



**ЭКОНОМИЧЕСКИХ  
ИССЛЕДОВАНИЙ**

(г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)

**XXXV Международная  
научно-практическая конференция**

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

# **СБОРНИК Тезисов**

25.07.2015

г. Санкт-Петербург



**ЦЕНТР ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
СБОРНИК НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ**

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

**«СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ: ИССЛЕДОВАНИЯ И  
РАЗРАБОТКИ»  
(25.07.2015г.)**

г. Санкт-Петербург – 2015г.  
© Центр экономических исследований

УДК 330  
ББК У 65  
ISSN: 0869-1325

Сборник публикаций центра экономических исследований по материалам XXXV 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. – 152с.  
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](mailto:info@cer-spb.ru)  
*Официальный сайт:* [www.cer-spb.ru](http://www.cer-spb.ru)

## Содержание

### **БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ**

Крупина Е.С.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ ВЕДЕНИЯ  
БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА МИКРОПРЕДПРИЯТИЯХ..... 7

### **ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ**

Востриков В.С.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СОВРЕМЕННОЙ ПРАКТИКИ АЛЬЯНСОВ  
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ИТ – КОМПАНИЙ ..... 10

Глущенко В.В.

ГЕОПОЛИТИКОЛОГИЯ КАК НАУЧНАЯ ОСНОВА ИНТЕРГАЦИИ  
ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ В МИРОВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ  
ПРОСТРАНСТВО..... 13

Курбанов А.А.

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ (ПРОМЫШЛЕННЫЕ) ПАРКИ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ  
ФОРМА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ  
В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ  
ОБЛАСТИ)..... 17

Тавбулатова З.К., Абаев Р.М.

ГОСУДАРСТВО И ЧАСТНЫЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ: ВОПРОСЫ  
ПАРТНЕРСТВА..... 20

### **МЕНЕДЖМЕНТ**

Зуб А.Т., Мельников М.А.

ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ..... 24

Кириллов Р.А.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ РЕГУЛЯТОРНЫМ  
РИСКОМ В СИСТЕМЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КОРПОРАЦИИ.

Нургазин Е.О.

ВНЕДРЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РЕШЕНИЙ В РОЗНИЧНЫХ  
ПРОДУКТОВЫХ СЕТЯХ..... 31

### **МИРОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В XXI ВЕКЕ**

Тарасов В.И., Глотова И.С.

РФО ФОРМАТАХ ВАЛЮТНОГО И БАНКОВСКОГО СОЮЗОВ В  
СТРУКТУРЕ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА ..... 35

### **ОЦЕНКА РОЛИ МАРКЕТИНГА В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА**

Кайфеджан Д.П.

ВНЕДРЕНИЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ  
КОММУНИКАЦИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО  
И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ..... 41

## **ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ**

Полякова К.А. СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ В ПОМОЩЬ РОССИЙСКИМ СТРАХОВЫМ КОМПАНИЯМ .....	44
Алексеев Е.А. АУТСОРСИНГ: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ. ....	47
Алёшин Л.Н. О ВОЗМОЖНОСТИ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ДИНАМИКУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПОСРЕДСТВОМ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ НА МАКРОУРОВНЕ .....	50
Гамукин В.В. БЮДЖЕТНЫЕ РИСКИ И СТРАХОВАНИЕ .....	54
Романенко О.А. ПРОБЛЕМЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ И ИЗМЕРЕНИЯ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА В СДЕЛКАХ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ .....	57
Тухфатуллин Р. Р. ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК: РАЗМЕРЫ И СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	61
Уварова Н.В. ИНТЕГРАЦИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА КАЗАХСТАНА В ФИНАНСОВУЮ СИСТЕМУ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА.....	63
Яковенко В. В. ФЕДЕРАЛЬНАЯ КОНТРАКТНАЯ СИСТЕМА КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ .....	66
<b>ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ</b>	
Батейкин Д.В. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ КАК ИМПЕРАТИВ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА .....	70
Батейкин Д.В., Усенко В.Д. СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ИНТЕГРАЦИИ В БИЗНЕС-СТРУКТУРАХ РЕГИОНА .....	73
Верстин Н.А. ТЕХНОЛОГИИ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ В СФЕРЕ ДЕВЕЛОПМЕНТА ....	79
Гязова М.М. ИНФОРМАЦИОННО-МОДЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС ДЛЯ АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЫНКА АВИАПЕРЕВОЗОК.....	82
Джамалудинова М. Ю. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ .....	88
Доможирова И.В. ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ .....	91

Зинченко Н. Ю. АНАЛИЗ И СВЯЗЬ ОСНОВНЫХ КОНЦЕПЦИЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА С УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ И МЕНЕДЖМЕНТОМ КАЧЕСТВА.....	94
Манликова А.П., Сайлаубеков С.Н. ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	98
Моттаева А.Б. РОЛЬ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ СИСТЕМ ВОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ СБЛИЖЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ .....	102
Моттаева А.Б. ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ КОМПЛЕКСЫ ВОДОПРОВОДНО – КАНАЛИЗАЦИОННОГО ХОЗЯЙСТВА В ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННО – ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГОРОДОВ.....	104
Сербиновский Б.Ю., Михайлова В.А. ДИВЕРСИФИКАЦИЯ И КАСТОМИЗАЦИЯ УСЛУГ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНОК ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ .....	108
Сидорова Е.Ю., Степанов А.С., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	112
Строителева Е.В. АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-СТРУКТУРЫ. ....	116
Усенко В.Д. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УЛУЧШЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ РЕГИОНОВ.....	121
Шелудько Е.С. РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ.....	124
Ярыгин А.И. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ ПРИ ВНЕДРЕНИИ 4G (LTE) ТЕХНОЛОГИИ В ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ. ....	130
<b>ЭКОНОМИКА ТРУДА. УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ</b> Полищук Е.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ КАТЕГОРИИ «ЗАНЯТОСТЬ» .....	134

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**

Бобок В.С.	
ТИПЫ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР: НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ ....	138
Павленко Д.О.	
ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА .....	142
Сибирская М.Г., Кузнецова Ю.И.	
ВЗАИМОСВЯЗЬ ВВП И ОБЩЕГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ ОБЩЕСТВА .....	145
Федоров А. И.,	
ВЫБОР СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЭКСПЕРТОВ И ПРЕДПРИЯТИЯ .....	148



# БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

**Крупина Е.С.**

*Главный бухгалтер ООО «Профмонтажстрой-НН»*

*г. Нижний Новгород, РФ*

## ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА МИКРОПРЕДПРИЯТИЯХ

В связи с кризисными явлениями в мировой экономике особую актуальность приобретает разработка мер по снижению административной нагрузки на микропредприятия в связи с исполнением обязанности ведения бухгалтерского учета.

Среди мер, осуществленных в данном направлении, Министерство финансов Российской Федерации выделяет [3, с.1]:

- предоставление права руководителям субъектов малого предпринимательства, включая микропредприятия, принимать на себя ведение бухгалтерского учета [1, ст.7 п.3];

- предоставление права микропредприятиям вести бухгалтерский учет по простой системе (без применения двойной записи) [2, п.6.1].

На сегодняшний день практика демонстрирует, что названные меры функционируют не эффективно. В первую очередь это связано с недостаточным нормативно-методологическим обеспечением учетной деятельности микропредприятий.

Законодательство в сфере бухгалтерского учета организаций, не являющихся субъектами малого предпринимательства, и субъектов малого предпринимательства отличается только наличием некоторых льгот для предприятий малого бизнеса. Некоторые действующие документы содержат большое количество устаревших норм и применяются только в части, не противоречащей Федеральному закону от 06.12.2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [4, с.1].

Следует отметить, что руководители субъектов малого предпринимательства, как правило, не обладают соответствующими профессиональными знаниями в сфере учета. Поэтому сложность и запутанность российского законодательства в данной области является реальным препятствием для принятия руководителями микропредприятий на себя ведения бухгалтерского учета и подготовки бухгалтерской отчетности.

Еще более дискуссионный вопрос – бухгалтерский учет без применения двойной записи. Единая методика ведения учета по простой системе органами государственного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации не предложена. Простая форма ведения бухгалтерского учета, разработанная специалистами НП "Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России" [5, с.26], декларируемая, как простая запись, таковой не является, поскольку стоимостная оценка каждого факта хозяйственной жизни согласно данной методике отражается в учете как минимум два раза. Парадоксальность сложившейся ситуации заключается в том, что простая

система учета должна обеспечивать формирование бухгалтерского баланса, поскольку представление бухгалтерской отчетности является обязанностью всех российских организаций.

В качестве важнейшей меры компенсационного характера, направленной на сокращение затрат микропредприятий на организацию учетного процесса, рассматриваем создание упрощенной системы ведения бухгалтерского учета по простой системе, ориентированной на пользователей, не обладающих соответствующими профессиональными знаниями в сфере учета.

Основными элементами указанной упрощенной системы бухгалтерского учета выделяем:

- федеральный стандарт по бухгалтерскому учету для микропредприятий,
- методику регистрации фактов хозяйственной жизни по простой системе.

Федеральный стандарт по бухгалтерскому учету, адресованный микропредприятиям, охватывая все основные положения нормативных документов, обязательных к применению данной категории хозяйствующих субъектов, усовершенствует систему отечественного нормативного правового регулирования бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности субъектов малого предпринимательства.

Считаем, что вносить в федеральный стандарт для микропредприятий нормы действующих положений по бухгалтерскому учету без дополнительного упрощения нецелесообразно [6, с.48].

Упрощение правил формирования и раскрытия информации об объектах бухгалтерского учета микропредприятий, вносимых в предлагаемый стандарт, может быть достигнуто двумя группами мер:

- минимизация количества различий в правилах определения прибыли для целей бухгалтерского и налогового учета;

- радикальное упрощение норм отдельных положений по бухгалтерскому учету, необоснованно увеличивающих трудоемкость учетного процесса.

Методика регистрации фактов хозяйственной жизни по простой системе, позволяющая производить балансовое обобщение данных бухгалтерского учета без дополнительных мероприятий по трансформации информации, полученной методом простой записи, в современных условиях возможна только как завуалированная двойная запись.

Определяющее значение в разработке указанной методики имеет уникальный объект бухгалтерского учета – факты хозяйственной жизни. Парные изменения активов, обязательств, источников финансирования деятельности экономического субъекта, его доходов и расходов, которые регистрируются при ведении бухгалтерского учета методом двойной записи, происходят в результате свершения фактов хозяйственной жизни. Поэтому если в бухгалтерском учете регистрировать непосредственно факты хозяйственной жизни, необходимость использования метода двойной записи для отражения двойственного характера средств, составляющих собственность организации, отпадёт.

Реализация идеи возможна посредством разработки системы кодов фактов хозяйственной жизни. Показатели упрощенной бухгалтерской отчетности

предлагаем использовать, как обобщенные счета. Каждое парное изменение счетов-показателей или движение внутри одного обобщенного счета, то есть то, что традиционно называется бухгалтерской проводкой, подлежит кодированию.

Все факты хозяйственной жизни организации в хронологической последовательности регистрируются с присвоением им соответствующих кодов. По окончании отчетного периода все операции, имеющие одинаковый код, суммируются, и выводятся итоговые значения по каждому коду фактов хозяйственной жизни. Показатели бухгалтерской отчетности субъектов малого предпринимательства формируются, как результаты вычислений математических формул, заключающихся в сложении и вычитании итоговых значений различных фактов хозяйственной жизни.

Федеральный стандарт по бухгалтерскому учету для микропредприятий систематизирует актуальные правила формирования и раскрытия информации об объектах бухгалтерского учета. Система кодов фактов хозяйственной жизни решит проблему подбора правильной корреспонденции счетов. Таким образом, их разработка и внедрение в отечественную учетную практику предоставит руководителям микропредприятий, не имеющими специального образования в сфере учета, реальную возможность принять на себя ведение бухгалтерского учета в организации, что в свою очередь приведет к снижению издержек микропредприятий на осуществление управленческой деятельности.

#### **Список использованной литературы**

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Официальный сайт Минфина России [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)
2. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 06.10.2008 № 106н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)». Официальный сайт Минфина России [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)
3. Письмо Министерства финансов Российской Федерации от 26.02.2014 № 07-01-06/8136 «О мерах по снижению административной нагрузки на субъекты малого предпринимательства, включая микропредприятия, в связи с ведением бухучета». Официальный сайт Минфина России [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)
4. Информация Министерства финансов Российской Федерации от 04.12.2012 № ПЗ-10/2012 «О вступлении в силу с 1 января 2013 г. Федерального закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»». Официальный сайт Минфина России [www.minfin.ru](http://www.minfin.ru)
5. Рекомендации для субъектов малого предпринимательства по применению упрощенных способов ведения бухгалтерского учёта и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, утвержденные решением Президентского совета НП «Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России» (протокол от 25.04.2013 № 4/13). Официальный сайт НП «ИПБ России» [www.ipbr.org](http://www.ipbr.org)
6. Андреева С.В. Методологические основы упрощения учета для субъектов малого предпринимательства // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2013. № 10. С. 46-49.

# ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

**Востриков В.С.**

*аспирант Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Москва, РФ*

## ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СОВРЕМЕННОЙ ПРАКТИКИ АЛЬЯНСОВ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ИТ – КОМПАНИЙ

В условиях современной глобальной реорганизации бизнеса высокотехнологичный информационно-телекоммуникационный (далее – ИТ) рынок (как отечественный, так и зарубежный) развивается быстрыми темпами, гибко приспосабливаясь к экономическим кризисам и политическим вызовам. Его особенностью является значительная конкуренция и огромная концентрация, как крупных всемирно известных вендоров, так и начинающих игроков, представляющих не только крупный, но и, средний и малый бизнес. Это обусловило быстрое распространение альянсов, как прогрессивной, экономически целесообразной формы организации бизнеса, позволяющей, за счет коллективной синергии, получить результаты, которые индивидуально недостижимы. Данное обстоятельство имеет отношение и к высокотехнологичным ИТ - компаниям, отличающимся сложным, наукоемким, капиталоемким характером деятельности, наличием ноу-хау, рыночной новизной, технической сложностью продукции, её производством на базе новейших технологий, потребностью в комплементарных ресурсах, что объективно обуславливает необходимость объединения потенциала, как с партнерами, так и конкурентами, для создания и использования заключённого в альянсах синергетического эффекта.

Запросы потребителей так же отличаются динамичными изменениями, смещаясь от существующей корпоративной ИТ – инфраструктуры в сторону приобретения и обновления интегрированных продуктов (далее – решений). Их особенностью является высокое качество; возможность кросс-функционального объединения всех процессов и операций на единой мультибрендовой платформе; более совершенный сервис, увеличивающий период амортизации, послепродажное обслуживание, наличие у производителей программ обучения пользователей работе с технически сложными продуктами, профессиональный консалтинг, обслуживание по принципу «одного окна» и т.д.

В целом, как показывают результаты исследования ведущего мирового аналитического и консалтингового агентства Gartner, специализирующегося на рынках информационных технологий, в последние годы, основным трендом в сфере мировой и отечественной ИТ- индустрии, является движение производителей и корпоративных потребителей навстречу друг другу [7]. Оно проявляется в постоянном росте спроса и увеличения доли расходов на высокотехнологичную продукцию: центры обработки данных, корпоративное программное обеспечение, аппаратное обеспечение, ИТ – услуги и др., с одной

стороны, а с другой – в высокой скорости обновления и вывода на рынок интегрированных, ориентированных на будущее, решений (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика мирового роста расходов на продукцию в сфере ИТ – решений в 2012 – 2014 г.г. (в млрд. долл. США)

Номенклатура решений	2012 расходы	2012 рост в %	2013 расходы	2013 рост в %	2014 расходы	2014 рост в %
Аппаратное обеспечение/ устройства	665	9	718	7,9	759	5,7
Центры обработки данных (ЦОД)	141	1,9	146	3,7	152	4
Корпоративное программное обеспечение (ПО)	279	3,5	297	6,4	316	6,7
ИТ - услуги	878	1,5	918	4,5	963	4,9
Телекоммуникационные услуги	1,655	-0,4	1,688	2	1,728	2,4
Всего по ИКТ	3,618	2,1	3,766	4,1	3,917	4

Источник: Gartner: Says Worldwide IT Spending on Pace to Reach [7]

Как видно из таблицы, во всем мире за последние годы доля расходов на все виды ИТ – решений динамично растет, незначительное замедление на спрос аппаратного обеспечения в 2014 году было обусловлено политическим кризисом и последовавшими за ним санкциями в отношении нашей страны.

В настоящее время одним из критериев конкурентоспособности ИТ – альянсов является скорость вывода на рынок продукта, для того, чтобы опередить конкурентов в охвате, как можно большей рыночной доли [2].

На отечественном рынке в настоящее время доминируют, в основном крупные зарубежные вендоры, такие, как IBM, Hewlett-Packard, Microsoft, Cisco, Citrix Systems, Intel и др. [5,6].

Вместе с тем, несмотря на ослабленные позиции России в мировом сегменте высоких технологий, на данном этапе наблюдаются процессы активного формирования «точек роста» высокотехнологичного ИТ – производства. Они наиболее очевидны в сфере среднего высокотехнологичного бизнеса. Об этом свидетельствуют результаты рейтинга высокотехнологичных быстроразвивающихся компаний России «ТехУспех», ежегодно проводимого ОАО «РВК» в партнерстве с Ассоциацией инновационных регионов России (АИРР), аудиторско-консалтинговой сетью «PwC», Внешэкономбанком, МСП Банком [3]. Они показывают, что в настоящее время более 20% компаний-лидеров рейтинга работают на рынке ИТ- решений. Доля расходов на технологические инновации в них, в среднем составляет 23% от выручки, а расходы на НИОКР - 10%. Кроме этого, в объеме выручки от реализации продукции доля новых решений составляет более 57%; средняя величина выручки - 1,7 млрд. руб.; выручка на одного сотрудника — 2,6 млн. руб. Вклад в инновации, способствует быстрой окупаемости затрат и увеличению

прибыли. Так, темпы роста выручки за последние три года составили 25%, что выше средних показателей лидеров рейтинга из других отраслей [1].

Несмотря на внешние ограничения, 72% компаний, активно используют альянсы с высокотехнологичными вендорами для расширения бизнеса, и в настоящее время большинство из них участвуют в экспорте продукции на зарубежные рынки [1].

Например, ВТК ООО «ПК Альтоника» (г. Зеленоград), и компания Cisco Systems – мировой лидер в области сетевых технологий, в мае 2011 года объявили о создании альянса, цель которого – расширение высокотехнологичной продуктовой линейки, в частности, совместное производство главных электронных узлов для инновационного аппаратного VPN – модуля, повышающего безопасность передачи информации по корпоративным сетям, обеспечивающего конфиденциальность персональных данных, финансовых транзакций и других операций. Сотрудничество компаний продолжается до настоящего времени [4].

Другая отечественная компания, ООО «Новые Сетевые Технологии» (г. Москва), осуществляющая комплексную разработку проектов создания локальных интеллектуальных энергосистем на основе технологической платформы Smart Grid («умные сети») в марте 2013 создала технологический альянс с Cisco Systems, цель которого – разработка и реализация совместных проектов на базе интеллектуальных систем управления в электроэнергетике. Партнерство развивается в настоящее время в рамках научно-исследовательской деятельности, реализации совместного проекта по созданию и внедрению технологий «умных» сетей в электроэнергетику России. Программа сотрудничества в рамках альянса реализуется через формирование совместных временных научных коллективов, работу лабораторий по освоению новой техники и разработке технологий, проведение совместных научно-технических и научно-практических конференций, семинаров, рабочих встреч проектных групп. К работе по реализации совместных программ и проектов привлекаются дополнительно научные, научно-исследовательские, проектно-конструкторские и технологические организации, отдельные ученые и специалисты из России и других стран. Партнеры заявляют, что намерены работать и дальше, увеличивая портфель проектов [4].

Кооперация известных зарубежных вендоров с отечественными институтами развития и производителями высокотехнологичной продукции, реализуется так же в рамках программ государственно-частного партнерства. Например, инновационным центром «Сколково» в 2013 году было подписано 35 соглашений с такими индустриальными компаниями, как Cisco Systems, Microsoft, Nokia, Siemens и др., открывшими на территории «Сколково» 30 центров НИОКР, где работают более 3 тысяч сотрудников [1].

Интенсивное развитие отрасли, необходимость постоянного улучшения продукции, потребность заказчиков в интегрированных кросс-функциональных IT – решениях, чрезмерная концентрация игроков обусловили на данном этапе потребность в объединении ресурсов конкурентов и неконкурентов, компаний с разной страновой и географической

принадлежностью, что привело к быстрому росту региональных и локальных альянсов, формированию альянсовых сетей высокотехнологичных ИТ – компаний. Эти процессы продолжаются и в настоящее время, несмотря на политические вызовы и усиление ограничительных мер.

#### **Список использованной литературы**

1. Фомичев О.В. Роль институтов развития возрастает/О.В. Фомичев// Russian Venture Chronicle – 2014. - №3.- С.10-19.
2. Белова С. Российское отражение глобальных альянсов [Электронный ресурс]: <http://www.crn.ru/numbers/spec-numbers/detail.php> - дата обращения 1.05.2015
3. Рейтинг «ТехУспех» - 2013 [Электронный ресурс]: <http://www.ratingtechup.ru/> - дата обращения 21.07.2014
4. Cisco Visual Networking Index: Global Mobile Data Traffic Forecast Update, 2013 – 2018 [Электронный ресурс] - <http://www.cisco.com/> - дата обращения 1.06. 2014
5. Cisco is leader in Gartner Magic Quadrant 2013 [Электронный ресурс] - [http://www.cisco.com/c/dam/en/us/products/collateral/switches/nexus-7000-series-switches/gartner\\_leader051313.pdf](http://www.cisco.com/c/dam/en/us/products/collateral/switches/nexus-7000-series-switches/gartner_leader051313.pdf) - дата обращения 07.05.2015
6. Magic Quadrant for Integrated Systems [Электронный ресурс] - <http://www.gartner.com/technology/reprints.do?id=1-1VJWM3X&ct=140617&st=sb> – дата обращения 7.05.2015
7. Says Worldwide IT Spending on Pace to Reach - <http://www.gartner.com/newsroom/id/2394415> - дата обращения 10.07.2014

**Глущенко В.В.**

*д.т.н., доцент, профессор кафедры менеджмента и управления персоналом МИИТ, Москва, РФ*

### **ГЕОПОЛИТИКОЛОГИЯ КАК НАУЧНАЯ ОСНОВА ИНТЕГРАЦИИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ В МИРОВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО**

Актуальность работы определяется тем, что в 2015 году геополитический кризис продолжает развиваться, приобретая все более конфронтационные черты, используются экономические санкции.

Целью настоящей статьи является развитие геополитикологии (geopoliticology) как научной основы интеграции геоэкономики страны в мировое экономическое пространство.

Для достижения поставленной цели решаются такие задачи:

- уточняется понятие геополитической экономики и его соотношение с национальной экономикой;
- формируются основы геополитологии как науки о геополитических процессах;
- исследуются возможные варианты посткризисного экономического мирового порядка.

Объект статьи – мировой экономический порядок.

Предмет статьи- геополитикология (geopolitikologija – geopoliticology) как научная дисциплина в рамках которой формируется методология интеграции экономики страны в мировое экономическое пространство.

Современная глобализация привела к тому, что современная экономика страны в значительной степени является геополитической экономикой (геоэкономикой), в рамках которой производятся и обращаются торгуемые товары. Торгуемые товары- это товары обращающиеся на глобальном рынке. По существу эта часть национальной экономики (геоэкономика) является сегментом глобального рынка. Вторая часть национальной экономики может быть названа внутренней поскольку она основана на неторгуемых товарах и услугах (ЖКХ и др.).

Предлагается назвать геополитикологией (geopolitikologija – geopoliticology) науку о мировом порядке, включая, систему геополитических отношений и глобальное антикризисное управление.

Необходимость формирования такой науки объясняется: глобализация превратила современный мир в единую социально-экономическую систему в основе развития которой лежат инновации (инновационная гипотеза глобализации [1, с.61]; происходит усложнение международных геополитических отношений государств, международных организаций общественных институтов; потребностью в повышении эффективности управленческих решений субъектов геополитики, включая анализ и предупреждение кризисов.

Для формирования геополитикологии как развиваемой новой научной дисциплины сформулируем ее объект, предмет, функции и роли таким образом. Объект геополитикологии как науки – мировой порядок.

Мировой порядок можно определить как существующее устройство мировой социально-экономической системы в ее связи и соотношении с географическими особенностями регионов, международным правом и отношениями, международными денежно-кредитными и товарно-денежными отношениями, органами и инструментами глобального управления.

Предметом геополитикологии может быть методы и инструменты исследования геополитической экономической действительности.

Геополитикология как наука о экономическом мировом порядке и глобальном управлении должна развиваться как целостная система теоретического и прикладного знания об объектах, субъектах, инструментах глобального экономического управления, их влиянии на весь комплекс процессов жизнедеятельности общества.

Научный метод геополитикологии как науки об экономическом мировом порядке и глобальном управлении – это система принципов и приемов, с помощью которых достигается объективное познание экономического мирового порядка и процессов интеграции в него. Методом геополитикологии условимся называть систему принципов и приемов, с помощью которых достигается снятие неопределенности, объективное познание мирового социально-экономического порядка.



Сущность геополитикологии как науки о интеграции в экономический мировой порядок и геополитическом экономическом управлении отражают функции и роли этой науки. Функции геополитикологии проявляются в тех действиях, т.е. в том, что эта наука выполняет в геополитической, политической, социально-экономической, технологической, экологической подсистемах государства. Для геополитикологии функция философского и идеологического обеспечения функционирования экономического мирового порядка и глобального управления, заключается в формировании общего взгляда на геополитику и мировой порядок. Идеология мирового порядка отражает систему взглядов на возникновение и эволюцию ключевых идей (теорий), развития мирового порядка, распределения власти в процессе миросистемных изменений. Политика мирового порядка и системы глобального управления - это разрабатываемая на основе его философии и идеологии система мер миросистемных изменений. При этом глобальная (гео) политика может быть определена как совокупная воля глобальной и национальных элит в форме системы геополитических и национальных мероприятий. Методологическая функция геополитикологии заключается в разработке теоретических основ и методологии исследования внешней и внутренней среды, определяющей мировой порядок. Познавательная функция геополитикологии охватывает процессы накопления, описания, изучения фактов отражающих мировой порядок. Инструментальная (регулятивная) функция геополитикологии имеет практический характер, состоит в выработке практических рекомендаций для субъектов геополитики. Прогностическая функция геополитикологии может состоять в развитии методов и оценок состояния экономического мирового порядка. Нормативная (законотворческая) функция геополитикологии направлена на совершенствование систем международного права. Идеино-воспитательная, мировоззренческая функция геополитикологии состоит в выработке, обосновании определенных международных правовых, гражданских идеалов и ценностей, обеспечивающих эффективность мирового порядка. Предупредительная функция геополитикологии заключается в минимизации рисков устойчивого развития мирового порядка. Функция социализации в геополитикологии заключается в подготовке знаний о мировом порядке и их распространении в обществе. Для государства роль геополитикологии – обеспечение устойчивости геополитического положения государства.

Могут быть названы такие законы геополитикологии: оптимизации числа субъектов геополитических экономических отношений; поддержания экономической эффективности деятельности геополитических субъектов; тотальной экономической и инновационной конкуренции геополитических субъектов; возрастания внешней конфронтации по мере исчерпания внутренних ресурсов у субъектов геополитики; эскалации конфронтации по мере развития геополитического экономического кризиса и другие.

Вопрос структуры мирового порядка считают очень актуальным [2].

Ретроспективный анализ позволяет выделить исторически такие мировые порядки и принципы их формирования. 1. Общинно - удельный (княжеский)

мировой порядок существовал в процессе создания национальных государств. 2. Имперский мировой порядок (со средних веков до начала 20-го века) характеризуется существованием некоторого количества крупных многонациональных империй. 3. Блоковый мировой порядок сформировался после Второй мировой войны. 4. Вероятно, что четвертый мировой порядок будет демократическим на основе национального суверенитета государств, добровольного их объединения в союзы на основе политических и экономических интересов. Возможна новая сегментация стран мира по региональному, религиозному или другим признакам. В качестве геополитических сегментов могут рассматриваться не только геополитические пространства, но и технологические ниши в международном разделении труда, связанные с разработкой и производством определенных групп товаров и услуг.

На основе изменений лидерских позиций государств в сфере инноваций и экономики возможна оптимизация, как размеров самих государств, так и союзов государств [3, с.6]. Конкуренция будет осуществляться не столько между странами, сколько между транснациональными воспроизводственными системами [4, с.70]. В основе современной геополитической экономической конкуренции лежит способность страны к конкуренции в сфере инноваций.

В статье развиваются методические положения науки о геополитике-геополитологии, как научной дисциплины об интеграции экономики страны мировое экономическое пространство, приведены законы геополитологии, в интересах повышения эффективности геополитического управления может потребоваться дальнейшее развитие методических положений экономической геополитологии и ее отдельных направлений.

### **Литература**

1. Глущенко В.В. Риски инновационной и инвестиционной деятельности в условиях глобализации. - г. Железнодорожный, Московская область: ООО НПЦ Крылья, 2006. – 230 с.

2. Сергеев В.М., Казанцев А.А. Структуры мирового порядка: историческая типология: М.: Космополис. – 2008. – №1(20).

3. Глущенко В.В. Государствология и правология (наука о государстве и праве - общая теория государства и права): кризисология государства, государственное антикризисное управление. - М.: ИП Глущенко Валерий Владимирович, 116 с.

4. Сапожникова Н.Т. Процесс глобализации и международные монополии / Современная теория глобализации: экономические очерки. – М.: ГУУ, 2002, с.63-75.

**Курбанов А.А.**

*аспирант Ростовского международного  
института экономики и управления,  
г. Ростов-на-Дону, РФ*

## **ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ (ПРОМЫШЛЕННЫЕ) ПАРКИ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННО- ИНВЕСТИЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Развитие регионов и повышение их конкурентоспособности является актуальной задачей для экономики России, что отмечается во многих программных документах. Наиболее эффективным средством обеспечения конкурентоспособности территорий является кластерный подход, который приводит к созданию особой формы инновации – «совокупного инновационного продукта».

К преимуществам кластеров можно также отнести: возможность привлечения финансовых ресурсов, интеграцию НИОКР, снижение общих издержек, подготовку трудовых ресурсов и развитие импортозамещения.

Одной из самых эффективных форм развития инновационно-инвестиционных кластеров в регионах является создание индустриальных (промышленных) парков.

Индустриальный (промышленный) парк представляет собой совокупность объектов промышленной инфраструктуры, предназначенных для создания промышленного производства или модернизации промышленного производства и управляемых управляющей компанией - коммерческой или некоммерческой организацией, созданной в соответствии с российским законодательством [1].

Индустриальный парк - это не просто огороженная территория со всей необходимой инфраструктурой, это интегратор инновационной экономики, позволяющий уйти от советской концепции моногородов, при которой население напрямую зависело от какого-либо одного градообразующего предприятия. В индустриальных парках количество не ограничено – оно зависит от размера территории, выделенных мощностей, пропускной способности дорог. Направления производства продукции участников технопарка также отличаются друг от друга: параллельно могут работать инженеры, IT-специалисты, сталевары, автомеханики. Все зависит от предоставляемых условий [4, с. 46].

При данной промышленной модели в выигрышном положении оказываются все участники: жители - получают возможность трудоустроиться на современные производства, руководство региона - увеличивают доход бюджета за счет налогов и иных поступлений, промышленники - получают упрощённый порядок прохождения административных процедур [6, с.34].

Актуальность создания и развития индустриальных парков в России подтверждается и существенной поддержкой, оказываемой данному способу промышленной организации со стороны государства. Так, в рамках

государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» разработана специальная подпрограмма, регламентирующая процессы функционирования индустриальных парков на территории России (подпрограмма 20 «Индустриальные парки») и призванная стимулировать создание промышленных территорий такого типа для достижения опережающего развития современной производственной инфраструктуры России [3].

Кроме того, министерство экономического развития России разрабатывает законопроект о внесении изменений в Федеральный закон «Об особых экономических зонах», который направлен на формирование в регионах благоприятного режима осуществления инвестиций, ведения бизнеса, а также стимулирования роста производства продукции.

Помимо этого, предлагается закрепить основные меры государственной поддержки особых экономических зон регионального уровня, среди которых:

- предоставление резидентам в аренду земельные участки из состава земель государственной/муниципальной собственности;
- налоговые льготы;
- предоставление из федерального бюджета субсидий региональным бюджетам для поддержки экономической резидентами особых экономических зон;
- государственных гарантий по кредитам, привлекаемым резидентами особых экономических зон регионального уровня [5].

Ростовская область является одним из лидеров среди регионов России по формированию индустриальных парков. Это связано с тем, что область обладает значительным инвестиционным потенциалом, обусловленным рядом конкурентных преимуществ: выгодное геоэкономическое положение, благоприятные климатические условия, развитая транспортная инфраструктура, диверсифицированная экономика и наличие высокотехнологических производств [10].

В Ростовской области взят курс на формирование благоприятного инвестиционного климата на основе Стратегии социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года, государственной программы Ростовской области «Экономическое развитие и инновационная экономика», Областных законов: от 01.10.2004 № 151-ЗС «Об инвестициях в Ростовской области»,

от 28.11.2006 № 591-ЗС «Об инновационной деятельности в Ростовской области», от 05.07.2013 № 1114-ЗС «Об индустриальных парках в Ростовской области», а также Концепции создания и территориально-пространственного размещения индустриальных парков в Ростовской области от 05.12.2012.

Координация деятельности органов исполнительной власти, инвесторов, предпринимательского сообщества обеспечивается выстроенной системой советов по инвестиционной деятельности, включающей Совет при губернаторе Ростовской области, соответствующие структуры в отраслевых министерствах области, советы в городских округах и муниципальных образованиях.

В настоящее время на территории области активно развиваются восемь индустриальных парков (Азовский, Новоалександровский, Красносулинский, Октябрьский, Новочеркасский, Гуковский, Матвеево-Курганский, Усть-Донцкий) при этом каждый из них имеет ясную оценку стоимости «входных» затрат и выгодные инфраструктурные возможности.

В рамках данных индустриальных парков успешно реализуют свои инвестиционные проекты такие крупные компании, как Coca-Cola, PepsiCo, Guardian (производство листового стекла), Alcoa (производство алюминия, алюминиевых полуфабрикатов и глинозема), Air Products (выпуск сжиженных газов), PRAXAIR (производство промышленных газов), IMERYS (производство промышленных минералов), Lafarge (производство строительных материалов), RockTron Group (переработка золошлаковых отходов), Valmont Global Irrigation (производство оросительных систем автоматического хода), Sucden (производство сахара), ТехноНИКОЛЬ (производство кровельных, гидроизоляционных и теплоизоляционных материалов) и другие [9].

Конкурентными преимуществами индустриальных парков Ростовской области являются [8]:

- удобная логистика, транспортная доступность;
- сокращение инфраструктурных расходов;
- упрощение/удешевление разрешительных и согласовательных процедур;
- отсутствие проблем с набором персонала;
- возможность реализации проектов на условиях государственно-частного партнерства (например, областью гарантируется 50% возмещение затрат на подключение к объектам электрической и газовой инфраструктуры);
- льготная ставка налога на прибыль и имущество организаций в размере 15,5% (вместо стандартной ставки в 20%);
- понижающие коэффициенты (0,5; 0,3; 0,1) на арендную плату за пользование земельными участками в зависимости от объема инвестиций в проект;
- развитая инфраструктура поддержки инвестиционной деятельности.

Благодаря функционированию на территории области индустриальных парков, по итогам 2014 года общий объем инвестиций в донскую экономику составил 262,5 млрд. рублей, основные индикаторы социально-экономического развития Ростовской области превысили прогнозные показатели и среднероссийские значения. Так, например, рост промышленного производства составил 4,9% (прогноз был - 2,7%, рост в среднем по России в 2014-м году – 1,7%); рост объемов строительства составил 16,5% [7].

Вышеприведенные данные демонстрируют правильность выбранного Ростовской областью вектора развития инновационно-инвестиционных кластеров, в частности индустриальных парков. Данная промышленная модель позволит обеспечить сбалансированное комплексное индустриальное развитие Ростовской области, синхронизированное с планами развития транспортной, инженерной и социальной инфраструктур, что, в конечном счете, создаст долгосрочные условия для устойчивого социально-экономического развития всей территории области.

### Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 31.12.2014 № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс.
2. Федеральный закон от 22.07.2005 № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс.
3. Государственная программа Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 № 328 // СПС Консультант Плюс.
4. Рыбкина А.С., Джуха В.М. Индустриальные парки как инструмент формирования качественной институциональной среды регионов // Управление экономическими системами: электронный журнал. – 2014. – № 4(64).– С. 46.
5. Индустриальные парки – промышленный интегратор инновационной экономики // Журнал «Бизнес России» № 11 (153) от 2013. - С. 34.
5. Индустриальные парки: настоящее и будущее // Журнал «Склад и Техника» №12, 2007. – [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.sitmag.ru>.
7. Агентство инвестиционного развития Ростовской области [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.ipa-don.ru>.
8. Перспективные инвестиционные площадки Ростовской области [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.donland.ru>.
9. Инновационный портал Ростовской области [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://novadon.ru>.
10. Инвестиционный портал Ростовской области [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://invest-don.com/ru>.

**Тавбулатова З.К.,**

*д.э.н. профессор кафедры финансов и кредита,*

**Абаев Р.М.**

*старший преподаватель кафедры финансов и кредита,*

*ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет»*

*г.Грозный, РФ*

### ГОСУДАРСТВО И ЧАСТНЫЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ: ВОПРОСЫ ПАРТНЕРСТВА

Система бюджетных финансов на современном этапе развития государства и общества несет на себе колоссальную нагрузку, связанную с необходимостью оказывать широкий перечень гарантированных социальных услуг населению, а также решать другие задачи стоящие перед государством.

В условиях опережающего роста бюджетных расходов и объективных ограничений в увеличении доходной части бюджета появилась новая форма решения общественных задач посредством привлечение негосударственного капитала на условиях возмездности и возвратности.

В современном понимании ГЧП — это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации

национальных и международных, масштабных и локальных, но всегда общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и научно-исследовательских конструкторских работ (НИОКР) до обеспечения общественных услуг [1. С.1].

В мировой практике государственно-частное партнерство зарекомендовало себя как эффективный механизм оптимизации бюджетных расходов, который позволяет успешно решать важные задачи общественного характера за счет привлечения частного финансового и интеллектуального капитала. Так в частности в городах США от 23 до 65 муниципальных служб работают в сотрудничестве с частным бизнесом, что позволяет сэкономить местным властям от 20 до 50 процентов бюджетных средств, а также значительно улучшить качество функционирования бюджетной сферы. Другие развитые страны также успешно используют государственно-частное партнерство. [2. С.70].

Реализация подобного механизма в Российской Федерации до данного момента не была обеспечена. С начала 2000 годов в Российской Федерации проводилась работа по реформированию бюджетного сектора, которая затронула многие стороны деятельности бюджетных учреждений. Были изменены базовые механизмы бюджетирования, которые позволили обеспечить переход от «управления затратами – к управлению результатами». Однако изменение основополагающих принципов бюджетного устройства не обеспечило демонополитизации сектора бюджетных услуг посредством внедрения государственно-частного партнерства, что в разы ухудшило результаты предпринятых преобразований.

В настоящее время в Российской Федерации нет федерального закона о государственно-частном партнерстве. Данный факт можно оценивать как важное упущение в сфере развития общественного сектора экономики. В данное время проект федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» подготовлен, и он находится на рассмотрении Государственной Думы, и прошел первое чтение. Его рассмотрение во втором чтении перенесено на осеннюю сессию 2014 года.

В развитии государственно-частного партнерства федеральная власть отстает от регионов. Так в настоящее время законы о ГЧП приняты в 65 субъектах РФ. Однако необходимо отметить, что данные законы достаточно субъективны и зачастую создавались под конкретные проекты, что снижает их эффективность как универсального правового механизма вовлечения бизнеса в общественный сектор экономики.

