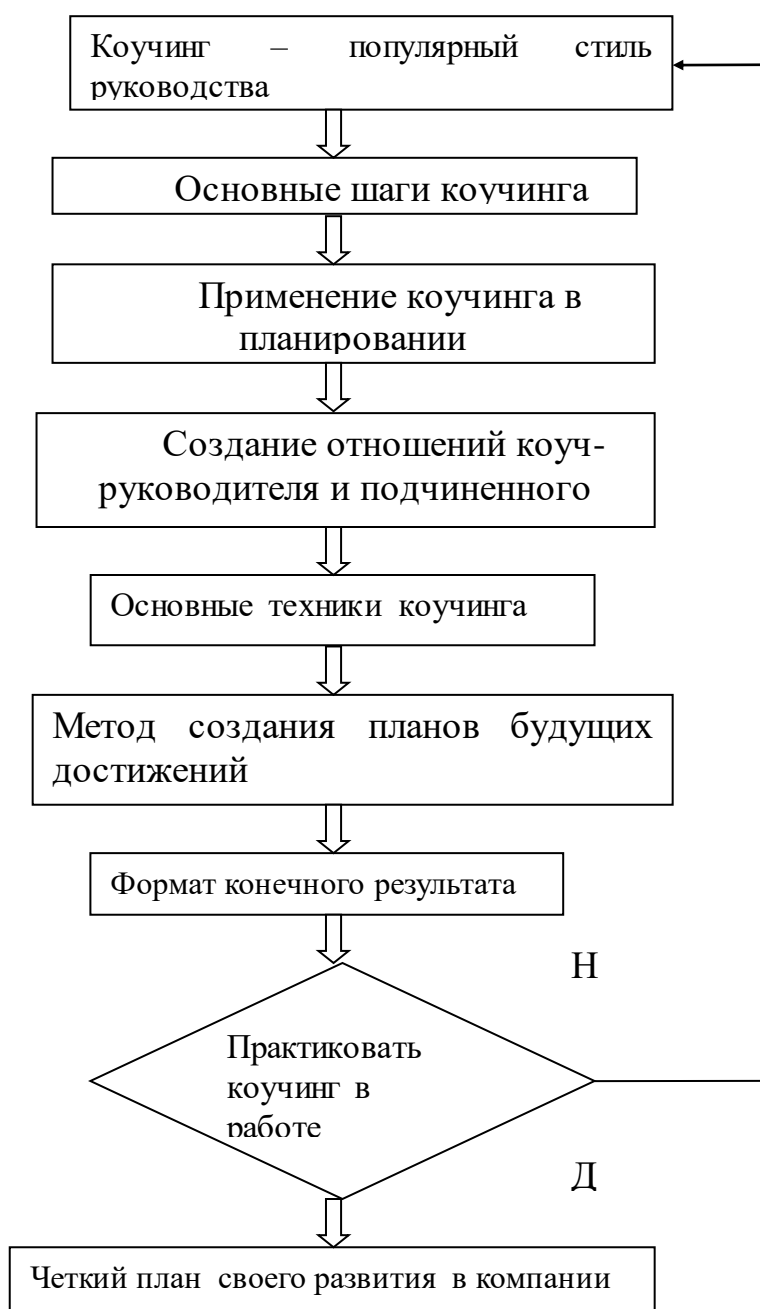


Рисунок 2. Механизм разработки тренинга «Введение в коучинг. Базовый курс»

После прохождения данного тренинга у участника останется четкое представление, что такое коучинг, как проводить коуч-сессию, как использовать элементы коучинга в рабочем процессе. В ходе тренинга сотрудники имеют возможность обсудить свои рабочие проекты в реальных коучинговых беседах.

На выходе участники имеют четкий план своего дальнейшего развития.

Этап 2. Коучинговая программа для успешной адаптации

руководителей.

Эта программа включает следующие разделы.

1) Здоровье: об искусстве ведения здорового образа жизни, о методиках снятия боли, о методиках приведения себя в активное, работоспособное состояние.

2) Семинар «стресс-менеджмент», консультации, выявляющие причины стресса, помогающие снять стресс, выйти из стресса.

3) Личная сила руководителя: помогает поддерживать свой образ, имидж, преодолевать внешнее сопротивление, овладевать методами повышения личной силы, осознавать причины своих слабостей.

4) Подбор кадров: обучение руководителя технике распознавания людей, технике успешной кадровой политики.

5) Психотехнологии принятия решений и развития креативности: осознание того, что руководить - это творчество, и оно предполагает самые неожиданные, нетривиальные ходы, идеи, осуществление этих идей, умение проходить сквозь препятствия, умение генерировать идеи, умение предвидеть ценность, осуществлять любую идею.

6) Тайм-менеджмент: самоорганизация, умение управлять своим временем, умение сжимать свое время, умение грамотно распределять свои обязанности, делегировать их.

7) Проблема имиджа: коррекция внутреннего и внешнего имиджа, их гармонизация и развитие.

Этап 3. Информационное просвещение по введению коучинга в корпоративную культуру. На внутреннем сайте компании необходимо разместить статьи о коучинге и возможности его применения в работе. Очень важно, чтобы сотрудники компании смогли получить знания о том, что такое коучинг, как именно они могут его использовать в своем рабочем процессе.

Этап 4. Организация коуч-сессий для руководящего состава. **Коуч-сессия** – это периодическая (обычно 1-2 раза в неделю, длится обычно от 30 до 90 мин) и особым образом структурированная беседа коучера с клиентом, задача которой состоит в продвижении к поставленной цели Клиента. Коуч-сессии дают возможность задействовать неиспользованные ресурсы и раскрыть личный потенциал руководителя.

Внедрение коучинга для профессионального развития персонала. Грамотные руководители бизнеса стремятся повысить эффективность своей компании, мотивацию и лояльность персонала [2]. Схема профессионального развития (коучинг) персонала включает следующие стадии:

— формирование потребности в обучении персонала; разработка программы развития (обучения) персонала;

— рассмотрение и утверждение программы обучения (раздел комплексного плана УЧР) на заседании правления компании;

— реализация программы профессионального развития (коучинга);

— контроль процесса коучинга персонала.

Коучинг – один из путей решения этой задачи. **Внедрение коучинга** в компанию – это комплексный, масштабный проект, который включает в себя

обучение коучингу менеджеров, индивидуальные сессии с руководством и распространение принципов коучинга на всю структуру "сверху вниз". Профессиональное развитие персонала проходит в соответствии с комплексным планом. Мероприятия формируются с учетом выявленной на этапе планирования потребности в обучении. Для достижения и поддержания должного уровня конкурентоспособности компании нужны люди, которые не только могут выполнять поставленные перед ними задачи, но и хотят это делать.

Таким образом, описанный механизм внедрения коучинга позволяет наглядно представить данный процесс как совокупность взаимосвязанных действий, способствующих эффективной управленческой адаптации и профессиональному развитию руководителей.

Список использованной литературы

1. Ахтариева Л.Г., Галикеев Р.Н. Развитие рынка управленческих консалтинговых услуг в регионе. / материалы IX всероссийской науч.-метод. конф. (с международным участием) Инновации и наукоемкие технологии в образовании и экономике: – Уфа, 2013 – 113-118
2. Маннапов Р.Г., Берешева Л.А. Управление человеческими ресурсами в организациях сферы услуг: научные основы формирования и развития: монография. – М.: МАКС Пресс, 2011.- 176 с.
3. Маслова, В.М. Управление персоналом: учебник / В. М. Маслова. - М.: Юрайт, 2012. - 488 с.

Переверзева Ю.П.

магистр университета «Дубна»

Международный университет природы, общества и человека «Дубна»

г.Дубна, Московская обл., РФ

Шитова Ю.Ю.

д.э.н., проф. кафедры экономики

Международный университет природы, общества и человека «Дубна»

г.Дубна, Московская обл., РФ

ОЦЕНКА ВОВЛЕЧЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА В УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЯХ

В жизни организации неизбежны изменения, которые способны вызвать конфликты. Нахождение этих конфликтов и путей их решения является актуальной задачей для любой организации. Вовлеченность отражает желание сотрудников работать и менять что-то в своей работе, если это необходимо. Высокий уровень удовлетворенности и лояльности сотрудников может гарантировать достаточно низкую текучесть персонала, но это совершенно не гарантирует высокий уровень производительности труда, прибыльности и лояльности клиентов. Проще говоря, удовлетворенность сотрудника – ситуация, при которой человек доволен и у него нет желания сделать что-то большее для компании. Сегодня поддержание высокого уровня вовлеченности персонала в работу организации является определяющим фактором для

достижения глобального успеха компании. В настоящее время исследование вопросов вовлеченности и поддержание ее на достаточном уровне вызывает больший интерес, чем просто изучение удовлетворенности персонала [1]. Стандартные исследования проводятся путем опроса сотрудников. Для исследования была составлена анкета, содержащая 30 вопросов. В нашем исследовании мы сравнили уровень вовлеченности сотрудников в одной сфере, но в разных городах Подмосковья. Количество респондентов в управляющих компаниях г. Дубна – 40, в г. Талдом – 16. Анкета состоит из двух блоков: первый блок направлен на установление самого уровня вовлеченности (идентификация сотрудников, преданность и желание рекомендовать компанию другим), второй блок вопросов направлен на измерение уровня удовлетворенности различными факторами. Список этих факторов может изменяться, но принято считать, что основные – это:

1. Руководство компании
 - a. Заинтересованность в благополучии сотрудников
 - b. Хорошие управленческие навыки
 - c. Внимание к достижениям сотрудников
2. Коммуникации и корпоративная культура
 - a. Правило оценивать и хвалить персонал
 - b. Наличие командного духа
 - c. Возможность открыто высказывать мнения
 - d. Честность и открытость коммуникаций
3. Система вознаграждения
 - a. Справедливая оплата труда
 - b. Удовлетворенность социальным пакетом
4. Карьера
5. Содержательность работы
 - a. Четкое понимание рабочих задач
 - b. Возможность использовать навыки и умения
 - c. Адекватный объем работ

Список может расширяться в зависимости от потребностей компании, размеров, особенностей, но не каждый фактор имеет одинаковый вес.

В нашем случае были определены следующие факторы и их степень влияния на вовлеченность сотрудников:

Фактор	Вес коэффициента	
	%	Абсолютное значение
Самореализация	13	0,13
Корпоративная культура	10	0,1
Система вознаграждений	25	0,25
Коммуникации	14	0,14
Руководство	13	0,13
Работа	25	0,25

Таблица 1. Перечень факторов и их влияние на оценку компании сотрудниками

В результате проведенных исследований все факторы располагаются в матрице в зависимости от уровня их оценки по горизонтали и в зависимости от степени их влияния на вовлеченность персонала по вертикали. Таким образом, получается матрица из четырех квадрантов. В первый попадают те факторы, которые обладают достаточно высокой степенью влияния на вовлеченность, но относительно низкой оценкой удовлетворенности по этим факторам. Это факторы, на которые в первую очередь нужно обратить внимание управленческому персоналу компании. Во втором квадранте – факторы с высокой оценкой и с высокой степенью влияния, так называемые «kozyри», за которыми необходимо наблюдать и при возможности улучшить.