Между тем, в Российской Федерации проводится работа по реализации проектов на принципах государственно-частного партнерства. Согласно исследованиям проведенным «Центром развития государственно-частного партнерства», по итогам 2014 года в Российской Федерации сложилась следующая картина.

На территории Российской Федерации в различных стадиях реализации находится 131 ГЧП-проекта, отвечающих представленным требованиям. В 65

субъектах РФ приняты региональные законы о государственно-частном партнерстве. По формам реализации проектов в представленном рейтинге – 70 концессионных соглашений, 46 соглашений о ГЧП на основе регионального законодательства и 15 соглашений на основе форм, близких к ГЧП. Суммарная стоимость проектов ГЧП (на всех стадиях реализации) составляет – 1,044 трлн. рублей. К примеру, Великобритании за период с 1992 - 2008 годы реализовано более 700 проектов с общим объемом капитальных вложений, превышающим 50 млрд. фунтов стерлингов [3. С.28].

По итогам 2014 года лидерами рейтинга по России стали Санкт-Петербург, Республика Татарстан и Новосибирская область, в которых отмечается наивысший показатель инвестиционной привлекательности и большое количество реализуемых проектов. Тройку последних субъектов в рейтинге составляют соответственно Чеченская Республика, Карачаево-Черкесская Республика и Чукотский автономный округ [4. С.5].

Рассуждая о перспективе проектов государственно-частного партнерства в России необходимо понимать, что данная форма экономической деятельности достаточно нова и в этой связи для частного инвестора велики риски при участии в подобных проектах. При всех очевидных преимуществах данной практики для частного бизнеса, обладатель частного капитала охотнее пойдет на финансирования проектов с высокой долей методологической проработки и положительной практики. По этой причине инвестиции в проекты государственно-частного партнерства не достаточно привлекательны.

Из вышеизложенного следует, что для частного инвестора необходимы существенные преимущества от вложения капитала в общественный сектор экономики. В этой связи было бы целесообразно определить сегменты сектора общественных услуг, в которых необходимо инвестиции и создать на их базе кластер экономики, подпадающий под определенные преференции со стороны государства. К примеру, можно освободить создаваемые предприятия от налогов до момента окупаемости вложенных инвестиций, что создаст условия ускоренной окупаемости и повысит уровень защищенности проектов от неопределенности в длительной перспективе.

В части применяемых в российской практике преференций имеются и другие эффективные инструменты, обеспечивающие бизнесу эффективную защиту от рисков неликвидности проектов.

На заседании Госсовета Российской Федерации, состоявшемся 18 сентября 2014 года прозвучали интересные идеи в части финансовой поддержки перспективных проектов. Так Руководитель рабочей группы Госсовета Е.Савченко сказал о необходимости доступа к инвестиционным ресурсам под 3-4% годовых. В свою очередь, А.Улюкаев озвучил идею об использовании средств Фонда национального благосостояния по принципу «инфляция плюс один процент» для приоритетных инвестиционных проектов. Возможность частичного финансирования проектов государственно-частного партнерства на таких условиях существенно повысит их привлекательность [5. С.1].

Проблема развития сектора общественных услуг за счет внедрения механизмов государственно-частного партнерства является актуальной для



современной России. Об этом свидетельствует в частности то, что на последнем заседании Госсовета в своей речи такую задачу озвучил В.В. Путин, а в процессе обсуждения этот вопрос прозвучал не единожды.

Общественный сектор экономики является важным в жизни общества. Это объясняется тем, что сфера предоставления важных социальных услуг, таких как здравоохранения, социальной защиты и образования, во многом определяет уровень развития человеческого капитала. Как известно, человеческий капитал во многом определяет потенциал экономики и создает важные условия ее развития. Таким образом, общественный сектор экономики в значительной степени определяет перспективу развития государства. В этой связи, применения эффективных и апробированных организационных технологий, способных существенно улучшить качество предоставляемых услуг в общественном секторе экономики, жизненно важно для современной России. Затягивание решения данного вопроса снижает шансы российской экономики успешно конкурировать в мировом экономическом пространстве.

### **Литература**

1. Владимир Варнавский «Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления», <http://www.strana-oz.ru/2004/6/>
2. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука. 2005.
3. Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве: Национальный доклад. – М.: Ассоциация Менеджеров, 2007.
4. Рейтинг регионов ГЧП-2014. Развитие государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации. – М.: Центр развития государственно-частного партнерства, 2014.
5. Заседание Государственного совета. <http://www.kremlin.ru/news/46636>

## МЕНЕДЖМЕНТ

**Зуб А.Т.,**  
*д.ф.н., профессор кафедры теории и технологий управления*  
**Мельников М.А.**  
*аспирант*  
*Московский государственный университет*  
*имени М.В. Ломоносова,*  
*г. Москва, РФ*

### ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В настоящее время силу известных причин для многих организаций возросли кризисные угрозы, более остро ставится на повестку дня вопрос определения угроз и планирования антикризисных мер. Для этого часто недостаточно использования лишь опыта и управленческой интуиции руководителя, но требуется использовать методы и инструменты теории антикризисного управления (АКУ).

Эта теория сформировалась в первой половине 1980-х гг. как направление, которое можно обозначить как *микрподход* (в отличие от *макрподхода*, исследующего закономерности, вызывающие кризисы макроуровня – региональной, национальной, мировой экономических систем) или исследование кризисов на уровне организации. Главной целью этих исследований становится диагностика кризисных угроз, определение типов кризисов, планирование и осуществления мероприятий кризисного реагирования. Методологической базой микрподхода становятся бихевиоралистские дисциплины, которые рассматривают поведенческие аспекты АКУ, где в качестве субъектов выступают организации, группы, индивиды. Базируется микрподход на данных психологии, микроэкономики, финансового, стратегического и общего менеджмента, социологии индивидуального и группового поведения, педагогики, методологии системного подхода и теории самоорганизации.

Последние два десятилетия интенсивного развития этого направления позволяют говорить о большом теоретическом и методологическом прогрессе, становлении и развитии научной и учебной дисциплины, получившей наименование «антикризисное управление».

Если оставить в стороне дискуссии, уточняющие определения корпоративного кризиса и кризисного управления, то кризис в самом общем виде можно определить как ситуацию, в которой организация испытывает риск прекращения своей деятельности под воздействием внутренних или внешних причин, препятствующих достижению организационных целей. В условиях нарастающих экономических, финансовых и организационных неурядиц планы компании рушатся, и если не принять экстренных мер, то она придет к такому состоянию, когда не сможет нормально функционировать.

Более широкий взгляд на методологию подготовки организации к кризисному реагированию, предполагает выявление и систематизацию всех

возможных кризисных угроз, оценку вероятностей их возникновения и определение признаков или «слабых сигналов», которые свидетельствовали бы о возникновении угроз того или иного типа. На этой основе строятся планы превентивных, предупреждающих мер, позволяющих активно противодействовать кризисным угрозам. Эффективность такого противодействия будет определяться способностью или избежать развития кризиса или минимизировать его негативные последствия для организации. Таким образом, АКУ – это *система* мер по противодействию негативному влиянию кризиса на организацию.

В организациях, где последовательно внедряют в практику методы АКУ, чаще всего имеется постоянно работающая группа, цель которой – обеспечить систематическое планирование антикризисных мер. Помимо уже упоминавшейся функции по идентификации «слабых сигналов», то есть первых признаков кризисных угроз, в ее задачи входит разработка сценариев развития кризиса и планирование мер по отражению опасностей, проистекающих из тех или иных сценариев.

Определив, какие события, способные вызвать кризис, наиболее вероятны, организация должна оценить свои позиции для эффективного им противодействия. Для этого следует выяснить, какие у нее имеются сильные и слабые стороны, и как они будут влиять на возможность развертывания антикризисных мер в случае тех или иных угроз. Эта задача решается группой антикризисного управления, которая таким образом представляет предварительную оценку готовности организации к принятию антикризисных мер.

Для проведения такой оценки должны быть проинвентаризированы существующие и доступные технологии всех ключевых бизнес-процессов, определено состояние человеческих ресурсов организации на предмет наличия необходимых для адекватного антикризисного реагирования компетенций и навыков, оценена достаточность материальных и финансовых ресурсов для принятия мер, предусмотренных избранным кризисным сценарием. Особое внимание следует уделить каналам коммуникации, связывающим топ-менеджмент компании с ключевыми для преодоления кризиса подразделениями.

Важно оценить потенциал использования организационной культуры для АКУ [2]. Здесь требуется ответить на вопросы: каким образом существующая организационная культура способствует или препятствует реализации предпочтительного антикризисного сценария? существенны ли различия в субкультурах отдельных подразделений и как их учитывать и использовать при осуществлении АКУ? как противодействовать возможному негативному воздействию отдельных культурных норм, традиций и поведенческих установок на конкретные мероприятия в рамках АКУ? Например, практика показывает, что хорошие результаты обеспечивает централизация и концентрация власти на уровне СЕО на весь период АКУ. Однако такое действие может вызвать сопротивление персонала, который рассматривает демократические принципы управления и партисипативный стиль принятия

решений как безусловную ценность. Также негативное отношение людей к мерам АКУ может вызвать экстренное и существенное сокращение персонала, если организационная традиция предполагает транспарентный поэтапный процесс, предполагающий нанесение минимального психологического ущерба увольняемому работнику.

Также могут создавать определенные трудности для АКУ поведенческие стереотипы, «легитимизированные» культурой. Например, если в организации сложилась практика фильтрации плохих новостей, когда при отчетах подразделений нормой становится приукрашивание действительности, сокрытие проблем и недостатков, и такое положение дел благосклонно воспринимается высшим руководством, то последнее будет получать неточную, искаженную информацию, что, безусловно, скажется на качестве принятия решений в сфере АКУ. Наихудшей здесь будет ситуация, когда сотрудники, предупреждающие о появлении предкризисных «слабых» сигналов, объявляются паникерами, подвергаются критике и остракизму в полном соответствии с феноменом группового мышления. Во всей вероятности, их правота скоро станет очевидной для всех, но самое плодотворное время для организации эффективного АКУ будет упущено.

Природа организационных кризисов такова, что, как правило, связанные с ними проблемы выходят за рамки организационных границ. Когда назревает кризис, стейкхолдеры или ключевые группы, тесно связанные с организацией и заинтересованные в ее процветании – поставщики, дистрибуторы и клиенты, инвесторы, кредиторы, аутсорсеры, консультанты и т.д. – проявляют живой интерес к положению дел в организации, пытаются самостоятельно оценить ее перспективы [1]. И это понятно: в зависимости от результатов такой оценки они будут выработать стратегию поведения по отношению к организации, переживающей кризис. Варианты такой стратегии размещаются внутри континуума от быстрого и радикального прекращения контактов с организацией до оказания всемерной поддержки даже за счет жертвования своими краткосрочными интересами. Однако выбор точки на этом континууме конкретным стейкхолдером в значительной мере зависит от поведения организации.

Подготовка организации к кризису ведется в условиях высокой степени неопределенности как относительно типов потенциально угрожающих кризисов, так и вероятности их наступления. Организации слабее всего подготовлены к реакции на те кризисные ситуации, которые рассматривались как наименее вероятные. Именно поэтому многие исследователи определяют кризис как маловероятное событие, но которое, тем не менее, произошло [3]. Это, в свою очередь, означает, что в плане конкретных превентивных антикризисных мер именно данный сценарий, вследствие своей маловероятности, является слабо проработанным. Однако предусмотреть все сценарии невозможно, тем более заранее выработать детальные планы реагирования на каждый из них. В этом случае следует сосредоточиться на мерах по увеличению гибкости, адаптивности организации.

Такие меры представлены в теории менеджмента достаточно широко – от внедрения методов «бережливого производства», до придания компании свойств и компетенций обучающейся организации, от снижения числа уровней управления до использования широкого спектра интеграционных стратегий – создания альянсов, сетевых структур, передачи процессов на аутсорсинг, использование методов вертикальной интеграции и диверсификации производства с целью снижения потенциального ущерба от кризиса и многое другое. Организация, повышающая уровень своей адаптивности к изменениям окружающей среды, становится носителем нового эмерджентного свойства – способности к эффективному антикризисному управлению.

#### **Список использованной литературы**

1. Зуб А.Т. Антикризисное управление. М.: Форум. 2014.
2. Deverell E., Olsson E.-K. Organizational culture effects on strategy and adaptability in crisis management // Risk Management. 2010. Vol. 12, No. 2. April. Pp. 116-134.
3. Pearson C. A blueprint for crisis management // Ivey business journal. 2002. No. 1. January/February. Pp. 69-73.

**Кириллов Р.А.**

*Аспирант*

*Государственного университета управления,  
г. Москва, Российская Федерация*

### **ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ РЕГУЛЯТОРНЫМ РИСКОМ В СИСТЕМЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КОРПОРАЦИИ.**

Риски сопровождают любой вид деятельности человека, тем более экономическую деятельность, являясь обратной стороной инициатив. Часто различные виды рисков переплетены, взаимосвязаны (один влечет за собой другой), взаимовключены друг в друга, и отличить один их вид от другого практически невозможно. Вместе с тем, потребность управления рисками стоит сегодня перед корпорациями довольно остро. Ее актуальность требует поиска новых подходов к управлению рисками.

Повышенное внимание компаний к рискам, связанным с законодательными изменениями, формально зафиксировано в исследовании Ernst&Yuong в 2010 году [1]. Приоритетность регуляторного риска в своей деятельности отметили компании таких отраслей экономики как фармацевтическая, нефтегазовая, недвижимости и ряда других, охарактеризовав его как особо значимый.

Зарубежные источники предлагают следующий вариант определения регуляторного риска: «риск того, что изменения в законодательстве и регулировании будут существенно влиять на безопасность бизнеса, отрасли или рынка. Изменения законов и правил, изданных Правительством или регулирующими органами, могут увеличить расходы на ведение бизнеса, уменьшить инвестиционную привлекательность бизнеса и/или изменить конкурентную среду» [2].

Понятие «регуляторный риск» в российской науке практически не исследовано. Анализ ситуаций, в которых оно употребляется, позволяет выявить ряд существенных признаков с целью уточнения его определения. К ним следует отнести:

- связь с нарушением законодательных и/или внутренних норм деятельности;
- зависимость от специфики деятельности компании;
- масштаб распространения понятия.

Весьма интересным в части формулирования принципов управления регуляторными рисками представляется опыт компании ОАО «МТС». Ее принципы ориентированы на увеличение эффективности функции управления регуляторными рисками:

- разделение полномочий и ответственности по уровням взаимодействия с государственными органами:
- координация работы с регулирующими органами;
- наличие кросс-функционального органа по преодолению спорных ситуаций и разработке решений по взаимодействию с государственными органами;
- планирование стратегического взаимодействия;
- привлечение высококомпетентных специалистов.

Как можно судить из приведенного перечня эти принципы не имеют отраслевой принадлежности и универсальны для систем корпоративного управления.

Мы выдвигаем гипотезу о том, что типичные риски, сопровождающие деятельность корпораций в бизнес-среде, сводятся к регуляторному. Отправным пунктом данного предположения послужило однозначное научное и практическое понимание регуляторного риска как риска несоблюдения законодательства, стандартов, регламентов, внутренних документов, правил и прочее. Отсюда встает вопрос: «Что не соблюдается в конечном итоге?», на который следует лежащий на поверхности ответ: «Норма». Таким образом, понимание основ формирования систем внутреннего контроля корпорации, сводится в основе к вопросу достаточности и адекватности нормативной базы ее деятельности [см. подробнее - 3].

Для выстраивания процесса управления регуляторным риском в системе внутреннего контроля весьма полезной представляется практика регулирования данного процесса в корпорациях банковской сферы. Так, например, разработки Базельского комитета по банковскому контролю предлагают концепцию трех линий защиты, в соответствии с которой внутренний контроль в корпорации распределен по трем уровням (линиям) с точки зрения рискоориентированности.

В соответствии с концепцией трех линий защиты процесс управления регуляторным риском можно представить следующим образом. (см. Рисунок 1)

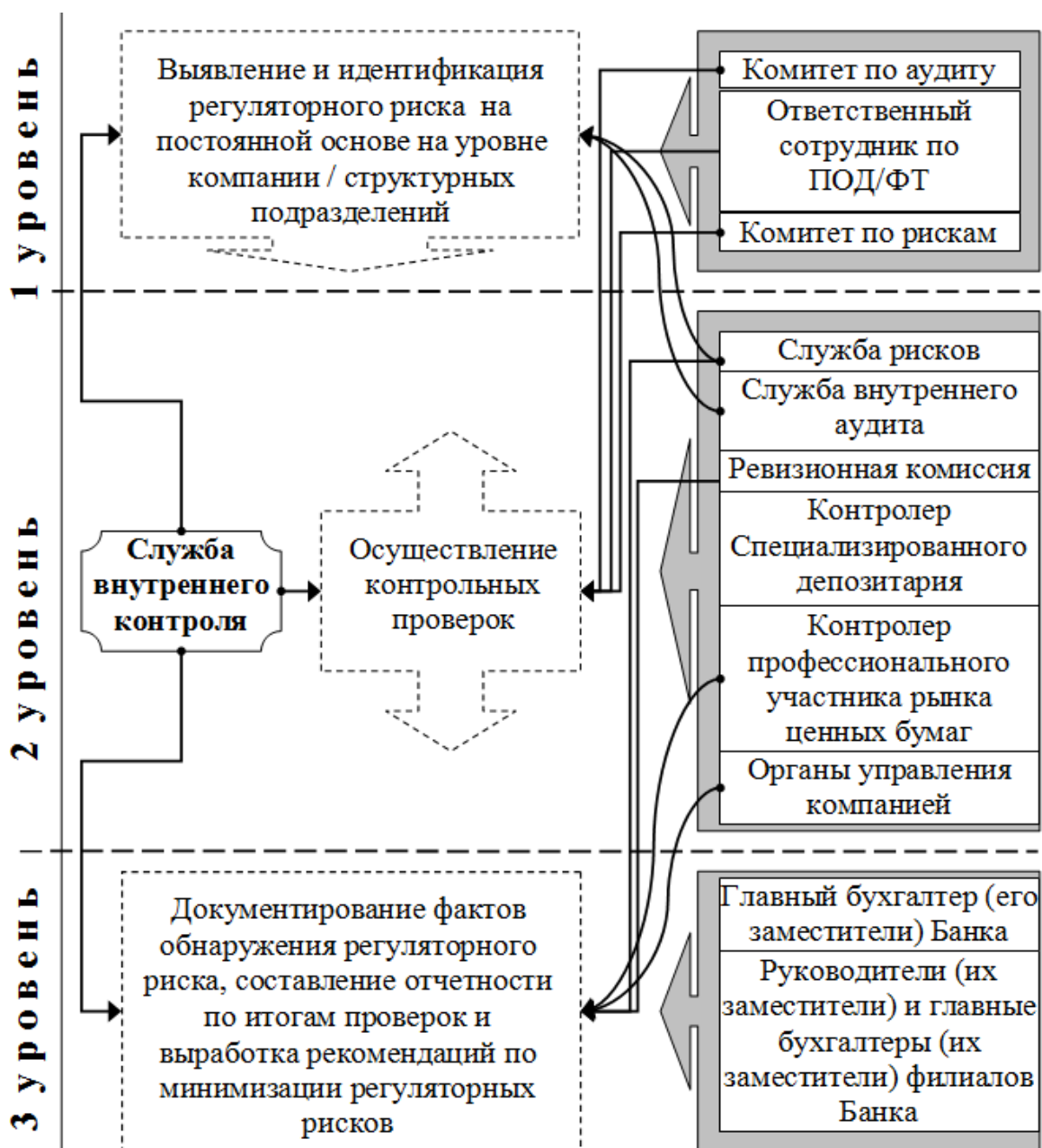
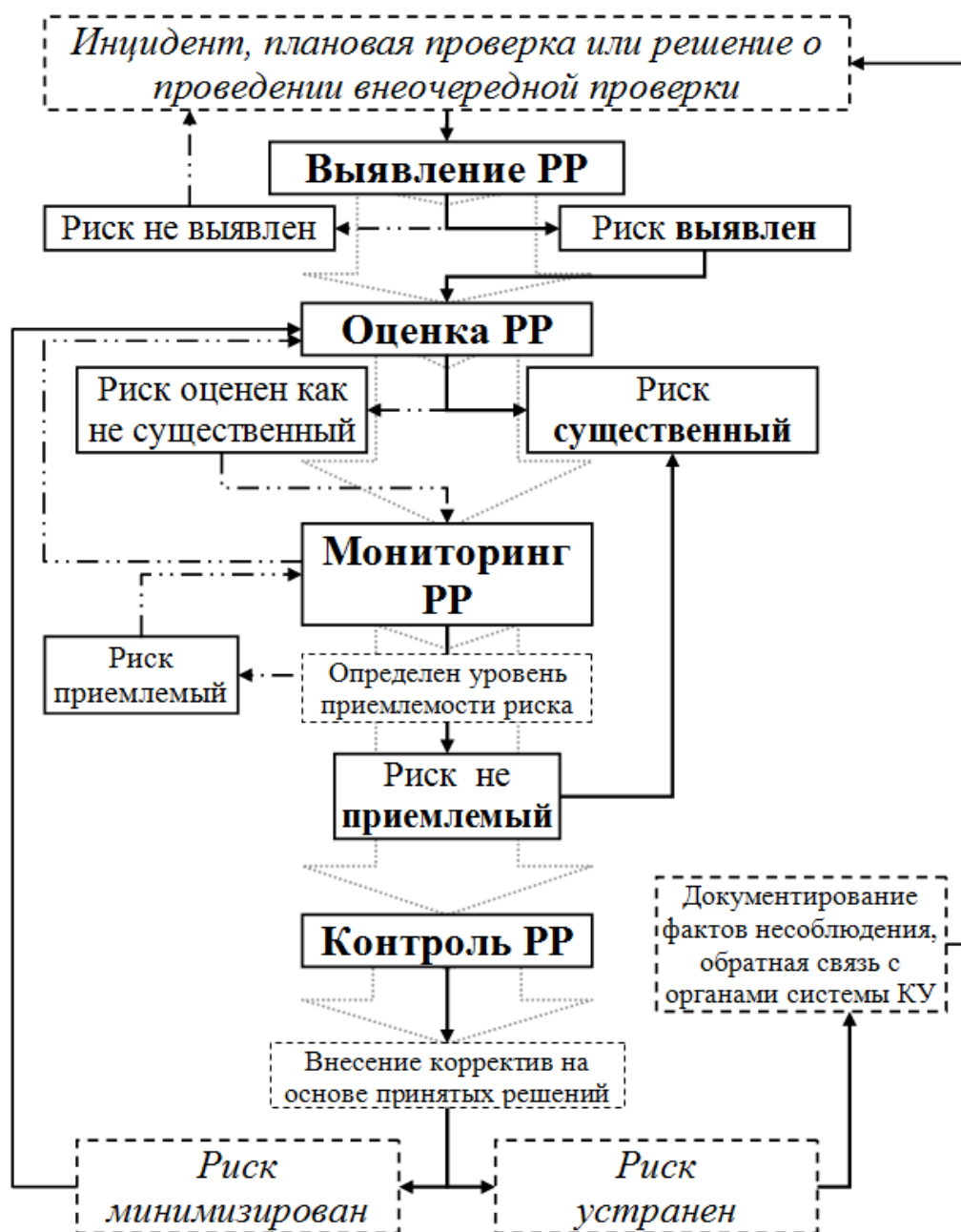


Рисунок 1. Три уровня процесса управления регуляторным риском.

В ключевом документе по регулированию систем внутреннего контроля в банках [4] выделены четыре функции процесса управления регуляторным риском:

- выявление,
- оценка,
- мониторинг,
- контроль,

взаимосвязь которых представлена на Рисунке 2.



### Список использованной литературы

1. International Financial Reporting Standards European investment fund survey [Электронный ресурс] / Ernst & Young European Investment Monitor. – Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/investment\\_fund\\_survey\\_2010/\\$FILE/ifrs%20investment%20fund%20survey%202010.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/investment_fund_survey_2010/$FILE/ifrs%20investment%20fund%20survey%202010.pdf).
2. Козлов Д., Юденков Ю. Контроль регуляторных рисков [Электронный ресурс] / Д. Козлов, Ю. Юденков // Внутренний контроль в кредитной организации. – 2014. – № 3. – Режим доступа: [http://www.reglament.net/bank/control/2014\\_3/get\\_article.htm?id=3480](http://www.reglament.net/bank/control/2014_3/get_article.htm?id=3480).
3. Кириллов Р.А., Сербина Е.Д. Развитие нормативной базы деятельности корпораций как основа управления регуляторным риском / Р.А. Кириллов, Е.Д. Сербина // Экономические и гуманитарные науки. Научно-практический журнал Государственного университета УНПК г. Орел. – 2015. – № 4 (279).



4. Указание Банка России от 24.04.2014 № 3241-У в Положение Банка России от 16.12.2003 № 242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах».

**Нургазин Е.О.**

*аспирант кафедры экономика, налоги и налогообложение Омского Государственного Университета имени Ф.М. Достоевского, г. Омск, РФ*

## **ВНЕДРЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РЕШЕНИЙ В РОЗНИЧНЫХ ПРОДУКТОВЫХ СЕТЯХ**

В условиях интенсивных изменений внешней и внутренней среды менеджменту необходимо разрабатывать и внедрять мероприятия, способствующие достижению и обеспечению высокой степени конкурентоспособности организации. Однако в современной экономической действительности управление организацией, в частности розничной продуктовой сетью, способствует возникновению следующих организационных проблем:

1) значительное накопление не разрешающихся организационных проблем, что способствует возникновению критических ситуаций и стадий банкротства розничной сети;

2) отсутствие одновременного внедрения как стабилизирующего, так и развивающего элемента в управлении розничной сетью;

3) отсутствие заблаговременной подготовки розничной сети к будущим организационным проблемам, посредством реализации определённых мероприятий в настоящем;

4) отсутствие внедрения мероприятий ориентированных на повышение эффективности деятельности всей розничной сети в целом, посредством повышения эффективности деятельности отдельного филиала – учёт специфики многофилиальности розничной сети.

Вышеизложенные организационные проблемы являются основным фактором актуальности и необходимости внедрения предпринимательских решений в деятельность розничных продуктовых сетей. В процессе проведения теоретического исследования автором уточнено понятие предпринимательского решения. С авторской точки зрения, предпринимательское решение – это выбор варианта достижения и обеспечения на институционализированной основе эффективности и продуктивности в краткосрочном и долгосрочном периоде, посредством использования системных закономерностей функционирования организации, при создании инновации ценности в определённый момент времени, оптимизации организационных рисков и издержек. Основные отличительные признаки предпринимательского решения от управленческого решения представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Отличительные признаки предпринимательского решения от управленческого решения.

	<b>Критерий сравнения</b>	<b>Управленческое решение</b>	<b>Предпринимательское решение</b>
1	Разработка и реализация	В рамках одного филиала	В нескольких филиалах
2	Внедрение инновации ценности	Возможные варианты: 1. Внедрение инновации ценности постоянно; 2. Полное отсутствие разработки инновации ценности; 3. Разработка инновации ценности в ненужный момент времени	Внедрение инновации ценности в определённый (необходимый) момент
3	Последовательность во внедрении определённых ролей управления	Только для определённых управленческих решений	Отсутствие последовательности во внедрении ролей управления, высокая степень конфликтности в организации, по причине несовместимости определённых ролей друг с другом.
4	Заблаговременная подготовка к будущим организационным проблемам		Отсутствие заблаговременной подготовки вследствие отсутствия использования соответствующих инструментов
5	Использование инструментов оптимизации рисков при создании инновационно-ценных продуктов	Отсутствие использования данных инструментов	Посредством использования аналитического инструментария создания инновации ценности, происходит применение инструментов управления организационными рисками, ориентированных на их оптимизацию

Однако основной проблемой для эффективного внедрения предпринимательских решений менеджментом розничных продуктовых сетей, с учётом специфики многофилиальности деятельности, является отсутствие методики предпринимательских решений, а именно, последовательности мероприятий, реализация которых позволит осуществить и внедрить данные решения. Особенность разработанной авторской методики предпринимательских решений является новая совокупность операций (шагов методики). Ниже представлена методика предпринимательских решений, состоящая из последовательности восьми шагов.

ШАГ 1 – определить настоящий этап функционирования розничной сети посредством исследования трёх основных факторов - определение специфики и особенностей текущего управления розничной сетью, выявление структуры предпринимательской роли и контролируемости в розничной сети;

ШАГ 2 – внедрить недостающие роли управления (долгосрочную эффективность, включающей разработку инновации ценности в отдельном филиале, и долгосрочную продуктивность);

ШАГ 3 - снизить количество оппортунистического поведения, затрудняющего продуктивное осуществление предпринимательских решений;

ШАГ 4 - осуществить взаимосвязь финансового и экономического состояния деятельности розничных продуктовых сетей;

ШАГ 5 - обеспечить максимизацию отдельного развития финансового и экономического состояния, учитывая специфику многофилиальности розничных сетей;

ШАГ 6 - осуществить максимизацию краткосрочной эффективности, краткосрочной продуктивности, долгосрочной эффективности и долгосрочной продуктивности, учитывая специфику деятельности многофилиальных розничных сетей;

ШАГ 7 – внедрить плановый перечень мероприятий, повышающих значения показателей эффективности и продуктивности в краткосрочном и долгосрочном периоде;

ШАГ 8 – оценить уровень внедрения предпринимательских решений в деятельность розничных сетей.

Рассмотрим внедрение проекта инновационного гипермаркета в деятельность розничных продуктовых сетей, полноценное изложение методики предпринимательских решений представлено в диссертационном исследовании.

В отличие от существующей модели взаимодействия отделов экономических интересов И.Адизеса [1, с. 143], новизна состоит во внедрении нового элемента в структуру модели – “инновационного гипермаркета” (дискаунтера). Инновационный гипермаркет – это пилотный проект, а именно, структурное подразделение розничной сети, в котором впервые реализуется разработанное инновационно-ценное предложение. Именно специфика деятельности розничной сети, выраженная функционированием множества отдельных подразделений, обуславливает необходимость внедрения элемента инновационного гипермаркета в структуру управления, так как издержки

внедрения инновации ценности в отдельном гипермаркете значительно ниже издержек внедрения аналогичного предложения во всей розничной сети. Данное положение является основным конкурентным преимуществом функционирования сети перед организациями не имеющих множество структурных подразделений. В результате, при положительной реализации инновации ценности в инновационном гипермаркете, новаторское предложение реализуется в рамках отдельного региона, отдельного количества магазинов или во всей розничной сети в целом.

Внедрение в структуру элемента инновационного гипермаркета позволит получить следующие конкурентные преимущества в управлении многофилиальной розничной сети:

1) в значительной степени снизить издержки внедрения потенциального проекта инновации ценности, вследствие использования специфики многофилиальности розничной сети;

2) в случае успешности внедрения проекта инновационного гипермаркета - внедрить инновацию ценности во всей розничной сети и обеспечить внешнее интегрирование.

**Вывод.** Существующее экономическое функционирование розничных продуктовых сетей, обусловленное наличием не разрешающихся организационных проблем, отсутствием одновременного внедрения стабилизирующего и развивающего элемента и заблаговременной подготовки к будущим организационным проблемам, выступает основным фактором актуальности и необходимости внедрения предпринимательских решений. Уточнено понятие предпринимательского решения и разработана методика предпринимательских решений. Предложено внедрение нового элемента в структуру модели взаимодействия отделов экономических интересов – инновационного гипермаркета, что позволит в значительной степени снизить издержки внедрения инновации ценности, реализовать проект инновации ценности во всей розничной сети и обеспечить внешнее интегрирование. Последовательная реализация методики предпринимательских решений внедрит данные решения в деятельность многофилиальных розничных сетей, обеспечит рост прибыльности и высокую степень конкурентоспособности сети в целом.

#### **Список использованной литературы**

1. Адизес, И.К. Управление жизненным циклом корпорации / И.К.Адизес, пер. с англ. под науч. ред. А.Г. Сеферяна. – СПб.: Питер, 2012. – 384 с.

2. Адизес, И.К. Управляя изменениями / И.К.Адизес.– СПб.: Питер, 2012. – 224 с.

3. Ким, В.Ч. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков / В.Ч.Ким, пер. с англ. И. Ющенко. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 304 с.

4. Нургазин, Е.О. Предпринимательские решения в условиях шестого технологического уклада / Е.О.Нургазин // Управленец. – 2014. - №3 (49). – С.46.

# МИРОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В XXI ВЕКЕ

**Тарасов В.И.,**

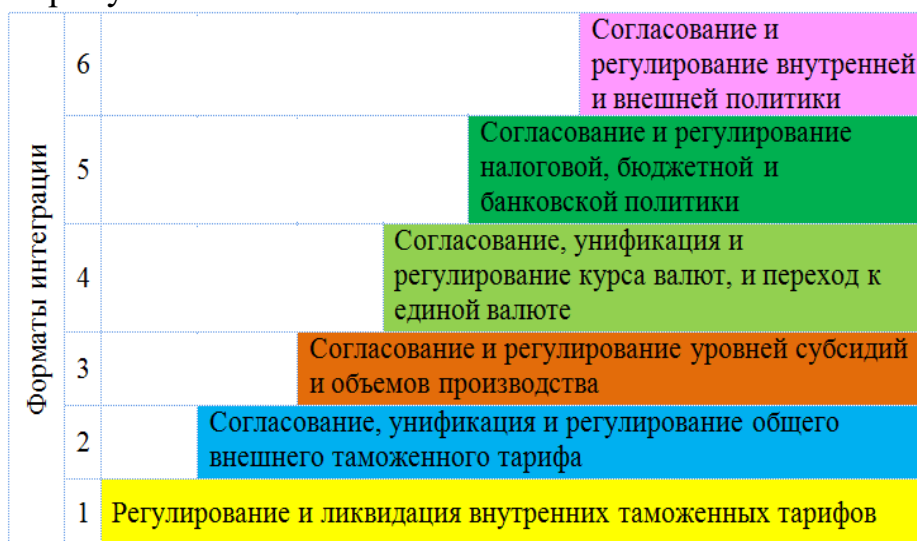
*руководитель Аграрного центра ЕАЭС при  
Всероссийском НИИ экономики сельского хозяйства,  
Академик Международной академии информатизации,  
г. Москва, РФ*

**Глотова И.С.**

*научный сотрудник отдела международной  
интеграции в аграрной сфере Всероссийского НИИ  
экономики сельского хозяйства, г. Москва,*

## РФО ФОРМАТАХ ВАЛЮТНОГО И БАНКОВСКОГО СОЮЗОВ В СТРУКТУРЕ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Как известно, результатом региональной интеграции может стать создание региональных интеграционных формирований (далее – РИФ) того или иного формата. Одна из существующих схем классификации форматов таких РИФов приведена на рисунке 1.



### Перечень форматов интеграции:

1. Зона свободной торговли.
2. Таможенный союз.
3. Экономический союз.
4. Валютный союз.
5. Платежно-банковский союз.
6. Политический союз: федерация, конфедерация

Рис. 1 – Взаимосвязь форматов интеграции и соответствующих наборов пакета функций

Источник: Тарасов В.И., РИФЫ на пути ВТО

На постсоветском пространстве наиболее продвинутым РИФом, которое прошло исходные форматы, включая Таможенный союз и Единое экономическое пространство, является Евразийский экономический союз (далее – ЕАЭС). Рассматривая динамику развития этого РИФа, трудно не обратить внимания на те сложности и трудности, которые сопровождали этот процесс и которые устранились при переходе от низших форматов интеграции к более высоким.

При этом одной из проблем, возникающей при интеграции в формате экономического союза, является использование преимуществ, в общем-то, недобросовестной конкуренции за счет одностороннего изменения курса национальных валют интегрированных государств. Ослабление национальных валют предоставляет перманентное преимущество национальным производителям одного из государств РИФа за счет временного повышения конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынках. Примером этого может служить, в частности, ситуация, сложившаяся на рынке молока и продуктов его переработки государств-основателей ЕАЭС вслед за серьезным ослаблением в 2011 г. белорусской валюты по отношению к доллару, евро и российскому рублю [2].

Таким образом, даже при переходе с 1 января 2015 года в формат ЕАЭС Беларусь, Казахстан и Россия оказались в ситуации, когда национальные банковские системы в своем соревновании изменения курсов валют могут привести к дезорганизации как национальных систем экономики, так и экономической системы вновь созданного ЕАЭС в целом. В связи с этим особенно после финансовых кризисов 2008 и 2014 гг. актуальной является необходимость форсированного использования формата банковского союза, даже как предшественника валютного, принимая при этом во внимание негативный опыт ЕС.

Решения аналогичных задач в ЕС пытались достичь за счет создания валютного союза и принятия в 1997 г. Пакта стабильности и роста, в котором были зафиксированы нормативные значения ряда макроэкономических показателей, достижение которых стало обязательным для любого государства, ставшего членом ЕС и пожелавшего войти в зону евро [3]. В число этих показателей Пакта были включены: отношение величины долга к ВВП (не выше 60%) и лимит на дефицит госбюджета (не выше 3% ВВП).

В настоящее время, по данным Европейского центрального банка, из 28 государств-членов ЕС в еврозону входят лишь 19.

Для анализа текущего состояния выполнения требований Пакта ЕС-ориентированными государствами в таблице 1 представлена выборка данных по 10 государствам, отобранным по определенным критериям. В выборку включены: страны-основатели ЕС и еврозоны; страны, вошедшие в ЕС и в еврозону; страны ЕС, пока не выполнившие критериев Пакта; страны ЕС, не перешедшие на евро; государства, не перешедшие из ЕАСТ в ЕС.

Представленные в таблице 1 данные показывают, что Германия, Великобритания и Франция выходят за максимально допустимый Пактом уровень государственного долга по отношению к ВВП на протяжении рассматриваемого периода с 2010 по 2014 гг. Также превышает этот порог более чем в 2 раза и Греция. Что касается второго ключевого финансового показателя – отношение бюджетного дефицита к ВВП, то Великобритания, Норвегия и Польша еще ни разу за рассматриваемые 5 лет его не достигали.

Таблица 1. Макроэкономические показатели европейских государств

Показатель	Государство	2010	2011	2012	2013	2014
Государственный долг, в % к ВВП (максимум 60%)	Германия	80.3	77.6	79.0	76.9	73.1
	Франция	81.5	84.9	89.2	92.4	95.1
	Греция	145.7	170.9	156.5	174.9	177.2
	Эстония	6.5	6.1	9.7	10.1	9.7
	Польша	53.6	54.8	54.4	55.7	48.8
	Болгария	14.6	14.8	17.1	17.6	26.9
	Великобритания	76.4	81.8	85.8	87.3	89.5
	Дания	42.9	46.4	45.6	45.1	42.6
	Норвегия	42.5	28.6	29.5	30.1	30.1
	Швейцария	47.1	47.4	48.2	47.0	46.1
Годовой бюджетный дефицит, в % к ВВП (минимум – минус 3%)	Германия	-2.2	-1.1	-0.0	0.5	0.7
	Франция	-5.5	-4.5	-3.7	-2.6	-2.3
	Греция	-12.1	-7.9	-2.0	2.2	1.5
	Эстония	-	-	-	-	-
	Польша	-7.6	-5.5	-3.8	-3.3	-3.2
	Болгария	-3.9	-1.9	-0.0	-1.2	-3.2
	Великобритания	-8.1	-5.8	-5.6	-3.6	-4.2
	Дания	-2.2	-2.5	-2.3	-1.4	-0.7
	Норвегия	-5.5	-4.6	-5.1	-5.3	-6.1
	Швейцария	0.2	0.4	0.2	0.1	0.3

Источник: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata/>

Для оценки ситуации в ЕАЭС сформирована таблица 2 с аналогичными показателями для государств, отобранных по следующим критериям: страны-основатели ЕАЭС; страны, недавно вошедшие в ЕАЭС; страны, готовящиеся к вступлению в ЕАЭС; страны, готовящиеся к подписанию соглашений о зоне свободной торговли с ЕАЭС; страны СНГ, не планирующие вступать в ЕАЭС.

В данном случае критериев, установленных Пактом ЕС по отношению к бюджетному дефициту и увеличению государственного долга к ВВП, не достигают лишь государства, готовящиеся к подписанию соглашений о зоне свободной торговли с ЕАЭС – Египет и Израиль. Таким образом, вполне допустимо использование абсолютных значений критериев Пакта ЕС для форсированного развития функционального наполнения Евразийского экономического союза.

Таблица 2. Макроэкономические показатели  
ЕАЭС-ориентированных государств

Государство	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Государственный долг, в % к ВВП (максимум 60%)</b>					
Беларусь	39.5	45.9	38.5	38.3	37.9
Казахстан	10.7	10.4	12.4	12.9	15.1
Россия	11.3	11.6	12.7	14.0	17.9
Армения	33.7	35.7	38.9	40.5	44.2
Киргизия	59.7	49.4	48.9	46.1	53.0
Вьетнам	48.4	46.7	48.5	52.1	58.7
Таджикистан	36.3	35.4	32.4	29.2	28.2
Египет	73.2	76.6	78.9	89.0	90.5
Израиль	71.1	69.7	68.3	67.6	68.8
Азербайджан	11.1	10.1	11.6	13.8	16.4
Узбекистан	9.9	9.1	8.6	8.3	8.4
<b>Годовой бюджетный дефицит, в % к ВВП (минимум – минус 3%)</b>					
Беларусь	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
Казахстан	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
Россия	-3.0	1.6	0.2	-1.5	0.1
Армения	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
Киргизия	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
Вьетнам	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
Таджикистан	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
Египет	-8.2	-9.4	-10.0	-13.4	-12.9
Израиль	-4.9	-4.4	-5.4	-4.2	-3.4
Азербайджан	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
Узбекистан	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д

Источник: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata>

Данные, представленные в таблице 3, показывают, что текущие и прогнозные значения отношения государственного долга к ВВП – для группы ЕАЭС-ориентированных стран близки и не уступают ЕС-ориентированным странам.



Таблица 3. Сопоставление фактических и прогнозных значений отношения государственного долга к ВВП ЕС- и ЕАЭС-ориентированных стран

Государство	Фактическое значение, 2013 г.	Прогноз IMF на 2020 г.	Прогноз FFA* на 2020 г.
<b>ЕС-ориентированные государства</b>			
Болгария	17,6	31,0	23,9 (log)
Великобритания	87,3	83,2	100,3 (exp)
Германия	76,9	56,9	81,4 (exp)
Норвегия	30,1	30,1	20,0 (exp)
Франция	92,4	92,1	123,2 (log)
<b>ЕАЭС-ориентированные государства</b>			
Армения	40,5	62,0	56,1 (exp)
Беларусь	38,3	49,8	43,4 (log)
Вьетнам	52,1	63,2	58,5 (exp)
Израиль	67,6	64,8	63,3 (log)
Казахстан	12,7	29,9	18,9 (exp)
Киргизия	46,1	53,5	28,5 (exp)
Россия	14,0	18,2	21,9 (exp)

\* FFA – программно-прогнозирующий комплекс Far-Food-Area, разработанный Всероссийским НИИ экономики и нормативов (Ростов-на-Дону)

Это позволяет предложить унифицированную схему трансформации форматов региональной интеграции для обоих случаев, представленную на рисунке 2.

Форматы интеграции	4	Согласование и регулирование внутренней и внешней политики		
	3	Согласование и регулирование уровней субсидий и объемов производства	Согласование и регулирование налоговой, бюджетной и банковской политики	Согласование, унификация и регулирование курса валют, и переход к единой валюте
	2	Согласование, унификация и регулирование общего внешнего таможенного тарифа		
	1	ЗСТТ	ЗСТУ	ЗСТИ

**Перечень форматов интеграции:**

1. Зона свободной торговли. 2. Таможенный союз. 3. Экономический союз.  
4. Политический союз: федерация, конфедерация.

Условные обозначения: ЗСТТ – зона свободной торговли товарами;  
ЗСТУ – зона свободной торговли услугами; ЗСТИ – зона свободного трансфера инвестиций;  
ЗСПРС – зона свободного перемещения рабочей силы

Рис. 2 – Взаимосвязь форматов интеграции и соответствующих наборов пакета функций

### Литература:

1. Тарасов, В.И. РИФЫ на пути ВТО / В.И. Тарасов // Москва: ООО «Угрешская типография», 2013. – 360 с.
2. Глотова, И. С. Развитие экономической интеграции в аграрном секторе Евразийского экономического союза: дис....к-та экон. наук: 08.00.14 / Глотова Инна Сергеевна // – М., 2015. – 145 с.
3. <http://www.mgimo.ru/files2/p39/165939/7cfb3c347274a63a7f032ef4f7a9ae92.pdf>.
4. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata/weorept.aspx?sy=2010&ey=2014&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&pr1.x=61&pr1.y=3&c=918%2C964%2C128%2C132%2C112&s=NGDPD&grp=0&a=>

## ОЦЕНКА РОЛИ МАРКЕТИНГА В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

**Кайфеджан Д.П.**

*студентка 4-го курса кафедры маркетинга и торгового дела  
Кубанский Государственный Университет  
г.Краснодар, РФ*

### ВНЕДРЕНИЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

#### **Аннотация:**

В статье рассмотрены современные тенденции развития маркетинга в некоммерческой сфере, а также использование классического инструментария маркетинга в деятельности органов государственного и муниципального управления, в частности, внедрение интегрированных маркетинговых коммуникаций.

The article studies the modern trends in marketing in the nonprofit sector, as well as the use of the classic tools of marketing in the activities of state and municipal government, in particular the introduction of integrated marketing communications.

**Ключевые слова:** некоммерческий маркетинг, традиционные инструменты маркетинга, органы государственной и муниципальной власти, интегрированные маркетинговые коммуникации.

**Keywords:** noncommercial marketing, traditional marketing tools, state and municipal authorities, integrated marketing communications.

В современное время маркетинг принимает принципиально новые формы развития, а также всё интенсивнее проникает в некоммерческую сферу. Это обусловлено потребностью некоммерческих субъектов реализовывать поставленные цели, достигая при этом максимизации социального эффекта. Безусловно, маркетинг в социальной сфере имеет ряд особенностей, которые объясняются абсолютными различиями некоммерческой и рыночной среды, однако, вместе с тем, сохраняются базовые принципы функционирования маркетинга. Сущность особенностей некоммерческого маркетинга заключается в специфике деятельности субъектов некоммерческой сферы. Именно поэтому проблема, поднятая в данной статье, актуальна в настоящее время и представляет большой научный и практический интерес.

Так, Ф. Котлер включает в продукт такие составляющие как место, люди, организации и идеи [1]. Исходя из данного представления, существуют различные классификации некоммерческого маркетинга, в зависимости от вида продукта. Наиболее общая из них выделяет четыре основных направления применения классических принципов маркетинга в социальной сфере, представленных на рисунке ниже (рис.1) .

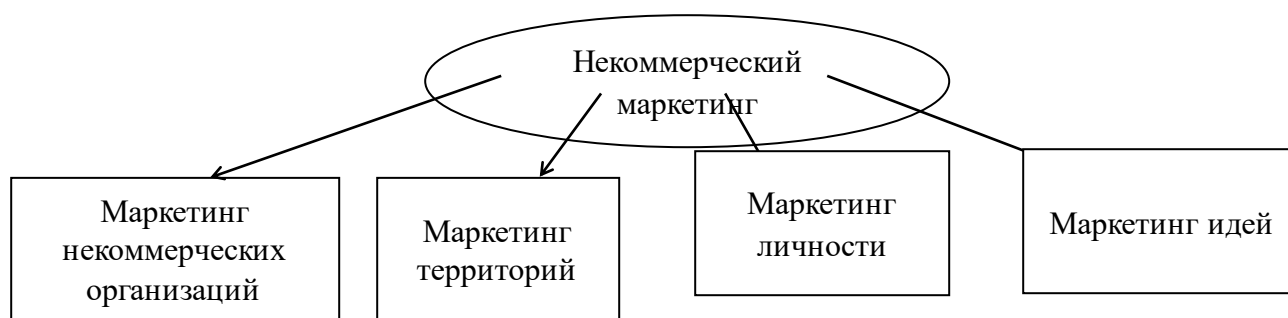


Рисунок 1 – Виды некоммерческого маркетинга

Каждое из приведенных направлений некоммерческого маркетинга имеет множество особенностей, затрагивающих изменение всего комплекса маркетинга. Однако, неизменными остаются методы и инструменты, используемые при продаже товаров, услуг и в рыночных условиях.

В последнее время возрастает интерес к маркетингу в некоммерческой сфере в органах государственной и муниципальной власти. Это объясняется тем, что данные некоммерческие организации также как и коммерческие предприятия выявляют потребности общества, в соответствии с этим создают соответствующие блага, предоставляют различные услуги населению. Именно поэтому важным аспектом в деятельности органов государственной власти, а также органов местного самоуправления (МСУ) является удовлетворение потребностей общества и установление с ним обратной связи, что представляется возможным при внедрении в их деятельность принципов маркетинга. Реализация принципов маркетинга в управленческой сфере возможна исходя из применения комплекса маркетинга.

То есть органы государственного управления и МСУ должны стремиться осуществлять свою управленческую деятельность, руководствуясь базовыми принципами классического маркетинга, а именно: предоставление качественных услуг населению, возможность консультирования людей по различным вопросам, входящим в компетенцию соответствующих органов управления, а также установление контактов с конкретными социальными группами. Так как одной из целей органов государственного управления и МСУ является повышение социального эффекта, то данная цель может быть достигнута путем внедрения в их деятельность исключительно маркетингового инструмента, а именно применение интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК).

Далее для более глубокого понимания необходимости внедрения ИМК в деятельность органов государственного управления и органов МСУ, следует раскрыть понятие ИМК, а также рассмотреть их виды, которые могли бы подойти именно к некоммерческой сфере. ИМК – концепция, согласно которой организация интегрирует и координирует работу своих каналов коммуникации для выработки четкого, убедительного и последовательного послания целевой аудитории [1].

Следует отметить, что совокупность маркетинговых коммуникаций для органов государственной и муниципальной власти будет несколько отлична от комплекса коммуникаций коммерческой компании. Это зависит от особенностей деятельности некоммерческих организаций, основной из которых

является, отсутствие в таких организациях в качестве главной цели извлечение прибыли. В комплекс маркетинговых коммуникаций, применяемых органами государственного и муниципального управления для установления обмена информацией с населением, могут входить:

1) Социальная реклама, направленная на решение существующих проблем в обществе.

2) Прямая почтовая рассылка, через которую может осуществляться информирование населения органами власти о различных нововведениях, либо определенные важные для граждан уведомления и другое.

3) Вещательные средства, а именно радио и телевидение.

4) Печатные средства (газеты, журналы).

5) Организация социальных мероприятий, целью которых является донесение до целевой аудитории общественно значимой информации.

6) Электронные службы, в основу деятельности которых входит информирование населения через различные электронные средства связи.

Таким образом, в современное время органы государственного и муниципального управления с целью повышения социального эффекта могут применять в своей деятельности инструменты традиционного маркетинга, трансформируя их с учетом особенностей своего функционирования. В свою очередь, внедрение ИМК позволит не только повысить социальный эффект от проводимых мероприятий, но и выявить существующие потребности социальных групп, а также установить с ними обратную связь.

#### **Литература**

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: учебник. М.: Издательский дом «Вильямс», 2013.

**Полякова К.А.**

*аспирант кафедры «Страхование дело»*

*Финансовый университет при Правительстве РФ*

*г. Москва, РФ*

### **СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ В ПОМОЩЬ РОССИЙСКИМ СТРАХОВЫМ КОМПАНИЯМ**

Большой интерес для любой строительной компании представляет работа со страховой организацией, которая сможет защитить его имущественные интересы от потенциальных убытков, связанных с осуществлением ее профессиональной деятельности. Учитывая высокую степень риска и значительные размеры ущерба, которые могут быть нанесены третьим лицам в результате недостатков работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства, страховым компаниям необходимо обладать определенным практическим опытом по страхованию гражданской ответственности строителей для качественного урегулирования предъявленных убытков.

Формирование финансовых механизмов корпоративного страхования имеет первоочередное значение для стабильного развития экономики, оживления инвестиционной деятельности и является одним из определяющих факторов повышения конкурентоспособности предприятий и отраслей. [1, с. 1.].

По данному направлению в России уже накоплен определенный опыт. Несмотря на его совершенствование, на протяжении последних нескольких лет, данную сферу страхового российского рынка необходимо развивать и повышать уровень защиты имущественных интересов потерпевших третьих лиц непосредственно расширением страхового покрытия договором страхования. Для этого частично стоит обратиться к страховому опыту зарубежных стран.

Практика, относящаяся к страхованию профессиональной ответственности строительных и проектных компаний зарубежных стран, базируется на опыте страхования профессиональной ответственности.

В ряде государств и регионов, как, например, Швеция, Франция, Финляндия, Италия, Испания, штат Виктория в Австралии, штат Нью-Джерси в США и Британская Колумбия в Канаде, гражданским законодательством либо специализированными законами предусмотрено обязательное страхование ответственности генерального подрядчика (при возможности расширения страхового покрытия на субподрядчиков, проектировщиков, консультантов, девелоперов, поставщиков материалов, конструкций и комплектующих изделий и технических контролеров) относительно их договорных обязательств перед заказчиком за вероятное нарушение несущих элементов построенного здания либо сооружения перед заказчиком строительства в продолжение 10 лет со дня

завершения строительства, связанное с ошибками проектирования, дефектами материалов либо ошибками, возникшими при возведении несущих конструкций объекта строительства (Decennial Liability – «Десенналь»). Дополнительно могут быть установлены такие расширения страхового покрытия, как страхование ущерба в результате проникновения воды через кровлю, фундаменты и стены, ущерба в результате вспучивания и/или смещения грунта основания, ущерб оборудованию и существующему имуществу.

Без наличия полиса «Десенналь» не выдается разрешение на строительство, ввод объекта строительства, переход права собственности, как на стадии строительства, так и в процессе эксплуатации.

Страхование «Десенналь» не является прибыльным. Рынок по данному виду страхования является достаточно узким, ограничивающимся зданиями, а сам страховой продукт - дорогостоящим.

Несмотря на высокие тарифные ставки, обязательное страхование от скрытых дефектов, осуществляемое в ряде стран, имеет низкую эффективность, а страхование «Десенналь» во Франции убыточно, и величина расходов на указанный вид страхования из года в год увеличивается. При этом степень защиты имущественных интересов потерпевших третьих лиц в результате недостатков строительных работ значительна высока.

В некоторых крупных страховых рынков, среди которых рынки США, Швейцарии, Германии и Австрии, страхование ответственности участников строительного производства реализуется не в отношении каждого конкретного объекта строительства, а в отношении страхования общей ответственности (Commercial General Liability Policy (CGL)). Объектом страхования в полисах CGL являются имущественные интересы строительного предпринимателя при предъявлении претензии третьими лицами, заявляемых на основе норм гражданского законодательства, связанных с обязанностью строительного предпринимателя возместить физический либо имущественный ущерб третьим лицам.

Очень важным аспектом, как и в любом другом виде страхования, а в страховании ответственности тем более, является объем страхового покрытия. Касаясь немецкой практики – сумма страхового покрытия составляет порядка двести миллионов евро. Данный размер страхового покрытия включает в себя две опции: ответственность за качество и безопасность продукции, работ, услуг, а также ответственность за безопасность строительных материалов и строительных конструкций.

Дать однозначный ответ на вопрос, является ли данная сумма достаточной, невозможно. Стоит подумать о монтажном (сборочном) производстве, где в результате пайки или сварки пожар охватывает целый торговый дом. Риск в области качества продукции повышается еще и за счет возможности серийного ущерба, размножения последствий ущерба из-за брака всей производственной серии. [2, с. 180 – 210.].

Индустриализация и развитие техники прогрессируют, а с ними и законодатель присоединил к некоторым рискам строгую ответственность, которая не требует вины. В связи с возросшей угрозой общественности

вследствие эксплуатации или владения определенными техническими сооружениями или установками, данная ответственность, которая не зависит от вины, в немецком праве была названа ответственностью из создания обстоятельств опасности. Риск ответственности из изготовления и/или поставки продукции с изъяном (риск продукции) на текущий момент времени и без того является наибольшим риском в страховании ответственности предприятий. Риск, исходящий с места производства (риск места производства), напротив, отошел на задний план вследствие технически более зрелых и поэтому становящихся все более безопасными производственных установок и методов производства. [2, 220 – 240.].

Как в части строительства, так и в отношении проектирования данный момент остается на сегодняшний день, наверное, самым важным. Если причиной страхового события по договору страхования гражданской ответственности строителей явилась дефектный материал, данный недостаток может привести к огромным потерям, и не только к материальному ущербу, но и к причинению вреда жизни и здоровью людей.

Анализ зарубежной практики страхования профессиональной ответственности показывает, что, как правило, тарифных (нормативных или установленных законом) сумм страхового покрытия не достаточно для урегулирования убытков. Если основной страховщик не может предложить достаточную емкость покрытия, то можно вступить на путь так называемого страхования «эксцедентов», что позволит расширить объем страхового покрытия и беспрепятственно выплатить необходимое страховое возмещение. [3, с. 33 – 39.].

Опыт осуществления страхования ответственности за причинение вследствие недостатков работ за рубежом показывает эффективность ее функционирования. Одним из самых важных особенностей является включение в страховое покрытие ответственность страховой компании за качество и безопасность продукции. Кроме того, особенно длительные сроки исковой давности разработаны для производителей и обработчиков строительных материалов, что позволяет обеспечить оптимальный уровень защиты имущественных интересов строительных / проектных организаций.

Во многих странах страхование ответственности строителей и проектировщиков носит обязательный характер. На территории Российской Федерации данный вид страхования осуществляется в добровольной форме, что зачастую приводит к наступлению катастрофических ущербов третьим лицам и неполучению пострадавшим лицам необходимой компенсации. Одним из вариантов повышения уровня защиты имущественных интересов участников капитального строительства вследствие недостатков строительных работ может стать проведение данного вида страхования в обязательной форме и на территории России.

### **Литература**

1. Статья: Методика оценки и снижения рисков в корпоративном страховании (Кириллова Н.В.) («Финансовый менеджмент в страховой



компании», 2007, п 3) «Финансовый менеджмент в страховой компании», 2007, N 3.

2. «Справочник по страхованию в промышленности», перевод с немецкого под редакцией Н.А. Никологорского, г. Москва, Издательское объединение «ЮНИТИ», «Страховой полис», 1994 г.

3. Директива Совета Европы No.78/473/ЕЕС от 30 мая 1978 года «О координации законодательных, нормативных и административных актов в отношении сострахования на территории Сообщества».

**Алексеев Е.А.**

*Аспирант кафедры Бухгалтерского учета, анализа и статистики  
Российский Университет Дружбы Народов  
г. Москва, РФ*

### **АУТСОРСИНГ: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ.**

В настоящее время в период строжайшей экономии, в период глобальных санкций со стороны запада установленных по отношению к нашей стране, руководители компаний и предприятий все чаще и чаще задают себе вопрос: как и на чем можно сэкономить, как и за счет чего снизить затраты.

За последние два три года к руководителям предприятий стало приходить понимание, что чем уже специализация работника, тем более он компетентен в ней. Профессионализм такого человека не вызывает сомнений. Но, зачастую, для средних и мелких предприятий, содержание такого человека в штате это дорогое удовольствие. Они попросту не могут его оплатить. В таких случаях как раз и необходимо воспользоваться аутсорсингом.

Слово «аутсорсинг» происходит из английского слова «*outsourcing*», что в переводе на русский язык означает «использование внешнего ресурса, заключение договора на выполнение работ с внешними фирмами».

Чтобы в полной мере рассмотреть все аспекты и стороны аутсорсинговой деятельности, необходимо изучить несколько определений слова «аутсорсинг», так как разные авторы и источники помогут нам по-разному, но в полной мере понять его значение.

«Аутсорсинг - это особый и активно развивающийся форма деловых услуг, суть которого является переложение выполнения некоторых работ компании (заказчика) на другую организацию (исполнителя) на основе контракта или договора» [1, стр.8].

«Аутсорсинг – это перевод внутреннего подразделения или подразделений организации и всех связанных с ним активов в организацию поставщика, предлагающего оказать некую услугу в течение определенного времени по оговоренной цене» (Дж.Брайан Хейвуд) [2, стр. 176].

«Аутсорсинг - приобретение существенного количества промежуточных компонентов у внешних поставщиков» [3].

Итак, изучив все определения, можно сделать вывод, что Аутсорсинг – это – форма деловых услуг, которые выполняет сторонняя компания, целью данных услуг является повышение эффективности деятельности бизнеса, при этом

используются материальные средства, знания, опыт другой компании. При использовании аутсорсинга заключается договор на длительный срок.

Так как существует огромное количество видов аутсорсинга, такие как, например:

1. «Аутсорсинг сферы управления организаций;
2. Аутсорсинг корпоративных информационных систем;
3. Аутсорсинг финансовых и банковских операций;
4. Аутсорсинг человеческих ресурсов – аутстаффинг (лизинг персонала, подбор временного персонала, выведение за штат);
5. Аутсорсинг логистических функций;
6. Прочие виды аутсорсинговых услуг [4].

По праву самым популярным, родоначальником и лидером в аутсорсинговой сфере является аутсорсинг информационных технологий (IT-аутсорсинг).

Ниже приведены часть данных, основанных на опросе международной компании IAOP (International Association of Outsourcing Professionals – Международная Ассоциация профессионалов в сфере аутсорсинга, которая включает в себя более чем 120 тысяч членов.

#### **Изменяющаяся стоимость аутсорсинговых услуг.**

Сейчас аутсорсинговые услуги все больше набирают популярность как у потребителей этих услуг, так и у провайдеров. Опрос, на котором базируется данное исследование, проводился среди компаний, которые уверены, что аутсорсинг - это будущее. Например, среди опрошенных в 2013 году, 94% согласились, аутсорсинг полностью или в большей степени увеличивает свою популярность, при этом 53% из этого числа ответили полностью.

Многие компании строят все больше планов для новых возможностей для внедрения аутсорсинговой деятельности - 55% в 2013 году по сравнению с 51% в 2012 году. И только 3% опрошенных респондентов в 2013 году ответили, что уменьшают внедрение аутсорсинга в деятельности предприятия, по сравнению с 14% в 2012 году и 12% в 2011.

За последние 12 месяцев почти все покупатели продлили контракты с аутсорсинговыми компаниями, 18% из этих потребителей услуг ответили, что контракты будут продлены или перезаключены уже с большим объемом услуг, и 19% ответили, что они заключили новые контракты, включающие большее количество услуг.

Одними из самых распространенных причин, того что компании применяют аутсорсинг являются доступ к новым знаниям и опыту, и экономия средств. Рост использования аутсорсинга по причине достижения новых знаний и использования лучшего опыта достиг 39% компаний, по сравнению с 33% в 2012 году. 35% поставщиков согласился так же придерживаться этого мнения.

«Инновация» - современное средство для увеличения стоимости выпускаемой продукции и услуг. Многие провайдеры аутсорсинговых услуг рекламируют свою способность обеспечивать компании инновациями, но иногда случается все наоборот: многие клиенты становятся поставщиками инноваций. Тем не менее, инновации еще не рассматриваются как основная

причина применения аутсорсинга. При проведении исследований, только 20% клиентов говорят, аутсорсинг - это увеличение новых возможностей для бизнеса, и эта цифра не изменилась с 2011 года. Тем не менее, инновации в настоящее время рассматриваются клиентами как важный побочный продукт или дополнительная ценность.

Аутсорсинг как интеллектуальный анализ данных («аутсорсинг в облаке»). Аутсорсинг в облаке – новый вид аутсорсинга, начинающий набирать популярность. Он предполагает то, что у компании все услуги находятся на удаленном доступе. (Например, аутсорсинг бухгалтерии, который компания покупает у поставщика, находящегося в Австралии. База 1С:бухгалтерия находится не на компьютере у компании-покупателя, а в «облаке» (удаленном доступе) на сервере у компании-поставщика. Компания-покупатель отправляет все документы в «облако», откуда компания-поставщик загружает и обрабатывает их. В любой момент компания-покупатель услуг может проверить текущее состояние дел. «Облако» - это виртуальный хранитель данных, доступ в который можно получить только с помощью специальных паролей и кодов. Свою популярность он получает за удобное и безопасное использование). Покупатели аутсорсинговых услуг начинают использовать «аутсорсинг на облаке» для некоторых бизнес-функций. Из опрошенных клиентов, такой аутсорсинг остается все еще неизведанным, но интересным к применению видом. Около 34% говорят, что они не имеют никаких планов по осуществлению данного вида аутсорсинга. Провайдеры имеют другое мнение по этому вопросу: они говорят, что только 15% из всех их клиентов не планирует внедрять облачные решения по аутсорсингу.

В общем, облачные аутсорсинговые решения имеют самое непосредственное отношение к клиентам в области ИТ , а также в компаниях, которые сильно зависят от колл-центров .

С точки зрения потенциальных преимуществ облачного аутсорсинга , более половины из опрошенных клиентов (51%) видят выгоду в области снижения затрат; 48% считают, что облачные решения увеличивают гибкость бизнеса для увеличения объемов; 38% - чтобы сократить время внедрения аутсорсинга.

Но все таки информационная безопасность остается наиболее важной проблемой для покупателей аутсорсинговых услуг.

71% делегатов ответили, что информационная безопасность входит в топ пять самых важных проблем аутсорсинга в 2013 году. 29% из этих компаний стали жертвами кражи данных или потери данных в 2012 году.

Результаты опроса также показали обеспокоенность по поводу облачного аутсорсинга: около 48% клиентов говорят, что защита данных и конфиденциальность все еще остаются важными рисками в решении использовать «облако».

Итак, сейчас аутсорсинг находится в стадии роста и его влияние ощущается во всех бизнес-процессах и функциях. Как покупатели услуг, так и поставщики становятся более опытными в данной области, они нацелены на стратегические бизнес-результаты – рост бизнеса, повышение гибкости и

увеличение доступа к специальным навыкам и талантам. Для поддержки таких стратегических целей, большинство клиентов ищут услуги, основанные на знаниях, навыках, передовом опыте, а не на решении оперативных проблем. Важность инноваций в рамках аутсорсинговых контрактов продолжает расти. Хотя клиенты редко считают, что инновации являются основными причинами для применения аутсорсинга, но в подавляющем большинстве они ожидают, что инновации принесут дополнительную ценность, полученную от аутсорсинговых отношений.

Хотя меньше, чем одна треть опрошенных клиентов были жертвой серьезного нарушения или потери конфиденциальных данных, безопасность остается главной проблемой использования аутсорсинга. Увеличивается число клиентов, которые ставят программы сертификации для того, чтобы их поставщики могли обеспечить безопасность аутсорсинговых услуг.

#### **Список использованной литературы**

1. Аникина Б.А. и Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. пособие. 2.-е изд., перераб. доп. -М.: ИНФРА-М, 2009г.
2. Дж.Брайан Хейвуд. Аутсорсинг. В поисках конкурентных преимуществ. Outsourcing Dilemma. The search for competitiveness. –М. : Вильямс, 2004.
3. Bloomberg financial glossary
4. Outsourcing Institute (<http://www.outsourcing.com>)
5. [www.IAOP.org](http://www.IAOP.org)

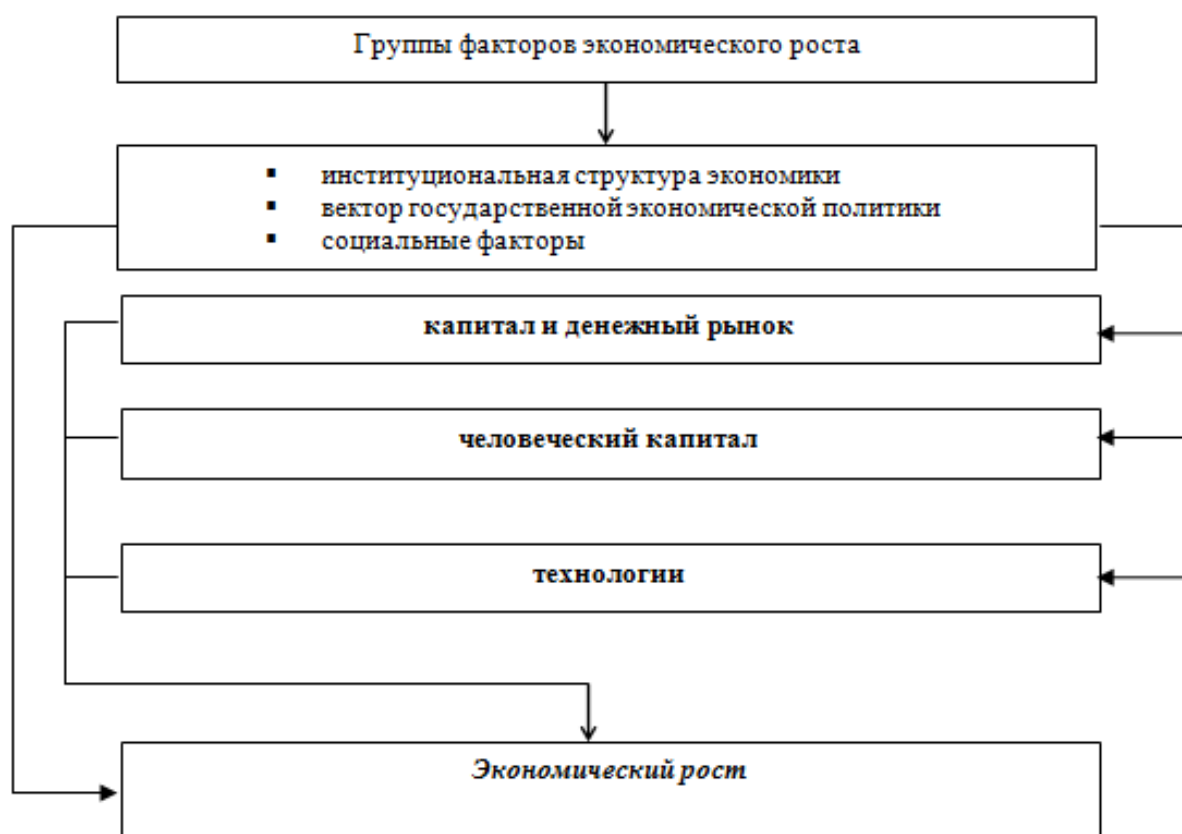
**Алёшин Л.Н.**

*Аспирант кафедры «Финансово-экономического инжиниринга»  
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)*

*г. Ростов-на-Дону, РФ*

### **О ВОЗМОЖНОСТИ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ДИНАМИКУ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ПОСРЕДСТВОМ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ НА МАКРОУРОВНЕ**

Основные факторы экономического роста сводятся к следующим составляющим: трудовые ресурсы, капитал, технологический уровень экономики. Эффективность указанных составляющих, а также их приоритет в обеспечении экономического роста зависят от иных факторов, в число которых входят институциональная структура экономики, вектор принимаемых решений на уровне государственной экономической политики, а также факторы социального характера. С учётом многофакторности экономического роста, описанные в имеющихся макроэкономических исследованиях переменные мы можем свести в следующую блок-схему (рис. 1).



**Рис. 1 - Блок-схема воздействия групп факторов на экономический рост**

Отметив важность исследования роли инвестиций в обеспечении экономического роста, подчеркнём, что показатель инвестиций сам по себе подвержен влиянию различных переменных. Соответственно, существуют работы, внимание в которых сконцентрировано на анализе инвестиций как зависимой величины. Исследования, опубликованные в 1990-х гг. отличаются анализом роли фактора неопределённости в инвестиционном процессе на макроуровне. Данной тематике посвящена, например, совместная работа А.Диксита (A.Dixit) и Р.Пиндека (R.Pindyck). В ней отмечается, в частности, необходимость сокращения уровня риска и неопределённости в экономике посредством государственной политики [3]. К важным выводам авторов следует отнести также и то, что наличие неопределённости в принятии экономических решений на государственном уровне (отсутствие консенсуса либо затягивание обсуждения планируемых к принятию экономических мер) способно негативно повлиять на инвестиционный климат и, соответственно, объёмы инвестирования. В данной работе также отмечен ряд факторов, способных оказать воздействие на степень волатильности финансовых потоков:

- волатильность ценовой конъюнктуры;
- конъюнктура затрат в реальном секторе экономики;
- конъюнктура валютного рынка (волатильность валютного курса и валютные риски);
- налоговая политика государства;
- особенности государственного регулирования;
- процентные ставки.

При этом авторами отмечено, что общий уровень процентной ставки оказывает менее значимое воздействие на инвестиционную конъюнктуру по сравнению с остальными отмеченными факторами.

Развитие рассуждений относительно инвестиционного процесса и инвестиционных рисков в данном контексте направлено, в том числе, на аналогию с рынком опционов. Иными словами, отказ от вложения средств (инвестиций) представляется аналогичным приобретению опциона «пут»: потенциальный инвестор отказывается от ожидаемого инвестиционного дохода, но имеет возможность в будущем осуществить более выгодное вложение не использованных в настоящее время на инвестиционные цели средств [1].

Исследователем Р.Чиринко (R.Chirinko) также доказано [2], что сочетание ряда факторов, таких как:

- необратимый характер инвестирования,
  - неопределённость относительно будущих выгод (экономического эффекта),
  - риск изменения инвестиционных затрат,
  - некоторая гибкость инвестиционного проекта во времени
- способно оказать значительное влияние на инвестиционное поведение субъектов инвестиционного процесса.

По мнению специалистов Llewellyn Consulting, одним из стратегических направлений развития экономики является стимулирование деятельности долгосрочных инвесторов. Под долгосрочными инвесторами понимаются институциональные инвесторы, способные финансировать реальный сектор экономики. Констатируя необходимость такой экономической политики, авторы концентрируют внимание на следующих экономических вопросах, требующих решения в данном контексте [4]:

- разрозненный характер распределения активов среди инвесторов-страховых компаний и пенсионных фондов;
- ограничения, накладываемые на операции с ликвидными активами, что является стимулом к проведению краткосрочных операций взамен долгосрочного инвестирования;
- волатильность в политической и законодательной сферах не позволяет инвесторам рассчитывать на долгосрочную стабильность и уверенность в соблюдении инвестиционных показателей;
- ограничения, накладываемые на потенциальных инвесторов в плане отсутствия единых стандартов деятельности и обязательств перед ними;
- перераспределение инвестиционных портфелей с целью недопущения повторного возникновения предпосылок кризиса ликвидности 2008 года привело к оттоку средств из рынка обыкновенных акций.

В российской экономике и финансовой сфере имеется ряд проблем, которые препятствуют эффективному осуществлению инвестиционного процесса. В целом, данные проблемы можно классифицировать на следующие группы (в соответствии с уровнем их проявления):

1. международный (межстрановой) уровень:
  - a. отток капитала из российской экономики
  - b. зависимость от конъюнктуры мировых цен на нефть
2. макроуровень (национальная экономика):
  - a. необходимость поддержки инвестиционной активности предприятий со стороны государства (нормативно-правовое стимулирование);
  - b. экономическое стимулирование инвестиционной активности (стимулирование со стороны банков и иных институтов, имеющих в распоряжении средства для размещения в инвестиционных целях);
  - c. необходимость повышения реальной инновационной активности (инвестирования в российскую инновационную сферу);
3. мезоуровень (отраслевой):
  - a. превышение спроса на инвестиционные ресурсы над объемами их предложения;
  - b. высокая степень износа основных фондов в отраслях реального сектора экономики.

Указанные проблемные аспекты неизбежно затрагивают и инвестиционную сферу в части структуры инвестиций в основной капитал. Эффективное финансирование инвестиций в основной капитал (то есть соблюдение определенных пропорций между объемами финансирования за счет различных источников, которое позволит интенсифицировать динамику экономического роста) возможно лишь при реализации комплексного подхода к решению отмеченных проблем, одновременно с учётом особенностей количественного воздействия каждого из источников финансирования на экономический рост.

#### **Список использованной литературы**

1. Asteriou D., Price S. Uncertainty, Investment and Economic Growth: Evidence from a Dynamic Panel // Review of Development Economics-. – 2005. – №9(2). – PP. 277–288. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: . Дата доступа 06.05.2015 г.
2. Chirinko R. S. Investment Under Uncertainty: a Review Essay // Journal of Economics Dynamics and Control. – 1996. - №20. – PP. 1801–1808.
3. Dixit A.K., Pindyck R.S. Investment under Uncertainty, Chapter 1. – Princeton: Princeton University Press, 1994. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.cenet.org.cn/upfile/57284.pdf>. Дата доступа 06.05.2015 г.
4. Financing Europe's Investment and Economic Growth // Llewellyn Consulting. – 2014. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cityoflondon.gov.uk/business/economic-research-and-information/research-publications/Documents/Research-2014/Financing-Europes-Investment-and-Economic-Growth-Full-Report.pdf>. Дата доступа 25.01.2015 г.

**Гамукин В.В.**

*к.э.н., докторант кафедры финансов и учета  
Национальный исследовательский  
Томский государственный университет г. Томск, РФ*

## **БЮДЖЕТНЫЕ РИСКИ И СТРАХОВАНИЕ**

Сегодня в России наблюдается не только высокая обеспокоенность о путях развития экономического кризиса, но и ожидание действенных мер государственной политики по его деэскалации. Именно эта политика стала одной из причин данного кризиса, включая управление бюджетной системой, которая оказалась уязвимой под воздействием комплекса разнообразных кризисных обстоятельств. Одной из причин бюджетного кризиса является стойкое нежелание участников бюджетного процесса признавать бюджетные риски и научиться их прогнозировать.

Стоит отметить, что обсуждение проблематики бюджетного риска весьма активно проводится в научных кругах [1-6]. Тем не менее, реалии последнего времени свидетельствуют о том, что процесс осмысления категории «бюджетный риск» находится в самом начале пути.

К сожалению, мало полезного для оценки бюджетного риска можно почерпнуть из объёмной области традиционного страхования. Несмотря на то, что по существу бюджетные и страховые отношения относятся к общей фундаментальной группе финансовых отношений, при переходе в плоскость определения риска, его систематизации, оценки и управления, не удаётся выявить достаточного количества методических параллелей. Это вызвано с одной стороны, спецификой самого понятия риска в том и другом случае, а с другой, различиями в оценке вероятности свершения событий, способных принести реальный финансовый ущерб. Применительно к страхованию «под риском мы будем понимать мельчайшую единицу, которая в отдельности могла бы быть предметом договора страхования» [7, с. 15-16].

Систематизация особенностей той и другой сферы финансовых отношений даёт основания утверждать, что основными причинами могли стать следующие:

1. Само определение бюджетного риска пока находится в стадии формулирования, что отличает его от определения страхового риска. Это происходит из-за относительной «методической молодости» первого понятия, которое стало предметом научного осмысления всего пару десятков лет назад, в то время, как сфера страхования имеет значительно большую историю исследования и практического применения.

2. Определение бюджетного риска само по себе должно быть более ёмким, чем у страхового риска из-за большей ёмкости и сложности бюджетных отношений по сравнению со страховыми, т.к. они включают широкий спектр экономических, социальных, политических и иных факторов.

3. Существо бюджетных финансовых отношений диаметрально отличается от существования страховых финансовых отношений. В первом случае основной является принудительное аккумулирование средств в виде доходов бюджета и добровольное возмещение расходов, необходимых для создания



общественных услуг. Во втором случае, наоборот, аккумулирование средств страхового фонда происходит, как правило, добровольно с учётом интересов участников, а возмещение производится принудительно, только после наступления страхуемого события.

4. Рассматриваемые сферы финансовых отношений изначально формировались с различными стартовыми позициями по отношению к риску. В сфере страхования риск стал основой для его возникновения, поскольку только страх перед возможной опасностью, угрозой или неопределённым событием могло побудить страхователей оплачивать страховые платежи при сохранении вероятности, что они будут произведены напрасно и этот страх не оправдается. В сфере бюджета базой для его возникновения стало осознание преимуществ финансирования определённых расходов из общественного фонда.