В результате получаем следующую матрицу действий:



Рис.1. Разработка стратегии исходя их матрицы действий

На основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

- Управляющие компании г. Дубна имеют сотрудников, которые заинтересованы в эффективной работе организации. Анкетирование показало высокие оценки удовлетворенности работой, коммуникациями, управлением и мотивацией. Данные результаты можно объяснить тем, что в городе существуют несколько управляющих компаний и несколько ТСЖ. Существует конкуренция, и каждой управляющей компании важно не только не потерять свою долю на рынке, но и, по возможности, увеличить ее с помощью вовлеченных сотрудников.

- Управляющие компании г. Талдом имеют худшие показатели по аналогичным критериям. Данное явление обусловлено монополистической ситуацией на рынке управляющих компаний в городе и, как следствие,

нежеланием что-то менять в своей работе. Одна управляющая компания уходит с рынка, другая вновь созданная занимает ее место, но качество предоставляемых услуг от этого не меняется. Согласно выбору направлений целевой диагностики системы вознаграждения персонала, в зависимости от формата мотивационной среды организации сферы услуг [2], определяем формат мотивационной среды как «Болото»: показатели производительности труда не достигают запланированного уровня, текучесть персонала – низкая, вовлеченность персонала – низкая. Целевая диагностика включает: анализ организационных проблем; социально-демографических, профессиональных и квалификационных характеристик персонала; факторов мотивации; неудовлетворенности; факторов формирования высокой удовлетворенности.

Суммируя вышесказанное, целесообразно работу по созданию и поддержанию высокого уровня вовлеченности персонала осуществлять в рамках программы повышения лояльности и вовлеченности сотрудников. В сегодняшних экономических условиях малейшее улучшение может стать преимуществом перед конкурентом. Чаще всего в компаниях с высоким уровнем вовлеченности отмечают лучшие, чем в среднем по отрасли, показатели качества обслуживания клиентов, качества продукции, производительности труда, инновационности, уровня удержания персонала; более высокую среднюю доходность акций, меньшую текучесть кадров, большее количество претендентов на открытые вакансии [3].

Оказывая влияние на основные показатели работы компании, высокая вовлеченность персонала в процесс труда – один из ключевых факторов, влияющих на возможность компании выдержать темп развития в условиях рыночной конкуренции. Исследование взаимосвязи вовлеченности и устойчивого развития интересно не только с теоретической, но и с практической точки зрения, так как может дать организации еще один инструмент построения сложнокопируемого конкурентного преимущества.

Список использованной литературы

1. Брылева Л.Г. Вовлеченность персонала и ее влияние на управление организационными конфликтами // Научно-техническое и экономическое сотрудничество стран АТР в XXI веке. – 2013. – Т.2. – С.106-109.
2. Гук А.И. Исследование взаимосвязи вознаграждения и вовлеченности персонала в организациях сферы услуг // Решетневские чтения. – 2014. – Т.2. №18. – С.463-465.
3. Передеренко О.А. Вовлечение персонала как ключевой фактор устойчивого развития предприятия. – 2014. – Т.1. – С.81-84.

Асхабов Р. Ю.

д.э.н, зав. кафедрой «Региональная экономика»;

Султанова Р. Ю.

соискатель каф. «Региональная экономика»;

Султанова А. Д.

старший преподаватель каф. «Экспертиза и управление недвижимостью»

*Грозненский Государственный нефтяной технический университет им.
акад. М. Д. Миллионщикова*

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ПРЕДМЕТ ИНВЕСТИЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Для полноценного развития и роста предприятие должно обладать не только современными технологиями, материальными ресурсами, финансовыми средствами, но и человеческим капиталом высокого уровня развития. Основным фактором конкурентоспособности любого предприятия и организации является человеческие ресурсы, имеющие соответствующие знания, навыки, мобильность, способность к переобучению и подготовке.

Основные составляющие элементы человеческого капитала – это образование и здравоохранение. В нашей стране эти две важнейшие сферы недостаточно финансируются. В свою очередь отечественные предприятия вкладывают значительно меньше средств в формирование кадров по сравнению с развитыми странами. Общеизвестным фактом является то, что никакое инновационное развитие и рост экономики невозможны при отсутствии эффективного человеческого капитала.

Термин «человеческий капитал» идентичен термину «рабочая сила человека», так «способность к труду» описывает особенность рабочей силы, «человеческий капитал» определяет капитализированную стоимость всех этих способностей.

В условиях ускоренного развития современных инновационных технологий от работника требуется не только наличие образования, но и инициативность, мобильность, так два человека с высшим образованием будут обладать разным уровнем человеческого капитала, естественно выполнять работу они будут с разной степенью эффективности.

Европейские страны давно осознали важность и значимость человеческого капитала, как конкурентоспособного фактора и источника богатства государства. К сожалению, в нашей стране сложилась несколько иная ситуация. Государство уделяет недостаточно внимания вопросам формирования и развития человеческого капитала, предприятия также проявляют слабый интерес к его накоплению, по большей части инвестируют в материальные факторы производства.

На сегодняшний день нет единой точки зрения на понимание термина «человеческий капитал». В основном под человеческим капиталом понимают уровень знаний, навыки и другие индивидуальные составляющие человека.

Согласно экономической теории, капитал является стоимостью, приносящей доход. Человек имеет способности, поддающиеся стоимостной оценке. Человек имеет большое количество способностей, однако, не все из них имеют стоимость. Только способности, применяемые человеком в производстве, имеют стоимость [1, стр.1-4].

В качестве инвестиций в человеческий капитал на уровне предприятия следует отнести следующие:

- вложения в НИОКР;
- вложения в менеджмент, маркетинг;
- инвестиции в здоровье работников;
- вложения в культуру – развитие корпоративной солидарности, создание благоприятного для работников микроклимата;
- инвестиции в повышение уровня знаний, квалификации;
- вложения в предпринимательские навыки - развитие деловой активности, предприимчивости управляющего персонала [2, стр.1].

Следует отметить, что результативность инвестиций в человеческий капитал может быть достигнута только при условии наличия разработанной стратегии развития предприятия, подразумевающей количественную и качественную потребность в человеческом капитале.

Координирование инвестиционных вложений подразумевает раскрытие основных элементов эффективности инвестиционного процесса. Для выявления условий реализации человеческого капитала необходимо провести оценку и классификацию. Так, проводятся различные тесты, выявляющие факторы, способствующие обеспечению роста эффективности деятельности работника. Важно учитывать интерес и желание работника к смене места деятельности, к коммуникации с другим коллективом.

Отличительной особенностью человеческого капитала является специфичность отдачи вложений в него. При равных вложениях степень отдачи будет разной, так как каждому человеку присущи свои личные особенности, природные задатки и возможности. В свою очередь, необходимо нанять консультантов, экспертов, социологов, кроме того, необходимо отвлечь работников от выполнения профессиональной деятельности, в результате чего предприятие несет определенные затраты. Несомненно, инвестирование средств в человеческий капитал является весьма дорогостоящим процессом, поэтому важно тщательно проанализировать и обосновать его необходимость [3, стр.1].

Литература

1. Владыкина Л. Б. Человеческий капитал как один из основных факторов развития предприятия. http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2012_5_11.pdf
2. Корчагин Ю. А. Взаимосвязь развития человеческого капитала предприятия и управления персоналом. <http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=4&page=19>
3. Эрфурт К. А. Особенности инвестирования в человеческий капитал и их отражение в кадровой политике предприятия. «Менеджмент В России и за рубежом». <http://www.mevriz.ru/articles/2009/3/5545.html>

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Никулкин Р.Н.

*студент кафедры финансов и кредита
Мордовский государственный университет им. Н.П.Огарева
г. Саранск, РФ*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Инновационная экономика – это форма постиндустриального общества, отличительной чертой которого является то, что основным источником создания нового богатства выступают инновации. Основным ресурсом в инновационной экономике являются не материальные факторы производства, как в индустриальной экономике, а трудовые, в структуре которых резко повышается удельный вес интеллектуального труда исследователей и разработчиков.[4,с.14].

Процесс эффективного налогового стимулирования инновационной деятельности в России раскрывается в трудах Т.А. Исмаилова, Г.С. Гамидова, Л.П. Гончаренко, Н.И. Малис, О.В. Мандрощенко и др. Общность работ этих экономистов заключалась в развитии национальной экономики, посредством совершенствования налоговой системы.[2,с.4].

В современных условиях все большую актуальность приобретает налогообложение коммерческих банков. Данный процесс является необходимым элементом российской системы налогообложения, находящимся в прямой зависимости от функционирования банковского сектора экономики и его роли в процессах воспроизводства. Одной из первостепенных задач на сегодняшний день выступает оптимизация налогообложения коммерческих банков. Особое внимание следует уделить налоговому регулированию и стимулированию банковской деятельности. Среди методов стимулирования можно выделить следующие:

- Освобождение от налогов доходов банка, полученных в результате предоставления долгосрочных кредитов для производства, а для предприятий – уменьшение ставки налога на прибыль, полученной от использования банковского кредита долгосрочного характера на развитие или модернизацию производства;

- Введение льгот для малых или только созданных коммерческих банков;

- Увеличение ставки по налогу на прибыль для успешно функционирующих прибыльных коммерческих банков;

Банки, выступая не только в роли крупных налогоплательщиков, но и в качестве экономических агентов, уплачивают следующие налоги: налог на прибыль организаций, налог на добавленную стоимость, налог на имущество организаций, земельный и транспортный налоги.[3.с.5].

С точки зрения налогового регулирования деятельности коммерческих банков, особую роль играют НДС и налог на прибыль. А именно, возникает потребность в осуществлении наиболее эффективного налогообложения

прибыли, которая увеличит количество и объем выдаваемых кредитов для реального сектора экономики, направленных на инвестирование в ценные бумаги предприятий и в валютный рынок, что в результате приведет к росту доходов кредитных организаций, предприятий реального сектора экономики и бюджетов всех уровней. В данном случае налогообложение будет выступать в качестве инструмента развития экономики и стимулятора процесса производства и реализации работ, товаров, услуг.

На данный момент ряд перспективных направлений совершенствования налогообложения находятся в программах Министерства Финансов. Одним из них выступает разработка механизма снижения долгосрочного инвестиционного налогообложения для увеличения заинтересованности банков в предложениях по инвестированию на долгий срок для развития производства реального сектора и инновационной сферы. Но чтобы данные кредиты пользовались спросом, необходимо изменение налогового законодательства, через которое коммерческие банки будут временно освобождаться от уплаты налога на прибыль или будет уменьшена ставка по налогу на прибыль. В результате доходы, поступаемые в бюджет в виде налогов, заметно увеличатся, так как предприятия будут развиваться, появятся и другие налоги для уплаты.

Помимо этого, можно сформировать ряд предложений, которые не менее эффективно скажутся на доходной части бюджета. А именно:

- временно освободить банки от уплаты налога на прибыль, производящие выдачу долгосрочных кредитов для промышленных и строительных предприятий;
- освободить от уплаты налога на прибыль и дорожные фонды, на время строительства;
- предоставление кредитов сельхозпроизводителям и предприятиям, занимающихся переработкой сельхозпродукции, на более выгодных для них условиях, т.к. данные процессы становятся актуальными в результате введения политических санкций со стороны других государств.

Подобные предложения могут поспособствовать увеличению числа рабочих мест, что в результате увеличит доход бюджета за счет налогов на доходы физических лиц и страховых взносов, а так же и налоговых выплат по налогу на прибыль организаций.

Таким образом, роль налогового регулирования банковской деятельности существенно возрастает, в связи с тем, что возникает необходимость в проведении налогового стимулирования и в неэффективности и труднореализуемости определенных банковских операций. [1].

Список использованной литературы

1. *Бондаренко Т.Н., Алехина В.И.* Ликвидность коммерческого банка: проблемы и совершенствование методов управления // Современные научные исследования и инновации. 2014. № 5
2. *Волкова Е.Г.* «Влияние прямого налогообложения на эффективность деятельности промышленных организаций» Москва, 2012. - С. 1-8.
3. *Муравлева Т.В.* «Налогообложение организаций финансового сектора экономики» Саратов, 2014. - С.5-63.

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

Карюкина О.Г.

Магистр 2 курса

Астраханский государственный технический университет

Россия. Астрахань.

СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Рыночная конкуренция в условиях современной экономики, оказывает обширное влияние на продуктивную и успешную деятельность организации, которая зависит от достижения поставленных перед нею целей, следования принятым установкам и намеченным ориентирам, устойчивости с финансово-экономической и правовой точек зрения и устойчивости ее положения среди конкурентов на рынке. Обеспечение выполнения выше перечисленных требований зависит от тех задач и способов их решения, которые ставят перед собой специалисты, занимающиеся проведением внутреннего контроля в тех или иных организациях [1].

Система внутреннего контроля подразумевает под собой совокупность процедур и мероприятий, разработанных и утвержденных руководством организации с целью предотвращения ошибок и недобросовестных действий, формирования условий, способствующих достижению запланированных целей, предотвращению кризисных явлений и повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности. Важно обеспечить условия для организации внутреннего контроля. Организация системы внутреннего контроля и ее функционирование направлены на устранение каких-либо ошибок в хозяйственной деятельности, которые угрожают достижению стратегических целей [3].

Основными функциями, определяющими систему внутреннего контроля являются:

- улучшение эффективности системы управления;
- улучшение эффективности и качества бизнес-процессов;
- своевременное обнаружение и устранение фактов недобросовестных действий и ошибок;
- выявление и управление рисками организации;
- формирование достоверной финансовой информации, позволяющей на ее основе всем группам пользователей принимать рациональные управленческие и экономические решения [4].

Основными элементами системы внутреннего контроля являются:

- контрольная среда;
- процесс оценки рисков сотрудниками самой организации;
- информационная среда;
- обязательные контрольные действия;
- проведение мониторинга средств контроля.

Одним из основных способов оценки внутреннего аудита является тестирование. Оно основывается на анализе следующих элементов:

- наличие формализованной структуры управления предприятием;
- наличие приказов, основных положений, должностных инструкций, где отмечены основные функции, права и обязанности главенствующих органов;
- информированность о локальных нормативных актах сотрудников соответствующих служб;
- наличие плана распределения обязанностей по выполнению учетных работ между сотрудниками бухгалтерии и других смежных служб;
- наличие плана переподготовки и повышения квалификации кадров и степень его выполнения;
- распределение основных функций инициирования сделок, подготовки необходимой документации, договорной работы, хранения документации, изменения рабочей документации, исправления допущенных ошибок;
- степень охвата структурных подразделений контролем;
- изменения в структуре внутреннего контроля в отчетном периоде и причины этих изменений;
- корректирующие воздействия по результатам проверок внутренних контролеров;
- факты организационных (кадровых) выводов на основании результатов внутреннего контроля;
- меры по предотвращению несанкционированного доступа к информационным системам, документам;
- инвентаризация активов и финансовых обязательств организации [5].

В данной статье говорится об основных аспектах, которые должны быть внутренним контролем в организациях ориентировать, в первую очередь, не на выявление и констатацию уже материализовавшихся потерь разного рода, а на их предотвращение с учетом специфики той или иной деятельности (планированию, организации, мониторингу деятельности организации в целом и ее отдельных отраслей)[2].

В связи с этим нам представляется целесообразным дать определение, раскрывающее понятие внутреннего контроля организации. По нашему мнению, внутренний контроль организации представляет собой обязательную, непрерывную систему, направленную на обеспечение выполнения задач, возложенных на экономический субъект и достижения поставленных целей, а также повышение эффективности при управлении деятельностью организации за счет использования качественной информации, обеспечивающей:

- своевременное принятие управленческих решений;
- своевременное выявление и анализ рисков;
- соблюдение законодательства и внутренних политик и процедур;
- рациональное использование ресурсов;
- сохранность активов;

Таким образом, основной задачей внутреннего контроля является способность выявлять ошибки как в системе управления, так и в финансово-хозяйственной деятельности организации. Являясь индикатором рисков, эффективная система внутреннего контроля позволяет менеджменту вовремя их устранять и сигнализирует о необходимости своевременного и объективного

реагирования на появившиеся проблемы, а так же оказывает существенное влияние на бизнес-процессы организации, в связи с чем вопросы, связанные с оценкой надежности системы внутреннего управления, играют важнейшую роль при изучении возможных причин неблагоприятных воздействий, особенно возникающих в условиях нестабильной внешней среды.

Список использованной литературы

1. Карпов, А. В. Психология менеджмента: Учебное пособие. – М.: Гардарики, 2005. – 584 с
2. Грачев, А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: Учебно-практическое пособие. – М.: Дело и Сервис, 2005
3. Андреев, В.Д. Внутренний аудит / В.Д. Андреев: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 464 с.
4. Бакаев, А.С. Бухгалтерские термины и определения / А.С.Бакаев - М.: Библиотека журнала «Бухгалтерский учет», 2002. – 160 с.
5. Бурцев, В.В. Внутренний контроль в организации: методологические и практические аспекты / В.В. Бурцев // Аудиторские ведомости №8.- 2002.

Тилеукулова Д.М.

*Магистрант 2 курса по специальности «Финансы»,
научно-педагогическое направление
Казахский Гуманитарно-Юридический Университет
г. Астана*

ИСТОРИЯ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА (МСФО ОС) И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ

В условиях глобализации экономики, создания региональных экономических пространств, расширения инвестиционных возможностей, развития международных финансовых рынков, бурных процессов в области информационных технологий все большее значение приобретает необходимость гармонизации стандартов финансовой отчетности во всем мире и в Казахстане в частности [1].

Целью совершенствования системы бухгалтерского учета и составления консолидированной финансовой отчетности государственного сектора является повышение эффективности и прозрачности управления государственными финансами с созданием транспарантного и комплексного бюджетного процесса, который от планирования до исполнения представлял бы единую систему отчетности, используемую обществом для оценки действий Правительства.

В качестве основного инструмента реформирования бухгалтерского учета и отчетности Международной Федерацией Бухгалтеров (МФБ) (International Federation of Accountants (IFAC) были разработаны Международные Стандарты Финансовой Отчетности Общественного Сектора (МСФО ОС).

Международные Стандарты Финансовой Отчетности Общественного Сектора (МСФО ОС) – это стандарты, предназначенные для применения

специалистами в процессе подготовки финансовой отчетности общего назначения предприятий общественного сектора.

История разработчика международных стандартов началась в 1973 году, когда в Лондоне был организован Комитет по международным стандартам финансовой отчетности (International Accounting Standards Committee, IASC). Организация занималась выпуском всех IAS (International Accounting Standards) с 1 по 41, которые до сих пор составляют основную часть действующих стандартов, и изменений к ним.

Текущий этап развития стандартов начался в 2001 году, когда Комитет по МСФО был реорганизован в Совет по международным стандартам финансовой отчетности (IASB). Новый Совет по МСФО начал выпуск стандартов под названием IFRS (International Financial Reporting Standards, действующие стандарты 1–15).

Основной целью была гармонизация стандартов на всей территории Европы. В процессе деятельности Совета идея унификации стандартов вовлекала все большее число участников по всему миру, и к настоящему моменту основная часть стран применяет МСФО в том или ином виде.

Совет по международным стандартам учета и отчетности в государственном секторе (IPSASB) – независимый орган разработки стандартов под эгидой Международного комитета бухгалтеров (IFAC). Он является одним из четырех «стандартообразующих» органов (три другие – по стандартам аудита, образования и этики) и занимается, как понятно из названия, стандартами учета и отчетности для общественного сектора.

Международная Федерация Бухгалтеров (МФБ) IFAC - это международная организация представителей бухгалтерской профессии, призванная защищать общественный интерес путем укрепления профессии и содействия развитию сильных международных экономик. МФБ насчитывает более 175 членов и ассоциированных членов в 130 странах и юрисдикциях, представляющих около 2,5 миллионов бухгалтеров в общественной практике, образовании, государственной службе, промышленности и торговле.

Совет по международным стандартам учета и отчетности в государственном секторе состоит из 18 членов (15 из IFAC и трое из организаций с опытом составления отчетности для общественного сектора) и в целом повторяет схему работы Совета по МСФО: по поставленным для обсуждения задачам выпускается Предварительный вариант (Exposure Draft), собираются комментарии от любых заинтересованных сторон и предлагается к утверждению новая версия стандарта (или его изменение).

Начиная с 1997 года, Совет по международным стандартам учета и отчетности в государственном секторе разработал и опубликовал набор 32 стандарта (IPSAS 1-32) по методу начисления, и стандарты по кассовому методу для стран, только движущихся к нему.

Правительства, которые отчитываются по кассовому методу не учитывают существенных обязательств, таких как пенсии и развитие инфраструктуры.

Совет по международным стандартам учета и отчетности в государственном секторе стимулирует субъектов государственного сектора

принять учет по методу начисления - что позволит улучшить финансовое управление и повысить прозрачность в результате чего получают точное представление о финансовой состоянии правительства.

Правительства многих стран, юрисдикций и международных организаций уже приняли МСФО ОС - многие другие находятся на пути к принятию данных стандартов.

Многие правительства утверждают, что они внедряют МСФО ОС, поскольку это считается хорошей практикой. Однако, очень немногие страны фактически приняли стандарты. По сравнению с кассовым методом ни одна страна в мире не адаптировала МСФО ОС в полной мере. Основной проблемой является ключевым требованием составление консолидированной финансовой отчетности для всех контролируемых институтов. Консолидация государственных хозяйствующих субъектов с министерствами и ведомствами очень трудоемкая работа и почти все правительства считают, что не стоят реальных затрат.

В настоящее время МСФО ОС внедрены и применяются в ряде развитых стран, таких как Великобритания, Франция, Новая Зеландия, Аргентина, Австралия, Канада и т.д.

Анализ опыта формирования системы бухгалтерского учета и отчетности в секторе государственного управления Швейцарии, Франции, Великобритании, Новой Зеландии, США, показал, что указанные системы в течение времени были гармонизированы с принятой на международном уровне системой МСФО ОС.

Гармонизация основывалась либо на прямом принятии стандартов МСФО ОС как Швейцария и Великобритания, либо опосредованным как Франция. Рассмотрим пример Швейцарии.