5. Страхование опирается на «событийную» логику, которая требует выстраивания цепочки отношений вокруг какого-либо рискованного события. Эта особенность позволяет выделить отдельные этапы в цикле страхования и подробно выяснить все аспекты риска в зависимости от ретроспективных условий, математической вероятности повторения, шансов на избежание угрозы и т.д. В бюджетном цикле тоже есть свои этапы, но они не начинаются с исследования риска, т.к. зависят от рисков не напрямую, а опосредованно, через совокупность финансовых связей с внешней средой.

6. Различается в анализируемых сферах отношение к вероятности свершения или не свершения какого-либо события. Если в страховании эта вероятность остаётся предметом анализа, оценки и существом самого страхования, как коммерческой деятельности, то в бюджетной сфере априори считается, что всё записанное в бюджетном плане сбудется непременно.

7. Ещё одно различие кроется в аппарате управления специфическими финансовыми отношениями и возникающими рисками. В бюджетной сфере основным способом управления будет максимизация точности прогнозирования факторов, влияющих на исполнение бюджета в соответствии с планом. В страховании же нужно опираться на верный расчёт рисков и сопоставимых с ним размером страховых взносов и выплат.

Поэтому богатый опыт погружения в рискологию и обширный арсенал инструментов управления рисками, используемый в сфере страхования, оказывается практически не востребованным в процессе прогнозирования, планирования, утверждения и исполнения бюджета. Тем не менее, удастся вывить один методологический аспект страхования, который может иметь право на существование в бюджетной сфере. Речь идёт о внутренних технических, как они названы в книге [7, стр. 19], рисках страхования, как вида коммерческой деятельности. Это *риск случайности*, *риск оценки (диагноза, заблуждения)* и *риск прогноза (изменчивости)*. Краткая характеристика этих рисков, взятая из упомянутого источника, позволит нам наблюдать их аналогии в бюджетном процессе.

1. Риск случайности возникает из-за недетерминированности потенциальной потери ресурсов. Применительно к бюджету этот риск будет означать сохраняющуюся опасность недополучения доходов в

запланированном размере, чрезмерности фактических расходов, неэффективности этих расходов, образования дефицита или профицита. Фактор недерминированности, т.е. невозможности для чего-либо оказаться полностью предопределённым, заранее подчинённым неким законам и правилам функционирования, является определяющим не только в сфере страхования, но в любой другой сфере экономической деятельности, когда вероятность предполагаемого исхода не может быть абсолютной. Условие стохастичности распространяется и на бюджет, который, однако, получает данный риск в усечённом виде, поскольку мощное воздействие упомянутых законов и правил функционирования способно сократить его величину, но никогда не обеспечит полной ликвидации. Более того, ужесточение нормативного регулирования бюджетных процедур, преследующее своей целью локализацию данного риска случайности, способно оказывать негативное воздействие на результирующий бюджетный риск, настойчиво требуя безукоризненного исполнения изначально ошибочного бюджета.

2. Риск оценки (диагноза, заблуждения) возникает из-за того, что оценка предполагаемой потери ресурсов всегда отклоняется от истинного значения. В страховании это объясняется тем, что математическое ожидание совокупных потерь неизвестно ни для одиночного риска, ни для портфеля рисков, и оценивается, как правило, на основании статистики. Применительно к бюджетной ситуации этот риск возникает в случае, когда прогноз бюджетный план базируется на достигнутых ранее статистических показателях, как в разрезе отдельных статей, так и всего бюджета в целом. Такая практика подготовки бюджетных показателей является традиционной не только потому, что агенты придерживаются принципа сохранения достигнутого или не владеют более сложными научными методами прогнозирования. Это происходит из-за сущностных особенностей бюджета, являющегося не просто одним из многих финансовых механизмов, а финансовым механизмом с высочайшей долей социальной составляющей, которая просто обязывает планировать бюджет на предстоящий период с оглядкой на историю развития всей территории юрисдикции конкретного бюджета.

3. Риск прогноза (изменчивости) возникает из-за того, что оценка любого риска, как и размера потерь ресурсов, который он вызывает, всегда производится заранее, т.е. до наступления негативного события. Применительно к страхованию этот риск представляет собой несовпадение размера страхового возмещения и размера реального ущерба. В случае с бюджетом мы так же наблюдаем временной разрыв между моментом определения бюджетных показателей и моментом их фактического достижения. За счёт этого разрыва сохраняется гарантированная вероятность получить несовпадение плана и факта. Данный риск увеличивается в случае, когда прогностические способности агентов становятся основой для очередного бюджета.

### Список литературы.

1. Агеева В.Н., Постников В.П. Об учёте рисков при формировании региональных бюджетов // Финансы и кредит. 2013. №38(566). С. 52-56.
2. Аюпова С.Г. Эффективность управления бюджетным риском в регионе в условиях Российского капитализма // Новый университет. 2013. №12(34). С. 55-58.
3. Галухин А.В. Оценка рисков поступления доходов консолидированных бюджетов регионов Северо-Западного федерального округа // Управление риском. 2014. №4(72). С. 23-28.
4. Галухин А.В. К вопросу о бюджетных рисках региона. // Проблемы развития территории. 2014. №2(70). С. 216-225.
5. Горохова Д.В. Управление бюджетными рисками субъектов РФ: современный взгляд и перспективы развития // Финансовый журнал. 2013. №3. С. 55-62.
6. Ермакова Е.А. Проблемы управления региональными бюджетными рисками // Региональная экономика. Юг России. 2013 г. №1(1). С. 35-41.
7. Мак Т. Математика рискового страхования. - М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2005.

**Романенко О.А.**

*к.э.н., доцент кафедры финансов  
Саратовский социально-экономический институт (филиал)  
ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова  
г. Саратов, РФ*

### **ПРОБЛЕМЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ И ИЗМЕРЕНИЯ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА В СДЕЛКАХ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ**

Основой принятия управленческих решений в финансовом менеджменте является управление стоимостью бизнеса. В основе роста стоимости бизнеса лежат два пути развития компании: внутренний рост, который выражается в увеличении выручки от продаж при неизменности операционной политики и внешний рост – увеличение компании в результате сделок на рынке корпоративного контроля, и прежде всего с помощью слияний и поглощений.

В настоящее время процессы глобализации национальных экономик проявляются и на микроуровне в виде разнообразных интеграционных объединений отечественных компаний. В более жестких конкурентных условиях у компаний возникает острая необходимость объединения. Это в свою очередь активизирует сделки на рынке корпоративного контроля и фирмы приобретаются новыми более рациональными собственниками, а сами слияния и поглощения увеличивают эффективность экономики страны [1., с. 43].

Сделки слияний и поглощений могут не принести ожидаемого эффекта и разрушить значительную стоимость компании в процессе интеграции. Это неприятный и опасный возможный результат, которому каждый потенциальный покупатель должен противостоять. Поскольку значительная

часть привлекательности слияний и поглощений сосредоточена вокруг синергетического эффекта, то очень важно правильно идентифицировать и оценить источники выгод.

Типичная сделка M&A представляет собой решение о размещении долгосрочных капитальных вложений, где покупатель приобретает торговые марки, процессы и технологии, а также нематериальные активы. Ресурсы размещаются исходя из ожидаемых в будущем доходов, которые предположительно возникнут в результате инвестирования, скорректированных на профиль риска.

Достижение синергии начинается с ясного понимания ее сущности. Такое определение синергетического эффекта, как «комбинация бизнесов, которая подчиняется правилу два плюс два равно пяти» или «интеграция выгод от объединения стратегий и экономии на масштабе», являются неточными. Наиболее точное определение синергии, на наш взгляд, предложил М.Л. Сироуер. Он утверждает, что «синергия представляет собой увеличение эффективности деятельности объединенной фирмы сверх того, что две фирмы уже могут и должны выполнять как независимые. Когда покупатели могут достичь результатов деятельности, которые уже ожидаются от цели, чистая текущая стоимость (NPV) стратегии поглощения отчетливо представляется следующей формулой:  $NPV = \text{синергия} - \text{премия}$ . На управленческом языке синергия означает: конкурировать лучше, чем кто-либо когда-либо мог ожидать. Это означает увеличение конкурентного преимущества сверх того, которое необходимо фирмам, чтобы выжить на своих конкурентных рынках». [4, с. 29].

Таким образом, в ценах акций фирм-покупателей и фирм-целей уже отражены ожидания инвесторов относительно роста стоимости, которого может достигнуть компания, функционируя как отдельный бизнес. Синергия есть увеличение сверх этого ожидаемого роста, что делает успех в процессе поглощения гораздо более труднодостижимой целью. Шансы успешного достижения поставленной цели, как правило, уменьшаются на размер уплаченной при поглощении премии. Если значительная часть потенциала создания стоимости от поглощения выплачивается в форме премии продавцам, для приобретающей фирмы остается небольшой потенциал для создания стоимости [3, с. 102-103].

Анализ экономической литературы, посвященной слияниям и поглощениям, позволил выделить синергетические выгоды, которые, как правило возникают из четырех потенциальных источников: 1) увеличение доходов, 2) сокращение расходов, 3) усовершенствование процессов, 4) финансовая экономия. Рассмотрим подробнее возникающие синергии.

Увеличение доходов может следовать из продаж большего числа продукции (услуг). Это обычно достигается за счет обслуживания объединенным бизнесом более широкого рынка или предложения расширенного ассортимента продукции либо того и другого вместе. Может также вырасти цены на отдельные продукты, особенно когда объединенное предприятие создает серьезные стратегические преимущества, например статус

единственного поставщика той или иной технологии или продукта. Увеличение размеров рыночной ниши компании получила в литературе название «гипотеза увеличения монополистической мощи корпорации» [2, с. 46]. Естественно, что захват большей части рынка повлечет за собой значительное сокращение конкуренции в этом сегменте и соответственно увеличивается возможность манипулирования ценами.

Прогнозируемое повышение доходов следует рассматривать с осторожностью. Оно часто зависит от многих внешних факторов, особенно от реакции клиентов и конкурентов. Эти аспекты в значительной степени могут находиться вне контроля интегрированного предприятия. Увеличения доходов можно достичь, если объединенная компания предлагает более широкий ассортимент продуктов или услуг, нередко используя преимущества обширной системы дистрибуции нового предприятия. Расширенный или улучшенный ассортимент продуктов также может дать возможность объединенной компании конкурировать за клиентуру, которая не была доступна ни покупателю, ни компании-цели раньше.

Оценкам второго источника – сокращения расходов – свойственно оказываться более предсказуемыми и надежными, чем увеличение доходов. За счет консолидации функций устраняются лишние должности, сходные фонды, а также накладные расходы. Величина этой выгоды обычно оказывается больше, когда компания-цель по размеру операций и обслуживаемых рынков подобна покупателю. Следует отметить, что компания-покупатель может получить значительную экономию от сокращения издержек на проведение научно-исследовательских работ. Кроме того может сработать эффект комбинирования взаимодополняющих ресурсов.

Третий источник синергии – усовершенствование процессов и технологий – происходит, когда объединенное предприятие берет на вооружение наиболее работоспособные или эффективные методы, использовавшиеся компанией-целью или покупателем. Эти улучшения зачастую являются результатом распространения более совершенных технологий или процессов в расширившейся среде объединенного предприятия. Усовершенствования способны вызвать повышение доходов или сокращения затрат, а также повышение эффективности производственных процессов или более действенных маркетинг и дистрибуцию.

Четвертый источник синергии – финансовая экономия. Затраты на капитал компании-цели могут быть уменьшены через поглощение более крупной компанией, которая устраняет многие из рисков, свойственных цели как автономному бизнесу. Эта финансовая экономия повышает инвестиционную стоимость цели, но не ее справедливую рыночную стоимость. Комбинация может снизить затраты финансирования объединенного предприятия, а также повысить эффективность с точки зрения условий долгосрочного кредитования, регулирования денежных операций и управления оборотным капиталом [3, с. 104]. Однако стоимость компании-цели нельзя увеличить путем приписывания ей более низких затрат на капитал через использование дополнительного заемного финансирования. Поскольку эта выгода доступна любому

покупателю, такие финансовые манипуляции редко имеют под собой потенциал создания стоимости.

Возможность слияния может также создавать некоторые налоговые выгоды. Например, используя перенос чистых убытков от основной деятельности компании или возможность зарегистрироваться в юрисдикции, предоставляющей благоприятные ставки по налогообложению.

К финансовой синергии некоторые экономисты относят возможность покупки компании по цене ниже балансовой [2, с. 48]. Однако следует отметить, что такого рода покупка может быть достаточно сомнительной, так как истинная стоимость компании определяется потенциалом ее развития, а не низкой балансовой стоимостью.

Оценивая потенциальную экономию от каждого из этих источников синергетического эффекта, члены команды по слиянию должны неуклонно сосредоточиться на трех переменных, способных существенно влиять на точность оценки и расчета предполагаемой синергии: 1) размер выгод от синергетического эффекта; 2) вероятность достижения предполагаемой синергии; 3) время получения выгоды от синергии.

Следует подчеркнуть важность объективности и строгой проверки фактов в экспертизе прогнозируемых синергетических эффектов. Каждую прогнозируемую синергию необходимо подвергнуть критическому анализу с точки зрения предполагаемой величины, вероятности и времени достижения выгоды. Компании, упускающие этот процесс из виду, могут получить неприятные сюрпризы и разочарования в будущем.

#### **Список использованной литературы**

1. Романенко О.А. Методические подходы к определению цены слияния и поглощения // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 20. С. 43-49.
2. Рудык Н.Б., Семенкова Е.В. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием. – М.: Финансы и статистика, 2000. – С.46.
3. Эванс Ф. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях / Эванс Фрэнк Ч., Бишоп Дэвид М.; Пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – С.102-103.
4. Sirower Mark L. The Synergy Trap: How Companies Lose the Acquisition Game // New York: The Free Press. 2000. P. 29.

## **ПЕРВИЧНЫЙ РЫНОК: РАЗМЕРЫ И СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Когда люди собираются купить или продать ценные бумаги, первым делом они думают о крупных биржах, например, таких, как Нью-Йоркская фондовая биржа. Конечно, это наиболее заметные институты в бизнесе, связанном с ценными бумагами. Тем не менее, ценные бумаги, размещаемые на Нью-Йоркской фондовой бирже, обращаются на так называемом вторичном рынке – рынке для уже существующих ценных бумаг.

Перед тем как ценные бумаги попадут на вторичный рынок, они должны быть выпущены корпорациями или правительствами. Первоначальное размещение ценных бумаг происходит на первичном рынке – рынке для эмиссии новых ценных бумаг. Первичный рынок менее заметен, чем вторичный, но необходим в мире инвестиций [2, с. 56].

Новые эмиссии на первичном рынке могут различаться по типу эмитента и виду эмитируемых ценных бумаг. Основные эмитенты ценных бумаг – это правительства и корпорации. Размещаемыми ценными бумагами могут быть облигации и обычные или привилегированные акции. Привилегированная акция обладает чертами облигации и обыкновенной акции. По ней обычно выплачиваются фиксированные дивиденды, но компания обязуется их выплачивать только при наличии достаточного количества средств. Также компании не требуется погашать привилегированную акцию, как это происходит с облигациями путем возврата основной суммы долга. Ценная бумага погашается, когда по ней осуществлены все обещанные выплаты [1, с. 254].

Из трех упомянутых выше видов ценных бумаг – обыкновенных акций, облигаций и привилегированных акций – только корпорации эмитируют обыкновенные и привилегированные акции. Очевидно, что, так как акция, особенно обыкновенная, представляет собой право на часть собственности эмитента, правительство не может выпускать акции. Таким образом, необходимо разделить эти два вида эмитентов. Существует два вида предложений: открытое (публичное) предложение и частное (или закрытое) размещение. При открытом предложении эмитент предлагает ценные бумаги публике в целом, предоставляя право любому инвестору приобрести впервые выпущенные ценные бумаги. При открытом предложении весь процесс эмиссии регулируется правилами Комиссии по ценным бумагам (SEC). В качестве альтернативы открытому предложению многие компании предпочитают частное размещение. При частном размещении все выпущенные акции продаются одному покупателю или небольшому консорциуму покупателей без предложения акций для продажи широкой публике [2, с. 61].

У закрытого размещения есть ряд преимуществ. Если корпорация осуществляет закрытое размещение, процесс эмиссии проходит без надзора

Комиссии по ценным бумагам. Так как Комиссия по ценным бумагам налагает весьма строгие и затратные правила по поводу открытого предложения, зачастую компании намного дешевле осуществлять частное размещение. Другое преимущество для эмитента заключается в возможности избежать слишком публичного раскрытия своих деловых планов. Комиссия по ценным бумагам требует раскрытия этих планов при любом открытом предложении. Для промышленных компаний, где важна секретность, в основном, компаний высоких технологий в компьютерах или оборонной промышленности, публичное раскрытие может быть весьма нежелательным [3, с. 222].

При частном размещении покупатели ценных бумаг — это, в основном, крупные институты, обладающие большими суммами наличных, например, страховые компании. Для таких покупателей участие в закрытом размещении дает определенные преимущества. Обычно по облигациям при закрытом размещении процентная ставка немного выше, чем при открытом предложении. Для крупных инвесторов даже небольшая разница может означать серьезные объемы. Но покупка ценных бумаг при закрытом размещении имеет и важный недостаток. Ее держатель не может продать свою ценную бумагу, поскольку она никогда не была должным образом проверена, чтобы быть разрешенной для публичного предложения. Это означает, что покупатель акций при частном размещении жертвует ликвидностью ради более высокой процентной ставки. Ликвидность характеризует, насколько легко ценность может обмениваться на наличность без потери стоимости [1, с. 247].

Подавляющее большинство всех выпусков акций приходится на обыкновенные акции. В настоящее время привилегированная акция потеряла популярность как инструмент привлечения средств отчасти из-за того, что корпорациям приходится выплачивать по ним дивиденды из прибыли после налогообложения. Это контрастирует с облигациями, проценты по которым выплачиваются из прибыли до налогообложения, что дает значительные налоговые преимущества корпорациям, выпускающим облигации вместо привилегированных акций [3, с. 250].

Несмотря на то, что обыкновенные акции, в целом, привлекают больше внимания инвесторов, чем рынок облигаций, рынок акций на самом деле довольно мал по сравнению с рынком облигаций, по крайней мере, первичный. На вторичном рынке акции продаются намного чаще, чем облигации. Таким образом, уровень активности в торговле акциями намного выше, чем следовало бы из размеров первичного рынка.

#### **Список использованной литературы**

1. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2-х т. / Пер. с англ. — СПб.: Экономическая школа, 1997.
2. Вострокнутова А.И. Портфельное инвестирование: Учебное пособие. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002. — 120 с.
3. Де Ковни Ш., Такки К. Стратегии хеджирования: Пер. с англ. - М.: Инфра-М, 1996. - 288 с.



## ИНТЕГРАЦИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА КАЗАХСТАНА В ФИНАНСОВУЮ СИСТЕМУ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

С 1 января 2015 года функционирует Евразийский экономический союз, членом которого является Казахстан. В пределах ЕЭС предполагается свободное перемещение товаров, услуг, трудовых ресурсов и финансовых средств, развитие конкуренции, свобода экономической деятельности. Евразийскому экономическому союзу предшествовал длительный процесс формирования единого экономического пространства и принятия региональных стандартов (правил). В этом аспекте является актуальной проблема интеграции финансового сектора Казахстана в финансовую систему Евразийского экономического союза. При этом процесс интеграции строго соотнобразовывается с концептуальными подходами к модернизации национальной финансовой системы в свете Стратегии «Казахстан-2050» [1] и Концепции развития финансового сектора Казахстана до 2030 года [2].

Следует отметить, что финансовая система Казахстана уже интегрирована в мировую финансовую систему. Достаточно сказать о членстве республики в многочисленных международных финансовых организациях [3]. Это означает, что на развитие финансового сектора республики активное влияние оказывают международные стандарты и правила, а также решения и рекомендации международных финансовых организаций. Соответственно многие международные нормы и правила уже имплементированы в нормативную базу финансовой системы Казахстана, идет позитивный процесс в части сближения финансового сектора республики с мировой финансовой системой. Первыми результатами этого процесса являются: приближение *денежно-кредитной политики* к стандартам стран Европейского Союза; проведена *либерализация валютных отношений* в целях перехода на принципы полной конвертируемости национальной валюты и развития валютного рынка страны; получили развитие *кредитные учреждения*; введено *регулирование «банковских конгломератов»* с целью ограничения рисков, которые могут повлиять на банк и связанных с ним других участников конгломерата, а также обеспечения стабильности банковского сектора и финансовой системы Казахстана в целом; разработан и предложен банкам *Меморандум о сотрудничестве и взаимодействии по вопросам повышения «прозрачности» их деятельности*; разработана и введена *Схема оперативных действий при нарастании системных рисков* на финансовом рынке. В целях сближения регулирования банковского сектора Казахстана с международными стандартами проведена работа по осуществлению перехода банковской системы Казахстана на новое *соглашение адекватности капитала* Базельского комитета по Банковскому надзору «Международная конвергенция расчета капитала и стандартов

капитала» (International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards) (Базель II). В республике успешно идет процесс становления *рынка ценных бумаг*, созданы *институты развития*, введена система *обязательного гарантирования вкладов физических лиц* в банках второго уровня, ряд *обязательных видов страхования* и др.

Стратегия «Казахстан-2050» предусматривает очередной этап модернизации национальной финансовой системы с тем, чтобы она не только могла обеспечивать развитие экономики республики, но и синхронизироваться с динамично развивающейся международной финансовой средой [1]. Имеется в виду повышение конкурентоспособности финансовой системы республики во всех ее базовых сегментах. В этом аспекте создание единого финансового рынка Евразийского экономического союза неизбежно связано с гармонизацией (унификацией) финансового законодательства стран-участниц Союза. В частности, совершенствования требуют правила *налогообложения*. Дело в том, что ясные налоговые правила и нормы являются одним из важнейших условий, способствующих формированию благоприятного инвестиционного климата, привлечению отечественных и иностранных инвесторов. *Таможенное дело* должно развиваться в направлении упрощения таможенных процедур в целях устранения расхождений в таможенных правилах и процедурах, которые могут препятствовать развитию международной торговли и обмена, а также стимулировать международное сотрудничество. В этих целях требуется снижение административных барьеров; применение современных методов таможенного администрирования; максимальное использование информационных технологий; внедрение международных таможенных стандартов с тем, чтобы обеспечить предсказуемость, последовательность и открытость при применении таможенных правил и процедур. Нуждаются в уточнении также финансовые стандарты, требования к сфере естественных монополий, рынку ценных бумаг и т.д.

Безусловно, многолетний опыт сотрудничества стран СНГ в финансово-экономической сфере позволяет сформировать необходимые стандарты (правила, нормы, процедуры) для стран-членов Евразийского экономического союза. При этом требуется обеспечение конкурентоспособности финансовой системы ЕЭС, установление единых стандартов в регулировании и надзоре за банками на всем пространстве союза, которые должны основываться на международных стандартах и лучшей мировой практике. Кроме того, в процессе сближения законодательства стран союза по деятельности на финансовом рынке необходимо учитывать разные условия вхождения в ВТО в части доступа иностранных финансовых организаций на рынки стран ЕЭС. В этой связи в результате унификации стандартов надзора могут иметь место риски послаблений и определенных отклонений от стандартов банковской деятельности.

Логическим завершением формирования ЕЭС является создание *наднационального органа* по регулированию финансового рынка с определением его функций и полномочий. Данный орган позволит центральным (национальным) банкам стран-участниц союза в оперативном

порядке обмениваться информацией и выработать согласованные меры по защите общего финансового рынка от негативного влияния внешних рисков и финансово-экономических кризисов.

Непременным условием интеграции финансового сектора Казахстана в финансовую систему ЕЭС является установление ясных *гарантий* против неправомερных действий государственных органов и их должностных лиц в отношении хозяйствующих субъектов (как резидентов, так и нерезидентов), ведущих предпринимательскую деятельность в республике и других странах-членах ЕЭС. Это имеет принципиальное значение также для установления партнерских отношений с западными компаниями. Дело в том, что в международно-предпринимательской практике в настоящее время признается принцип «*юридической определенности*». Суть его состоит в максимальной «прозрачности» национального законодательства (в том числе законодательства ЕЭС) о финансовой и предпринимательской деятельности юридических лиц, о возможности свободного доступа к этому законодательству, ознакомления с действующими правовыми запретами в отношении деятельности юридических лиц и санкций за их несоблюдение.

Сближение финансового сектора Казахстана с нормами (стандартами) ЕЭС предполагает разработку механизма их «трансформации» в национальную нормативную базу, перенесение общепризнанных стандартов и норм в систему отечественного финансового законодательства. В этом направлении предстоит непростая работа, связанная с проведением *систематизации* всех действующих норм и правил о финансовой деятельности в республике, восполнении пробелов в регулировании финансовых отношений; упрощении регистрационных и разрешительно-лицензионных процедур в отношении предпринимательской деятельности физических и юридических лиц; и т.п. Особого внимания требует проблема прогнозно-аналитического обеспечения финансовой деятельности, которая должна основываться на постоянном мониторинге тенденций развития финансового сектора и отдельных его сегментов республики и мировой финансовой системы, анализа практики функционирования финансовых институтов.

Наконец, возникает проблема развития рынка рейтинговых агентств в рамках ЕЭС. В мире кредитные рейтинговые агентства давно стали важным элементом финансового рынка. В Республике Казахстан на рынке услуг по присвоению рейтинговых оценок помимо международных рейтинговых агентств, таких как Standard & Poor's, Moody's и Fitch, функционируют местные рейтинговые агентства.

#### Литература:

1. Послание Президента Республики Казахстан – Лидера Нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана, г. Астана, 14 декабря 2012 года Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/K1200002050> (дата обращения: 14.12.2012).

2. Постановление Правительства Республики Казахстан от 27 августа 2014 года № 954 «Об утверждении Концепции развития финансового сектора

Республики Казахстан до 2030 года» / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1400000954> (дата обращения: 27.08.2014).

3. Закон Республики Казахстан от 6 декабря 2001 года № 264-ІІ «О членстве Республики Казахстан в Международном валютном фонде, Международном банке реконструкции и развития, Международной финансовой корпорации, Международной ассоциации развития, Многостороннем агентстве гарантии инвестиций, Международном центре по урегулированию инвестиционных споров, Европейском банке реконструкции и развития, Азиатском банке развития, Исламском банке развития» // Ведомости Парламента Республики Казахстан. – 2001. – № 23. – Ст. 313.

**Яковенко В. В.**

*к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов  
Волгоградский филиал Российской академии народного хозяйства и  
государственной службы при Президенте Российской Федерации  
г. Волгоград, РФ*

## **ФЕДЕРАЛЬНАЯ КОНТРАКТНАЯ СИСТЕМА КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ**

Государственные закупки составляют значительную часть валового внутреннего продукта страны. Через государственные заказы стимулируются определенные отрасли хозяйства, обеспечивается проведение научных разработок в индустрии высоких технологий, внедряются новые технологии в наукоемких отраслях, обеспечивается ценовая политика и управление материальными потоками.

Федеральный закон № 44-ФЗ не только обобщает имеющийся международный и российский опыт государственных закупок, но и кардинально меняет подход к реализации государственных закупок, они переходят на новый, более организованный уровень.

Новая контрактная система определяется как совокупность участников контрактной системы в сфере закупок и осуществляемых ими действий, направленных на обеспечение государственных и муниципальных нужд.

В Федеральном законе № 44-ФЗ речь идет, прежде всего, о создании единой системы, исключая пробелы в праве, выстраивая определенную иерархию. Закупка является частью контрактной системы, а размещение заказов (определение поставщика) - частью закупки.

В соответствии с Федеральным законом № 44-ФЗ образуется единая контрактная система, которая включает 6 основных звеньев «закупочного цикла»:

- 1) планирование закупок товаров, работ и услуг;
- 2) определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей), начиная от извещения об осуществлении закупки до заключения контракта;
- 3) исполнение контракта;
- 4) мониторинг закупок товаров, работ, услуг;
- 5) аудит в сфере закупок товаров, работ и услуг;

б) контроль в сфере закупок.

По своей сути первое звено - планирование закупок - является подготовительным этапом при определении поставщиков. На этой стадии теперь не только определяется начальная (максимальная) цена закупки, но и обосновывается объект закупки, способ закупки и устанавливаются требования к участникам закупки.

По данным INTERFAX – Государственные закупки в России снизились в 2014 году на 10% до 5,44 трлн руб., или до 7,7% ВВП, свидетельствует анализ данных, проведенный на базе аналитической системы "СПАРК-маркетинг". В то же время, по данным Контрольного управления президента РФ, сумма государственных закупок вместе с закупками по 223 ФЗ на сегодняшний день составляет более 13 трлн рублей [1].

Основными положительными моментами закона № 44-ФЗ, позволяющими повысить экономию бюджетных средств, являются:

- проведение совместных конкурсов и аукционов, которые позволяет увеличить общий объем закупки, что приведет к увеличению числа потенциальных претендентов, а следовательно, и снижению цены за счет конкуренции.

- обязательная неустойка в виде штрафов и пеней для исполнителей. Обязательный размер пеней устанавливается Правительством РФ в случае неисполнения исполнителем своих обязательств, но не менее 1/300 от цены контракта, уменьшенной на сумму, пропорциональную объему фактически исполненных обязательств.

- обязательное обеспечение заявок, для участия в конкурсе или закрытом аукционе обеспечение заявок происходит путем внесения денежных средств или банковской гарантией, для участия в электронном аукционе обеспечение заявок происходит только путем внесения денежных средств.

- введение антидемпингового механизма: если начальная цена контракта превышает 15 млн руб., а участником закупки предложена цена на 25% и более ниже начальной, то контракт может быть заключен только при обеспечении его исполнения в 1,5 раза.

- изменение подходов к проведению запроса котировок и закупки у единственного поставщика: применение неторговых процедур теперь связано не с понятием одноименности, а с отношением к предельной процентной доле закупок в общем годовом объеме и максимальной сумме такими способами закупок в абсолютном выражении.

- введены новые конкурентные способы осуществления закупок при определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей), такие как запрос предложений и конкурс с ограниченным участием.

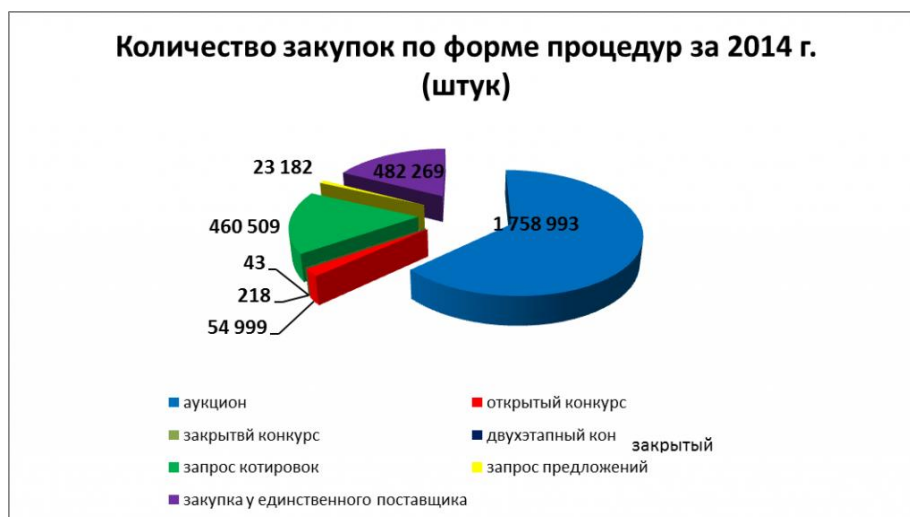


Рисунок 1 Количество закупок по форме процедур в 2014 году.

Составлено автором по: <http://www.vla.ru/sovety/analiticheskie-stati/analiz-kolichestva-zakupok-na-etp/>

Если анализировать динамику количества процедур, можно сделать вывод о том, что сократилось количество закупок у единственного поставщика, при одновременном увеличении проведенных аукционов и конкурсов, что положительно сказывается на экономии бюджетных средств и качестве, закупаемых товаров, работ, услуг.

Изменилась ситуация с жалобами. В 2014 году подано жалоб (81 000 шт.) на 26% больше чем в 2013 (59 800 шт.) При этом в 2013 году признаны обоснованными либо частично обоснованными более 45% (27 000 шт.), а в 2014 г. только 31% (25 000 шт.).

Доля необоснованных жалоб в 2013 году 32% (19 000 шт.), а в 2014 г. – 40% (32 000 шт.) В 2014 году почти в два раза больше отозванных или возвращенных жалоб (7 900 и 14 000 соответственно).

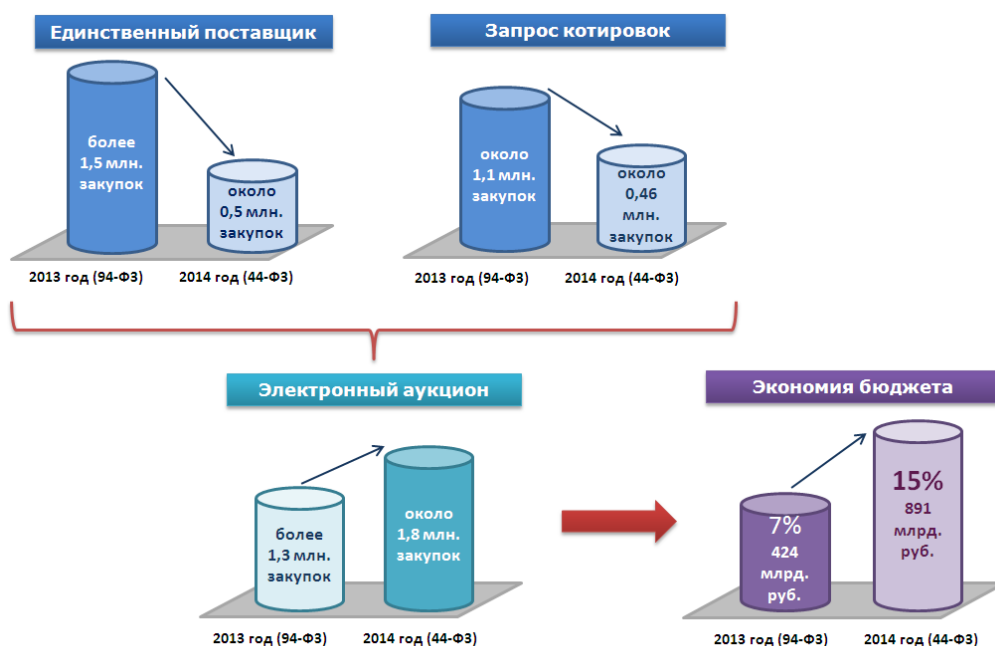


Рисунок 2 Экономия бюджетных средств в результате действия закона 44-

Новый закон значительно расширяет инструменты поддержки малого бизнеса посредством государственных закупок: в расчет объема закупки у субъектов малого предпринимательства принимаются объемы работ, привлеченные на субподряд.

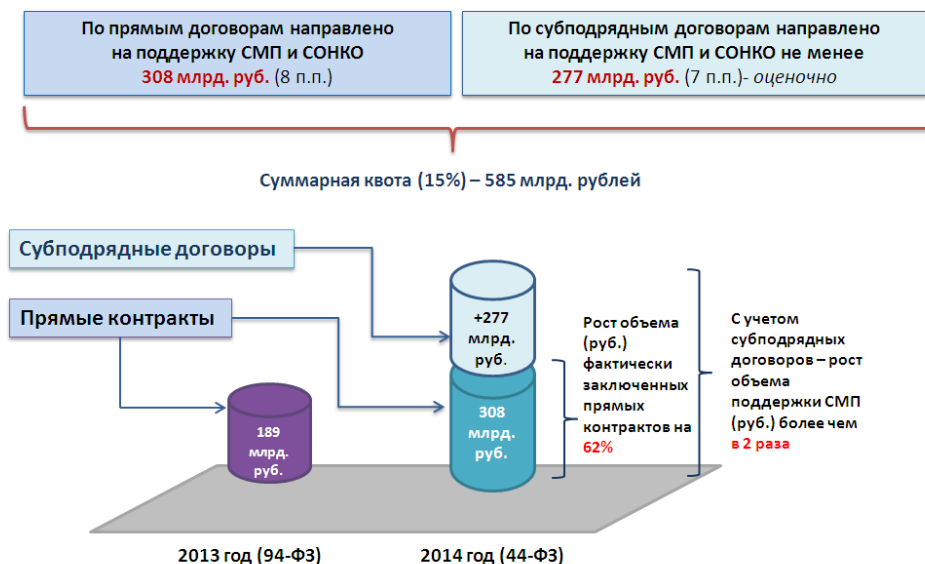


Рисунок 3 Поддержка малого бизнеса посредством реализации закона 44-ФЗ

Видно, что в целом по стране видно увеличение экономии бюджетных средств, рисунок 3 говорит о повышении эффективности использования бюджетных ресурсов на поддержку отечественных производителей.

Процесс осуществления государственных закупок связан с дополнительными затратами, возникающими в следствии несовершенства системы государственного и муниципального заказа. Существование данных издержек приводит к повышению цен, закупаемых товаров, работ и услуг, что отрицательно отражается на эффективности расходования бюджетных средств. Снижение расходов достигается за счет улучшения управления организацией и проведением торгов, снижения коррупционной составляющей системы государственных и муниципальных закупок..

### Список использованной литературы

1. Официальный сайт INTERFAX – режим доступа <http://www.interfax.ru/business>

# **ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ**

**Батейкин Д.В.**

*к.э.н., доцент кафедры экономики  
Алтайский институт финансового управления  
г. Барнаул, РФ*

## **УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ КАК ИМПЕРАТИВ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

Категория «человеческие ресурсы» характеризуется теми навыками и способностями трудовыми и нетрудовыми, которые могут быть полезны организации для реализации ее целей. Человеческий потенциал включает не только трудовые навыки, но и морально-нравственные качества личности ее социальную включенность, религиозные пристрастия». В широком смысле слова под человеческими ресурсами целесообразно понимать всю совокупность ресурсов, представленную на рынке труда, включая и человеческий потенциал. К человеческим ресурсам необходимо отнести предпринимательские способности, значимость которых в общественном производстве неоспорима. Предпринимательские способности необходимо причислить к определенному виду человеческого капитала [7]. Предпринимательские способности включают в себя не только знания и умения, но и талант ведения бизнеса, экономическое чутье и везение. Особое место в анализе человеческих ресурсов занимают информационные ресурсы, прежде всего потому, что названный вид ресурсов является результатом человеческой деятельности, т.е. результатом функционирования человеческих ресурсов [3]. При этом отчуждаемость продукта не приводит к его утрате со стороны его создателя, а приводит, наоборот, к улучшению качества самих человеческих ресурсов [6].

Человеческие ресурсы, как структурированная совокупность рабочей силы, человеческого и информационного капиталов и человеческого потенциала, обладают еще и личностными качествами, приводящими к взаимодействию людей в процессе непосредственного производства, создавая сплоченный коллектив, имеющий перед собой общую цель, основанный не только на распределении ролей и мест в процессе производства, но и взаимной поддержке и помощи в реализации цели производства (рис. 1) [5].



сплоченный коллектив, имеющий перед собой общую цель, основанный не только на распределении ролей и мест в процессе производства, но и взаимной поддержке и помощи в реализации цели производства (рис. 1) [5].