Швейцария одна из самых развитых и богатых стран мира. До 70-х годов XX века, в секторе государственного управления Швейцарии, была принята «традиционная» модель бухгалтерского учета - учет на кассовой основе. При этом, учет и отчетность осуществлялись и составлялись только в части поступлений и выбытий денежных средств, как на федеральном уровне, так и на уровне кантонов и муниципалитетов где отсутствовали единые принципы и правила [2].

Согласно Рекомендациям, в секторе государственного управления была принята система бухгалтерского учета методом начислений с одновременным принятием бюджетирования также методом начислений. Эта модель получила название "Гармонизированная модель бухгалтерского учета" (Harmonized Accounting Model, НАМ) (несмотря на то, что ею были охвачены и вопросы бюджетирования).

Внедрение НАМ на уровне кантонов и впоследствии на уровне местных органов власти происходило преимущественно в 1980-х годах (последний пример относится к 1999 году).

В тоже время указанные Рекомендации оставляли за кантонами значительную степень свободы как с точки зрения сроков внедрения, так и с

точки зрения некоторых концептуальных методологических решений (оценка активов, обязательств и т.п.).

Местные органы власти были обязаны в соответствии с Законами соответствующих кантонов следовать системе, определенной каждым кантоном для местных органов власти.

Система НАМ не содержала требований в отношении раскрытия информации о финансовой деятельности.

Работы над выработкой новой концепции бухгалтерского учета и отчетности на федеральном уровне Швейцарии (Новая модель бухгалтерского учета (New Accounting Model, NAM)) были начаты в 2002 году.

В ходе анализа подходов к стандартизации бухгалтерского учета и отчетности в секторе государственного управления Швейцарии в качестве методологической базы были выбраны Международные стандарты финансовой отчетности в общественном секторе (МСФО ОС, англ. IPSAS).

Федеральное правительство Швейцарии приняло МСФО ОС начиная с 2007.

По мнению экспертов, применение МСФО ОС позволяет упростить законодательную базу учета и пересечь бесконечный поток текущих инструкций, писем, указаний, которые не редко противоречат друг другу, тем самым характеризуют относительно меньшей сложностью по сравнению с национальными стандартами, применением минимальных трудозатрат на разработку, внедрения и простотой восприятия для пользователей финансовой информации во всем мире.

Список использованных источников:

1. Калиева Д.Ш., Макарова С.Б. МСФООС: история возникновения и международный опыт их применения //Финансы Казахстана. - №2, 2012., с.45.
2. Калиева Д.Ш., Макарова С.Б. МСФО ОС: история возникновения и международный опыт их применения //Финансы Казахстана. - №2, 2012., с.45.
3. <http://eur-lex.europa.eu/>

МЕНЕДЖМЕНТ

Жупарова А.С.

PhD Высшей школы экономики и бизнеса

*Казахский национальный университет имени аль-Фараби г. Алматы,
Казахстан*

Садыханова Г.А.

к.э.н., доцент Высшей школы экономики и бизнеса

*Казахский национальный университет имени аль-Фараби
г. Алматы, Казахстан*

СУЩНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ОТКРЫТЫМИ ИННОВАЦИЯМИ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Инновационное развитие экономики рассматривается сегодня многими странами как один из основных путей экономического роста и обеспечения конкурентоспособности. Наиболее обсуждаемыми вопросами инноваций являются: институты, финансы, регулирование, кадры, технологии, права интеллектуальной собственности. Несмотря на то, что изучение вопросов инновационного развития получило широкое распространение у нас в стране, проблема открытых инноваций является новым направлением, появившимся недавно в зарубежной литературе. В статье рассмотрена сущность модели управления открытыми инновациями в условиях инновационного развития экономики.

Начиная с 1950-х гг. вплоть до 2000-х гг. в теории управления инновационными процессами рассматривалась «закрытая» модель управления инновациями. Все четыре поколения развития принципов инновационного менеджмента считались закрытыми, в основном из-за того, что их фундаментальные основы рассматривались как [1]:

- использование в основном только внутренних закрытых исследований разработок для получения прибыли;
- направленность кадровой политики основанной на привлечении наиболее талантливых специалистов НИОКР;
- ориентир на лидирующие позиции на рынке на основе первенства в сфере научных разработок.

Другими словами, компании стремились к консолидации новых идей, лучших кадров и наиболее эффективных разработок реализованных собственными силами только *внутри* компании.

Однако в последние годы XX в. действующие факторы модели управления инновациями стали подрывать базовые положения закрытых инноваций. Одним из таких факторов является постоянно возрастающая мобильность опытных и профессионально подготовленных кадров. Другой, связанный с этим фактор — растущее число людей, получивших специальное образование и навыки в исследовательских лабораториях и центрах. Также важную роль в структурных изменениях сыграли нарастающие процессы экономической интеграции,

интернационализации хозяйственной деятельности, развитие глобализации и появление новых информационно-коммуникационных возможностей.

Все вышеперечисленное значительно повлияло на снижение эффективности инновационной деятельности, основанной на использовании закрытых инновационных процессов.

Таким образом, трансформация экономической среды: рост доступности венчурного капитала, нарастание процессов экономической интеграции, интернационализации хозяйственной деятельности, развитие глобализации и появление новых информационно-коммуникационных возможностей, определила дальнейшее развитие инновационного менеджмента.

Сегодня уже можно говорить о новом этапе управления инновациями – переходе к открытым моделям, которая впервые была описана Г. Чесбро. Открытые инновации подразумевают использование целевых потоков знаний для ускорения внутренних инновационных процессов, а также расширения рынков с целью более эффективного использования инноваций [1]. Теория открытых инноваций определяет процесс исследований и разработок как открытую систему. Компания может привлекать новые идеи и выходить на рынок с новым продуктом не только благодаря собственным внутренним разработкам, но также в сотрудничестве с другими организациями. К основным переменным, которые объясняют теорию открытых инноваций, относят: инсорсинг (*insourcing*), или привлечение технологий для развития внутренних инновационных возможностей и аутсорсинг (*outsourcing*) технологий, которые были разработаны внутри организации с целью развития рынка и использования технологий во внешней среде и бизнес-модели.

Система открытых инноваций объединяет не только инновационные направления, формирующиеся во внешней среде, но и модели развития бизнеса, оцениваемые при отборе инноваций для коммерциализации и пути по которым различные входящие и выходящие потоки знаний могут помочь компаниям стать лучшими инноваторами.

Следует отметить, что теория открытых инноваций — это обобщение назревших перемен, и, она рассматривает мировые тенденции. Все это позволяют сделать вывод о переходе к следующему поколению управления знаниями, технологиями и инновациями, основанному на принципах открытости. В таблице 1 рассмотрен современный этап эволюции принципов инновационного менеджмента.

Таблица 1. Эволюция принципов инновационного менеджмента: современный этап

С 2000-го года - по настоящее время - Управление на принципах открытых инноваций				
Участники	Генерация, отбор и реализация инноваций			Функции
Исследователи	+	+	+	Повышение внутренней инновационной активности и
Менеджеры	+	+	+	

Маркетологи	+	+	+	расширение возможностей использования инноваций во внешней среде, и, как следствие, повышение конкурентоспособности и мобильности компании, открывающие новые возможности для взаимодействия с внешними партнерами
Потребители	+	+	+	
Партнеры	+	+	+	

Изменения в подходах к управлению и переход к открытым моделям инновационного менеджмента оказывают значительное влияние на систему взаимодействия участников инновационного процесса, меняя их ключевые функции. Сравнение данных функций при переходе от закрытых к открытым инновациям представлено в таблице 2.

Таблица 2. Изменения роли участников инновационного процесса при переходе к открытым моделям

Участники инновационного процесса	Ключевые функции	
	Закрытые инновации (1-4 поколение управления знаниями, технологиями и инновациями)	Открытые инновации (5-е поколение знаниями, технологиями и инновациями)
Исследователи	Создавать новый продукт	Создавать новый рынок
Менеджеры	Быть первым на рынке	Строить эффективную бизнес-модель
Маркетологи	Определять направления развития рынка	Направлять развитие рынка
Потребители	Формировать явные потребности	Формировать явные и выявлять скрытые потребности
Партнеры	Устанавливать финансовое сотрудничество	Устанавливать инновационное сотрудничество

Функциональные изменения роли участников инновационного процесса имеют глубокий и концептуальный характер. Уровень влияния каждого из звеньев данной цепи возрастает. Так, к примеру, исследователям теперь недостаточно только лишь разработать и предложить новый продукт на рынок, для того, чтобы получать прибыль необходимо создать новый рынок, который станет платформой для создания новых (последующих) более успешных и с высоким потенциалом роста инноваций.

Расширение границ инновационной деятельности, открытость компаний, вовлечение в процесс создания и внедрения нововведений партнеров ведут к значительным преобразованиям в системе управления в целом. В этой связи, вопросы разработки механизмов внешнего взаимодействия, анализа

разрывов (*gap analysis*) при переходе к открытым моделям, определения принципов инновационного сотрудничества, разработки методологии эффективного взаимодействия участников инновационного процесса для построения бизнес-моделей, соответствующих современному рынку являются очень важными.

В своей книге Г.Чесбро «Открытые инновации. Новый путь создания и использования технологий» [2], вышедшей в 2003 году в Гарварде, высказывается предположение, что способ, при помощи которого предлагаются и выводятся на рынок новые идеи, претерпевает фундаментальные изменения. Основы новой концепции заключаются в пересмотре внутренних процессов управления НИОКР в сторону их открытости, диффузии технологий на основе объединения усилий университетов, национальных лабораторий, стартап компаний, поставщиков, потребителей, отраслевых консорциумов. Концепция открытых инноваций получила свое развитие в результате анализа передового опыта управления крупными международными компаниями, такими как Xerox, Intel, IBM, Lucent.

Противопоставлением теории открытых инноваций являются старые подходы, ориентированные на внутреннюю среду компаний, что нередко приводит к дублированию инновационных разработок, и как следствие, растрачиванию ресурсов и недополучению значительной доли прибыли. Такой подход Г. Чесбро называет «закрытыми инновациями».

Сравнивая, старую логику управления инновациями с новой, автор приводит схемы закрытых и открытых инноваций. Схема закрытых инноваций представлена на рисунок 1.

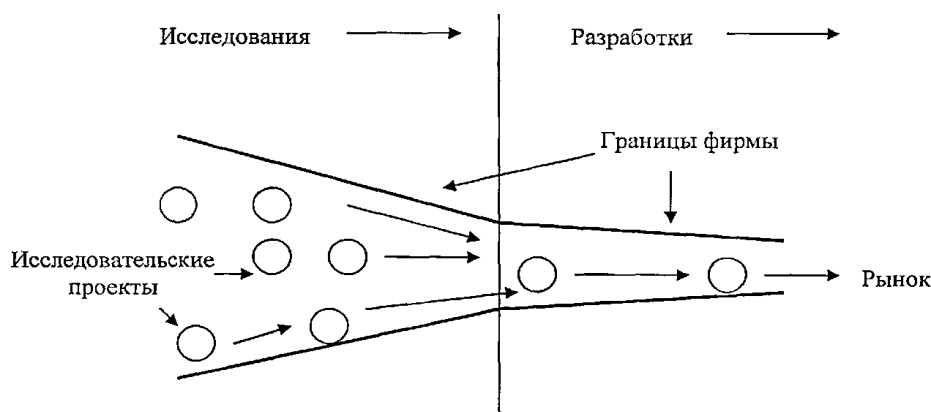


Рисунок 1. - Процесс управления НИОКР согласно концепции «закрытых инноваций» [2]

Непрерывные полужирные линии обозначают границы компании, которая самостоятельно осуществляет исследовательские проекты, реализующиеся в предлагаемой на рынок продукции. При этом во время исследовательского процесса происходит тщательный отбор и фильтрация идей, которые доводятся до этапов разработки и коммерциализации. Такой подход предполагает сохранение наиболее привлекательных проектов, которые прошли ряд внутренних

проверок и, как считается, имеют высокую вероятность успешной коммерциализации.

К основным факторам, свидетельствующим об ограниченности такого подхода, относятся:

- постоянно возрастающая мобильность опытных и профессионально подготовленных специалистов,
- увеличение объемов частного венчурного капитала, используемого для создания стартап компаний, воплощающих результаты внешних исследований в новых продуктах,
- постоянно сокращающийся жизненный цикл и время вывода на рынок новых товаров и услуг.

В ситуациях, где действуют перечисленные факторы, модель закрытых инноваций не может работать эффективно. Рассмотрим предложенную Г. Чесбро схему открытых инноваций (рисунок 2).

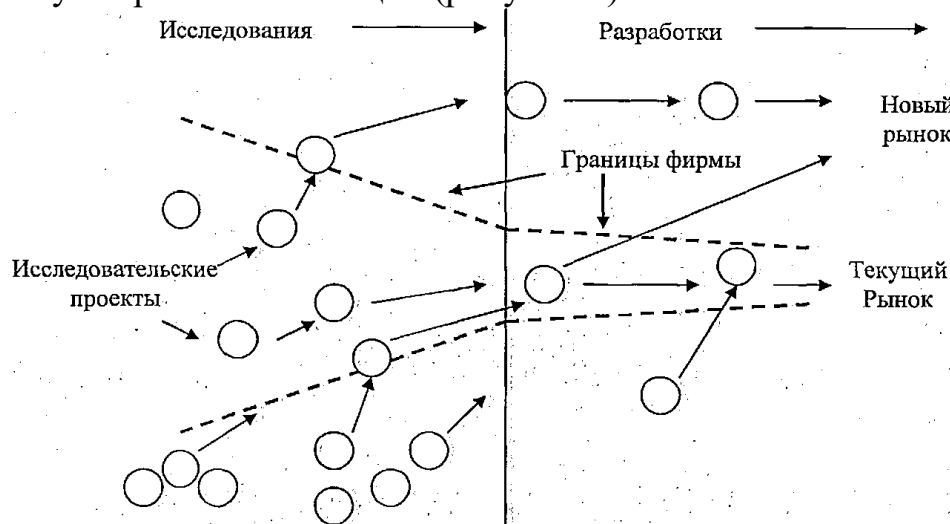


Рисунок 2. - Процесс управления НИОКР согласно концепции «открытых инноваций» [2]

Границы компании обозначены пунктирными линиями, что отражает возможность ее взаимодействия с внешним окружением, в котором существует множество потенциально ценных идей. В процессе управления НИОКР на основе открытых инноваций осуществляются следующие процессы:

- поступление в компанию внешних ценных идей,
- отток за пределы компании идей, не имеющих для нее ценности.

Также в своей первой книге Г. Чесбро сравнивает особенности инновационной деятельности, осуществляемой на принципах открытости и закрытости [2] (таблица 3).

Таблица 3 - Сравнение принципов открытых и закрытых инноваций

Принципы закрытых инноваций	Принципы открытых инноваций
Талантливые люди, работающие в этой области, работают на нас	Далеко не все талантливые люди работают на нас. Мы должны взаимодействовать с талантливыми людьми, действующими как в нашей компании, так и за ее пределами
Чтобы получить прибыль от НИОКР, мы должны сами совершить открытие, разработать его до уровня продукта и довести до конечного результата	Значительную ценность могут создавать внешние НИОКР; внутренние НИОКР необходимы, чтобы получить часть этой ценности
Если мы сделаем открытие сами, то сможем первыми выйти с ним на рынок	Нам не обязательно самим проводить исследования, чтобы на основе их результата получить прибыль
Компания, которая доводит инновацию до рынка первой, выигрывает	Создание более совершенной модели бизнеса важнее, чем выход первым на рынок
Если мы сами создадим в отрасли большую часть лучших идей, мы выиграем	Если мы наилучшим образом воспользуемся внутренними и внешними идеями, мы выиграем
Мы должны хорошо контролировать нашу интеллектуальную собственность, чтобы конкуренты не воспользовались нашими идеями с прибылью для себя	Мы должны получать прибыль от использования другими нашей интеллектуальной собственности, и мы сами не должны покупать интеллектуальную собственность у других компаний всякий раз, когда она соответствует нашей бизнес модели

В 2006 году в Гарварде издается вторая книга Г. Чесбро, посвященная развитию теории открытых инноваций и усилению роли бизнес-моделей для коммерциализации инноваций. Во второй книге Г. Чесбро не только показывает, почему бизнес модели должны стать открытыми, но и предлагает своеобразный диагностический инструментарий, позволяющий оценить текущую бизнес-модель компании. Под *бизнес-моделью* Г. Чесбро понимает общую схему сочетания идеи или технологии с их экономическими результатами. При этом бизнес-модель выполняет две важные функции: создание ценности и получение прибыли. Для первой из этих функций она определяет совокупность видов деятельности, в результате которых появляется новый продукт или новая услуга, то есть создается конечная ценность. Во-вторых, бизнес-модель обеспечивает получение части ценности в результате определенных действий компанией, разработавшей эту модель.

Во второй книге «Открытые бизнес-модели. IP-менеджмент» Г. Чесбро также представляет новых игроков на рынке инноваций и вводит новое понятие - *«инновационные посредники»*. Компании, ориентированные на помощь новаторам в более быстром использовании внешних идей или помощь в поиске

дополнительных рынков, где их собственные идеи к взаимной выгоде могут использоваться другими организациями, автор идентифицирует как «посредники инноваций». Другими словами, «инновационные посредники - это организации поддержки инновационной деятельности, которые возникли благодаря развитию рынка интеллектуальной собственности. Их основная миссия заключается в обеспечении доступа к мировым инновационным ресурсам и формировании своего рода глобального общества поставщиков (провайдеров) инноваций».

По общему мнению исследователей, «концепции, используемые в теории открытых инноваций, не являются принципиально новыми. Теория открытых инноваций не только соотносится с теориями рационального распределения ресурсов, эффективности, операционных издержек и операционной прибыли, бизнес-стратегии, но и опирается на существующую практику менеджмента. Многие компании уже функционируют на принципах открытых инноваций, сами того не осознавая.

Таким образом, *открытые инновации* — это парадигма, согласно которой считается, что компании могут и должны наряду с собственными использовать и внешние идеи, а также применять «внутренние» и «внешние» способы выходов на рынок со своими более совершенными технологиями.

Список использованной литературы:

1. Чесбро Г. Открытые инновации – М.: Поколение, 2007. – 336 с.
2. Chesbrough, Henry William. Open Innovation: The new imperative for creating and profiting from technology. - Boston: Harvard Business School Press, 2003. – 488 p.

Кузьмин С.С.

*к.т.н., кафедра экономики инновационного развития
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова
г. Москва, РФ*

ИНКРЕМЕНТАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Неопределенность и непредсказуемость тенденций развития внешней среды создают существенные трудности для стратегического планирования и порождает дополнительные проблемы для достижения организационных целей. Особенно это характерно для организаций, действующих в инновационных отраслях. В таких условиях уместно применение метода инкрементализма для стратегического управления, суть которого, по словам Дж. Квинна, состоит в том, «...чтобы добиться последовательного, шаг за шагом движения в направлении намеченных целей, которые на начальном этапе изменений сильно размыты и постоянно уточняются и переформулируются по мере поступления новой информации». [1, 56]

Концепция инкрементализма первоначально была разработана в трудах американского исследователя Ч. Линдблома. [3; 4] Он разработал две модели принятия стратегических решений. Первую из них он назвал «методом

корней». Она представляет собой декомпозиции решения (разложения решения крупной проблемы на более простые составляющие, относящиеся к решению более частных проблем) графически похожего на корневую систему дерева.

Альтернативной ей является модель «метода ветвей», где при решении проблемы находят локальные, частные решения, в своей совокупности дающие требуемый результат. В этом случае графическая интерпретация модели будет похожа на ветвящуюся крону дерева, где каждая ветка – частное решение, а «крона» – совокупность частных решений или, в терминологии Ч. Линдблома, «частичных приращений» на пути достижения «глобальной» цели организации.

«Метод корней» строится на дедукции. Главная проблема метода состоит в необходимости отыскания и перечисления всех возможных переменных, сколь бы много их ни было, а главная опасность состоит в пропуске каких-либо из них, существенных для принятия решений. Однако когда требуется принять во внимание очень большое количество факторов, когда все значимые величины должны быть выявлены и достаточно точно определены, и при этом нет уверенности, что иерархия их важности выстроена правильно, сложность расчетов выходит за пределы возможностей человеческого разума. Задача делается *практически* не выполнимой.

Но менеджер может поступить и по-другому: оставить старую стратегию с определенными целями, разработанную во времена относительной стабильности параметров внешней среды. Такую стратегию можно доработать, рассматривая ограниченное количество альтернатив, в большинстве случаев уже известных на основании прошлого опыта. После этого менеджеры продвигаются к цели путем последовательных сравнений альтернатив, однако эти сравнения далеко не всесторонни, но ограничены такими факторами, как прошлый опыт, индивидуальные навыки и знания, феномен группового мышления, эффект ореола и многими другими, хорошо известными из литературы по принятию решений, что сильно отличает реальную процедуру принятия решений от требований рационального дедуктивного идеала. Ч. Линдблом характеризует такой подход как *стратегию раздельных приращений*.

Хотя раздельные приращения и не являются единственным способом адаптации процесса принятия решений к неопределенности внешней среды, Линдблом считает, что это наиболее эффективный способ компенсировать невозможность применения рационального дедуктивного идеала. Приращения – это серия не связанных между собой и не координируемых «незначительных изменений важной величины» [3, 23] .

Их объединяет только заданное общее направление движения от исходной точки к цели, намеченной стратегией, причем вектор этих изменений может отклоняться в большую или меньшую сторону от цели, однако сумма всех векторов, в конечном итоге, приводит к цели. В этом состоит суть принципа инкрементализма Ч. Линдблома, который образно можно назвать «ступенчатой» траекторией развития организации.

Стратегия раздельных приращений предполагает небольшие изменения, которые не имеют далеко идущих последствий и в этом смысле она выглядит консервативно. Однако Ч. Линдблом совершенно справедливо указывает, что за

счет часто повторяющихся малых шагов можно производить масштабные изменения. И такая стратегия может быть более эффективной в условиях неопределенности внешней среды, чем планирование и применение масштабных шагов. Образно говоря, «ступеньки» движения к цели должны быть маленькими [4].