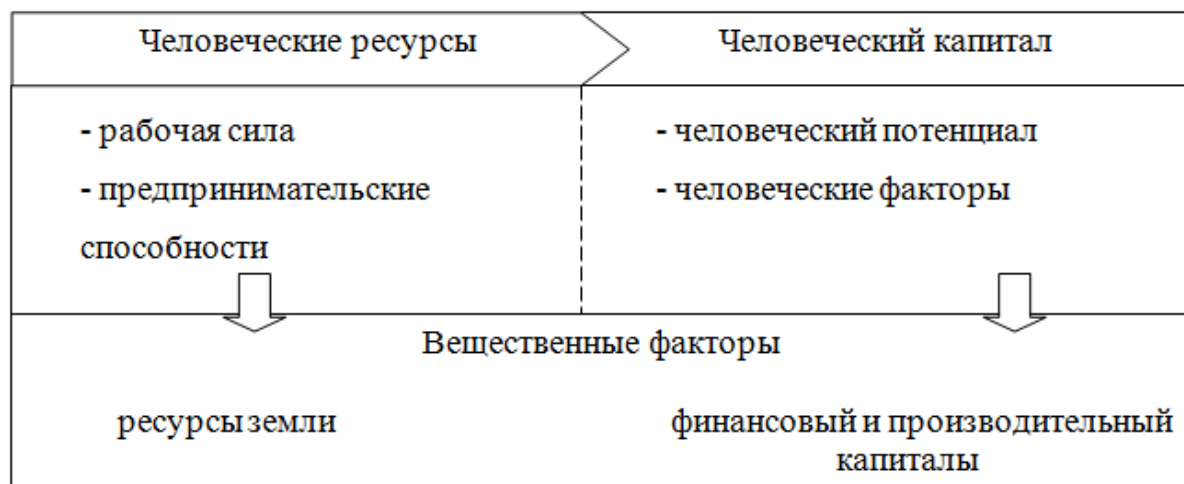


Рис. 1. Совокупность составляющих человеческих ресурсов

Из рисунка видно, что человеческие ресурсы как совокупность человеческого капитала, рабочей силы, человеческого потенциала, предпринимательских способностей, выступают человеческим фактором производства, наряду с вещественными факторами, к которым можно отнести ресурсы земли, финансового и производительного капитала [1]. Применение этого понятия дает нам новые возможности изучения таких важнейших проблем, как экономический рост, место и роль трудовых ресурсов, эффективность труда в социальном и экономическом развитии.

В свою очередь, человеческий капитал состоит из следующих элементов (рис. 2). Все составляющие человеческого капитала, менталитет, знания, предприимчивость, духовное и физическое здоровье населения и определяют способность той или иной страны в условиях мировой конкуренции развивать новую экономику[4]. И если человеческий капитал ниже уровня и качества конкурентов, то в силу объективных причин приходится оставаться сырьевым придатком других стран мира [2].

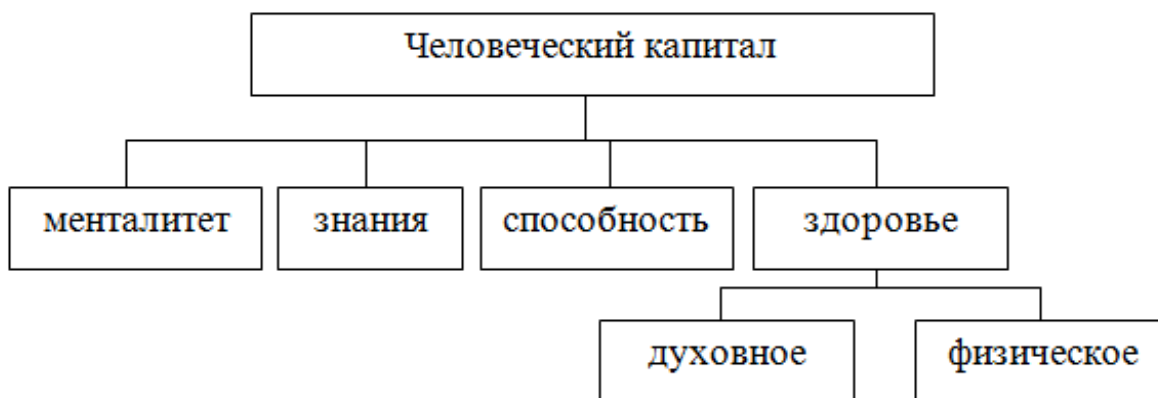


Рис. 2. Основные составляющие человеческого капитала

Конкурентные преимущества любой страны в конечном итоге по любым показателям базируются на конкурентных преимуществах человеческого капитала. Исторический мировой опыт показывает, что именно страны, обладающие высоким уровнем человеческого капитала, достигли впечатляющих успехов в экономике, имели самые высокие темпы роста валового внутреннего продукта.

#### Список использованной литературы

1. Боговиз А.В., Строителева Е.В. Управление инициативой работников бизнес-структур как фактор повышения эффективности системы управления // Модернизация современной экономики: тенденции и перспективы : материалы Международной научно-практической конференции. 2014. С. 26-31.
2. Межов И.С. Модернизация российской экономики: перспективы, парадигмы, решения : сборник научных статей. Новосибирск, 2014.
3. Межов И.С., Межов С.И. Методология исследования инновационных процессов корпорации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2015. № 1 (39). С. 25-34.
4. Строителева Е.В. Аттестация персонала как фактор управления себестоимостью бизнес-структур // Модернизация современной экономики: тенденции и перспективы : материалы Международной научно-практической конференции. 2014. С. 177-181.
5. Строителева Т.Г. Кадровая политика бизнес-структур как основа социально-экономического развития региона // Современная экономика: проблемы и решения. 2013. № 10 (46). С. 68-75.
6. Строителева Т.Г. Механизм разрешения противоречий управления трудом на промышленных предприятиях // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 3. С. 80-84.
7. Строителева Т.Г. Практические подходы в использовании систем мотивации труда на промышленных предприятиях // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2015. № 2 (40). С. 78-81.

**Батейкин Д.В.,**  
*к.э.н., доцент кафедры экономики*  
*Алтайский институт финансового управления*  
*г. Барнаул, РФ*  
**Усенко В.Д.**  
*старший преподаватель кафедры экономики*  
*Алтайский институт финансового управления*  
*г. Барнаул, РФ*

## **СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ИНТЕГРАЦИИ В БИЗНЕС-СТРУКТУРАХ РЕГИОНА**

Эффективность важнейший показатель результативности деятельности бизнес-структур регионов, представляющий собой сопоставление результатов этой деятельности с затратами на ее осуществление.

Можно выделить ряд целей анализа эффективности. В области межрегионального сотрудничества выделим следующие:

- анализ с целью выбора формы межрегионального сотрудничества;
- анализ с целью оценки эффективности формы межрегионального сотрудничества.

Оба направления предполагают определенную схему анализа, набор показателей и результатов, необходимых для принятия управленческого решения:

- первое направление можно назвать предварительным или первичным;
- второе - оценочным или результативным.

При этом и первое, и второе направление может быть как комплексным, так и выборочным и они неотъемлемы друг от друга (рис. 1) [8].

На первом этапе проводится анализ экономического потенциала бизнес-структуры (рис. 2), включающий в себя все аспекты деятельности. В зависимости от целей, которые ставятся перед работниками, может быть выбран тот или иной набор показателей.

Более полный и глубокий анализ предпочтителен, но с увеличением количества показателей возрастает его трудоемкость и вероятность получения ошибочных значений. Поэтому необходимо определиться с оптимальным набором показателей [5].

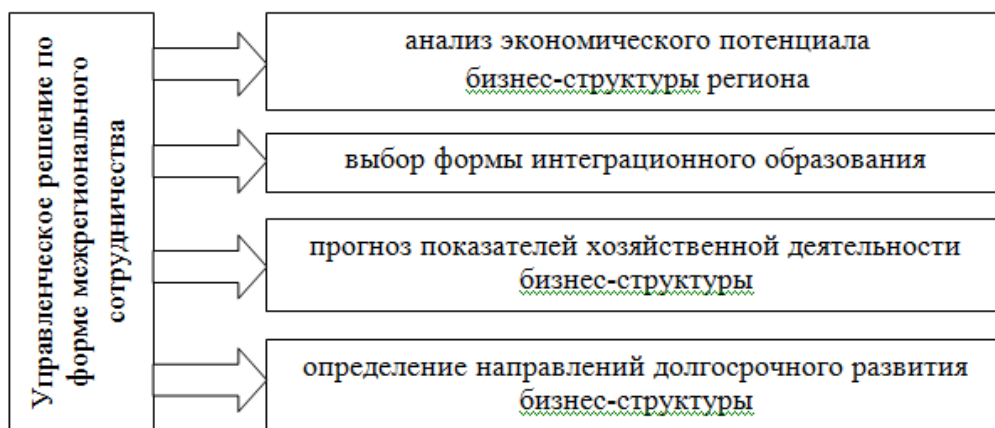


Рис. 1. Схема принятия управленческого решения по форме межрегионального сотрудничества



Рис. 2. Блок-схема показателей комплексного анализа хозяйственной

Второй этап предусматривает выбор формы интеграционного образования. Подходы к интеграции бизнес-структур отличаются друг от друга. Обычно интеграционные процессы протекают на основе долговременных устойчивых взаимоотношений. Данные взаимоотношения могут быть как технологическими, так и финансовыми, по которым проводится комплексный анализ хозяйственной деятельности.

Третьим этапом является составление прогноза показателей хозяйственной деятельности бизнес-структуры в интеграционном образовании (форме сотрудничества). Если прогнозные показатели не удовлетворяют поставленным целям, то необходимо пересмотреть решение о форме интеграционного образования. Но прежде следует провести анализ влияния на показатели интеграции.

Четвертым этапом выбора формы интеграционного образования является определение направлений долгосрочного развития бизнес-структуры в рамках стратегии роста.

Предлагаем методику проведения комплексного анализа для бизнес-структуры для вхождения в интеграционное образование (на примере ЗАО «Алтайталь»).

Показатели использования ресурсов можно разделить на три группы [1]:

- использование средств производства;
- использование предметов труда;
- использование трудовых ресурсов.

Основными показателями использования средств производства являются фондоотдача и фондоемкость, среднегодовая стоимость основных средств производства (табл. 1).

Таблица 1

Анализ эффективности использования основных фондов

Показатель	2012	2013	2014
Объем выпускаемой продукции, тыс. руб.	16243	29494	46011
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	68873	68874	68874
в т.ч. рабочих машин и оборудования	16964	16822	16822
Фондоотдача ОПФ, руб.	0,24	0,43	0,67
Фондоемкость ОПФ, руб.	4,24	2,34	1,50
Фондоотдача активной части ОПФ, руб.	0,96	1,75	2,74
Фондоемкость активной части ОПФ, руб.	1,04	0,57	0,37

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов в течение последних лет не изменялась, что связано, прежде всего, с финансовыми возможностями бизнес-структуры. В связи с увеличением объема выпускаемой продукции увеличилась и фондоотдача.

В использовании предметов труда основными показателями являются материалоемкость, материалоотдача (табл. 2).

Таблица 2

Анализ эффективности использования материалов

Показатель	2012	2013	2014
Объем выпускаемой продукции, тыс. руб.	16243	29494	46011
Материальные затраты, тыс. руб.	7595	13937	21586
Материалоотдача, руб.	2,14	2,12	2,13
Материалоемкость, руб.	0,47	0,47	0,47

Уровень материалоотдачи не высок, но достаточно стабилен. При увеличении выпуска продукции материалоотдача будет возрастать, так как значительную долю в материальных затратах занимает постоянная часть - расходы на топливо, электроэнергию.

Показатели производства продукции включают:

- объем валовой и товарной продукции в стоимостном, натуральном и условно-натуральном измерении;
- структуру продукции, ее качество, ритмичность производства.

С показателями производства тесно связаны снабжение и сбыт. От того, насколько полно и своевременно оно обеспечивается всеми необходимыми

средствами, зависит выход продукции, себестоимость, прибыль, рентабельность, финансовое положение бизнес-структуры. Показатели сбыта здесь рассматриваются как данные об объеме отгрузки и реализации продукции, остатках готовой продукции на складах [6].

К показателям положения на рынке нужно отнести, прежде всего, показатели конкурентоспособности. Ее оценка относится как к бизнес-структуре, так и к товару. Расчет интегрального показателя относительной конкурентоспособности товара основан на сравнении его параметров с параметрами существующего (или разрабатываемого) товара, наиболее полно отражающими потребности покупателей. Расчет проводят по всем количественно оцененным параметрам, получая для каждого параметрический индекс, а затем - сводный параметрический индекс, по которому дается оценка степени удовлетворения потребности покупателя потребительскими свойствами изделия. После расчета параметрических индексов и «весов» каждого экономического параметра определяют сводный индекс конкурентоспособности по экономическим параметрам. Сводные индексы конкурентоспособности по потребительским и экономическим параметрам дают интегральный показатель относительной конкурентоспособности товара по отношению к образцу. Одновременно изучаются внутренние возможности бизнес-структуры по обеспечению соответствия товара требованиям стандартизации, сертификации, коммуникации и других, применяемых на данном рынке [3].

Оценка конкурентоспособности бизнес-структуры и товара должна проводиться уже с учетом выбранной формы межрегионального сотрудничества. На предварительной стадии оценка позволяет наметить только основные направления, в рамках которых возможно сотрудничество.

В современных условиях наиболее важным блоком показателей является оценка финансового состояния бизнес-структуры. Без ее изучения невозможна ни одна форма интеграции и кооперации. Зачастую именно показатели финансового состояния являются решающими в принятии управленческого решения [7].

К показателям финансового состояния бизнес-структуры относятся показатели, которые характеризуют наличие и структуру капитала бизнес-структуры по составу его источников и формам размещения, эффективность и интенсивность использования собственных и заемных средств, отношения с финансовыми органами, банками, вышестоящими организациями, работниками по поводу использования собственного и заемного капитала, а также факторы, которые определяют эти отношения [4]. Все эти показатели сведем в таблицу, разбив на потенциальные возможности (табл. 3).

Таблица 3

Состав показателей в разрезе потенциала региона

Наименование потенциалов	Наименование показателей	Наименование частных показателей в регионе
Природно-географический потенциал	Показатель оценки географического положения региона	Обеспеченность населения жильем
	Обеспеченность природными запасами	Связанность территории региона
	Обеспеченность землями сельскохозяйственного назначения	Объем розничного товарооборота на душу населения
	Обеспеченность землями лесного фонда	Инновационная активность бизнес-структур
Производственный потенциал	Доля экспортной продукции в общем объеме промышленного производства	Доля инновационных товаров в общем объеме отгруженных товаров
	Обеспеченность основными производственными фондами	Показатель результативности научной деятельности
Социальный потенциал	Доля убыточных бизнес-структур	Показатель степени экологической безопасности промышленного производства
	Бюджетные расходы на душу населения	
	Бюджетные доходы на душу населения	
Финансовый потенциал	Суммарный объем внутренних инвестиционных ресурсов	
	Отношение среднедушевых доходов к прожиточному минимуму	Риск технологического отставания
	Индекс развития человеческого потенциала	Риск изменения внешнеторговой конъюнктуры
	Уровень зарегистрированной безработицы	Политический риск Риск кадрового обеспечения бизнес-структур

Для достижения положительных результатов социально-экономического развития необходим прогнозируемый рост инвестиционной активности с учетом потенциальных возможностей региона. При этом должны осуществляться следующие основные задачи [2]:

- содействие созданию благоприятных финансово-кредитных и налоговых условий для развития бизнес-структур;

- дальнейшее совершенствование правовой базы, регулирующей механизмы инвестирования;
- более широкое привлечение частных инвесторов к финансированию проектов развития бизнеса;
- повышение инвестиционной привлекательности региона за счет формирования и развития бизнес-структур;
- формирование в регионе системы кредитования бизнес-структур для создания возможности реализации высокоэффективных и быстрокупаемых инвестиционных проектов.

Отличительной особенностью выполнения данных задач является понимание задач и стремление вывести бизнес-структуры за счет интегрированных преобразований в конкурентоспособные.

#### **Список использованной литературы**

1. Боговиз А.В., Строителева Е.В. Управление инициативой работников бизнес-структур как фактор повышения эффективности системы управления // Модернизация современной экономики: тенденции и перспективы : материалы Международной научно-практической конференции. 2014. С. 26-31.
2. Зорина Т.М., Строителева Е.В. Особенности развития социально-экономических программ в регионе // Социально-экономическое развитие общества в координатах XXI в.: традиции и инновации : сборник статей. Алтайская академия экономики и права; Под редакцией Т.Г. Строителевой. 2014. С. 84-90.
3. Межов И.С., Межов С.И. Методология исследования инновационных процессов корпорации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2015. № 1 (39). С. 25-34.
4. Межов С.И., Гец А.А. Сценарное планирование развития стратегического потенциала корпорации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2015. № 2 (40). С. 100-104.
5. Строителева Е.В. Определение отличительных особенностей региона при оценке его социально-экономического развития // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2015. № 2 (40). С. 85-88.
6. Строителева Т.Г. Интеграционные процессы в корпоративных структурах как инструмент развития регионов // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2014. № 5 (37). С. 45-48.
7. Строителева Т.Г., Вукович Г.Г. Особенности организации социально-экономической деятельности в корпоративном секторе промышленности // Экономика устойчивого развития. 2015. № 1 (21). С. 160-164.
8. Строителева Т.Г., Межов С.И. Реализация инновационных решений в современных корпоративных структурах // Модернизация современной экономики: тенденции и перспективы : материалы Международной научно-практической конференции. 2014. С. 181-189.



## **ТЕХНОЛОГИИ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ В СФЕРЕ ДЕВЕЛОПМЕНТА**

Формирование конкурентной стратегии и технологий ее реализации является важнейшей составляющей системы стратегического управления девелоперской кампании в современных условиях. Многие авторитетные исследователи отмечали наличие достаточного количества подходов к формированию технологий конкурентной борьбы субъектов бизнеса, однако достаточный потенциал заключается в формировании технологий, которые можно охарактеризовать как технологии фокусированного воздействия на непосредственных конкурентов девелоперской кампании. Отметим, что искусство планирования стратегии и технологий ее реализации в бизнесе, в том числе и девелоперском, заключается в обеспечении прочных позиций среди конкурентов при условии обеспечения победы на конкурентных рынках относительно каждого из конкурентов в конкретной ситуации соперничества. Приведем характерные особенности и возможности реализации этого подхода с позиций технологии конкурентной борьбы.

...В истории бизнеса есть достаточное количество примеров, когда на профильных рынках противостоят прямые конкуренты. Достаточно много подтверждений этого имеется и в настоящее время, в особенности в девелоперском бизнесе городов – «миллионников» РФ, конкуренция за территории и клиентов в которых особенно высока. В этих условиях девелоперские кампании в скрытом виде вынуждены осуществлять коммуникации, в основе которых закладывается информация, направленная на высвечивание негативных сторон деятельности «врага» - конкурента и на этой основе подчеркиваются собственные преимущества. Можно сказать, что стать эксплуатация «образа врага» по сути становится технологией конкурентной борьбы, действенным способом достижения поставленных в стратегии девелоперской организации целей.

Анализ этого рода коммуникаций, проведенный автором, показал, что в отечественном информационном пространстве преобладают устаревшие технологии конкуренции, основанные на использовании в этих целях «образа врага», которые нередко вступают в противоречие с потребностями и получения информационного контента в современном обществе. Рассмотрение условий появления интереса к такого рода технологиям конкурентной борьбы показал, что в наибольшей степени они становятся востребованы бизнесом в период кризисных явлений в экономике, сопровождающиеся накалом конкуренции за все виды ресурсов. В особенности сложно преодолимы кризисные явления в девелоперском бизнесе, который предполагает, как известно, вовлечение достаточно больших финансовых ресурсов на весьма продолжительные сроки. Сокращение финансового цикла в девелоперском бизнесе напрямую зависит от этапа конечной реализации строительной

продукции - к примеру, от сроков продаже квартир в построенном жилом доме. А это ,как правило, означает прямую конкуренцию с предложениями аналогичного « товара» конкурентом в расположенной на той же территории новостройке.

Практика бизнеса показывает, что характер использования «образа врага» в конкуренции должен определяться конкретными целями , которые ставятся девелоперской организацией в процессе коммуникаций. При начинающемся противостоянии между двумя кампаниями , каждая из них может поставить цель получить поддержку от от органов власти, профессиональных сообществ, СМИ и других внешних структур в качестве союзников. Соответственно, во внешних коммуникациях начинается активная пропаганда, нацеленная непосредственно на другие - нейтральные стороны ,при этом конкурирующая девелоперская кампания представляется в негативном виде ,результаты деятельности которой не соответствуют интересам как потребителей, так и вовлекаемым в коммуникации внешним структурам.. При конкурирующая кампания рассчитывает достичь цели привлечения союзников, постоянно актуализируя те или иные негативные особенности деятельности конкурента , позиционируемого как не самый лучший пример ведения бизнеса , надежность которого для всех стейкхолдеров невысока . Объективности ради следует признать, что одной из наиболее часто возникающих причин актуализации «образа врага» становится отвлечение внимания от внутренних проблем самой девелоперской кампании , решение которых рациональными экономическими, технологическими или другими методами девелоперская кампания осуществить не может. К таким проблемам можно отнести невысокое качество проектно- сметной документации, которую необходимо уточнять и корректировать в процессе строительства, сложности с организацией деятельности управляющей кампании после ввода объекта в эксплуатацию, длительный период оформления прав собственности на возведенный объект и многие другие. Отвлечение внимания внешних сторон в коммуникациях в этих ситуациях используется с целью переключения внимания с одной острой проблемы на другую, нередко мнимую, которая присутствует в деятельности прямого конкурента. При всей негативной окраске такого рода подходов , в истории бизнеса , в том числе в современных условиях использование относительно прямого конкурента «образа врага» применялось достаточно часто и нередко имело успех.

Отмечается как интересная особенность бизнеса применение «образа врага» \_ конкурента для решения внутренних проблем девелоперской кампании , направленное , прежде всего на ее персонал. При этом важным становится создание внутренней идентичности и запуск процесса корпоративной групповой идентификации в те периоды когда мотивация к участию в конкурентной борьбе на уровне отдельных структурных подразделений и их сотрудников по различным причинам становится невысокой. В тоже время, ситуация на конкурентном рынке, действия прямых конкурентов девелоперской кампании определяют необходимость консолидации сотрудников, их активизации и ориентации на совместное решение тех задач,

которые по мнению руководства девелоперской кампании являются актуальными для обеспечения конкурентных преимуществ – своего рода использование негативной энергии сотрудников в позитивном ( по мнению руководства ) русле. Например, в периоды финансовой нестабильности кампании , от вопроса снижения доходов сотрудников можно отвлечь ссылаясь на необходимость осуществления неотложных затрат для нейтрализации действия прямого конкурента, который в понятии людей становится их « врагом». Победа в конкурентной борьбе в этом случае будет ассоциироваться с возможностью удовлетворения интересов сотрудников девелоперской кампании.

В каждой конкретной ситуации «образ врага»- конкурента формируется не на пустом месте ; всегда можно определить что именно послужило основанием для появления запроса на представление конкурента в коммуникациях именно таким образом , какие мотивы девелоперской кампании стали доминирующими и определяют направления использования этого образа в конкурентной борьбе. Базируясь на этом можно определить и наиболее эффективные способы продвижения «образа врага» - конкурента в сознание людей, обеспечивающие выполнение поставленной инициаторами такого рода пропаганды целей. «Образ врага» - конкурента всегда должен отвечать определенным требованиям инициаторов – девелоперской кампании, ориентированной на применение такого рода конкурентной борьбы. Он всегда должен удовлетворять конкретные информационные потребности, и в зависимости от этого содержать информацию , к примеру, о реальной или мнимой угрозе, о возможном ходе развития прогнозируемых событий. Важно, что одновременно выполняются оценочные функции , позиционирующие конкурента относительно существующим в бизнесе и обществе представлениям, ценностям. «Образ врага» - конкурента в завершенном виде , как правило, содержит познавательную информацию о количественных и качественных характеристиках его деятельности ; способствующих внутренней консолидации воспринимающих ее внешних контрагентов девелоперской кампании.

Таким образом, приведенные особенности конкурентной борьбы в сфере современного девелопмента , свидетельствуют о наличии явной проблематики необходимости осуществления конкурентной борьбы достойными способами , в основе которой должны находиться коммуникации субъектов бизнеса , сформированные на объективной информации.

## ИНФОРМАЦИОННО-МОДЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС ДЛЯ АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЫНКА АВИАПЕРЕВОЗОК

Модели и методы исследования рынка пассажирских авиаперевозок можно условно разделить на две основные категории: анализ рынка и прогнозирование рынка. Вопросы прогнозирования различных экономических показателей хорошо изучены, и существует достаточно большое количество моделей, которые вполне применимы к рынку авиаперевозок. Для прогнозирования рынка в национальном и мировом масштабах существуют специально разработанные модели, учитывающие такой основной показатель, как ВВП страны. Но прогнозирование рынка в рамках отдельно взятой линии, между двумя городами, в литературе представлено крайне поверхностно, однако именно такие прогнозы часто интересуют авиакомпании.

Для прогнозирования авиаперевозок в зависимости от характеристик отдельных рынков можно применять несколько методов.

1. *Метод линейной экстраполяции* применяется в тех случаях, когда необходимо определить показатель перспективного периода и при этом не предвидятся кардинальные изменения в характере и условиях действия факторов, влияющих на пассажирские перевозки. Сущность этого метода заключается в том, что перспективные величины определяются методом линейной экстраполяции на основе среднего прироста (или снижения) искомого показателя на протяжении определенного предшествующего промежутка времени.

2. В случаях, когда известны показатели базисного и конечного перспективного периодов и требуется определить годовые промежуточные показатели, может быть использован *метод линейной интерполяции*, который в принципе аналогичен предыдущему, но предназначен для определения показателей внутри рассматриваемого интервала времени [1, с. 60].

Упомянутые выше методы исследования рынков могут успешно применяться к тем маршрутам, где работает один перевозчик или несколько, но они согласовывают свою тарифную политику. Кроме того, при применении методов должно учитываться отсутствие альтернативного транспорта или значительный его проигрыш авиационному по времени, за которое осуществляется транспортировка (например, направления из Москвы на Дальний Восток). Другими словами, спрос на авиаперевозки низко эластичен. Однако на большинстве направлений между городами действуют более одной авиакомпании, на наиболее прибыльных направлениях действуют по три-четыре перевозчика, а в условиях такой ситуации всем им сложно договориться о единой тарифной политике, поэтому модели, учитывающие только пассажиропоток без привязки к тарифам, на многих направлениях не работают. В этом случае следует использовать подход к построению моделей рынка авиаперевозок, который учитывает такие факторы как:

- уровни тарифов, причем не только на воздушном, но и на других видах транспорта;

- состояние экономики государства или региона внутри государства, которое через уровни деловой активности и покупательской способности населения региона влияет на объемы перевозок.

Долгосрочное прогнозирование в условиях рынка затруднительно, поскольку продукт производится большим количеством производителей, каждый из которых действует в своих интересах в зависимости от окружающей его действительности. Как правило, на практике строятся краткосрочные и среднесрочные прогнозы.

Методы краткосрочных или среднесрочных прогнозов авиаперевозок в значительной степени зависят от точности анализа последних тенденций в авиационной отрасли и от условий эксплуатации, а также от экономических и демографических факторов, влияющих на воздушные перевозки и непосредственно на их стоимость [3]. Прогнозирование объемов авиаперевозок производится на макроуровне с применением экономико-математических моделей.

Итак, по мере того как мир идет в будущее, люди размышляют о том, что ждет их впереди. И дело не столько в переменах, сколько в увеличении их скорости. В гражданской авиации тоже активно идут процессы, направленные на либерализацию этого сектора экономики, и с каждым годом эти процессы развиваются все более стремительно. Отрасль, отличающаяся высокой капиталоемкостью и некогда по большей части принадлежавшая государству, переходит в частные руки. Крупные пакеты акций государственных авиакомпаний приватизируются, и это наблюдается во многих странах. Отказ от государственной монополии на авиаперевозки приводит к смещению акцентов с перевозок на получение прибыли. Если на Западе и раньше авиакомпании учитывали финансовые результаты работы, хотя и существовали рейсы, которые выполнялись исключительно по политическим мотивам, в Советском Союзе многие рейсы никогда не были рентабельными.

В настоящее время перед авиакомпаниями стоят различные проблемы, связанные с предоставлением услуг высокого качества. Решение любой проблемы, в том числе и проблемы маркетинговых исследований рынка авиаперевозок, определяется как деятельностью, которая сохраняет или улучшает, или, как минимум, сохраняет неопределенность рынка при принятии управленческих решений менеджментом. Таким образом, каждая авиакомпания производит комплекс мероприятий по улучшению своих показателей. Но основная проблема заключается в том, что подходы к анализу и методы решения проблем и модели исследований рынка, которые использовались всего несколько лет назад, могут быть совершенно неприменимы сегодня. Кроме этого, на разных маршрутах у пассажиров разные потребности, что заставляет подходить к каждой линии как к отдельному рынку, а авиаперевозки на этом рынке рассматривать как отдельный продукт. В связи с этим, перевозки на разных рынках можно назвать разными продуктами, у которых есть общие черты, но и много различий.

В литературе данная тема представлена поверхностно. Подавляющее большинство западных работ ориентированы на традиционных авиаперевозчиков и традиционных пассажиров. Безусловно, рассмотрение ситуации конкуренции двух национальных авиакомпаний, например, "British Airways" и "Air France" на линии Лондон-Париж, когда борьба за пассажира ведется в основном путем повышения уровня сервиса, а тарифные сетки фиксированы, не представляет сейчас большой ценности, поскольку в последние годы тарифные сетки даже самых консервативных перевозчиков пришли в движение, а на линиях появилось много частных авиакомпаний.

Основной же проблемой как отечественной, так и зарубежной литературы, посвященной экономике гражданской авиации, является анализ традиционных подходов к ведению авиабизнеса. Например, один из ведущих отечественных специалистов в этой области Е.В. Костромина, профессор Московского государственного технического университета гражданской авиации, при расчете тарифов предлагает исходить из заданной нормы рентабельности авиаперевозок [1, с. 55], в то время как современные российские авиакомпании уже отходят от такой практики. Тарифы изменяются в соответствии с рыночной конъюнктурой, а не с желаемой нормой рентабельности. Иногда за неделю один и тот же тариф на один и тот же рейс одной и той же авиакомпании может изменяться в диапазоне  $\pm 50\%$ . Тарифные сетки гораздо шире, и это результаты попыток авиакомпаний сегментировать рынок. Очевидно, что принципы сегментации пассажиров, применяемые западными авиакомпаниями, часто не подходят для сегментации пассажиров российских. Вообще средний российский пассажир достаточно сильно отличается от западного в первую очередь тем, что для него гораздо большее значение имеет цена билета. Российский пассажир менее требователен к удобству расписания, это обусловлено тем, что при больших просторах и низкой средней населенности рейсы между многими населенными пунктами выполняются всего один-два раза в неделю, пассажир привык к этому, и не видит проблемы в том, чтобы переночевать в аэропорту, ожидая рейс для пересадки. На Западе средняя плотность населения гораздо выше и между большинством населенных пунктов рейсы выполняются по несколько раз в день, там пассажир выбирает, в какое время суток ему удобнее лететь.

Перед отечественными авиаперевозчиками встает ряд проблем: исследование рыночной ситуации, управление загрузкой, сегментирование пассажиров и др. Эти проблемы необходимо решать, но готовые средства для многих из них отсутствуют. Старые отечественные разработки не соответствуют нынешней действительности и не могут использоваться в силу морального устаревания, современные западные модели требуют внесения в них значительных изменений, чтобы их можно было применять в России, что, по сути, равносильно разработке новых собственных моделей. Именно так и вынуждены поступать авиакомпании: они сами разрабатывают способы решения своих проблем. Необходимо сопоставить степень важности проблемы с затратами на создание схем анализа и решения этой проблемы, чтобы в

конечном счете не получить метод решения более сложный, чем проблема, которую он решает.

Несмотря на то, что авиаперевозки - это сфера услуг, этот рынок достаточно специфичен и к нему применимы многие подходы, применяющиеся для рынков товаров. В частности, себестоимость данной услуги достаточно велика. Если в любой классической услуге (услуга учителя, врача, парикмахера) основная часть затрат покупателя услуги приходится на оплату навыков продавца услуги, то в авиаперевозках основную часть стоимости услуги составляет оплата керосина и амортизации воздушных судов, самому перевозчику остается относительно небольшая доля выручки. Таким образом, для исследования рынка авиаперевозок следует применять комбинации стандартных подходов, применяемых к рынкам классических товаров и классических услуг.

Управление коммерческой деятельностью авиакомпании делится на две основные составляющие: управление в краткосрочном и в долгосрочном периодах. Такой подход описан достаточно большим числом специалистов во многих работах, посвященных как рынкам товаров, так и рынкам услуг. Под управлением в долгосрочном периоде, по нашему мнению, понимается прогнозирование спроса на авиаперевозки и планирование работы авиакомпании исходя из этого спроса, поскольку такие вопросы, как обновление и расширение парка воздушных судов, - достаточно дорогостоящее мероприятие, кроме того, каждый самолет эксплуатируется достаточно продолжительное время, поэтому компании важно предвидеть будущее как направлений, на которых она работает в настоящее время, так и выбора оптимальных по вместимости и дальности полета воздушных судов. Методы прогнозирования различаются в зависимости от охвата территории: регион или страна в целом. Каждый регион требует дифференцированного подхода, поскольку на спрос на авиаперевозки кроме общих для всех регионов показателей, таких как развитие экономики и уровень доходов населения, влияют и специфические: наличие других видов транспорта, степень удаленности от крупных транспортных развязок, климатические условия [2, с. 70].

В современной отечественной и зарубежной литературе, посвященной прогнозированию авиаперевозок, рассматривается прогнозирование в национальных масштабах. Для прогнозирования в региональных масштабах и в рамках одной конкретной линии достаточно хорошо подходят методы, применявшиеся в советское время. На основе синтеза, модификации и адаптации к решению конкретных задач разработана новая методика прогнозирования.

Так краткосрочное или оперативное управление подразумевает анализ и моделирование текущей ситуации в четырех направлениях:

- предпочтения пассажиров;
- емкость рынка и конкурентная ситуация (внешние факторы);
- натуральные и финансовые результаты выполнения рейсов (внутренние факторы);

- поиск перспективных направлений.

Совокупность этих факторов позволяет принимать решения по управлению авиакомпанией в настоящий момент времени и осуществлять краткосрочное и среднесрочное планирование (открытие/закрытие рейсов, увеличение частоты полетов).

Исследование внешних факторов дает представление о том, как компании вести внешнюю политику, как стимулировать пассажиров, как бороться с конкурентами. Исследование внутренних факторов дает информацию для поиска вариантов снижения издержек и повышения прибыли. Моделирование перспективных линий позволяет вести постоянный мониторинг потенциально интересных, но в настоящий момент не используемых линий. Это важно, поскольку если авиакомпания вовремя не заметит открывшуюся на рынке возможность и не воспользуется ею, это сделает конкурент, что, в конечном счете, приведет к росту его объемов перевозок.

Исходя из описанных проблем в области управления коммерческой деятельностью авиакомпаний, формируется схема предлагаемого информационно-модельного комплекса, показанная на рисунке 1.

Исходными данными для моделирования деятельности авиакомпании выступают статистические данные федерального агентства воздушного транспорта, а также внутренняя информация авиакомпании, стандартизованная определенным образом.

Все модели предназначены для решения четырех основных задач:

- 1) формирование тарифной политики;
- 2) оперативное изменение текущего расписания;
- 3) планирование перспективного расписания;
- 4) планирование парка воздушных судов.





Рисунок 1. Схема информационно-модельного комплекса

Таким образом, существование проблемы очевидно. В то же время существует богатый инструментарий для решения похожих проблем на других рынках. Обобщение опыта ученых и специалистов в вопросах исследования и моделирования рынка в различных отраслях экономики, существующих теоретических разработок в области общего маркетинга и творческий подход позволяют разработать все необходимые инструменты для решения задач исследования рынка современных российских авиаперевозчиков.

#### Список использованной литературы:

1. Костромина Е.В. Экономика авиакомпании в условиях рынка: Учебное пособие -М.: НОУ ВКШ "Авиа-бизнес", 2005. - 344с.
2. Минько Э.В. Методы прогнозирования и исследования операций: Учебник – М. : Финансы и статистика : ИНФРА-М, 2010. – 477 с.
3. Томпсон А.А., Дж. Стрикленд Ш. А. Стратегический менеджмент: Концепции и ситуации: Учебное пособие для вузов. - М.: ИНФРА-М, 2010.- 411 с.

**Джамалудинова М. Ю.**  
*к.э.н. кафедры «Государственное и муниципальное управление»  
Дагестанский Государственный Университет  
г. Махачкала, РФ*

## **ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В современной экономике инновационная деятельность является необходимым условием для долгосрочного устойчивого функционирования любого предприятия. Это обусловлено тем, что эффективность предприятия во многом зависит от его способности адаптироваться к быстро меняющимся внешним условиям, способности к нововведениям.

Ведущая роль в глобальном инновационном процессе принадлежит крупному бизнесу, обладающему необходимым интеллектуальными и финансовыми ресурсами.

Удельный вес инновационной продукции отечественных предприятий демонстрирует устойчивый рост на протяжении последних нескольких лет. В 2012 году доля инновационных товаров, работ и услуг достигла 8%, а среднегодовой темп прироста этого показателя за период 2009–2012 годов составил 21%. Согласно планам правительства, доля инновационной продукции в 2020 году должна увеличиться до 25–30%.

Разработка программ инновационного развития (ПИР) российских госкомпаний началась три года назад. В 2013 году завершился этап становления внутренних систем управления инновациями и формирования кооперационных связей указанных компаний с внешней инновационной средой (вузами, научными организациями, инновационными малыми и средними предприятиями).

В большинстве случаев программы инновационного развития разрабатываются на среднесрочный период (5–7 лет) с учетом государственных приоритетов научно-технологического развития. Программы 17 компаний имеют горизонт планирования до 2015 года, 27 — до 2016–2019-го, остальные 16 компаний сформировали свои ПИР до 2020 года.

Главная цель программ инновационного развития — радикально улучшить основные показатели эффективности производственного процесса наиболее крупных российских компаний, в том числе [1, С.130]:

- повысить производительность труда (не менее чем на 5% ежегодно) до среднеотраслевых значений, характерных для аналогичных зарубежных компаний;
- обеспечить экономию энергетических ресурсов как в процессе производства, так и при эксплуатации производимой продукции;
- снизить себестоимость выпускаемой продукции и услуг без ухудшения пользовательских характеристик и экологических параметров производства;
- добиться улучшения потребительских качеств производимой продукции.

Задачей исследования является изучение зависимости финансовых и рыночных показателей крупных российских компаний от затрат на исследования и разработки. Построенные в работе модели базируются на двух

основных подходах к моделированию зависимости результатов деятельности от затрат на исследования и разработки, предложенных в работах западных ученых.

Согласно первому подходу «Knowledge production function», предложенному в 1983 г. американскими исследователями [3, С.38], изучается зависимость объема производства и производительности труда от затрат на исследования и разработки. В данных работах инвестиции в НИОКР рассматриваются как вложения в создания ценных знаний и являются важным фактором, влияющим на производительность труда. В рамках данного подхода обычно используются модификации производственной функции Кобба–Дугласа, в которых кроме традиционных факторов труда и физического капитала используется также фактор накопленных знаний и исследований и разработок.

Второй подход базируется на моделях влияния R&D на стоимость фирмы. Существенный вклад в развитие данного подхода внесли европейские исследователи [4, С.65]. В рамках данного подхода исследовалась

зависимость коэффициента Тобина компаний от их R&D-активности. Результаты данного исследования на европейских компаниях показали позитивную и значимую зависимость данного показателя от НИОКР, проводимых этими компаниями. С другой стороны, более современные исследования, проведенные на выборке японских компаний, показали, что R&D положительно влияет на коэффициент Тобина только в долгосрочном периоде [5, С.84].

В исследовании авторов Перваковой Е.Е. и Чайки В.А. [2, С.82] были выдвинуты следующие гипотезы:

- существует значимая связь между изменением объемов затрат на НИОКР, нематериальных активов и изменением рыночной стоимости крупных российских компании;
- существует значимая связь между изменением объемов затрат на НИОКР, нематериальных активов и производительностью труда крупных российских компаний;
- существует значимая связь между изменением объемов затрат на НИОКР, нематериальных активов и изменением отношения выручки к себестоимости крупных российских компаний.

В качестве наблюдений были взяты данные по компаниям, которые входят в рейтинг «Эксперт-200», подготовленный рейтинговым агентством «РА Эксперт». В данный рейтинг входят публичные российские компании, обладающие наибольшей рыночной стоимостью. В качестве выборки были взяты компании, относящиеся к реальному сектору экономики.

Выборка состояла из 142 крупнейших компаний (были исключены кредитные организации, СМИ, инвестиционные компании, и компании, занимающиеся торговлей недвижимостью).