Как управлять сложными инкрементальными процессами, с помощью которых можно достичь стратегических целей? Дж. Квинн следующим образом описывает этот процесс: «Все начинается с общего представления, которое вначале осознается туманно. Вы раскручиваете его в своем сознании до тех пор, пока не поймете, что заключение, к которому Вы пришли, важно для компании. Затем Вы останавливаетесь и упорядочиваете идею, не вдаваясь в ее детали. Потом Вы начинаете выслушивать аргументы “за” и “против”, обычно возникает несколько хороших дополнений к идее. Далее Вы откладываете идею и затрачиваете определенные ресурсы на то, чтобы ее исследовать, так как это может содействовать ее формальной презентации. Вы дожидаетесь “стимулирующих обстоятельств” или “кризиса” и представляете свою идею по частям, чтобы использовать эти ситуации, которые приведут Вас к желаемой цели. Вы знаете, чего Вы хотите достичь, и Вам хотелось бы достичь этого, например, за шесть месяцев. Но это может занять и три года, или, возможно, Вы не добьетесь этого вовсе. Однако когда Вы достигли желаемого, Вы уже не знаете, действительно ли первоначально идея была Вашей, или кто-либо еще пришел к такому же выводу, а Вы только присоединились к нему на Совете. Но Вы этого уже никогда не узнаете» [1, 62].

Приведенная цитата показывает, как осуществляется процесс инкрементального принятия решений для достижения стратегических целей не на обязательно рациональной основе. Такие решения принимаются на основании интуиции, совета, прошлого опыта и т.д. Однако под инкрементализм можно подвести рациональные основы. Такую попытку предпринимает Дж. Квинн, называя созданную им модель изменений «логическим инкрементализмом». Основные положения этой концепции могут быть представлены следующим образом:

1. Ощущение потребности: управление неформальной информационной системой.
2. Углубление понимания и осознания проблем.
3. Изменение символов: обеспечение доверия.
4. Легитимация новых точек зрения.
5. Тактические хитрости и частичные решения.
6. Расширение политической поддержки.
7. Преодоление противодействия изменениям.
8. Структурная гибкость.

Представленные Дж. Квинном принципы «логического инкрементализма», возможно, не исчерпывают все действия менеджеров по проведению преобразований «малыми шагами», однако его заслуга состоит в том, что он представил процесс, который ранее рассматривался как хаотический, неорганизованный в виде рациональной схемы действий, что позволяет

разрабатывать методики обучения руководителей проведению изменений на основе инкрементализма, что особенно ценно в условиях высокой сложности и нестабильной среды.

В частности, на его основе можно сделать следующие рекомендации для проведения изменений в среде с высокой неопределенностью параметров:

- постепенный переход в другую сферу деятельности, характеризующуюся меньшей неопределенностью (здесь возможны стратегии концентрической и конгломератной диверсификации или вертикальной интеграции);

- изменение кадровой стратегии в направлении аутштаффинга и кооптирования;

- создание запасов или буферизация;

- использование таких маркетинговых стратегий как сглаживание, нормирование, позиционирование, лоббирование.

Важно отметить, что в условиях неопределенности внешней среды альтернативой методу инкрементализма могут быть только меры по стабилизации среды. Однако такая задача под силу только государству или очень крупным компаниям, так как требует использования очень значительных ресурсов, а также нередко и власти, для изменений «правил игры». Возможен и другой путь. Он связан с радикальной перестройкой компании, созданием адаптивной организации, обладающей большей гибкостью в выборе направлений развития.

Этот путь связан с разработкой и реализацией стратегий упрощения организационных структур, с интеграционными межорганизационными процессами – аутсорсингом, альянсов и созданием сетевых организаций, а также с перестройкой бизнес-процессов и технологической модернизацией.

Список использованной литературы

1. Квинн Дж. Управление стратегическими изменениями // Управление изменением. Жуковский, 1996.

2. Зуб А.Т. Принятие управленческих решений. М., 2010.

3. Lindblom Ch. E. The policy-making process. (3rd edition). Prentice Hall, 1992.

4. Lindblom Ch E., Cohen D. K. Usable knowledge: social science and social problem solving. Yale University Press, 1979.

Осмелкин В.М.

*магистрант, кафедры менеджмента и маркетинга
ФГБОУ ВПО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова»
г. Чебоксары, РФ*

ПЕРСПЕКТИВЫ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РИСКИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЗАНИМАЮЩИХСЯ ЗАГОТОВКОЙ ЛОМА ЧЕРНЫХ И ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ

Металлолом – это непригодные для использования изделия, которые утратили эксплуатационную ценность и содержат в себе цветные или черные металлы и их сплавы. На сегодняшний день наиболее важной и актуальной тенденцией в переработке металлического лома является повторное использование ценных компонентов содержащихся в нём. [16]

Главный источник вторичных металлов – отходы от производства и обработки первичных металлов (сталь, чугун) и лом от амортизации самого различного металлоимущества. Это металлургическое сырье необходимо собрать и переработать для использования в плавильных агрегатах. Организация, занимающаяся заготовкой, подготовкой и поставкой металлического лома называется «Втормет» - подотрасль металлургии. Таким образом, задача увеличения выплавки стали в стране решается не только сталеварами у плавильных агрегатов, горняками в железнорудных и угольных шахтах, но и заготовителями металлолома в городах и сёлах, на предприятиях, железных дорогах, стройках. [1, с. 3]

Актуальность темы исследования связана с тем, что металлургическая отрасль России включает в себя более трех тысяч предприятий и организаций, в том числе около тысячи предприятий черной и цветной металлургии, непосредственно производящих металлопродукцию. Доля металлургии в общем объеме промышленной продукции России составляет около 17%. Металлургическая отрасль дает в бюджет порядка 14% налоговых поступлений и более 16% общероссийского объема валютной выручки и выпускает большую часть потребляемых в стране конструкционных материалов. В то же время металлургическая отрасль является одним из крупнейших потребителей энергетических и сырьевых ресурсов: на ее долю приходится 14% топлива и 35% электроэнергии, более 40% сырья и минеральных ресурсов, более 25% объема грузоперевозок железнодорожного транспорта. Являясь определяющей отраслью экономики России, металлургия в значительной степени обеспечивает и определяет уровень загрузки производственных мощностей большинства базовых отраслей, то есть от экономического положения металлургической отрасли во многом зависит экономика всего государства.

Экономический аспект применения металлического лома неотделим от рационального природопользования: использование металлолома в производстве обеспечивает значительную экономию рудно-сырьевых ресурсов. Кроме того, использование металлолома важно еще и потому, что значительно снижается потребность в проведении мероприятий по регенерации районов

добычи и обогащения рудного сырья, рекультивации земель и утилизации отвалов отходов горно-обогатительных предприятий. [13]

Цель исследования – определить перспективы, возможности дальнейшего развития, выявить угрозы и риски для предприятий занятых в сфере сбора и переработки лома чёрных и цветных металлов.

Задачи исследования:

- собрать и обобщить информацию о металлургической отрасли России, изучить мнение специалистов в данной области, отразить проблемы и риски связанные с хозяйственной деятельностью предприятий в данной отрасли;

- оценка перспектив и рисков для предприятий по переработке чёрного и цветного лома.

Согласно данным К. Жилиева, главного аналитика компании ЕВРАЗ, прогнозный дефицит лома варьируется от 3 млн. до 19 млн. т. в целом по странам СНГ, в том числе от 0 до 10 млн. т. в России. Импорт же лома экономически невыгоден. Согласно данным К. Жилиева, главного аналитика компании ЕВРАЗ, прогнозный дефицит лома варьируется от 3 млн. до 19 млн. т. в целом по странам СНГ, в том числе от 0 до 10 млн. т. в России. Поскольку импорт лома в страны СНГ, особенно в Россию, экономически невыгоден, то, скорее всего, произойдет его замещение чугуном и горячебрикетированным железом (ГБЖ) сначала у интегрированных производителей, а затем и у производителей труб. В результате потребность в ломе в России снизится и уравнивается с его сбором. Вырастут цены на все виды сырья для производства стали (лом, чугун, ЖРС, коксующийся уголь), что еще больше снизит конкурентоспособность российских производителей стали на внешних рынках, но, возможно, принесет некоторую выгоду вертикально интегрированным металлургам.

По оценкам ЕВРАЗа, нетто-потребление лома (видимое потребление за вычетом оборотного лома) в 2013 г. в странах СНГ составило 31,6 млн т — на 3% меньше, чем в 2012 г. При этом ломосбор в целом упал на 7% — до 32,1 млн т, а экспорт за пределы СНГ снизился на 8% — до 4,9 млн т. Важно отметить, что уменьшение как сбора, так и потребления и экспорта происходит уже второй год подряд. С 2011 г. потребление лома уменьшилось на 11%, сбор — на 17%, экспорт — на 16%.

Особенно сильно за прошедшие два года снизился сбор и потребление лома на Украине — на 27 и 24% соответственно. В России ломосбор уменьшился на 12%, потребление — на 4%. В прочих странах СНГ потребление и сбор снизились на 28 и 25% соответственно, причем в 2013 г лишь на 20%. [13]

Уровень сбора металлолома по прогнозу Минпромэнерго на 2012 год (34,4 млн. тонн) соответствует более скромному прогнозу ломозаготовщиков на 2015 год (34,8 млн. тонн). Это, скорее всего, объясняется связью внутреннего металлопотребления и уровня ломозаготовки, которое в Западных странах в данный момент составляет коэффициент 0,60-0,65, но в России находится на более высоком уровне (порядка 0,75). Это внутривососсийское соотношение не в полной мере отражает тенденции ближайшего времени – при постепенном

становлении цивилизованного рынка согласно западным критериям упадет и данный коэффициент. При этом более важной тенденцией остается увеличение объема выплавляемой стали в России и повышение в ней доли электросталеплавильного производства, потребляющего наибольшее количество металлолома. Но в данном случае такой значительный рост, как прогнозируется Минпромэнерго, вряд ли возможен в силу недостаточно высокого для этого ломообразования и понижения доли оборотного лома.

За последние 15 лет в России были построены 10 металлургических мини-предприятий, выплавляющих электросталь. Наиболее активными были 2013 и 2014 г. На 2015 г. запланирован запуск еще 2 новых заводов мощностью около 500 тыс. тонн в год. География производства очень широка. Она ориентируется, в первую очередь, на строительный рынок (заготовки, металлопрокат) и охватывает значительную часть территории страны – от Краснодарского края и Приволжья до Тюмени.

В 2014 г. общее количество произведенной электростали составило около 20 млн. тонн. Можно спрогнозировать «замораживание» вводимых мощностей в ближайшие несколько лет. Причем, проблемы возникнут не только связанные со сбытом, но и ресурсные (переработка лома цветных металлов, металлолома). Сформировавшийся рынок металлолома обслуживает уже действующие предприятия. Эта картина характерна для всей территории страны. За источники ресурсов приходится конкурировать не только компаниям одного региона, но и представителям различных федеральных округов (например, Урала и Приволжья). Новые производства станут конкурентоспособными, если смогут создать эффективные заготовительные подразделения. Позитивным фактором может стать повышение общего уровня собираемости, приема и переработки лома цветных и черных металлов (но на это вряд ли стоит рассчитывать в ближайшее время).