Для моделирования были собраны следующие данные:

- Рыночная стоимость компаний за 2010, 2011, 2012 годы.

- Выручка компаний за 2010, 2011, 2012 годы.
- Балансовая стоимость компании за 2010, 2011, 2012 годы.
- Результаты исследований и разработок за 2010, 2011, 2012 годы.
- Величина нематериальных активов (НМА) за 2010, 2011, 2012 годы.
- Себестоимость произведенной продукции за 2010, 2011, 2012 годы.
- Численность персонала за 2010, 2011, 2012 годы.

Анализ проводился по параметру R&D-интенсивность. Он вычисляется как отношение статьи «результаты исследований и разработок» в активе баланса к объему выручки. Общее распределений по интенсивности вложений в R&D представлено в таблице 1.

Таблица 1

Распределение российских компаний по интенсивности R&D-затрат.(2012 г.)

Компании, тратящие на НИОКР более 1% выручки	10	7%
Компании, тратящие на НИОКР десятые доли % от выручки	25	18%
Компании, тратящие на НИОКР сотые доли % от выручки	40	28%
Компании, тратящие на НИОКР тысячные доли % от выручки	17	12%
Компании, тратящие на НИОКР меньше тысячной доли % от выручки	50	35%

Лидерами по R&D-интенсивности оказались «АвтоВАЗ», группа компаний «Армада», Заволжский моторный завод, Казанский вертолетный завод, Корпорация «Иркут», Мотохвильские заводы, «Ситроникс» ТНК-ВР «Трубная металлургическая компания» и Уфимское МПО.

Таким образом, можно сформулировать следующие выводы по результатам исследования:

1. Необходимо отметить крайне малые вложения крупного российского бизнеса в исследования и разработки. Несмотря на заявленные цели по внедрению инноваций, ускорению инновационной деятельности, российский бизнес отдает предпочтение покупке технологий вместо ведения собственных разработок. Именно увеличение и грамотное использование инвестиций в НИОКР могло бы способствовать динамичному развитию российской экономики и привлечению дополнительных иностранных инвестиций.

2. Была установлена положительная зависимость между стоимостью крупного российских предприятий, производительностью труда и проведением инновационной деятельности. Это дает возможность предположить, что научно-исследовательские процессы организованы достаточно эффективно, положительно сказываются на деятельности компании и повышают доверие к ней, что в свою очередь выражается в увеличении стоимости акций.

3. Получен положительный коэффициент эластичности между увеличением затрат на исследования и разработки и ростом выпуска крупных российских компаний. Значение коэффициента эластичности лежит в пределах, полученных в работах западных исследователей.

#### **Список использованной литературы:**

1. Митрофанова, И. А. Налогообложение малого предпринимательства в России и за рубежом: реалии и прогнозы / И. А. Митрофанова, А. А. Эрентраут // Молодой ученый, 2012. - № 1. - Т. 1. - С. 130–135.
2. Первакова Е.Е., Чайка В.А. Эффективность инновационной деятельности крупных российских компаний. // Корпоративные финансы, 2013. - № 4. – С. 82-87.
3. Relating the Knowledge Production Function to Total Factor Productivity: An Endogeneouse Growth Puzzle., IMF Working Paper, 4(5) (2005) 38–47.
4. Corporate R&D and Firm Efficiency: Evidence from Europe's Top R&D Investors (2012), IZA DP, 4 (2012) 65–73.
5. ShinS , Kim? P (2011), The effect of R&D expenditure on the firm value, Journal of Finance and Accountancy, 3 (2011) 84–94.

**Доможирова И.В.**

*асс. каф. Финансы и Менеджмент  
Тульский государственный университет  
г. Тула, РФ*

## **ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ**

Пищевая промышленность является одной из крупнейших и наиболее значимых отраслей российской экономики. Так, доля отрасли в объёме выпуска обрабатывающей промышленности в 2013 г. составила 16 %, при этом объём производства в пищевой промышленности России составил 4,27 трлн рублей [1].

Следует отметить, что доля расходов на продукты питания в общей структуре расходов домохозяйств является одним из существенных экономических и социальных показателей, характеризующих уровень жизни в стране. Анализ показал, что доля этих расходов в общем объеме расходов российского населения значительно выше, чем в промышленно развитых странах мира. Так, если доля расходов на питание в сумме всех потребительских расходов в большинстве развитых стран мира составляет в среднем 20-25%, в Европе 10-15% (в Люксембурге – 8,8%, в Великобритании – 9,1%, в Швейцарии – 9,6%), то население России значительную часть своих средств расходует на покупку продовольственных товаров, при этом расходы на покупку продуктов питания в структуре всех типов потребительских расходов в 2014 г. увеличились на 1,4% и составили 27,7% по отношению к

2013 г. [2]. Среди 40 европейских стран по показателю расходов на продукты питания Россия занимает 29-е место.

Анализ структуры потребительских расходов на покупку продуктов питания, представленной на рисунке 1, показал, что наибольшую долю в 2014 г. занимали расходы россиян на мясо и мясные продукты (32 %), молоко и молочные продукты (16 %), хлеб и хлебобулочные продукты (14 %). При этом доля расходов на мясо и мясные продукты в 2014 г. увеличилась по отношению к 2013 г. на 0,8 %, что связано с резким ростом цен на данные продукты питания, а не с увеличением объемов их потребления.

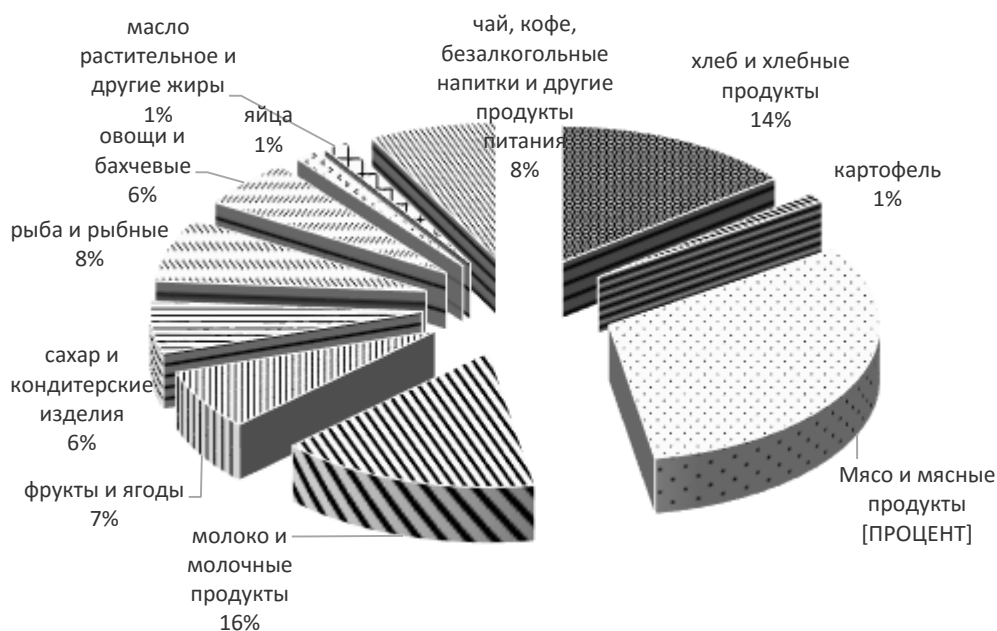


Рис. 1. Структура потребительских расходов населения РФ на покупку продуктов питания в 2014 г.

Данные о производстве основных видов продуктов питания в РФ в 2012-2014 гг., представленные в таблице 1, показывают, что в 2014 г. наблюдается снижение объемов производства по всем основным видам продуктов питания, кроме мяса и субпродуктов пищевых убойных животных, что связано с ценовой политикой организаций и тенденциями развития внешней среды.

Все вышесказанное указывает на то, что пищевая промышленность, являясь социально значимой отраслью, требует постоянного мониторинга оценки долгосрочной эффективности занятых в отрасли предприятий. В условиях глобальной конкуренции поддержание и повышение достигнутого уровня конкурентоспособности пищевой промышленности России оказывает непосредственное влияние на уровень жизни населения, стоимость потребительской корзины, качество воспроизводства рабочей силы, что в конечном итоге обеспечивает экономическую безопасность страны.

Таблица 1. Динамика производства основных видов продуктов питания в РФ, тыс. т

Продукты питания	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Мясо и субпродукты пищевые убойных животных	1342	1711	1930
Рыба и продукты рыбные переработанные и консервированные	3689	3788	3644
Картофель переработанный и консервированный	163	187	143
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко)	11300	11500	11400
Изделия хлебобулочные недлительного хранения	6513	6369	6204

Пищевая промышленность, отличающаяся постоянным спросом на производимую продукцию со стороны потребителей, обладает и другими особенностями, к которым относятся:

- дефицит сырья, характерный прежде всего для молочной и мясной отрасли;

- значительная широта и глубина ассортимента производимой продукции при наличии тесной связи с другими секторами экономики;

- высокий уровень конкуренции, проявляющийся в насыщенности рынков сбыта как на мировом, так и отечественном уровнях.

Стремительное развитие и внедрение новых технологий обработки исходного сырья, использование технологий обогащения ранее некондиционного сырья, принудительное обогащение продуктов питания витаминами и минеральными веществами - все эти общемировые направления развития рассматриваемой отрасли отражаются на различных стадиях ее жизненного цикла.

Выявленные тенденции развития пищевой промышленности необходимо учитывать при решении задачи оперативного управления производственной программой занятых в отрасли предприятий.

#### **Список использованной литературы**

1. Пищевая промышленность России // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://newsruss.ru/doc/index.php>

2. Что изменилось в доходах, расходах и потреблении российского населения? – М.: НИУ ВШЭ, 2014. – 42 с.

## **АНАЛИЗ И СВЯЗЬ ОСНОВНЫХ КОНЦЕПЦИЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА С УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ И МЕНЕДЖМЕНТОМ КАЧЕСТВА**

Социальная ответственность бизнеса, прежде чем стать, тем понятием, которое прочно укоренилось в нашем сознании, прошло длительную эволюцию с довольно многими, порой непредсказуемыми, формами развития.

Обычно выделяют два основных периода в эволюционном развитии социальной ответственности бизнеса.

К первому периоду относится возникновение термина социальная ответственность. В рамках этого периода были сформированы основные моральные принципы бизнеса. В этот же период впервые ставится под сомнение утверждение, что бизнес существует только ради извлечения прибыли. Начинается формирование институтов этического поведения бизнеса и обязательств бизнеса на добровольной основе улучшать качество жизни местных сообществ через свою деятельность, осуществляя вклад в развитие общества в целом. [2]

В дальнейшем появляется понятие «социальная восприимчивость». Под данным понятием понимается способность организации воспринимать общественное воздействие и воплощать его в управленческих процессах и решениях. Чуть позже появляется термин «социальные показатели». При этом бурно начинает развиваться нефинансовая отчетность, одним из ключевых показателей в которой является социальная ответственность.

Второй период продолжается по сегодняшний день. Он отражает развитие концепции социальной ответственности бизнеса на собственной платформе. Формируется максимально практичный и прагматичный характер функционирования социальной ответственности в рамках существующей культуры.

Часть современных ученых выделяют иные периоды возникновения и становления данного явления. Они отмечают, что основу формирования социальной ответственности необходимо искать в параллельном развитии всевозможных подходов, концепций, течений и моделей, которые составляют единый блок, носящий название ответственность бизнеса. Наблюдается параллельное и взаимозависимое развитие устойчивого развития и концепций социальной ответственности бизнеса с учетом трех основополагающих аспектов: социального, экономического и экологического [4]

В современной литературе, выделяют три основных подхода, которые характеризуют отношение бизнеса к его социальному окружению. В зависимости от социальной отдачи бизнеса, принято выделять, концепции «корпоративного эгоизма», «корпоративного альтруизма» и «разумного эгоизма». Основными институтами, которые обеспечивают необходимый обществу уровень социальной ответственности, являются: мировые



корпорации, государственные органы, регулирующие деятельность организаций, государственные и международные стандарты в области социальной ответственности, индексы, рейтинги и инициативы в данной области. Рассмотрим подробнее вышеуказанные базовые концепции.

Концепция корпоративного эгоизма. Главным сторонником указанного подхода к социальной ответственности считается известный американский экономист Милтон Фридман. Согласно его теории, большая часть руководителей являются специалистами в области управления, то есть не являются собственниками бизнеса, а выступают наемным персоналом. Исходя из этого факта, Фридман делает вывод, что руководители обязаны нести ответственность только перед акционерами своих компаний. Соответственно, их главной задачей является максимально эффективное управление организацией. По мнению ученого, все владельцы компаний имеют единственную цель – максимально эффективное использование инвестированных ими денежных средств и увеличение капитализации компании. Это предполагает минимальный уровень социальных льгот и выплат, для того чтобы максимизировать прибыль организации и соответственно их владельцев. Данный подход к КСО свойственен в странах с англосаксонской моделью корпоративного управления - США, Великобритания, Канада, Австралия. С другой стороны, даже в рамках этой концепции, социальная ответственность сейчас рассматривается практически как неотъемлемая часть капитализации компании – этичные компании в развитых странах получают больше лояльности потребителей.

Концепция разумного эгоизма. Эта концепция свойственна странам с развивающимся рынком таким, как страны БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР). Она предполагает более широкое понимание социальных обязательств бизнеса. Обеспечивая реализацию социальных программ, например, таких как корпоративные университеты, тренинги, корпоративные детские сады; инфраструктурные проекты, при открытии новых производственных и торговых площадей и т.п., компании создают себе долгосрочное преимущество относительно человеческого капитала. Необходимо отметить, что хотя концепция разумного эгоизма предполагает частичное уменьшение текущей прибыли, но в перспективе создается благоприятная социальная среда, что в итоге приводит к увеличению доходов и устойчивому развитию бизнеса в долгосрочной перспективе.

Концепция корпоративного альтруизма. Данная концепция предполагает то что организация должна добровольно вносить вклад для улучшения качества жизни в стране. Компании берут на себя различные социальные обязательства, часто выходящие за узкие рамки собственной экономической деятельности и носящие глобальный характер. Сюда входят благотворительные акции, социальные проекты, экологические инициативы, создание многообразных некоммерческих фондов помощи. В результате, кроме крайне благоприятной среды, собственники получают лояльность сотрудников, обусловленную не выгодой, а эмоциональной привязанностью. Необходимо отметить, что вкладывая денежные средства в социальные программы и мероприятия,

организация делает свою прибыль более стабильной в перспективе. Также благодаря вкладу в социальную сферу растет рейтинг компании в глазах государства и местного сообщества.[1] Распространена в странах Западной Европы, Японии, то есть странах с континентальной моделью корпоративного управления.

Помимо рассмотренных выше базовых концепций социальной ответственности бизнеса, существует ряд новых концепций. Данные концепции так или иначе имеют связь с менеджментом качества и зачастую их эволюционное развитие происходило в тесном контакте. Остановимся подробнее на некоторых из них.

Теория социально-ответственного поведения бизнеса. Автором данной концепции является Джозеф Галаскевич. Он утверждает, что основной мотивацией для бизнеса, является борьба за его социальный статус. Данный статус согласно теории достигается посредством дарения. Галаскевич говорит о том, что индейские племена оценивали социальный статус не просто по богатству, а по их «благотворительной активности». В Англии и Америке меценатство было тем явлением которое делило богатых людей в обществе на два типа – просто богатых и достойных. Также нужно отметить, что на данном этапе развития социальная ответственность бизнеса была наиболее важным инструментом развития имиджа организации. Направления социальной ответственности включались в миссии компаний, а специально созданные отделы занимались разработкой, так называемого благотворительного имиджа.

Теория корпоративного гражданства. Понятие «корпоративное гражданство» возникло в 1980-е гг. в американской литературе, посвященной проблемам корпоративного управления. Сегодня данный термин широко используется в различных областях бизнеса, а также в научном сообществе. В самом общем плане корпоративное гражданство - это стратегия бизнеса по взаимодействию с обществом в целях обеспечения эффективного и устойчивого развития и повышения собственной репутации как ответственного «корпоративного гражданина», полноправного участника такого развития. Компании по собственной инициативе должны играть существенную роль в достижении общественных целей под девизом «корпоративного гражданства». Иными словами, корпорации должны осуществлять свою деятельность с учетом интересов различных заинтересованных сторон, чтобы совместно достигать цели устойчивого развития. Данный подход получил свое распространение начиная с 1992 года. Толчком к развитию выступил всемирный саммит в Рио-де-Жанейро, когда ряд транснациональных компаний объединились в Международный совет бизнеса за устойчивое развитие.[3]

Стоит отметить, что категория «корпоративное гражданство» является не только следующим этапом развития социальной ответственности организации и предусматривает расширение ее границ, но и включает в ее составляющие еще и политический элемент.

Кроме рассмотренных выше концепций в 90-х годах прошлого столетия началось формирование интегрированного подхода к социальной ответственности. Данный подход подразумевает, что вся социальная и

благотворительная деятельность организации концентрируется вокруг одной определенной области, которая как правило, является одним из ключевых направлений бизнес-деятельности. Данный подход получил название социально значимых направлений деятельности. Основным его достоинством является смягчение противоречий между интересами организации и общества, при этом используя практически все инструменты доступные компании, причем социальные программы не рассматриваются как источники неэффективных затрат.

Вместе с тем, социальная ответственность организации не может рассматриваться по отношению к обществу в целом. Ведь для каждой организации, занимающейся бизнесом, общество представляет собой систему заинтересованных сторон, куда входят индивиды, группы и организации, которые так или иначе влияют на принимаемые компанией решения и оказываются под действием этих решений. Соответственно в качестве заинтересованных сторон выступают: персонал компании, акционеры, потребители, правительственные органы, профсоюзы, бизнес-ассоциации, конкуренты, местные сообщества. В свою очередь, каждая из заинтересованных сторон выдвигает компаниям экономические, правовые, этические и филантропические требования или ожидания. Так возникла концепция «заинтересованных сторон», которая вызвала довольно оживленную научную дискуссию. В результате было написано много статей и монографий, практически ориентированных публикаций и т.д. Но ведущее место в становлении и развитии концепции «заинтересованных сторон» принадлежит Ричарду Фримену. Особо следует отметить его работу «Стратегическое управление: роль заинтересованных сторон».[5] Основная идея концепции «заинтересованных сторон» заключается в необходимости комплексного и вместе с тем персонифицированного подхода менеджеров к анализу не только внутренней, но и внешней среды бизнеса, которые становятся все более сложными и изменчивыми. Заинтересованные стороны рассматриваются с точки зрения сотрудничества и взаимных интересов.

Сегодня известны и другие подходы к толкованию социальной ответственности. Так, американский исследователь К. Годпастер выдвинул теорию «корпоративной совести», согласно которой корпорация рассматривается как субъект морали и предполагает наличие у менеджеров равных этических обязательств по отношению ко всем заинтересованным сторонам. [6]

Таким образом, рассмотрев основные характеристики концепций социальной ответственности бизнеса и анализируя их эволюционное развитие, следует сказать, что концепция социальной ответственности связывает деятельность компании с устойчивым развитием общества. Через осуществление социальной роли фирмы вносят свой вклад в защиту окружающей среды, улучшение жизни окружающих людей, развитию науки. При этом социальная деятельность положительно отражается и на деятельности компании, повышая доверие общества к фирме.

### Список использованной литературы

1. Бизнес как субъект социальной политики: должник, благодетель, партнер? / Отв. ред. С.В. Шишкин - М.: Изд.дом ГУ ВШЭ, 2005. – 232с.
2. Захаров Н. Л. Управление социальным развитием организации / Н. Л. Захаров, А. Л. Кузнецов - М.: ИНФРА-М, 2006. – 159 с.
3. Каптерев А. Смысл и выгоды социальной ответственности [Электронный ресурс] / А. Каптерев. – Режим доступа: <http://www.prompolit.ru/159672>
4. Краснослободцев А.А., Дайриах Я. Маркетинг качества в российской практике // Стандарты и качество. 2013. № 7. С. 87-90.
5. Freeman R.E. Strategic management: A Stakeholder Approach / R.E. Freeman. – Boston Pitman Publishing, 1984. – 276 p.
6. Goodpaster K. Consciences and Corporate Culture / K. Goodpaster. – Malden.: Blackwell Publishing, 2007. – 306 p.

**Манликова А.П.,**  
*магистрант Almaty Management University,*  
**Сайлаубеков С.Н.**  
*МВА, АО Банк Центркредит*  
*г. Алматы, Республика Казахстан*

### ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В настоящей работе предлагается реализация методики оценки финансово-экономического состояния предприятия, основанная на методе динамического норматива [1] для показателей блока деловой активности. Выбор показателей финансовой отчетности и проведение оценки конкурентоспособности проведено в соответствии с работой [2]. Реализации методики выполнена по данным финансовой отчетности предприятия Danone за 2010-2013 годы и алгоритм оценки состояния предприятия включает в себя следующие шаги.

Шаг 1. Построение нормативной модели для показателей деловой активности предприятия (Таблица 1)

Таблица 1 - Нормативная модель оценки финансово-экономического состояния предприятия по блоку показателей оценки деловой активности

Показатели	<i>ВрПП</i>	<i>Б</i>	<i>ВнА</i>	<i>КР</i>	<i>ОбА</i>	<i>ДбЗ</i>	<i>ТМЗ</i>	<i>ОС</i>	<i>СРП</i>	Сумма
<i>ВрПП</i>	0	1	1	1	1	1	1	1	1	8
<i>Б</i>	-1	0	0	-1	-1	-1	0	-1	0	5
<i>ВнА</i>	-1	0	0	-1	0	0	0	0	0	2
<i>КР</i>	-1	1	1	0	0	0	0	0	0	3
<i>ОбА</i>	-1	1	0	0	0	0	0	0	0	2
<i>ДбЗ</i>	-1	1	0	0	0	0	0	0	0	2
<i>ТМЗ</i>	-1	0	0	0	0	0	0	0	-1	2
<i>ОС</i>	-1	1	0	0	0	0	0	0	0	2
<i>СРП</i>	-1	0	0	0	0	0	1	0	0	2
										<b>28</b>

где  $VpPI$  – выручка от реализации продукции,  $B$  – баланс предприятия,  $BHA$  – внеоборотные (долгосрочные) активы,  $KP$  – капитал и резервы,  $OBA$  – текущие оборотные) активы,  $ДБЗ$  – дебиторская задолженность,  $TMЗ$  – товарно-материальные запасы,  $OC$  – основные средства и  $CPPI$  – себестоимость реализованной продукции.

Для оценки финансово-экономического состояния предприятия по данному блоку показателей рассчитывается обобщенный показатель этого блока по формуле:

$$K = \frac{\text{количество\_совпадений\_в\_фактической\_матрице\_парных\_сравнений}}{\text{количество\_ненулевых\_ячеек\_в\_нормативной\_модели}} \quad (1)$$

Шаг 2 - Динамический анализ проведем по исходным данным финансовой отчетности предприятия (таблица 2), а для построения матриц парных сравнений показатели ранжируются по фактическим темпам роста.

Таблица 2. Динамика финансово-экономических показателей Danone

Показатели	2010	2011	2012	2013	Темп 2011	Темп 2012	Темп 2013	Ранг 2011	Ранг 2012	Ранг 2013
<i>VpPI</i>	17010	19318	20869	21 298	1,136	1,080	1,020	2	3	6
<i>B</i>	28019	28425	29537	30 928	1,015	1,039	1,047	8	5	5
<i>BHA</i>	22116	22314	22614	23 078	1,009	1,013	1,020	9	7	7
<i>KP</i>	11737	12100	12191	10 694	1,031	1,007	0,877	6	8	9
<i>TA</i>	5903	6111	6923	7 850	1,035	1,133	1,133	5	1	2
<i>ДБЗ</i>	2639	2841	2678	2 642	1,077	0,943	0,986	4	9	8
<i>TMЗ</i>	974	1060	1095	1 252	1,088	1,033	1,143	3	6	1
<i>OC</i>	3810	3916	4115	4 334	1,028	1,051	1,053	7	4	4
<i>CPPI</i>	7957	9541	10409	10 977	1,199	1,091	1,054	1	2	3

Шаг 3. Строим матрицы парных сравнений предприятия (таблицы 3-5, соответственно)

Таблица 3 - Фактические соотношения показателей в 2011 году

Показатели	Фактический ранг	2	8	9	6	5	4	3	7	1
<i>VpPI</i>	2	-1	1	1	1	1	1	1	1	-1
<i>B</i>	8	-1	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
<i>BHA</i>	9	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
<i>KP</i>	6	-1	1	1	-1	-1	-1	-1	1	-1
<i>TA</i>	5	-1	1	1	1	-1	-1	-1	1	-1
<i>ДБЗ</i>	4	-1	1	1	1	1	-1	-1	1	-1
<i>TMЗ</i>	3	-1	1	1	1	1	1	-1	1	-1
<i>OC</i>	7	-1	1	1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
<i>CPPI</i>	1	1	1	1	1	1	1	1	1	-1

Таблица 4 - Фактические соотношения показателей в 2012 году

Показатели	Фактический ранг	3	5	7	8	1	9	6	4	2
<i>ВрРП</i>	3	-1	1	1	1	-1	1	1	1	-1
<i>Б</i>	5	-1	-1	1	1	-1	1	1	-1	-1
<i>ВнА</i>	7	-1	-1	-1	1	-1	1	-1	-1	-1
<i>КР</i>	8	-1	-1	-1	-1	-1	1	-1	-1	-1
<i>ТА</i>	1	1	1	1	1	-1	1	1	1	1
<i>ДбЗ</i>	9	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
<i>ТМЗ</i>	6	-1	-1	1	1	-1	1	-1	-1	-1
<i>ОС</i>	4	-1	1	1	1	-1	1	1	-1	-1
<i>СРП</i>	2	1	1	1	1	-1	1	1	1	-1

Таблица 5 - Фактические соотношения показателей в 2013 году

Показатели	Фактический ранг	6	5	7	9	2	8	1	4	3
<i>ВрРП</i>	6	-1	-1	1	1	-1	1	-1	-1	-1
<i>Б</i>	5	1	-1	1	1	-1	1	-1	-1	-1
<i>ВнА</i>	7	-1	-1	-1	1	-1	1	-1	-1	-1
<i>КР</i>	9	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
<i>ТА</i>	2	1	1	1	1	-1	1	-1	1	1
<i>ДбЗ</i>	8	-1	-1	-1	1	-1	-1	-1	-1	-1
<i>ТМЗ</i>	1	1	1	1	1	1	1	-1	1	1
<i>ОС</i>	4	1	1	1	1	-1	1	-1	-1	-1
<i>СРП</i>	3	1	1	1	1	-1	1	-1	1	-1

Шаг 4. Матрицы совпадений в 2011-2013 годах рассчитаны в таблицах 6-8, соответственно.

Таблица 6 - Матрица совпадений в 2011 году

Показатели	Номер	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Сумма
<i>ВрРП</i>	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	7
<i>Б</i>	2	1	0	0	1	1	1	0	1	0	5
<i>ВнА</i>	3	1	0	0	1	0	0	0	0	0	2
<i>КР</i>	4	1	1	1	0	0	0	0	0	0	3
<i>ТА</i>	5	1	1	0	0	0	0	0	0	0	2
<i>ДбЗ</i>	6	1	1	0	0	0	0	0	0	0	2
<i>ТМЗ</i>	7	1	0	0	0	0	0	0	0	1	2
<i>ОС</i>	8	1	1	0	0	0	0	0	0	0	2
<i>СРП</i>	9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
											<b>25</b>

Таблица 7 - Матрица совпадений в 2012 году

Показатели	Номер	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Сумма
<i>ВрРП</i>	1	0	1	1	1	0	1	1	1	0	6
<i>Б</i>	2	1	0	0	0	1	0	0	1	0	3
<i>ВнА</i>	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
<i>КР</i>	4	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
<i>ТА</i>	5	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
<i>ДбЗ</i>	6	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
<i>ТМЗ</i>	7	1	0	0	0	0	0	0	0	1	2
<i>ОС</i>	8	1	1	0	0	0	0	0	0	0	2
<i>СРП</i>	9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
											<b>17</b>

Таблица 8 - Матрица совпадений в 2013 году

Показатели	Номер	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Сумма
<i>ВрРП</i>	1	0	0	1	1	0	1	0	0	0	3
<i>Б</i>	2	0	0	0	0	1	0	0	1	0	2
<i>ВнА</i>	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
<i>КР</i>	4	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
<i>ТА</i>	5	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
<i>ДбЗ</i>	6	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
<i>ТМЗ</i>	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>ОС</i>	8	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
<i>СРП</i>	9	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
											<b>11</b>

Расчет обобщенной оценки конкурентоспособности по блоку показателей деловой активности выполнен по формуле (1):

$$K^{2011} = 0,8929; K^{2012} = 0,6071; K^{2013} = 0,3929.$$

Выводы.

1. Полученные обобщенные оценки блока деловой активности позволяют сделать вывод о том, что финансово-экономическое состояние предприятия в период 2011-2013 годов имело тенденцию к ухудшению.

2. При реализации имитационной модели развития предприятия с целью повышения финансово-экономического состояния предприятия по блоку показателей деловой активности в 2013 году было определено, что для того, чтобы показатели предприятия были ближе к нормативной матрице необходимо:

- снизить ТМЗ на 12%;
- увеличить КР на 16,7%;
- увеличить ВрРП на 5,6%

В этом случае обобщенная оценка блока деловой активности в 2013 году значительно улучшится и составит 0,75.

#### **Список использованной литературы**

1. Погостинская Н.Н., Погостинский Ю.А. Системный анализ финансовой отчетности. Учеб. пособие. С.-Петербург, 1999 . - 95 с.
2. Сайлаубеков Н.Т. Анализ, оценка и прогнозирование финансово-экономической деятельности предприятия на основе динамического норматива. Монография. Изд-во «Эрекет-Принт», 2011.-218 с.

**Мотгаева А.Б.**

*д.э.н., кафедра экономической теории*

*Московский государственный строительный университет*

### **РОЛЬ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ СИСТЕМ ВОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ СБЛИЖЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ**

Рациональное водопользование в настоящее время приобретает характер актуальных проблем не только на внутрирегиональном уровне, но и на уровне международного взаимодействия политических и хозяйственных систем. Дефицит воды становится причиной не только напряженных отношений на уровне местных хозяйствующих субъектов, регионов, но и межгосударственных отношений. Если проблемы взаимодействия инфраструктурных систем (комплексов) в области энергетики, транспорта, средств коммуникации могут быть решены на уровне согласований, компромиссов, новых инженерных решений, то дефицит водных ресурсов, его преодоление разрешаются со значительно большими усилиями. Противоречия в деятельности хозяйствующих субъектов, особенно если они порождаются народнохозяйственными комплексами больших масштабов, требуют поиска решений, связанных с изменением нормативно – правовой и законодательной базы, затрагивающей механизмы государственного и рыночного регулирования. Рассматриваемые проблемы широко представлены в работах современных исследователей [1-3; 5-7]

В качестве характерного примера можно привести противоречия, связанные с гидроэнергетической системой на реке Волге, её экономическими интересами, а также потребностями речного судоходства, ирригационных сооружений и сохранением, возобновлением рыбных ресурсов.

Вопросы рационального водопользования проявляются на уровне не только отраслевых систем хозяйствования, но и на уровне регионов. Возникающие здесь противоречия должны быть разрешены с помощью инфраструктурных систем водопользования в направлении сближения векторов развития регионов [4; 8].

На наш взгляд, решение этой проблемы требует разработки определенных стратегических ориентиров, среди которых отметим следующие.

Во – первых, прежде всего, необходима разработка единых методологических подходов к долгосрочному прогнозированию социально – экономического развития страны, её крупных регионов, субрегионов и



региональных образований. Необходимо предусмотреть формирование и развитие потенциальных точек (узлов) роста и развития на различных уровнях – федерального округа, региона, субрегиона, вплоть до уровня муниципальных образований.

Во – вторых, следует прогнозировать развитие ресурсного обеспечения регионов в рамках их разумного распределения и перераспределения с учётом прогнозов и перспектив. Помимо ресурсов активной природы (материальных, трудовых, производственных) необходимо предусматривать формирование и развитие методов и форм использования природных ресурсов, среды жизнеобитания и жизнедеятельности.

В – третьих, необходимы поиски и использование технологических решений, связанных с сокращением энерго-, материала-, и трудоемкости ресурсов, в качестве которых одним из важнейших является использование водных ресурсов.

В – четвёртых, необходимо развивать системы оборотного водоснабжения (рециклинга), что позволяет не только предотвращать загрязнения окружающей среды, но и повышать эффективность производства.

В – пятых, необходимо совершенствовать и развивать нормативно – правовую базу использования водных ресурсов, усиливать штрафные санкции за необоснованные отборы воды, её потери, загрязнения и т.д.

В – шестых, необходимо усилить проведение научно – исследовательских, опытно-конструкторских, проектно – технологических работ, связанных с поиском решений по полному рециклингу водопользования – от поиска, исследования водных источников до их использования и возвращения в качестве первичных источников водопользования.

Вопросы регионального использования ресурсов имеют чётко выраженную специфику применительно к водопользованию, поскольку регионы оказываются в различных ситуациях по отношению к источникам водопользования, их мощности, качеству воды, погодно – климатическим условиям и т.д. Дефицит воды наблюдается даже в регионах средней полосы России, что влияет не только на функционирование промышленности и агропромышленного комплекса, но и на качество жизни населения. В этих условиях необходима разработка не только новых производственно – технологических решений, связанных с добычей, поисками, аккумуляцией и хранением водных ресурсов, но и нормативно – правовой базы их использования [4].

Проблемы рационального использования естественных (природных) ресурсов и реализации политики сближения регионов имеют не только производственный, экономический, научно – технический, технологический, социально – культурный и другой характер, но не исключает характер организационных мер. В частности, они не исключают необходимости создание совместных зон природопользования, уточнения границ местных образований, регионов, реализации совместных экономико – организационных мероприятий и т.д. Это может относиться к созданию современных гидротехнических и гидроэнергетических сооружений, каналов, водохранилищ, дамб, водозаборных

сооружений и т.д., а также разработки методов и механизмов их совместного использования.

Не исключено, что в регионах, обладающих засушливым и полупустынным климатом, могут быть построены и использоваться компактные опреснительные установки, в том числе с применением атомной техники.

### **Литература**

1. Заборовская О.В. Региональное развитие: задачи модернизации экономики и социальная стратегия // Журнал правовых и экономических исследований. – 2014. – №1. – с. 13-18.

2. Заборовская О.В. Социальное измерение региональной экономики: интегральная оценка условий формирования и развития человеческого капитала // Мир экономики и права. – 2012. – №1. – с. 23-28.

3. Заборовская О.В., Дегтерева В.А., Баранова И.В. Тенденции развития сферы услуг в постиндустриальной экономике // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2008. – № 3-1 (58). – с. 60-69.

4. Курячий А.В. Развитие системы государственного регулирования сектора

коммунальной инфраструктурой в Российской Федерации // Экономика и предпринимательство, 2012, №5, с. 417 – 422.

5. Родионов Д.Г. Опыт жилищной реформы в странах Центральной и Восточной Европы // Инновации. – 2007. – №6. – с. 91-93.

6. Родионов Д.Г. Экономико-организационные основы реформирования жилищно-коммунального хозяйства / диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Санкт-Петербург, 1999.

7. Сульповар Л.Б., Родионов Д.Г. Проблемы управления государственной собственностью в современной российской экономике // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – №5. – с. 52-57.

8. Титов М.И. Реформа жилищно – коммунального хозяйства в России:

нерешенные проблемы и перспективы развития // Экономика природопользования, 2012, №1, с. 29 – 62.

**Моттаева А.Б.**

*д.э.н., кафедра экономической теории*

*Московский государственный строительный университет*

## **ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ КОМПЛЕКСЫ ВОДОПРОВОДНО – КАНАЛИЗАЦИОННОГО ХОЗЯЙСТВА В ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННО – ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ГОРОДОВ**

В городских поселениях, и особенно в крупных городах и столичных центрах, значительная роль принадлежит развитию социально – бытовой

инфраструктуры, включая инфраструктурные комплексы водопроводно – канализационного хозяйства. Эффективность и чёткость их функционирования создаёт благоприятные впечатления об уровне городской культуры, чёткости взаимодействия социальных служб и во многом способствует формированию благоприятного мнения инвесторов. В целом можно сказать, что уровень развития социально – бытовой и производственной инфраструктуры является одним из ключевых факторов формирования инновационно – инвестиционной привлекательности регионов и городов, выступая при этом важной составляющей системы жизнеобеспечения крупных городов, оказывая существенное влияние на качество жизни населения [1-9].

Водопроводно – канализационное хозяйство (ВКХ) – это комплекс взаимосвязанных инженерных сооружений и установок, предназначенных для осуществления технологических процессов забора и подъема воды из природных источников, улучшения её качества, создания требуемого напора, аккумуляции, хранения, транспортировки и подачи потребителям.

По своему характеру услуги организаций водопроводно – канализационного хозяйства не могут быть существенно уменьшены или отложены во времени: они должны обеспечивать базовые потребности существования жителей, всех субъектов обслуживаемого региона и оказывают значительное влияние на его развитие. Деятельность естественных монополий осуществляется коммерческими структурами, если параметры услуг устраивают государственную власть, либо подвергается государственному регулированию.

Отметим следующие важные особенности водопроводно – канализационных организаций:

- во – первых, они формируются в зависимости от местных условий, размеров и территории города;
- во – вторых, параметры услуг, включая качество производимой продукции (питьевой воды), жёстко регламентируются санитарными нормами и экологическими требованиями;
- в – третьих, ВКХ имеет высокую социальную значимость, которая выражается в непрерывном обеспечении потребностей населения и предприятий в питьевой воде и отведении сточных вод;
- в – четвертых, высокая экономическая значимость, поскольку отрасль

ВКХ решает вопросы обеспечения объектов услугами систем водоснабжения и водоотведения и формирует инвестиционную привлекательность города;

- в – пятых, организация ВКХ имеет высокую санитарно – экологическую

значимость, поскольку предотвращает распространение различных заболеваний и обеспечивает экологическую сохранность и безопасность всего региона;

- в – шестых, высокое стратегическое значение для обеспечения

жизнедеятельности и развития региона и государства в целом.

Организации, эксплуатирующие водопроводные и канализационные системы, обычно объединяют в одно хозяйство, но их эксплуатационные службы нередко имеют независимые друг от друга структуры, а персонал ВКХ разделен строго между двумя этими видами деятельности, осуществляющими: водоснабжение и водоотведение; работы по дальнейшему улучшению качества питьевой воды; выдачу технических условий на присоединение к сетям водопровода и канализации; выдачу разрешений на водопользование; согласование проектов водоснабжения и водоотведения; контроль за рациональным водопотреблением и качеством сточных вод, надзор за строительством сетей водопровода и канализации.

На структуру и функции системы водопроводно – канализационного хозяйства оказывают существенное влияние природно – климатические и экономико – географические условия: горный рельеф, особенности климата, наличие источников водопользования и т.д. При этих условиях инфраструктурный комплекс включает: водопроводно – канализационное хозяйство (ВКХ); ирригационные, водозащитные и гидроэнергетические сооружения и т.д. Это позволяет решать значительный комплекс проблем региона и городских поселений.

Система комплексного водопользования столичного региона направлена на разрешение проблем столичного региона, включая:

1. Сокращение объёма издержек городского хозяйства, связанных не только

с потерями воды, но и полной стоимостью ремонтно – восстановительных работ.

2. Повышение уровня благоустройства территории: благоустройства рекреаций, мест общего пользования, парков, скверов, садов и т.д.

3. Совершенствование социально – бытовой инфраструктуры: соблюдение требований санитарно – гигиенической и эпидемиологической культуры населения, создание систем рационального водопользования как в водопроводно – канализационном хозяйстве, так и ирригационных сооружений; гигиенических норм в системе торговли, в местах общего пользования, уборки территорий и удалении и транспортировки твёрдых бытовых отходов, их утилизации.

4. Возможность привлечения малоквалифицированных работников и безработных в сферы услуг.