По ряду прогнозов, потребность в ломе в стране к 2020 г. вырастет до 31 млн т (+61% к 2007 г.). Основной причиной этого будет взрывной рост производства электростали (+40% в 2015 г. и +83% в 2020 г. по сравнению с 2007 г.). Собираемость лома, несмотря на весьма вероятный в условиях дефицита рост коэффициента его извлекаемости из потенциальных резервов, начнет достаточно резко снижаться (на 15% в год) уже в 2013 г. по причине снижения потенциальных резервов. Вследствие этого к 2017 г. она упадет до 13 млн т (-53% к 2008 г.). В результате значительного роста потребности в ломе и падения собираемости лома уже в 2015 г. может возникнуть дефицит лома на внутреннем рынке и его придется либо импортировать, либо заменять чугуном и ГБЖ.

Одним из выходов в данной ситуации может стать снижение загрузки (или закрытие) части электросталеплавильных мощностей. В дальнейшем дефицит лома будет только нарастать и достигнет 15 млн т к 2019 г. (50% от внутренней потребности без учета оборотного лома). [15]

Т.е. уже в скором времени возникнет непростая ситуация на рынке заготовки черных и цветных металлов, сырья в полном объеме для всех участников рынка не хватит. Ужесточится конкуренция, увеличится стоимость

сырья, слабые игроки будут вынуждены покинуть рынок, те предприятия, что останутся на рынке, будут вынуждены постоянно совершенствоваться и снижать издержки, ввести агрессивную политику завоевания новых рынков, удержания текущих позиций. Дефицит металлолома для всех заинтересованных участников в данной ситуации практически неизбежен. Нужно быть готовым к этому и принять соответствующие поправки в стратегию развития своего предприятия заблаговременно, это позволит избежать ненужных издержек в будущем.

Кроме этого дефицит металлолома подстегнет цены, что увеличит и криминогенную составляющую в работе ломозаготовительных предприятий. Социальный аспект данной проблемы выразится в следующем: бесхозные, плохо охраняемые источники металлического лома станут легкой добычей неконтролируемых сборщиков металлического лома, если в 90-е и 2000-е годы это касалось в основном объектов содержащих лом цветных металлов, то в скором времени мы станем свидетелями новой волны борьбы за металл. Но уже за лом чёрных металлов.

Литература

1. Григорьев П.Н., Прокошенков Е.Н., Второе рождение металла. Чебоксары Издательство «Новое время» 2006 -215 с.
2. Журнал «Металлоснабжение и сбыт» №3 за 2015. Статья "Рынку металлолома нужен новый порядок"».
3. <http://www.metalbulletin.ru/analytics/scrap/230/>
4. <http://www.metall-moskva.ru/resursi.html>
5. <http://engineeringsystems.ru/sbornik-nauchnih-trudov-chernya-metalurgiya-rossii-i-stran-sng/resursi-loma-dlya-viplavki-stali.php>
6. http://www.struzka.ru/news/2014/07/11/news_982.html
7. <http://engineeringsystems.ru/sbornik-nauchnih-trudov-chernya-metalurgiya-rossii-i-stran-sng/resursi-loma-dlya-viplavki-stali.php>
8. <http://www.metalinfo.ru/ru/news/74040>
9. <http://lomvtormetalla.ucoz.ru/publ/1-1-0-1>
10. <http://www.metsplaw.ru/inform/chermet/metallolom/>
11. <http://www.metalinfo.ru/ru/news/77792>
12. <http://www.metalinfo.ru/ru/news/78429>
14. MetalOrg.Ru
15. <http://www.metalinfo.ru/ru/news/46711>
16. <http://эковатт.рф/waste/purification/d169/>
17. http://lomport.ru/docs/Stati_po_tematike/Metallo_lom_i_prirodoispolzovanie

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ

Социальная политика Правительства Москвы ориентирована на эффективное использование бюджетных средств, в целях повышения комфортности, безопасности и качества и уровня жизни жителей столицы.

Правительство Москвы одно из первых среди других регионов перешло на формирование бюджета программно-целевым методом, средствами которого с 2012 года поддерживается 16 государственных программ. Одной из них, например, является программа «Социальная поддержка жителей города Москвы на 2012 – 2016 годы», на реализацию которой будет выделено свыше 2-х трлн. руб. [1] Все запланированные мероприятия данной программы ежегодно выполняются, положительно влияя на социально-экономические показатели города Москвы. Так, в 2014 году доля населения, имеющего доходы ниже величины прожиточного минимума, не превысила 10%; почти до 80 % возросла степень доступности для инвалидов и других маломобильных групп населения городских общественных зданий; средний доход неработающего пенсионера – получающего доплату к пенсии возрос на 4,4 тыс. руб.; средняя величина пособия на ребенка в малообеспеченной семье составила 1089 руб., что на 111 руб. выше запланированного и т.д.

В рамках программы намечены серьезные модернизационные преобразования в системе социальной защиты жителей города, реализация которых связана с проведением организационно-методологических преобразований в деятельности Департамента социальной защиты жителей и его подведомственных учреждений. Работа по реализации государственной программы построена по принципу внутреннего и внешнего управления (рис. 1).



Рис. 1. Схема реализации государственной программы по принципу внутреннего и внешнего управления

Внутреннее управление направлено на координацию деятельности структурных подразделений Департамента социальной защиты жителей (управления, отделы), и подведомственных учреждений, непосредственно или косвенно обеспечивающих организацию и выполнение мероприятий государственной программы. Консолидация действий по управлению всей государственной программой, в том числе по взаимодействию с внешними соисполнителями, возложена на Организационно-аналитическое управление Департамента. Оно осуществляет координацию работы и мониторинг по реализации государственной программы, анализирует и координирует деятельность соисполнителей, подготавливает презентации и ежегодные доклады руководителя Департамента на заседании Правительства Москвы, осуществляет ввод данных в информационно-аналитическую систему мониторинга комплексного развития о результатах исполнения. Важным звеном для внутреннего управления и мониторинга хода реализации государственной программы являются информационные системы и базы данных Департамента. Они пронизывают всю деятельность Департамента и его подведомственных учреждений, а также обеспечивают электронное межведомственное взаимодействие с соисполнителями государственной программы. Кроме того, Департаментом ведется работа по повышению квалификации кадров и адаптации их к реализации государственной программы.

Внешнее управление заключается: во взаимодействии с соисполнителями по реализации программных мероприятий, ответственность за которые возложена на другие отраслевые и территориальные органы управления города,

а также в контроле над своевременностью и полнотой внесения сведений о ходе их выполнения в информационные системы; во взаимодействии с общественными организациями и населением города Москвы; проведении контроля над деятельностью коммерческих организаций, выигравших тендер на оказание социальных услуг предусмотренных государственной программой.

Департаментом организована и проводится большая информационная разъяснительная работа среди населения о содержании и ходе реализации программных мероприятий.

Одной из основных проблем в реализации социальных программ Москвы является ограниченность средств городского бюджета, направляемых на оказание социальной помощи жителям города. Решение этой задачи видится в переходе от распределительной к адресной системе предоставления мер социальной поддержки населению и внедрения в работу подведомственных учреждений рыночных механизмов.

Повышение степени адресности предоставления социальной поддержки, в свою очередь предполагает оказание помощи гражданам, отнесенным к категории бедных, а также оказание помощи семье (домохозяйству). Новацией является привлечение коммерческих организаций путем конкурсного отбора для оказания социальных услуг населению, что оказалось более экономичным по сравнению с использованием труда бюджетных работников.

Требуется дальнейшая разработка новых и совершенствования действующих информационных систем для внутреннего тотального мониторинга реализации мероприятий по государственной программе в режиме реального времени, что позволит повысить ее эффективность. Одновременно нуждается в доработке Комплексная информационная система «Адаптация городской инфраструктуры» в части обеспечения возможности удаленного мониторинга непосредственно в Управах районов, отвечающих за работу по приспособлению среды города для маломобильных групп населения, к которым в первую очередь относятся инвалиды.

Успешность реализации государственных социальных программ, включая модернизационные изменения, зависит от совершенствования деятельности Департамента и его подведомственных учреждений, а также от осознания и внутреннего убеждения руководителей и специалистов органов и учреждений социальной защиты, составляющих почти 40,5 тыс. человек, об их целесообразности. В этой связи необходимо проведение массового обучения сотрудников, занятых в процессах реализации государственных социальных программ.

Список использованной литературы

1. Государственная программа «Социальная поддержка жителей города Москвы на 2012 – 2016 годы». Утверждена постановлением Правительства Москвы от 29.07.2013 № 493-ПП.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ. РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Баркинхоева С.А.

Магистрант

Ингушский государственный университет

г. Магас

НЕОБХОДИМОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ

Важность всестороннего исследования государственного регулирования инвестиционной деятельности определяется тем, что управление инвестициями является важнейшим средством структурного преобразования производственного и социального потенциала России, повышением его эффективности, проведения действенных антициклической и социальной политики.

Глубинные основы кризиса в народном хозяйстве следует искать в тенденциях структурных изменений. В периоды эволюционного развития последние отличаются инерционностью, однако, в условиях кризиса их темпы многократно ускоряются, приобретают черты хаотичности, вызывая цепочку экономических и социальных противоречий. Структурный кризис формирует фундамент экономического кризиса.

В бывшем СССР в середине 80-х годов прекратился рост производства. Разрушение СССР нанесло огромный урон структуре экономики.

После этого начались системные общественно-политические и экономические преобразования.

За годы реформ наиболее значительные сдвиги произошли в отраслевой структуре народного хозяйства, вызванные неравномерными темпами снижения производства и инвестиций в отдельных секторах.

Прежде всего, намного сократилась доля производственной сферы при соответствующем увеличении удельного веса сферы услуг. [1]

В структуре производства промышленной продукции произошло изменение соотношения между добывающими и обрабатывающими отраслями в пользу первых. Особенно значителен рост удельного веса топливно-энергетического комплекса. Разбухание топливно-сырьевого комплекса происходило в ущерб потребительского и инновационно-инвестиционного секторам. Экономика оказалась неспособной удовлетворить потребности населения в продовольствии, промышленных товарах и услугах и обеспечит на только расширенное, но и простое воспроизводство, обновление основного капитала.

В числе других негативных тенденций - существенное снижение роли машиностроения, АПК и широкого круга отраслей, производящих потребительские товары. Заметно сдали позиции лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, промышленность стройматериалов, а также химическая и нефтехимическая

отрасли. Ухудшилась технологическая структура экономики. Сократилась доля передовых технологий.

Решение данных проблем определяет уровень экономического развития. Сейчас, когда снижается инвестиционная активность, необходимо значительно ускорить темпы обновления производства за счет внедрения перспективных технологий, техники, инноваций.

Как показывает практика развития рыночных отношений, инновации служат главной движущей силой развития общественного производства и тесно взаимодействуют с инвестиционной деятельностью.

Итак, функционирование хозяйственного комплекса страны немыслимо без инвестиций, обеспечивающих непрерывность воспроизводства, разработку и реализацию производственных, инновационных и социальных программ и проектов, позволяющих увеличить объемы производства, повысить эффективность функционирования общественного производства.

В условиях кризиса для России, инвестиции являются важнейшим средством структурного преобразования социального и производственного потенциала, подчинения его требованиям рынка. [3]

Государственное управление инвестиционной сферой предполагает форму некоего «принуждения», без которого оно лишено смысла, поскольку, если бы рынок сам регулировал перелив капитала исходя из государственных интересов, то любое вмешательство государства в инвестиционный процесс было бы излишним. Поэтому государство должно соединить интересы общества, понимаемые, прежде всего как сохранение его благополучия, с интересами предпринимательской деятельности, в том числе путем регулирования инвестиционных потоков. В ситуации продолжающегося кризиса, дестабилизации экономики, воздействие государства на инвестиционный процесс приобретает особое значение, т.к. оживление инвестиционной деятельности - одно из условий выхода России из экономического кризиса и создания предпосылок для устойчивого развития.

Государственная инвестиционная политика должна быть нацелена на создание благоприятного инвестиционного климата в стране, на стимулирование привлечения частного капитала как национального, так и иностранного, а так же поиск новых форм совместного (частного и государственного) инвестирования в перспективные проекты.

Государство определяет инвестиционную политику потому, что только оно наделено политической властью и обладает способностью реализовать свою волю в правовых актах, регулирующих инвестиционные потоки, приоритетном финансировании и т.д.

Инвестиционная политика не может осуществляться сама по себе, в отрыве от социальной и экономической политики государства.

Реализация инвестиционной политики по сути своей направлена на улучшение социально-экономического положения в обществе в целом. Решение экономических проблем тесно связано с социальными проблемами, поэтому инвестиционную политику, как считают некоторые специалисты, можно считать важнейшим направлением социально-экономической политики

государства, позволяющим добиться поставленных целей посредством государственного управления финансовыми средствами независимо от источников их образования. [2]

Что касается России, то согласно одному из мнений, на нынешнем этапе социально-политического развития страны необходимо в полной мере использовать мультипликатор Кейнса. Согласно этой точки зрения неправомерным считается вывод о том, что в нормальной рыночной экономике источником капиталовложения служат сбережения, и отсюда утверждается, что чем больше сбережений, тем больше инвестиции (монетаризм). Соответственно важнейшая задача – увеличение нормы сбережений для повышения уровня инвестиционной активности.

Сторонники кейнсианской концепции настаивают на следующем. Чем выше склонность к потреблению, тем больше мультипликатор, т.е. тем больше увеличение национального дохода обеспечивается первоначальным приростом инвестиций. Поэтому скорейшее преодоление экономического кризиса предполагает рост потребления, ибо возрастающий потребительский спрос индуцирует рост спроса во всей воспроизводственной цепочке, включая и инвестиционный спрос.

Конечно, в стагнирующей экономике уровень склонности к потреблению невысок, но его надо стремиться повышать, прежде всего, за счет эффективной структуры государственных расходов. У нас же систематические задержки выплаты заработной платы, пенсий, пособий и т.п. парализуют этот мощный источник увеличения инвестиционной активности и оживления производства.

Кроме того, в условиях экономики неполной занятости, незагруженности производственных мощностей, как это имеет место сегодня в России, где производственные мощности в лучшем случае загружены на уровне 30 -35%, рост сбережений уменьшает, а не увеличивает инвестиции: в этом проявляется так называемый «парадокс бережливости». [4]

Другими словами, «если население хочет сберегать больше, чем инвесторы хотят расходовать, то сберегатели потерпят неудачу», что мы и имеем в России. И это будет продолжаться до тех пор, пока сбережения беднеющего населения, по крайней мере, его основной массы, не будут приведены в соответствие с инвестиционными планами субъектов рыночной экономики.

И действительно, использование кейнсианской модели более актуально в условиях кризиса, нестабильного социально-политического развития общества, однако, возможно после решения экономических проблем и установления нормальных темпов развития производства актуальнее использовать монетаристскую модель.

Следовательно, определение ориентиров развития общества, обеспечение устойчивых темпов экономического роста возможно на базе обновления форм и методов воздействия государства на экономику.

Все это выдвигает на первый план задачу анализа сущности государственного регулирования и формирования новой концепции влияния государства на экономические процессы.

Для привлечения инвестиций необходимо также создать инвестиционную инфраструктуру, отвечающую мировым стандартам. Повысить заинтересованность со стороны инвесторов и уровень инвестиций государство могло бы путем предоставления государственно-коммерческих гарантий.

Немаловажную роль в российской экономике могут сыграть иностранные инвестиции, которые несут с собой современные технологии (а это значит - повышение производительности труда, создание новых социально-привлекательных рабочих мест с высоким уровнем оплаты, опыт управления и т.д.). Поэтому усилия государства необходимо также направить на привлечение иностранных инвестиций.

Литература

1. Андреев А. Инвестиционная деятельность в условиях перехода к рыночной экономике. М., 2011.
2. Боссерт В.Д. Инвестиционные проблемы реформируемой экономики России. //Экономика. Предпринимательство. 2011г., №1.
3. Дятлов С. А. Инвестиционная концепция развития России. - Спб., 2011.
4. Иоаннесян С. Л. Государственное регулирование инвестиционного процесса в России // М., 2014.-№3.

Воеводина О.В.

аспирант кафедры менеджмента

Самарский государственный аэрокосмический университет им. академика

С.П. Королёва (национальный исследовательский университет)

Г. Самара, РФ

АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

На сегодняшний момент основой для долгосрочного планирования социально-экономического развития на уровне субъектов Российской Федерации являются стратегии социально-экономического развития (Далее - Стратегии субъектов РФ) [С.93, 12]. Статус данных документов в системе прогнозирования был определен только с 2014 года, тогда как разрабатывался регионами ещё с 2007 года [С.9, 1]. Основным источником руководства для создания стратегий выступает приложение к Приказу Министерства регионального развития РФ от 27 февраля 2007 г. № 14 «Об утверждении Требований к стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации» (далее - Требования). Данные Требования содержат исключительно общую информацию, как то: цели, рекомендации к содержанию, порядок согласования и утверждения Стратегии.

Так в качестве целей разработки Стратегий субъектов РФ выделены:

- Определение приоритетных направлений и целей развития субъекта Российской Федерации на долгосрочную перспективу (не менее 20 лет).
- Оценка потенциала социально-экономического развития субъекта Российской Федерации.
- Взаимоувязка краткосрочной политики и долгосрочных стратегических приоритетов развития субъекта Российской Федерации.
- Обеспечение совместных действий и поиск предметов партнерства государственных органов исполнительной власти, представителей коммерческих и некоммерческих организаций, в том числе общественных.
- Обеспечение согласованности действий федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации.

Отметим, что ни одна из вышеперечисленных целей не выделена в качестве приоритетной, что еще больше усложняет процесс стратегического планирования, и тем более Стратегия не может содержать в себе элементы краткосрочной политики.

Далее, исходя из того, что Требования к стратегиям носят исключительно рекомендательный характер, разработанные документы значительно отличаются друг от друга как по объему, так и по содержанию. Так одной из рекомендаций является включение «Системы индикативных показателей оценки деятельности органов государственной власти субъекта Российской Федерации» [С.2, 2], но при этом сами показатели не конкретизируются. Соответственно в результате невозможно сопоставить эффективность исполнения Стратегии между отдельными субъектами, т.к. каждый оценивает её по-своему.

В качестве иллюстрации того, насколько несогласованны данные Стратегии субъектов РФ между собой приведем анализ Стратегий некоторых субъектов, входящих в Центральный федеральный округ (таблица 1).

Таблица 1

Сопоставление индикаторов реализации Стратегии субъектов РФ в плане привлечения инвестиций (Центральный федеральный округ (ЦФО))

№	Субъект	Раздел	Индикатор	Единицы измерения
1.	Белгородская область	Индикаторы реализации Стратегии развития	Инвестиции в основную капитал за счет всех источников финансирования	% к предыдущему этапу
2.	Брянская область	Целевые показатели деятельности органов государственной власти в экономике и социальной сфере	Увеличение объема привлеченных инвестиций в приоритетные направления экономики	руб. по итогам 2025г

			Брянской области	
3.	Владимирская область	Основные целевые индикаторы реализации Стратегии социально-экономического развития	Среднегодовое увеличение инвестиций в основной капитал	%
4	Воронежская область	Контрольные индикаторы реализации стратегии социально-экономического развития	Объем инвестиций в основной капитал	млн. рублей.
5	Ивановская область	Основные макропоказатели развития	- общая сумма инвестиций; - динамика инвестиций в создание новых производств	- млн. рублей в ценах 2008 г. - %
6	Калужская область	Показатели эффективности реализации стратегических приоритетов социально-экономического развития	Объем инвестиций на душу населения	тыс. руб. (в ценах 2007 года) /на душу населения
8	Курская область	Результат реализации стратегии	рост инвестиций в основной капитал	отношение к 2005г
9	Липецкая область	Показатель стратегии социально-экономического развития	- объем инвестиций в основной капитал на душу населения; - объем иностранных инвестиций на душу населения;	-тыс. руб.; -дол. США на 2020г
10	Московская область	Целевые индикаторы	- Инвестиции в основной капитал; - Доля инвестиций в основной капитал в	- в процентах к уровню 2005 года в

			объеме валового регионального продукта; - Иностранные инвестиции	сопоставим ой оценке; - В процентах от ВВП; - млрд. долларов США
--	--	--	--	---

Примечание: составлено автором

Можно заметить, насколько разнообразны представления органов государственной власти субъектов Российской Федерации относительно всего лишь одной цели - привлечение инвестиций. Прежде всего, отличаются подходы к оценке результатов. В основном делается акцент на показатели, отражающие уровень социально-экономического развития. При этом вопрос ответственности руководства за достижение этих показателей не уточняется. Целевой индикатор может выражаться как через отношение инвестиционных вложений одного периода реализации планов к другому, так и через абсолютное значение, долю в валовом региональном продукте, объем инвестиций на душу населения и т.д. При этом различны подходы к самой сути инвестиций. Так субъекты могут обращать внимание на инвестиции за счет всех источников финансирования или за исключением бюджетных средств.

Таким образом, вопросу привлечения инвестиций, так или иначе, уделяется внимание при составлении Стратегий развития субъектов Российской Федерации, но при этом, единый систематический подход отсутствует. Кроме того, инвестиционная политика не рассматривается в качестве одного из механизмов её реализации [С.3, 2].

Список использованной литературы

1. Федеральный закон N 172-ФЗ от 28 июня 2014 г. "О стратегическом планировании в Российской Федерации"
2. Приказ Министерства регионального развития РФ от 27 февраля 2007 г. N14 "Об утверждении Требований к стратегии социально-экономического развития субъекта Российской Федерации"
3. Стратегия социально - экономического развития Белгородской области на период до 2025 года (4.3. Инвестиционная стратегия Белгородской области «Инвестиции в будущее»)
4. Инвестиционная стратегия Брянская области на период до 2020 года
5. Инвестиционная стратегия Владимирской области до 2020 года
6. Инвестиционная стратегия Воронежской области на период до 2020 года и основные направления до 2030 года
7. Инвестиционная стратегия Ивановской области до 2020 года
8. Инвестиционная стратегия Калужской области до 2020 года
9. Инвестиционная Стратегия Курской области до 2025 года
10. Инвестиционная стратегия Липецкой области на период до 2020 года