5. Повышение уровня и качества жизни населения выступает как непосредственное следствие усилий руководителей столицы всех её социальных институтов, общественных организаций, движений и фондов, связанных с реализацией планов и проектов развития столицы и её инфраструктуры.

6. Совершенствование инновационно – инвестиционной политики как следствие совершенствования не только инфраструктуры, но и развития города в целом в сфере благоустройства, повышения уровня и качества жизни населения.

Комплексное решение проблем столичного региона инфраструктурными объектами его жизнеобеспечения приводит к формированию системы синергетических эффектов, которые возникают при взаимодействии социально – экономических процессов. Сокращение объёмов издержек городского хозяйства создаёт основы для оказания помощи малоимущим, совершенствования социально – бытовой инфраструктуры и создания новых предприятий, повышая инновационно – инвестиционную привлекательность территории региона.

На стадиях проектирования развития столичной территории в комплексную работу по защите от опасных техногенных и природных процессов необходимо включить варианты обеспечения максимальной (оптимальной) надежности комплекса гидротехнических сооружений, при которых достигается минимум затрат, включающих капиталовложения на предотвращение подтопления территорий и придание устойчивости закрепленным руслам водотоков при землетрясениях, просадках и размывах грунтов и т.д. [5].

Инфраструктурные комплексы водопроводно – канализационного хозяйства должны проектироваться и формироваться с учётом вариантов интенсивного развития городов, обеспечивающих реализацию положительной динамики инновационно – инвестиционной деятельности, создавая благоприятные возможности устойчивого социально – экономического развития городов и регионов.

### Литература

1. Егорова Д.А. Зарубежный опыт управления инвестиционной деятельностью организаций ЖКХ// Экономика и социум, 2014 №1, стр. 545 – 548.
2. Заборовская О.В. Региональное развитие: задачи модернизации экономики и социальная стратегия // Журнал правовых и экономических исследований. – 2014. – №1. – с. 13-18.
3. Заборовская О.В. Социальное измерение региональной экономики: интегральная оценка условий формирования и развития человеческого капитала // Мир экономики и права. – 2012. – №1. – с. 23-28.
4. Заборовская О.В., Дегтерева В.А., Баранова И.В. Тенденции развития сферы услуг в постиндустриальной экономике // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2008. – № 3-1 (58). – с. 60-69.
5. Кириллова А.Н. Инновационный потенциал коммунальной инфраструктуры региона как основа повышения эффективности ее функционирования// Недвижимость: экономика, управление, 2014, №1-2, с. 40 – 42.
6. Чернова М.Г. Тенденции развития системы коммунальной инфраструктуры города в современных условиях // Экономика и социум, 2014, №2 – 4, с. 1049 – 1057.
7. Родионов Д.Г. Опыт жилищной реформы в странах Центральной и

Восточной Европы // Инновации. – 2007. – №6. – с. 91-93.

8. Родионов Д.Г. Экономико-организационные основы реформирования

жилищно-коммунального хозяйства / диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Санкт-Петербург, 1999.

9. Сульповар Л.Б., Родионов Д.Г. Проблемы управления государственной

собственностью в современной российской экономике // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – №5. – с. 52-57.

**Сербиновский Б.Ю.,**

*д.э.н., профессор кафедры экономики и управления на предприятии  
Ростовского института (филиала) Российского экономического  
университета*

*имени Г.В. Плеханова, г. Ростов-на-Дону, РФ*

**Михайлова В.А.**

*магистрант Ростовского института (филиала) Российского  
экономического*

*университета имени Г.В. Плеханова, г. Ростов-на-Дону, РФ*

## **ДИВЕРСИФИКАЦИЯ И КАСТОМИЗАЦИЯ УСЛУГ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНОК ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ**

Рынок электронной коммерции продолжает расти [1 – 3], все большее число предприятий, юридических и физических лиц размещают в виртуальном пространстве сайты разного уровня и типа (от визиток, домашних страниц и узконаправленных, узкоспециализированных сайтов до сложных по конструкции порталов). Сохраняется достаточно высокий спрос на услуги по созданию и продвижению сайтов предприятий и физических лиц на рынок электронной коммерции и в социальные сети. Такие услуги оказывают специализированные организации (в их числе Интернет-студии «Samedia», г. Ростов-на-Дону), которые конкурируют между собой (например, конкурентами Интернет-студии «Samedia» являются Интернет агентство «IT Delta», Интернет студия «Веброст», Интернет агентство «Rocket Bussiness» и многие другие подобные организации). Поэтому актуализируется задача поиска путей повышения конкурентоспособности специализированной организации и оказываемых ею услуг. указанная задача усложняется тем, что услуги могут оказываться в виртуальном сетевом пространстве, следовательно, существенным образом расширяется круг конкурентов и вариативность выбора заказчиком разработчика сайта.

Поиск решения задачи повышения конкурентоспособности специализированной организации и услуг по продвижению торговых предприятий-заказчиков на рынок электронной коммерции, созданию, продвижению и поддержке их сайтов и порталов, по мнению авторов, может связываться с диверсификацией и кастомизацией услуг. Идея такого подхода

описана в публикации [4] и опирается на четыре основных аспекта инновационного преобразования бизнеса специализированной организации:

- ассортимент оказываемых услуг должен быть диверсифицирован путем дополнения разнородными по природе услугами, направленными не только на решение основных задач проекта сайта (проектирование, создание, продвижение и поддержка сайта), но и на предложение дополнительных услуг, связанных с решением проблем заказчика, возникающих при выходе на рынок электронной коммерции, и с достижением необходимого уровня успешности и конкурентоспособности на новом (для предприятия-заказчика) рынке;

- в связи с недостаточным пониманием руководителями предприятия-заказчика важности проблем и существенности рисков выхода на рынок электронной коммерции услуги специализированной организации рекомендуется представлять и оказывать (заказчику) с использованием технологии кастомизации услуг. Выделяется базовая, основная, привычная для заказчиков и не вызывающая у них сомнений часть ассортимента услуг, включающая услуги по проектированию, созданию, продвижению и поддержке (технической, программной, методической и другой) сайта. Базовую часть предлагается дополнять специальными услугами, учитывающими специфику бизнеса предприятия-заказчика и обеспечивающими повышение его конкурентоспособности на новом рынке;

- специализированная организация должна организовать исследование типичных и специфических проблем, барьеров и рисков, которые могут помешать предприятию-заказчику при создании нового направления деятельности на рынке электронной коммерции и в достижении им желаемого уровня конкурентоспособности и эффективности. Этот аспект требует от специализированной организации расширения методологической, методической и процессной базы бизнеса, что может быть обеспечено на основе междисциплинарных компетенциях персонала и конвергентной природы реализуемого проекта;

- целесообразна последующая инновационная поддержка сайта предприятия-заказчика, включающая проведение постоянного и регулярного анализа эффективности сайта и его соответствия изменяющимся целям предприятия и конъюнктуре рынка, разработку комплекса мер и проектных решений по модернизации сайта для повышения его эффективности, выведения на ведущие позиции по поиску в основных поисковых системах, продвижения в социальных сетях, увеличения посещаемости сайта, обеспечения известности предприятия и продаваемых товаров (оказываемых услуг), улучшения узнаваемости и повышения популярности бренда, привлечения клиентов (покупателей), завоевания привлекательной репутации надежного партнера у поставщиков и стейкхолдеров.

Важной частью работы (проекта сайта) становится изучение причин, препятствующих развитию электронной коммерции, которые касаются:

- участников (бизнес-субъектов, домохозяйств, физических лиц, государства) коммерции, которых могут волновать технико-технологические, экономические, организационные, логистические, институциональные,

социально-психологические и другие моменты;

- реализуемых процессов и используемых технологий (методов и средств электронной коммерции);

- сетей, связывающих участников и обеспечивающих процессы (например, недостаточное развитие сетей и ограничения по мощности);

- коммерческих сделок, заключаемых и реализуемых в сетевом пространстве (Интернет-пространстве) электронным путем с использованием компьютерных сетей и мобильных устройств связи;

- инфраструктуры рынка электронной коммерции, включая инфраструктуру электронных платежей.

При этом могут успешно применяться методы и инструменты системного анализа проблем и синтеза проектных решений (см., например [5 и 6]).

В исследовании причин, сдерживающих рост рынка электронной коммерции, была применена комплексная авторская методика, в которой использованы методики экспертного оценивания, парных сравнений и приоритетов, а также Парето-диагностика, что позволило оценить и ранжировать по значимости и выделить приоритетные для современного этапа причины (проблемы). Внимание уделялось участником электронной коммерции в секторах B2B и B2C.

Методика исследования включала этапы:

- предварительный опрос экспертов (28 чел.);

- составление общего списка причин;

- первичная оценка значимости проблем и выделение пяти наиболее значимых причин (проблем);

- вторичная оценка (методом парных сравнений и приоритетов) значимости пяти выделенных причин (проблем), усреднение результатов;

- построение графика Парето-диагностики причин и выделение наиболее приоритетных из них по значению кумуляты 80 % (рис. 1).



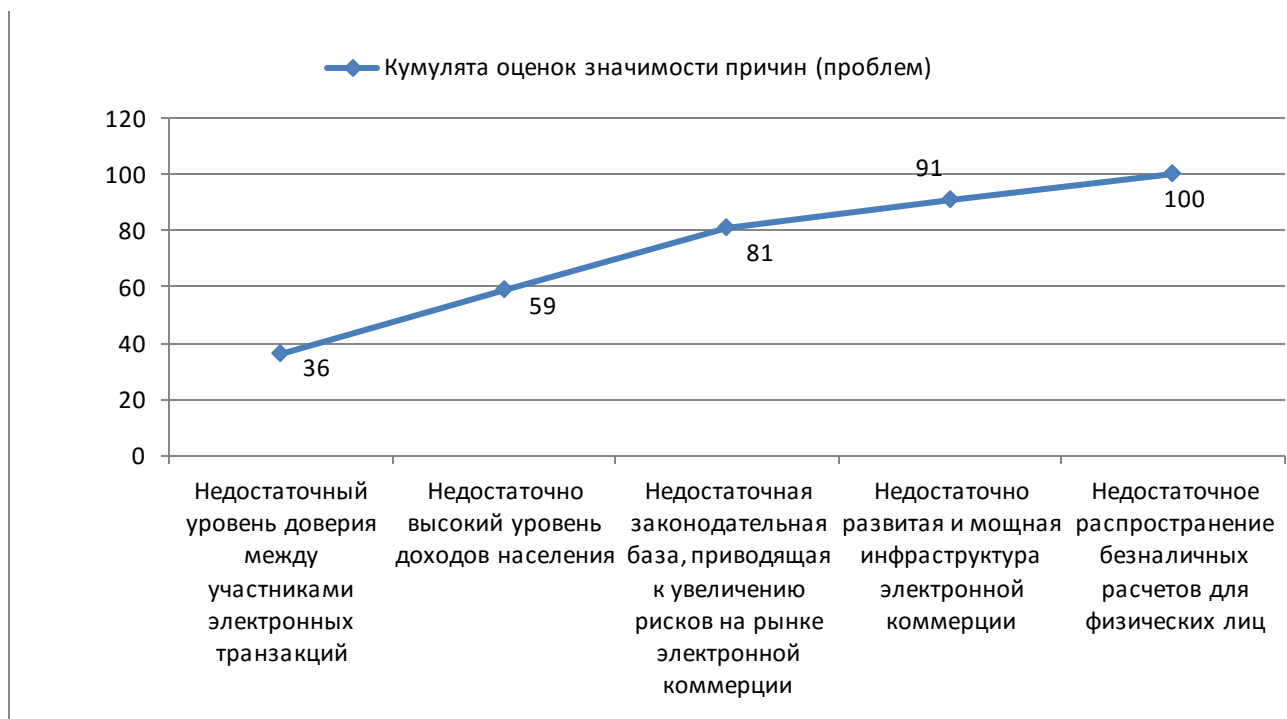


Рисунок 1 – Результаты Парето-диагностики проблем, сдерживающих развитие рынка электронной коммерции

Длительные связи специализированной организации с предприятием-заказчиком, позволяют выполнять исследования и обеспечить повышение эффективности сайта, что выгодно для заказчика и исполнителя: предприятие-заказчик повышает эффективность и конкурентоспособность на рынке электронной коммерции; организация-исполнитель укрепляет конкурентные позиции на рынке специализированных услуг.

#### Список использованной литературы

1. eCommerce expected to accelerate globally in 2014: Equity Research // Goldman Sachs Global Investment Research. Global: Technology: Internet. 05.03.2014. – 21 p. [Electronic resource]. URL: [http://boletines.prisadigital.com/Global\\_ecommerce.pdf](http://boletines.prisadigital.com/Global_ecommerce.pdf).
2. Worldwide Ecommerce Sales to Increase Nearly 20% in 2014 // eMarketer. 23.07.2014. [Electronic resource]. URL: <http://www.emarketer.com/Article/Worldwide-Ecommerce-Sales-Increase-Nearly-20-2014/1011039#sthash.914gwxXH.dpuf>.
3. Вирин, Ф. Интернет-торговля 2014: Новые цифры огромного рынка / Ф. Вирин // Data Insight. Аналитика и консалтинг. Online Retail 2014. 12.02.2015. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.datainsight.ru/sites/default/files/Data-Insight\\_OnlineRetail2014.pdf](http://www.datainsight.ru/sites/default/files/Data-Insight_OnlineRetail2014.pdf).
4. Сербиновский, Б.Ю. Продвижение предприятий на рынок электронной коммерции [Текст] / Б.Ю. Сербиновский, В.А. Михайлова // Научные исследования: от теории к практике: Сб. тр. IV Междунар. науч.-практ. конф., 24.07.2015 г., г. Чебоксары. – Чебоксары: Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс», 2015.

5. Ракитов А.И. Системный анализ и аналитические исследования: руководство для профессиональных аналитиков [Текст] / А.И. Ракитов, Д.А. Бондяев, И.Б. Романов, С.В. Егерев, А.Ю. Щербаков; Отв. ред. А.И. Ракитов. – М.: Альменда, 2009. – 448 с.

6. Теория систем и системный анализ в управлении организациями: Справочник [Текст] / Под ред. В.Н. Волковой и А.А. Емельянова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 848 с.

**Сидорова Е.Ю.,**

*д.э.н., доцент, заведующий кафедрой маркетинга, внешнеэкономической  
детальности и учета на предприятиях Поволжского института управления  
имени П.А.Столыпина - филиал РАНХиГС, г.Саратов, РФ*

**Степанов А.С.,**

*аспирант Поволжского института управления имени П.А.Столыпина -  
филиал РАНХиГС, г.Саратов, РФ*

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Стремление давать оценку персоналу относительно качества выполняемой работы и наличия у исполнителей соответствующей квалификации в настоящее время присуще многим представителям менеджмента отечественных производственных организаций.

Анализ существующей реальности в отечественных организациях и предприятиях, за редким исключением, свидетельствует о весьма слабом задействовании имеющегося потенциала персонала на большинстве из них. Результаты опроса, проведенного автором на ряде предприятий хлебопекарной отрасли, показывают, что члены трудового коллектива применяют на рабочем месте лишь от 25 до 45% своей квалификации, навыков и творческого потенциала. Сложившаяся на текущий момент система управления персоналом не способствует росту производительности труда и качества выполняемых поручений, поскольку представители менеджмента игнорируют взаимосвязь между реализуемыми принципами управления и результатами работы организации. По убеждению авторов статьи суть эффективного управления персоналом состоит в достижении стратегических целей, которые ставит перед производственной организацией ее менеджмент. Итог достижения таких целей выражается в конкурентных преимуществах организации, которые выражаются в отличиях результатов работы организации от результатов работы других организаций, позитивно воспринимаемых как потребителями продукции, так и собственным персоналом.

Чтобы обеспечивать согласование коллективных и индивидуальных интересов персонала, мобилизацию и направление его энергии в русло достижения общих целей, необходимо придавать особое значение высокоразвитой организационной культуре.

Исследование множества подходов к пониманию категории эффективности управления персоналом позволяет автору перейти к системе

соответствующих показателей. Однако, как уже отмечалось в начале параграфа, существует проблема, состоящая в сложности определения показателей эффективности труда персонала, с помощью которых можно было бы дать оценку большому числу результатов работы исполнителей и представителей менеджмента. Здесь и требуется некая сбалансированная система показателей эффективности работы персонала, известная на практике и в литературе по менеджменту как KPI, которая позволяла бы осуществлять трансформацию концепции общей стратегии производственной организации в показатели операционной деятельности.

Такая система показателей должна обеспечить баланс между отчетными показателями, предоставляемыми, например, акционерам и обществу, и показателями, характеризующими бизнес-процессы, инновационные процессы, процессы повышения квалификации и другие процессы, происходящие внутри организации. Цель в данном случае состоит в ориентации усилий всех членов трудового коллектива на успешную реализацию стратегии производственной организации. Она обусловлена тем, что в настоящее время у персонала многих отечественных производственных организаций отсутствует понимание своей роли в реализации стратегии, равно как и отсутствует мотивация к повышению эффективности труда.

Однако необходимо заметить, что инструмент KPI, лишь способствует принятию эффективных управленческих решений на основе доступного для руководителей массива актуальной и достоверной информации, но не призван решать управленческие проблемы системного характера.

Данный инструмент позволяет идентифицировать возникающие проблемы и определить причины их возникновения.

Разработка подобной системы должна вестись на основе ряда положений. Во-первых, менеджеры обязаны данную систему хорошо контролировать и управлять ею.

Во-вторых, для достижения положительного результата от внедрения системы показателей важна партнерская работа всех членов трудового коллектива, что можно обеспечить только осуществлением процесса командообразования, при котором участники команды заинтересованы как в получении положительного результата, так и в его положительном влиянии на эффективность функционирования производственной организации.

В-третьих, для повышения эффективности функционирования данной системы необходимо смелее делегировать командам более широкие полномочия, обеспечивать постоянство процесса обучения и переподготовки персонала путем проведения актуальных тренингов и организации командировок по обмену опытом на родственные предприятия.

В-четвертых, важно системе показателей обеспечить полную прозрачность и доступность для каждого члена трудового коллектива.

В-пятых, все применяемые в системе показатели необходимо постоянно подвергать анализу, пересмотру и оптимизации в целях их согласования со стратегическими задачами организации.

В-шестых, применяемые показатели важно согласовывать с конечными и промежуточными целями.

Индивидуальное число показателей не должно быть более трех-пяти, но все они завязываются на общий результат работы трудового коллектива. Их целесообразно сгруппировать в трех направлениях оценки: оценка качества, оценка результата, оценка эффективности.

Так снижение прибыли может быть по причине влияния многих факторов: в результате нерационального расхода сырья и материалов, который зависит от работы технологической службы; в результате снижения объемов производства – за который отвечают производственные подразделения; в результате сокращения ассортимента – за который отвечают службы сбыта и маркетинга. Все это позволит любому менеджеру дать оценку своему вкладу в общий результат работы производственной организации и вкладу каждого своего подчиненного.

В процессе отладки системы показателей целесообразно ее внедрять сначала на уровне высшего руководства, затем переходить на уровень производственных цехов и только после этого переходить на исполнительский уровень. При этом важно постепенно изменять и согласовывать систему стимулирования с системой показателей, чтобы руководители и исполнители поняли смысл этой системы, чтобы вознаграждение воспринималось ими как дополнительная заработная плата, размер которой был бы высоким и существенно зависел от выполнения КРІ.

Однако в период отладки системы все показатели необходимо доводить до сведения руководителей и исполнителей в целях их ознакомления с ними, а также в целях уточнения порядка их расчета.

Последующее внедрение системы показателей, их планирование и определение результатов необходимо проводить каждый квартал. Каждому показателю необходимо дать название, установить способ его измерения и оценки, чтобы впоследствии иметь возможность управлять оцениваемым процессом и проводить в нем изменения. Для этого важно определить конечную реальную цель организации, разделить её на задачи для каждого исполнителя и разработать для них персональные показатели.

Таким образом, основываясь на перечисленных положениях и различных аспектах деятельности производственных организаций, можно для производственных организаций хлебопекарной отрасли предложить следующие варианты показателей:

1. Показатели, обусловленные запросами конечных потребителей продукции и связанные с их удовлетворенностью этой продукцией.

Во-первых, – это качество продукции, оцениваемое конечным потребителем.

Во-вторых – денежные средства, поступающие от продажи продукции за месяц в расчете на одного члена трудового коллектива;

В-третьих, установление и соблюдение стандартов обслуживания в собственной розничной сети посредством работы с квазипокупателями.

2. Показатели, обусловленные запросами посредников. Для предприятий розничной торговли как посредников – это своевременность выполнения заявок на поставку продукции в магазины, то есть – выполнение графиков ее поставки заказчиком.

3. Показатели, непосредственно связанные с производством.

Во-первых, – это оценка работы оборудования с точки зрения непрерывности производства: интервал между возникновением неисправностей; средняя продолжительность ремонта.

Во-вторых, показатели безопасности труда в виде наличия или отсутствия травматизма и профессиональных заболеваний.

В-третьих, текучесть кадров как отношение числа уволившегося персонала к его среднесписочной численности;

В любом случае, исполнители должны осознавать влияние показателей на размер их заработной платы и на развитие организации в целом, то есть показатели деятельности каждого члена трудового коллектива должны быть привязаны к показателям прибыли и рентабельности для всей организации, а также к должностным инструкциям и функциональным обязанностям сотрудников.

Следовательно, цель применения системы КРІ для персонала будет состоять в исключении противоречий в действиях членов трудового коллектива из разных подразделений производственной организации, а в деятельности организации в целом – предложение подходящих и понятных индикаторов, которые вовремя могут предупредить о приближающихся проблемах. То есть, КРІ можно применять для оценки работы производственной организации, ее подразделений и конкретных исполнителей, получая возможность для сравнения между собой показателей работы нескольких подразделений за конкретный период времени, выявляя передовые и отстающие подразделения.

Такую систему необходимо формализовать, описывая в простой и доступной форме все процедуры, этапы и методики расчета каждого показателя в соответствующем положении о ключевых показателях эффективности (КРІ) (рис. 1).

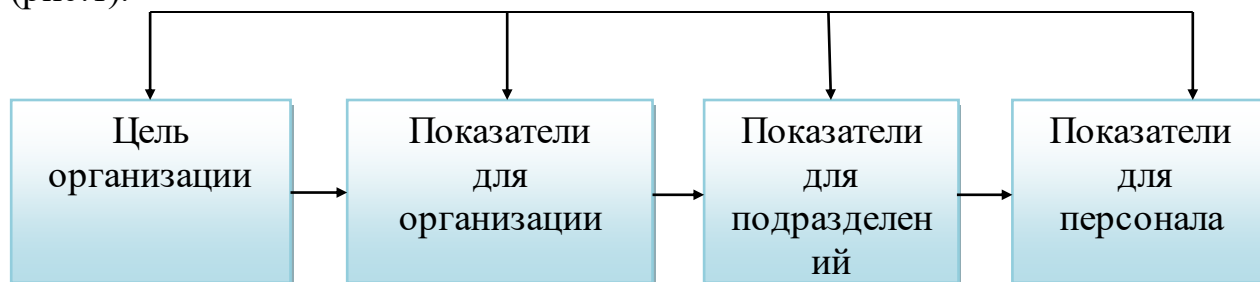


Рис. 1. Последовательность формализации системы показателей

Цель формирования подобной системы – согласование стратегии развития производственной организации с оперативным управлением, а также улучшение общего результата работы за счет систематической оценки эффективности управления.

Задачи системы будут состоять в реализации стратегии организации путем решения конкретных задач подразделениями и исполнителями, а также в

улучшении функционального взаимодействия всех уровней управленческой иерархии и функциональных подразделений на основе выполнения КРІ и согласования их с системой стимулирования персонала.

Здесь следует подчеркнуть, что очень важно в процесс разработки системы КРІ включать сотрудников всех функциональных подразделений.

С точки зрения авторов статьи, гораздо проще работать, если установить те показатели, на которые исполнители в состоянии оказать влияние своим трудом. Тогда им проще представить конечный результат, к которому они должны стремиться.

Думается, здесь необходимо действовать в такой последовательности:

- определение нужного результата;
- определение перечня задач, которые нужно выполнить для получения результата;
- определение условий, необходимых для достижения результата;
- определение конкретных показателей эффективности.

**Строительева Е.В.**

*к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»  
Алтайский государственный университет  
г. Барнаул, РФ*

## **АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕС- СТРУКТУРЫ**

Разработка глобальной стратегии предприятия должна начинаться с анализа институциональной среды, тенденции развития рынка, конкурентов, а также нескольких сценариев работы бизнес-структуры на ближайшие три-четыре года. Для этого используется анализ слабых и сильных сторон, а также угроз и возможностей, связанных как с внутренними процессами бизнес-структуры, так и с внешней средой. Такой анализ проводится главным образом исходя из экспертных оценок топ-менеджеров. На основе полученных результатов помимо глобальной стратегии формируется миссия бизнес-структуры. Стратегия и миссия бизнес-структуры должна корректироваться в зависимости от изменений внешней среды. Путь совершенствования данного процесса начинается с процесса генерального целевого планирования. Этот процесс начинается с определения глобальной цели деятельности структуры, его предназначения, оправдывающего существование бизнеса, то есть с определения миссии. Миссия тесно сочетается с решением других задач бизнес-структуры (рис. 1).

Общая цель образует основание для разработки стратегии развития и установления ключевых целей по таким важнейшим функциональным подсистемам бизнес-структуры, как производство, НИОКР, финансы, персонал, маркетинг, менеджмент и др. Каждая из названных выше подсистем должна реализовать свои цели, логически вытекающие из миссии как общей цели [1].

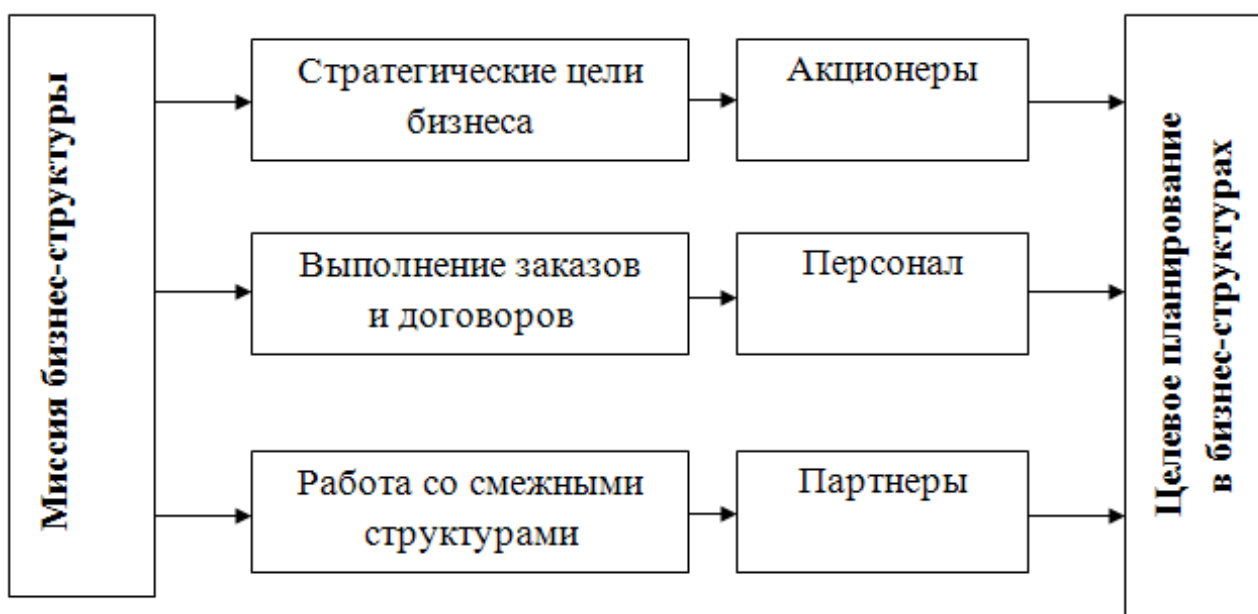


Рис. 1. Структура целевого планирования в бизнес-структурах

Каждая бизнес-структура должна стремиться к достижению нескольких целей одного уровня, то есть возникает проблема множественности целей, заключающаяся в том, что между различными целями должны существовать определенные взаимодействия. В этой связи необходимо решить вопрос о приоритетах, а, следовательно, о ранжировании целей для построения дерева целей [2].

В этом случае одной из целей службы управления продаж может быть обеспечение ежегодного прироста доли рынка. Управление продаж может в качестве одной из своих целей наметить организацию реализации товаров и услуг в ранее не осваивавшихся и не принимавшихся по внимание руководством географических зонах, и для того, чтобы отслеживать выполнение показателей необходимо внедрять системы сбалансированных показателей [3]. Идеально подходит для этого бизнес-структура, которая участвует в стоимостной цепочке: инновации, операции, маркетинг, продажи и услуги, собственные продукты, клиентская база, система распределения. Вместе с тем, в бизнес-структуре необходимо провести разграничение между стратегическими и финансовыми целями, так как концентрация усилий только на краткосрочных финансовых показателях может привести к дисбалансу в развитии долгосрочной перспективы. Тем не менее, полного разграничения добиться нельзя, т.к., некоторые финансовые цели могут быть стратегическими и наоборот. Предлагаем перечень стратегических и финансовых целей для бизнес-структур:

- необходимость и достаточность: цели необходимо сформулировать для всех направлений деятельности;
- привязка ко времени: должны быть установлены сроки достижения цели (например, снижение управленческих расходов на 5% в течение года);
- согласованность по времени: должна быть установлена четкая очередность достижения целей;

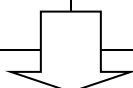
- согласованность по иерархии управления: целевые показатели не должны противоречить целевым показателям руководящих структур;

- измеримость: все функциональные цели должны иметь количественное выражение (например, увеличение рентабельности продаж на 20%, увеличение доли постоянных клиентов на 10%, увеличение персонала, прошедшего курсы повышения квалификации, до 70% от общего числа работников и т. д.).

После того как функциональные цели будут сформированы, нужно определить для каждой из них ключевые показатели эффективности. Ключевые показатели эффективности - это факторы, от которых зависит достижение функциональных целей (например, рентабельность продаж зависит от уровней доходности оборачиваемости и затрат) [4]. Нужно отметить, что некоторые бизнес-структуры формируют ключевые показатели эффективности либо сразу после разработки стратегии, либо после описания функциональных целей. В системе сбалансированных показателей нет уровня ключевых показателей эффективности, поэтому предлагаем очередность направления (рис. 2).

Для контроля над деятельностью бизнес-структур, исходя из критических факторов успеха, необходимо постоянно определять ключевые показатели эффективности. Они могут быть как абсолютными (объем выручки), так и относительными (рентабельность). Но для многих показателей важно не столько абсолютное значение, сколько их динамика (например, для объема просроченной дебиторской задолженности).

<b>Основные функциональные цели</b>	
<b>Внутренние бизнес процессы</b>	<b>Финансы</b>
Повышение качества продукции	Увеличение рентабельности продаж
<b>Управление персоналам</b>	<b>Рынок</b>
Повышение производительности труда персонала	Повышение лояльности клиента



<b>Ключевые показатели эффективности</b>	
<b>Внутренние бизнес процессы</b>	<b>Финансы</b>
Процент брака	Валовая прибыль
Процент выполнений плана	Рентабельность продаж
Объем складских запасов	Рентабельность собственного капитала
Отношение количества проданных товаров к объему произведенных	Оборачиваемость дебиторской задолженности
Степень изношенности производственного оборудования	Коэффициент ликвидности
	Уровень административных и управленческих расходов
<b>Управление персоналам</b>	<b>Рынок</b>
Производительность труда	Продажа в расчете на одного клиента
Текучесть кадров	Количество сделок
	Уровень удержания клиента
	Уровень возврата товаров



Рис. 2. Взаимосвязь функциональных целей с ключевыми показателями эффективности

Стратегические цели, отраженные в ключевых показателях эффективности для бизнес-структур могут выглядеть следующим образом:

- увеличение добавленной стоимости (блок «Финансы»);
- увеличение рентабельности продаж (блок «Рынок»);
- выполнение графиков и смет процессов производства, обеспечение ритмичности производства продукции (блок «Бизнес-процессы»);
- формирование укомплектованного штата высококвалифицированных работников (блок «Персонал»).

Сегодня бизнес-структурам приходится функционировать в условиях быстро меняющейся рыночной среды, глобализации мировой экономики и ужесточения конкуренции. Современные бизнес-структуры должны противостоять конкуренции с внешней за счет стратегий развития и стабильности. Одним из наиболее эффективных факторов повышения потенциала бизнес-структуры и повышения конкурентоспособности выступает интеграция, которая на практике реализуется в форме слияний и поглощений с целью получить синергический эффект, т.е. взаимодополняющее действие активов двух или нескольких бизнес-структур. Синергический эффект может возникнуть благодаря экономии, обусловленной масштабами деятельности; комбинированию взаимодополняющих ресурсов; финансовой экономии за счет снижения издержек [6].

Деятельность любой бизнес-структуры ориентирована на получение определенных результатов. Однако одни бизнес-структуры уверенно достигают поставленных целей своей деятельности, а другие - работают менее успешно. Многие успех деятельности бизнес-структуры связывают с правильным выбором деятельности, наличием достаточных ресурсов и умением ориентироваться в развивающейся экономике, поэтому анализ деятельности хозяйствующего субъекта является одним из наиболее действенных методов управления, основным элементом обоснования руководящих решений [5].

Анализа финансово-хозяйственной деятельности бизнес-структуры – это повышение эффективности его работы на основе системного изучения всех видов его деятельности. В процессе анализа финансово-хозяйственной деятельности бизнес-структуры исследуются совокупность технологических, социально-экономических, правовых, экологических и иных процессов, которые включают в себя следующее (рис. 1) [7].

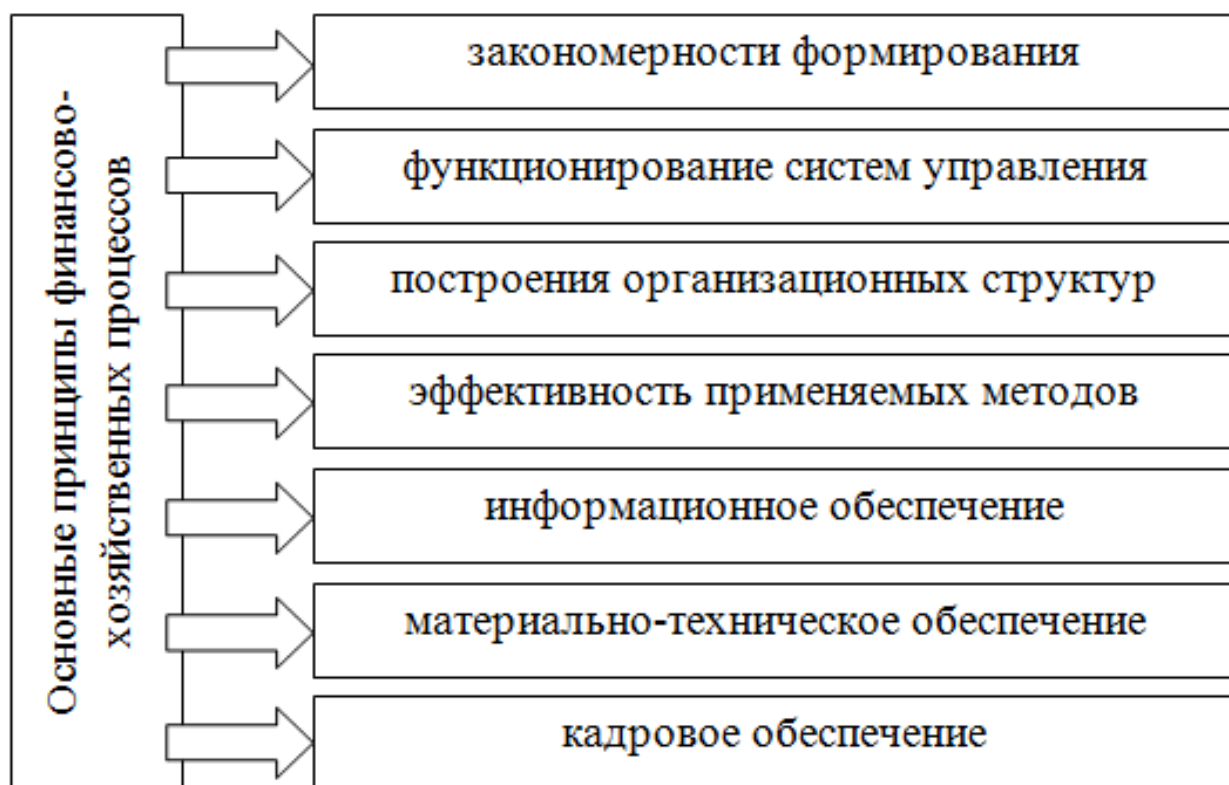


Рис. 1. Основные составляющие процесса анализа финансово-хозяйственной деятельности бизнес-структур

Данные подходы к бизнес-структурам требуют постоянного системного анализа экономических и социальных возможностей предприятия в сочетании с изучением регионального рынка; постоянного совершенствования посредством использования видоизменяющегося методического инструментария; в виде системы сбалансированных показателей минимизации затрат и достаточного уровня конкурентоспособности бизнес-структуры.

Таким образом, анализ финансово-хозяйственной деятельности проводится для получения небольшого числа ключевых, наиболее информативных показателей, дающих точную и объективную картину текущего положения работы бизнес-структуры, который позволяет выявить назревающие проблемы и предложить возможные выходы из критических ситуаций.

#### **Список использованной литературы**

1. Боговиз А.В., Строителева Е.В. Управление инициативой работников бизнес-структур как фактор повышения эффективности системы управления // Модернизация современной экономики: тенденции и перспективы : материалы Международной научно-практической конференции. 2014. С. 26-31.
2. Межов И., Казаринова П. Инновационно-ориентированное предприятие: предплановый анализ конкурентоспособности // Проблемы теории и практики управления. 2012. № 4. С. 106-112.
3. Межов С.И., Болденков А.В. Планирование портфеля продукции в стратегических процессах корпорации // Экономика устойчивого развития. 2015. № 1 (21). С. 105-109.

4. Наумов А.А., Межов И.С. Исследование методов трансфертного ценообразования на основе потоковых моделей бизнес-процессов // Модернизация российской экономики: императивы, проблемы, концепции : сборник научных статей. Новосибирский государственный технический университет; под общей редакцией И. С. Межова, В. А. Титовой. Новосибирск, 2012. С. 31-42.

5. Строителева Т.Г. Планирование трудовых ресурсов на предприятиях в условиях экономического кризиса // Инновационная наука. 2015. Т. 1. № 4-1. С. 120-123.

6. Строителева Т.Г., Межов С.И. Реализация инновационных решений в современных корпоративных структурах // Модернизация современной экономики: тенденции и перспективы : материалы Международной научно-практической конференции. 2014. С. 181-189.

7. Строителева Т.Г., Глгтян Е.А. Формирование стратегии развития предприятий в современных условиях // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2010. № 3. С. 39-41.

**Усенко В.Д.**

*старший преподаватель кафедры экономики  
Алтайский институт финансового управления  
г. Барнаул, РФ*

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УЛУЧШЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ РЕГИОНОВ**

Место и роль инновационной политики в социально-трудовой сфере определяются особенностями инновационного процесса как объекта управления, который в большей степени связан с товарно-денежными отношениями. Это обстоятельство вполне убедительно проявляется в условиях регулируемой рыночной экономики капиталистических стран. Основная масса инновационных процессов реализуется частными компаниями разного уровня и масштаба, и такие процессы выступают не как самостоятельная цель, а как средство лучшего решения производственных и коммерческих задач компании, добывающейся высокой прибыльности. Основные формы международного научно-технического сотрудничества, которые включают обмен научно-технической информацией и данными, совместные фундаментальные исследования и прикладные разработки, работы в социально-трудовой сфере по контрактам и грантам, а также оказание технической помощи, должны способствовать развитию инновационной деятельности стран.

Мировая практика показывает, что опора только на опыт отдельно взятого государства в области внешней торговли высокими технологиями, наукоемкими товарами и услугами является недостаточной. В современном мире возникает реальная потребность в организации международных связей в области инновационного сотрудничества [2].

Важным направлением политики в этой сфере должно стать обеспечение благоприятных внешнеполитических и внешнеэкономических условий для

полноправного участия не только развитых, но и развивающихся стран на мировых рынках интеллектуальной продукции. Особый акцент должен быть сделан на расширении и повышении эффективности внедрения инновационной продукции, закреплении наукоемкой продукции на новых перспективных рынках [1].

В целях международной интеграции фундаментальной и прикладной науки следует продвигать идею создания международного инновационного пространства, информационной сети институтов, лабораторий, библиотек и баз данных.

Приоритетное направление политики инновационного сотрудничества в социально-трудовой сфере - разработка межгосударственных программ в области фундаментальных и прикладных наук, учреждение международных научных центров и организаций занимает особое место и ему следует уделять внимание с учетом современных потребностей общества, а также необходимости сохранения и развития уже имеющейся практики и достижений инновационной политики развитых государств. Политика в области международного инновационного научно-технического сотрудничества должна быть направлена на постоянное совершенствование договорно-правовой базы сотрудничества, формирование правовых основ научно-технологического мирового пространства, системы финансирования, инвестирования научно-исследовательских и организационно-конструкторских работ [3].

Согласование научно-технической политики в рамках международного пространства должно предусматривать определение приоритетных направлений сотрудничества в ключевых областях науки и техники (рис. 1).

Международное научно-техническое сотрудничество в области инноваций является важным фактором поддержки науки, а главное необходимым социально-экономического развития стран и регионов.

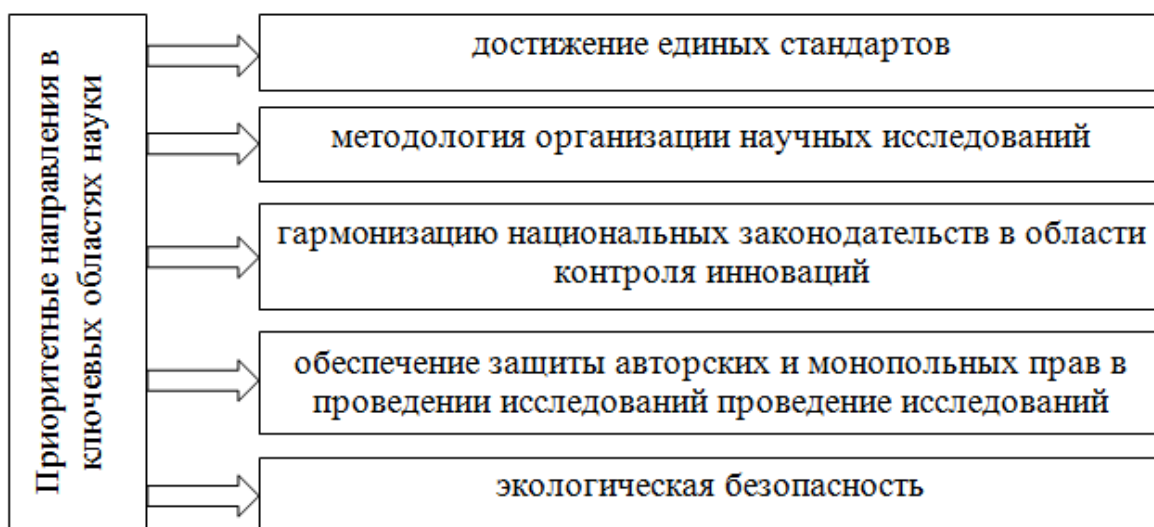


Рис. 1. Приоритетные направления в ключевых областях науки

Поэтому руководителям регионов способствовать широкому участию ученых и исследовательских коллективов в научно-исследовательской деятельности, финансирование которой - приоритетное направление

государственной политики, так как инновационный потенциал страны определяет конкурентоспособность отечественной экономики, повышение которой зависит от технологической модернизации за счет отечественных исследований и разработок. Наука и технологии в современном мире отражают степень развития научно-технического потенциала страны, способствующего повышению конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках [4]. Применение научного потенциала происходит в результате внедрения инноваций, т.е. включения в практическое использование каких-либо новшеств, способствующих экономическому росту.

Условия инновационного роста определяются наличием и эффективным использованием совокупности факторов, обеспечивающих формирование и реализацию потенциала научных изобретений. К таким факторам относятся: потенциал сферы научных исследований и разработок; регулярно восполняемый потенциал высшего и среднего образования; значительная масса высококвалифицированных кадров, занятых в национальном хозяйстве; мониторинг крупных рынков новых технологий; гибкая инновационная инфраструктура и др.

Проблема эффективного использования инновационного потенциала имеет стратегический масштаб. В настоящее время многие предприятия предпочитают стратегию развития, основанную непосредственно на импорте новой продукции и технологий. Причинами этого являются общая низкая конкурентоспособность отечественной инновационной сферы, высокая стоимость отечественных НИОКР, значительный срок и риски отечественных разработок [5].

Переход к инновационной экономике необходим России с одной стороны, для обеспечения разнообразия производимых в стране товаров, с другой - для организации новых рабочих мест и улучшения социально-экономической ситуации. Россия всегда имела значительный потенциал фундаментальных исследований. Однако механизмы ориентации поисковых исследований и трансформации результатов этих исследований в инновационные решения и технологии еще остаются несовершенными [7].

В настоящий момент перспективным видится усовершенствование механизма управления инновационными проектами и восстановление инновационной инфраструктуры. Для этого предпочтительна ситуация, когда и для поддержки начальных этапов разработки новшеств, и для обслуживания завершающих этапов освоения инноваций создаются свои инновационные управляющие компании. С помощью сетевой организации выполнения проектов при условии выделения необходимых финансовых средств можно мобилизовать имеющийся в различных государственных и частных структурах инновационный потенциал на поддержку малых и средних инновационных предприятий и выполнение инновационных проектов [6].

Переход российской экономики к инновационной модели развития осуществляется для создания полноценной национальной инновационной системы, составные компоненты которой являются наука и бизнес.

Создание конкурентных преимуществ на внутреннем и внешнем рынках позволяет укрепить социально-экономическую базу, которая в целом улучшает качество жизни населения.

#### **Список использованной литературы**

1. Межов И.С., Титова В.А. Актуальные проблемы инновационного развития российской промышленности // Модернизация российской экономики: императивы, проблемы, концепции : сборник научных статей. Новосибирский государственный технический университет; под общей редакцией И. С. Межова, В. А. Титовой. Новосибирск, 2012. С. 8-20.

2. Межов С.И. Генезис экономики современной корпорации: актуальная практика и императивы развития // Социально-экономическое развитие общества в координатах XXI в.: традиции и инновации : сборник статей. Алтайская академия экономики и права; Под редакцией Т.Г. Строителевой. 2014. С. 16-25.

3. Межов С.И., Межова Л.Н. Проектирование взаимодействия в интегрированных производственных системах // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2014. № 5 (37). С. 59-64.

4. Строителева Е.В. Определение отличительных особенностей региона при оценке его социально-экономического развития // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2015. № 2 (40). С. 85-88.

5. Строителева Е.В., Нежинский О.М. Стратегии инвестирования инновационного проекта // Социально-экономическое развитие общества в координатах XXI в.: традиции и инновации : сборник статей. Алтайская академия экономики и права; Под редакцией Т.Г. Строителевой. 2014. С. 43-47.

6. Строителева Т.Г. Ключевые проблемы экономической интеграции в бизнес-структурах региона // Социально-экономическое развитие общества в координатах XXI в.: традиции и инновации : сборник статей. Алтайская академия экономики и права; Под редакцией Т.Г. Строителевой. 2014. С. 79-84.

7. Строителева Т.Г., Межов С.И. Реализация инновационных решений в современных корпоративных структурах // Модернизация современной экономики: тенденции и перспективы : материалы Международной научно-практической конференции. 2014. С. 181-189.

**Шелудько Е.С.**

*Аспирантка,*

*Кубанского Государственного Технологического Университета*

*г. Краснодар, РФ*

#### **РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ**

Информационная экономика, основанная на использовании информационно-коммуникационных технологий, способствует расширению и усложнению экономического взаимодействия. Формирование виртуального экономического пространства и виртуализация экономических отношений придают новое качество социально-экономической системе, трансформируя ее.

Отношения собственности следует рассматривать в качестве фундамента экономики, на основе которого происходит выстраивание социально-экономических, управленческих отношений. Переход к новым формам экономической системы приводит к трансформационным преобразованиям отношений собственности. Информационная экономика предполагает повышение значимости интеллектуальной собственности, информации, что приводит к трансформации традиционных форм собственности, включая корпоративную, к построению новых вариантов отношений собственности.

Всестороннее исследование происходящих изменений в процессе формирования собственности обусловлено активизацией роли человека в формировании новой экономики, возрастающей интеллектуализацией, соответствующей «вызовам» информатизации. На трансформационные процессы, связанные со становлением отношений собственности, оказывают влияние такие факторы, как уровень развития и использования техники, глобализационные процессы, институциональные изменения.

Развитие техники приводит к изменению технологий, что трансформирует масштабы производства, его организационно-правовые формы, способствует формированию новых объектов собственности и, вследствие этого, преобразованию отношений собственности. Процесс информатизации, являющийся результатом научно-технической революции, трансформирует отношения собственности в информационной экономике.

Процесс информатизации оказывает влияние на изменение объектно-субъектных отношений собственности, когда происходит формирование новых объектов собственности (нематериальных информационных продуктов), повышается мобильность объектов и субъектов собственности в процессе использования информационно-коммуникационных сетей.

Информатизация экономики приводит к трансформационным процессам в традиционных отношениях собственности: производство информационного продукта приводит к тому, что личная собственность становится частной; частная собственность предполагает размытость прав собственности на современном этапе, так как в результате передачи данных с использованием информационно-коммуникационных технологий снижается уровень защиты прав собственности. Процесс виртуализации экономических отношений приводит к отрыву капитала-собственности от капитала-функции. Роль интеллектуальной собственности возрастает вследствие расширения использования и потребления информации, которая является источником знаний и деятельности интеллектуального плана [1, с.137].

Основным объектом корпоративной собственности в информационной экономике становится информация. Участвуя в экономическом обороте, информация приносит доход владельцу, что приводит к необходимости выделения новой формы капитала – информационной, включающей технологическую, научно-техническую, духовную, социально-экономическую

---

<sup>1</sup> Бугорский В.Н. Сетевая экономика: учебное пособие. – М: Финансовая статистика, 2010. с. 137.

информацию, которая используется в экономическом обороте с целью получения дохода. В качестве основы информационного капитала выступают информационно-коммуникационные технологии. Конкурентное преимущество в современной экономической системе формируется на основе права собственности на технологическую информацию.

Глобализация, способствующая трансформационным преобразованиям отношений собственности, является процессом разрастания всемирной интеграции и универсализации жизнедеятельности во всех общественных сферах. Данный процесс оказывает значимое влияние на мирохозяйственные связи и развитие мирового экономического пространства. Информатизация способствует усилению глобализационных процессов, в связи с чем современный этап развития корпоративной собственности можно обозначить как информационную глобализацию, отличительной особенностью которой выступает формирование глобальной информационно-сетевой экономической системы, характеризующейся гиперконкуренцией среди крупнейших мировых компаний-лидеров. Как правило, к данным компаниям относятся крупнейшие транснациональные корпорации (ТНК).

Перераспределение объектов собственности в рамках мирового экономического пространства осуществляется преимущественно на мегауровне. Развитие информационной глобализации приводит к доминированию корпоративной собственности, функционирование которой осуществляется на мегауровне, с присутствием производственных подразделений в нескольких государствах (ТНК) [2, с.40].

Большое значение на современном этапе становления корпоративной собственности приобретает коллективная собственность в форме виртуальных организаций, которые используют глобальную сеть интернет для обобществления производительных сил.

Трансформация отношений собственности на основе институциональных факторов связана с формализацией регулирования трансформационных процессов. Изменения, связанные с неформальными институтами, закрепляются на законодательном уровне, когда неформальное правило соблюдается большинством субъектов. Субъекты корпоративной собственности, адаптировавшиеся к существующим условиям, не склонны принимать изменения в функционировании действующих формальных институтов регулирования. Наряду с этим массовое сознание постепенно трансформируется, что приводит к снижению неопределенности, связанной с развитием институциональной среды, к повышению эффективности механизма функционирования корпоративной собственности.

Неформальные институты, оказывающие непосредственное воздействие на изменение отношений собственности в условиях информатизации социально-экономических отношений, могут оказывать как положительный внешний

---

<sup>2</sup> Титов Л.Ю. Особенности сетевой экономики как новой формы организации экономической деятельности//Транспортное дело России, 2012 - № 3. с. 40.



эффект (например, виртуальные компании, организации удаленной работы), так и отрицательный внешний эффект (например, информационное рейдерство, пиратство, хакерство).

Экономическая система претерпевает изменения в связи с трансформационными процессами в отношениях собственности.

Рассматривая имеющиеся определения сущности информатизации экономической системы, можно выделить ее основные направления: развитие систем компьютеризации и программирования, распространение телекоммуникаций и средств связи, уровень компьютерной грамотности населения страны и его доступ к информационно-коммуникационным технологиям, развитие глобальных информационных сетей, способствующее формированию глобальной информационно-сетевой экономики, изменению структуры экономической системы в производственно-технологическом плане, а также к становлению информационно-коммуникационного сектора, обладающего самостоятельностью.

Информационно-коммуникационный сектор оказывает воздействие на трансформационные преобразования в отраслях экономики, что приводит к повышению эффективности функционирования сектора экономики нового типа, свидетельствующей о переходе на следующий уровень развития экономической системы.

Информатизация России происходит однобоко, на основе «импортируемой информатизации», когда осуществляется ввоз компьютеров, телефонов, программного обеспечения, осуществляется рост доли иностранного капитала в компаниях, относящихся к информационно-коммуникационному сектору экономики. Российская интернет-экономика развивается неравномерно по всей территории страны, что обусловлено существенным информационным неравенством между регионами, базирующимся на мощной дифференциации социально-экономического плана. Тем не менее, информационно-коммуникационный сектор следует рассматривать в качестве локомотива экономического развития страны [3, с.41-42].

Под информатизацией экономики понимается процесс преобразования производственно-технологической структуры экономической системы за счет внедрения телекоммуникаций и средств связи, развития компьютеризации и программирования, повышения компьютерной грамотности населения и его доступа к информации, что приводит к созданию сектора информационно-коммуникационных технологий, который, в свою очередь, оказывает влияние на другие секторы экономики и формирует новый тип хозяйственной системы - информационную экономику.

Возникновение отношений собственности обусловлено правомочиями на определенные объекты собственности, которые, как и субъекты отношений корпоративной собственности, существуют в рамках определенного

---

<sup>3</sup> Лосева И. Н. Информационная сетевая экономика: проблемы и перспективы // Интеллектуальные технологии в экономике и управлении / С.-Петербург. институт управления и права, С.-Петербург. Государственный инженерно – экономический университет. – СПб., 2012. с. 41-42.

экономического пространства, представляющего собой форму существования экономических процессов и явлений. В рамках экономического пространства отношения собственности придают определенные экономические формы в процессе активного на них воздействия.

Информационная глобализация резко расширяет экономическое пространство на основе формирования виртуального экономического пространства, представляющего совокупность экономических отношений, связанных с процессом использования глобальной сети интернет и информационно-коммуникационных технологий другого плана. Виртуальное экономическое пространство выходит за рамки национального экономического пространства.

Формирование отношений корпоративной собственности в рамках виртуального экономического пространства также осуществляется по отношению к материальным и нематериальным объектам. В результате использования виртуального экономического пространства объектам и субъектам собственности придается неограниченная мобильность, что способствует усилению существующего отрыва капитала-собственности от капитала-функции. А. Оноре предложил элементы «пучка прав» собственности, характерного для индустриальной и информационной экономических систем, на основании анализа которых можно определить особенности отношений собственности, свойственных для индустриальной экономики, а также для виртуального экономического пространства [4]. Согласно представленной ниже таблице, виртуальное экономическое пространство согласно концепции «пучка прав» собственности можно охарактеризовать следующими основными параметрами: «размытость» прав собственности, закрепление прав за множеством лиц, появление новых объектов собственности - информационно-коммуникационных продуктов; формирование виртуальных предприятий, осуществляющих деятельность в виртуальном экономическом пространстве.

Таблица

Особенности «пучка прав» собственности в информационной экономике

№ п/п	Элементы «пучка прав» собственности по А. Оноре	Индустриальная экономика	Информационная экономика
1.	Право владения	Право определенного лица	Закрепление права за множеством лиц, «размытость» закрепления права
2.	Право пользования	Право одного или нескольких лиц	Неформальное закрепление права за множеством лиц
3.	Право управления	Право определенного лица	Закрепление права за множеством лиц, «размытость» закрепления права

<sup>4</sup> Кармацкий А.В. Сетевые структуры управления как альтернатива иерархическим структурам // Сетевые организационные структуры. Электронный ресурс. Режим доступа - <http://npj.netangels.ru/karmatsky/osu>

4.	Право присвоения / право на доход	Право одного или нескольких лиц	Закрепление права за множеством лиц, «размытость» закрепления права
5.	Право на капитальную ценность вещи	Право определенного лица	Право определенного лица
6.	Право на безопасность	Право одного или нескольких лиц	Право одного или нескольких лиц
7.	Право на переход вещи по наследству или по завещанию	Право определенного лица	Право определенного лица
8.	Право на бессрочность обладания благом	Право одного или нескольких лиц	Закрепление права за множеством лиц
9.	Запрет на использование благ способом, наносящим вред внешней среде	Право одного или нескольких лиц	Право одного или нескольких лиц
10.	Право на ответственность в виде взыскания	Право определенного лица	Закрепление права за множеством лиц, «размытость» закрепления права
11.	Право на остаточный характер прав	Право определенного лица	Закрепление права за множеством лиц

Пространственный аспект трансформационных процессов в развитии корпоративной собственности на современном этапе связан с информационной глобализацией, которая способствует расширению экономического пространства в связи с виртуализацией части экономических отношений, что, в свою очередь, приводит к усложнению структуры корпоративной собственности и определяет переход на новую ступень развития.

#### Список литературы

1. Бугорский В.Н. Сетевая экономика: учебное пособие. – М: Финансовая статистика, 2010.
2. Кармацкий А.В. Сетевые структуры управления как альтернатива иерархическим структурам//Сетевые организационные структуры. Электронный ресурс. Режим доступа - <http://npj.netangels.ru/karmatsky/osu>
3. Лосева И. Н. Информационная сетевая экономика: проблемы и перспективы // Интеллектуальные технологии в экономике и управлении / С.-Петербург. институт управления и права, С.-Петербург. Государственный инженерно – экономический университет. – СПб., 2012.
4. Титов Л.Ю. Особенности сетевой экономики как новой формы организации экономической деятельности//Транспортное дело России, 2012 - № 3.

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ ПРИ ВНЕДРЕНИИ 4G (LTE) ТЕХНОЛОГИИ В ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ КОМПАНИИ**

В работе рассматриваются проблемы, связанные с оценкой стоимости инновационных проектов. Будучи, в основном долгосрочными и с высокой степенью неопределенности - инвестиции в инновационные проекты с трудом поддаются надежной оценке традиционным методом дисконтирования будущих денежных потоков (DCF Method). Метод реальных опционов, как альтернативный способ оценки стоимости таких проектов возник давно, но активно использоваться начал сравнительно с недавнего времени. Данная работа рассматривает применение метода взвешенного полиномиального оценивания опционов (от англ. Weighed Average Polynomial Option Pricing Model, WAP OPM) на примере внедрения технологии 4ого поколения мобильной связи (4G, LTE) в телекоммуникационной компании России.

Инновационные проекты отличаются следующими чертами:

- расширенная неопределенность будущего – как следствие, часто денежный поток имеет нерегулярную природу, т.е. не найти надежных гипотез о вероятностном распределении ключевых параметров;
- сложность оценки стратегического эффекта от проекта – в первое время данный эффект имеет скорее качественный, нежели количественный характер и практически невозможно надежно оценить его в цифрах.

Ведущим аналитическим инструментом оценки R&D проектов, с целью снизить неопределенность высокотехнологичных проектов, является метод Реальных опционов (Real Option Valuation, ROV). Данная идея, как и многие другие, была позаимствована у фондового рынка, где права, но не обязанность продать (call-опцион) или купить (put-опцион) актив – обладают стоимостью. Myers S. [4] был первым, кто предложил внедрить технику опционов к инвестициям в реальный сектор экономики. На сегодняшний день ведущими специалистами в области оценки стоимости реальных опционов, внесшими существенный вклад в развитие области, являются Trigeorgis L. [5], Antikarov V., Copeland T., Damodaran A. [3], Hull. Несколько важных работ, в которых метод реальных опционов был применен в отношении бизнеса телекоммуникаций: Harmantzis F. & Trigeorgis L. (2006), d'Halluin Y. (2004), Lassila J. (2001) и Tanguturi V.P. & Harmantzis F. (2005). Тем не менее, насколько известно автору, случай технологии 4G (LTE) еще не рассматривался в литературе.

Практически все модели оценки стоимости опционов можно разделить на 2 группы: модели, основанные на Black-Scholes Option Pricing Model (BS OPM) [1] и модели, основанные на Cox-Ross-Rubinstein Binomial Option Pricing Model (B OPM) [2]. Но все же прямое применение этих методов к инвестициям в инновационные проекты обнаруживает их слабости:

•BS OPM основан на предпосылке непрерывного времени. Это подразумевает возможность купить или продать долю в проекте практически в любой момент - как на фондовом рынке. Данная предпосылка представляется нереалистичной в случае инвестиций в проекты R&D;

•BS OPM основан на предпосылке повторяющегося портфеля. Данная предпосылка также кажется трудноосуществимой в случае инвестиций в реальный сектор экономики;

•В OPM основан на предпосылке строго биномиальных изменений. Иными словами, есть возможность только двух вариантов развития событий. Это слишком сильное ограничение на R&D проекты.

Указанные недостатки преодолеваются в методе взвешенного полиномиального оценивания опционов (от англ. Weighed Average Polynomial Option Pricing Model, WAP OPM), который будет использован далее.

4G (от англ. “Generation” – поколение) – это последний стандарт сотовой передачи данных. Отличительной особенностью данного поколения является высокоскоростной доступ в интернет. В обе стороны – download (от базовой станции к устройству абонента) и upload (наоборот – загрузка в интернет от пользователя).

Не возникает серьезных сомнений, что LTE и LTE-advanced – это будущее телекоммуникационной отрасли. Общемировой тренд состоит в том, что основной драйвер доходов в прошлом – оказание голосовых услуг (звонков) становится все слабее, падает. Операторы предлагают все шире линейку тарифов, на которых стоимость звонков внутри сети – бесплатная. Доходы же замещаются наиболее быстрорастущей статьей – передача данных. Согласно авторитетному прогнозу от компании Cisco от 2013 года мобильный трафик вырастет в 12,4 раз за период между 2012 и 2017 годами. Более того, 67% от всего мобильного трафика – составит видео. Это означает, что технология пакетирования данных, которая распространена в сетях 3G слабо поможет в более, чем половине будущего трафика.

Тем не менее, LTE технология также имеет несколько существенных “узких мест” на данный момент. Среди них можно выделить:

•высокая стоимость необходимых капитальных вложений в инфраструктуру;

•ограниченный на данный момент рынок абонентских устройств (смартфонов, планшетов), поддерживающих стандарт;

•отсутствие голосовой передачи;

•ограниченный ресурс радиочастот;

Для целей данной статьи рассмотрим расчет стоимости реального опциона на продление сроков проекта (put-опцион). Данная пауза может быть обусловлена возможностью новых технологий 3его поколения. Если условно обозначить LTE, как 3,9G, то возможно успешное развитие и использование технологий 3,75G. А именно: MIMO (multiple-input and multiple-output) и Dual Carrier технологии. Во внедрении они значительно дешевле, быстрее и проще, однако для абонента разница может быть не заметна: загрузится ли страница за 6 или за 8 секунд.

Рассматриваемая компания – ПАО “МТС”, чьи технические специалисты оказали поддержку в консультациях по особенностям технологии и реализации проекта.

В ходе работы было построено следующее поддерево, согласно проанализированным оптимистичным и негативным возможным сценариям развития ситуации с технологиями класса 3,75G:

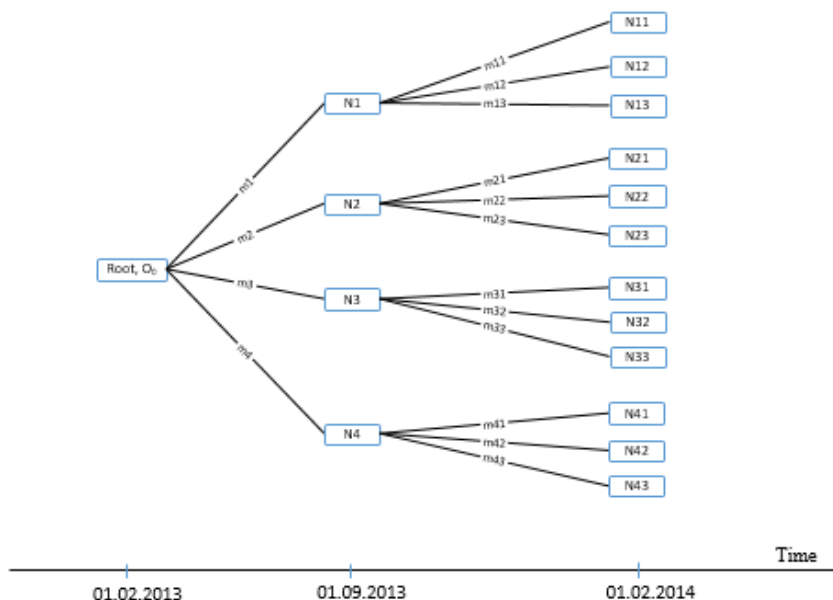


Рисунок - Поддерево проекта внедрения LTE технологии.

Далее были определены финансовые вводные проекта:

- безрисковая ставка дисконтирования  $r_{free} = 9.5\%$ ;
- стоимость базового актива в начальный момент времени  $A_0 = 7,45$  млрд. USD<sup>5</sup> – это обычный, “пассивный” NPV проекта;
- цена исполнения опциона  $Ex = 3,4$  млрд. USD – это доход, который компания МТС получит в случае паузы проекта (экономия на кредитных средствах, на ФОТ и др.)

На третьем шаге WAP метода были определены технические водные данные – экспертные значения параметров изменения базового актива,  $m_i$ .

После этого был итеративно применен WAP метод – в каждом поддереве, начиная с листьев, по направлению к корню дерева.

Как результат, стоимость реального put опциона на паузу в проекте по внедрению 4G технологии в компании ПАО “МТС составила 0,03 млрд. USD ко всему проекту в целом. Таким образом, strategic NPV проекта с учетом сконструированной и управляемой менеджментом возможностью составил 7,48 млрд. USD. Чем больше заранее спланированных и сконструированных управляемых возможностей (реальных опционов), тем выше итоговая оценка стоимости всего проекта.

Использование метода реальных опционов является примером активного риск-менеджмента, позволяет точнее учитывать повышенную

<sup>5</sup> Приведены измененные значения с целью проиллюстрировать использование метода, но сохранить коммерческую тайну.

неопределенность R&D проектов, строя сценарии развития событий, а также учитывать управленческую гибкость, чего не дает обычная оценка NPV, полученная DCF методом.

**Список использованной литературы.**

1.) Black F., Scholes M. "The Pricing of Options and Corporate Liabilities." The Journal of Political Economy, 1973, May - Jun., T. 81, No. 3., pp. 637-654.

2.) Cox J., Ross S., Rubinstein M. "Option Pricing: A Simplified Approach." Journal of Financial Economics, 1979, September.

3.) Damodaran A. "The Promise and Peril of Real Options", 1999

4.) Myers S. "Determinants of Corporate Borrowing." Journal of Financial Economics, November, 1977, No. 5, pp. 147-175

5.) Trigeorgis L. "Strategic Investment. Princeton University Press", 2004

## ЭКОНОМИКА ТРУДА. УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

**Полищук Е.А.**

*доцент кафедры менеджмента предпринимательской деятельности  
Институт экономики и управления  
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского»  
г. Симферополь, РФ*

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ КАТЕГОРИИ «ЗАНЯТОСТЬ»

Реформирование экономики на современном этапе является причиной возникновения значительных изменений в сфере занятости населения, влекущей за собой проблемные моменты на рынке труда в целом, решение которых связано с необходимостью научного аргументирования теоретико-методологических исследований занятости и разработки приоритетных направлений развития рынка труда.

Одним из важнейших критериев социальной ориентированности современной экономики является отношение к занятости в государстве на всех уровнях, процессы которой направлены на человека, его интересы и основные потребности в трудовой деятельности.

Занятость относят к одной из основных обобщенных характеристик экономической деятельности государства, которая отражает уровень экономического развития и объединяет производство и потребление, а ее структура определяет характер их взаимосвязей.

В государственной политике занятость необходимо рассматривать в качестве одного из основных ориентиров развития, определяющих перегруппировку различных видов ресурсов (финансовых, трудовых и т.п.) в экономике, приоритетных направлений научно-технического прогресса в современных условиях развития и т.д.

В научной литературе отсутствует единый подход к определению изучаемой социально-экономической категории, поэтому целью данного исследования является систематизация теоретических подходов к ее изучению.

Анализ научных трудов современных ученых позволил выделить наиболее значимые подходы к исследуемой дефиниции (табл. 1).

Таблица 1

Основные подходы к определению понятия «занятость»

Источник	Определение	Особенности
В качестве социально-экономической категории		
[1]	Социально-экономическая категория, связанная с реализацией права человека свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности, профессию	Реализация прав свободно распоряжаться способностями к труду
В качестве деятельности граждан		



[2, 3, с. 247]	Деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству РФ и приносящая, как правило, им заработок, трудовой доход	Деятельность, связанная с удовлетворением потребностей
[4, с. 142-146]	Такое состояние человека, содержание которого представляет деятельность, связанную с удовлетворением личных и общественных потребностей	
В виде общественных, экономических, производственных отношений (взаимоотношений)		
[5, с. 70]	Общественно-экономические отношения, в которые вступают между собой люди по поводу участия в общественно-полезном труде независимо от места нахождения рабочего места	Вовлечение людей в процесс общественного производства; включение работника в процесс трудоустройства
[6, с. 41-42]	Область социальной действительности или общественных отношений, содержащая в себе социальное противоречие между желанием лиц наемного труда обладать рабочим местом как средством реализации целей жизненного существования и ограниченным, по тем или иным причинам, количеством рабочих мест	
[7, с. 146]	Производственное отношение по поводу характера, условий и степени вовлечения трудоспособного населения в процесс общественного производства	
[8, с. 22]	Совокупность экономических отношений, связанных с обеспечением рабочими местами и участием людей в хозяйственной деятельности	
[9]	Комплекс экономических, управленческих, правовых взаимоотношений между людьми по поводу включения работника в процесс трудоустройства	

[10, с. 18]	Совокупность общественных отношений, связанных с фактической реализацией гражданами свободы выбора вида деятельности и права на труд	
В виде экономической активности населения		
[11, с. 159]	Состояние экономически активной части населения, которое характеризуется наличием у людей работы или легитимного (не противоречащего действующему законодательству) доходного занятия	Активность, связанная с наличием легитимного доходного занятия
[12, с. 975-979]	Активность населения, связанная с удовлетворением личных и коллективных потребностей, не противоречащих действующему законодательству и приносящая им доход, трудовой заработок	

Резюмируя, можно сделать вывод о том, что занятость представляет собой совокупность правовых, экономических, социальных отношений, связанных с обеспечением трудоспособного населения рабочими местами и его участием в общественно полезной деятельности, приносящей заработок или доход и не противоречащей действующему законодательству.

В современных условиях достижение высокого уровня занятости является одним из приоритетных направлений социально-экономического развития государства, определяющее не только его устойчивость, но и дальнейшие перспективы.

### Список использованной литературы

1. Конституция Российской Федерации (с учетом поправок внесенных Законами Российской Федерации от 21.07.2014 № 11-ФКЗ). URL: [www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28399/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/) (дата обращения: 10.09.2015).
2. Закон РФ «О занятости населения в Российской Федерации» от 19.04.1991 № 1032-1 (ред. от 22.12.2014). URL: [www.consultant.ru/documents/cons\\_doc\\_LAW\\_60/](http://www.consultant.ru/documents/cons_doc_LAW_60/) (дата обращения 1.03.2015).
3. Большой экономический словарь / сост. А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2009. – 860 с.
4. Легкий В.І. Поняття і особливості категорії «занятість» в умовах трансформації економіки // Сталий розвиток економіки, 2013. – № 3(20). – С. 142-146.
5. Кибанов А.Я., Баткаева И.А., Ивановская Л.В. Экономика и социология труда: учебник / Под ред. проф. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 584 с.
6. Боровик В.С., Ермакова Е.Е., Похвощев В.А. Занятость населения: учебное пособие. – Ростов-на-Дону: «Феникс», 2001. – 320 с.

7. Трунин С.Н. Экономика труда: учебник. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. – 496 с .
8. Чукреев П.А., Корятова Е.В. занятость населения и ее регулирование: учебн. пособие. – Улан-Удэ Изд-во ВСГТУ, 2010. – 212 с.
9. Руденко Г.Г., Муртозаев Б.Ч. Формирование рынков труда: учебн. пособие / под ред. Ю.Г. Одегова. – 2004. – 414 с.
10. Храновский И.В. Правовой статус безработных граждан в России и некоторых зарубежных странах в период мирового финансово-экономического кризиса (сравнительно-правовой анализ): дис. ... канд юрид. наук.: 12.00.05 / Храновский Игорь Витальевич. М., 2014. – 210 с.
11. Рофе А.И. Экономика труда: учебник. – М.: КНОРУС, 2010. – 400 с.
12. Коновалова М.Е., Балашова О.Ю. Теоретические подходы в исследовании категории «занятость населения» // Фундаментальные исследования, 2012. – № 11. – С. 975-979.

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

**Бобок В.С.**

*кандидат экономических наук, ст. преподаватель кафедры экономики  
Российского государственного социального университета.*

## ТИПЫ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР: НЕСОВЕРШЕННАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

**Аннотация:** В статье излагаются основы монополистической конкуренции и рассматриваются типы рыночной структуры. Представлен статистический анализ взаимоотношения двух фирм в условиях дуополии по модели Курно. Изложены основные формы ценовой дискриминации (продажа товара по разным ценам в зависимости от их платежеспособности), а также рассмотрена модель двусторонней монополии по карте кривых безразличий.

**Ключевые слова:** олигополия, рыночная структура, дуополия, равновесие Курно, ценовая дискриминация, монополия.

Совершенная конкуренция и чистая монополия – крайние варианты рыночных структур и как крайности встречаются относительно редко. Монополистическая конкуренция – тип рыночной структуры, приближающийся к совершенной конкуренции, это случай, в котором «много конкуренции и мало монополии», монополистическая власть на рынке относительно невелика. Противоположной ситуацией является олигополия, когда небольшое число крупных фирм производит основную («львиную») часть продукции данной отрасли. Рассмотрим её подробнее.

### 1. Олигополия

Олигополия – рыночная структура, при которой доминирует небольшое число продавцов, а вхождение новых производителей в отрасль ограничено высокими барьерами. Всеобщая взаимозависимость проявляется и в условиях обострения конкурентной борьбы, и в условиях, когда удаётся договориться с другими олигополистами и в отрасли возникает тенденция к образованию чистой монополии.

#### Ценообразование по принципу «издержки плюс»

Олигополистическое ценообразование часто осуществляется по принципу «издержки плюс». Сначала рассчитывается средний уровень издержек. При планировании цены обязательно предполагается неполная загрузка мощностей (на уровне 75-80%), чтобы предусмотреть возможность реагировать на перепады конъюнктуры. Наибольший удельный вес составляют, как правило, переменные издержки. К их средней величине прибавляется определённый процент, который включает средние постоянные издержки и нормальную прибыль.

$$P = AVC (1+k) = AVC + K * AVC = AVC + AFC + \Pi_1 \quad (1)$$

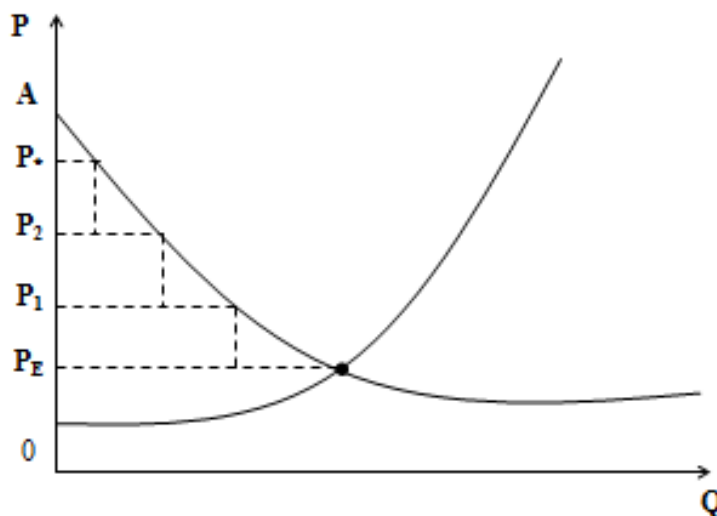
где  $k$  – принятый процент надбавки.

Установление процента надбавки зависит от эластичности спроса на товар: чем выше эластичность, тем обычно ниже процент надбавки (рис. 1).



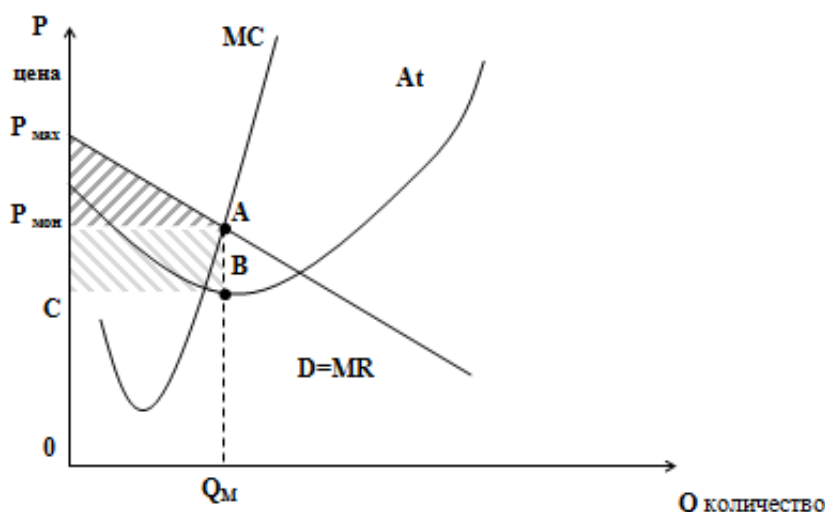
**Рис. 1 – Формирование олигополистической цены по методу «издержки плюс».**

**Ценовая дискриминация.** Фирмы несовершенной конкуренции многообразны. Наихудшим для потребителя случаем является монополия, практикующая ценовую дискриминацию. Ценовая дискриминация состоит в том, что одинаковые товары фирма продаёт различным покупателям по разным ценам в зависимости от их платежеспособности. Таким образом, существует множество цен на один и тот же товар, причём различия цен никак не связаны с различием издержек. На первый взгляд фирма, практикующая ценовую дискриминацию, кажется нетипичной. Однако на практике такие ситуации встречаются довольно часто. Это билеты в кинотеатр на дневные и вечерние сеансы, плата за электроэнергию для фирм и домохозяйств, билеты в музей для взрослых, детей, студентов, военнослужащих и пенсионеров, индивидуальные и групповые авиабилеты и т.д. «Во всех этих случаях фирмы, практикующие дискриминацию, присваивают часть потребительского излишка. Допустим, что все посетители музея делятся на две большие группы – российские граждане, и иностранцы; российские граждане делятся ещё на три группы – дети, студенты и взрослые. В результате мы получим четыре категории потребителей – допустим, дети платят  $P_E$ , студенты  $P_1$ , взрослые –  $P_2$ , а иностранцы –  $P_3$ . (рис.2)»[1]



**Рис.2 Пример ценовой дискриминации**

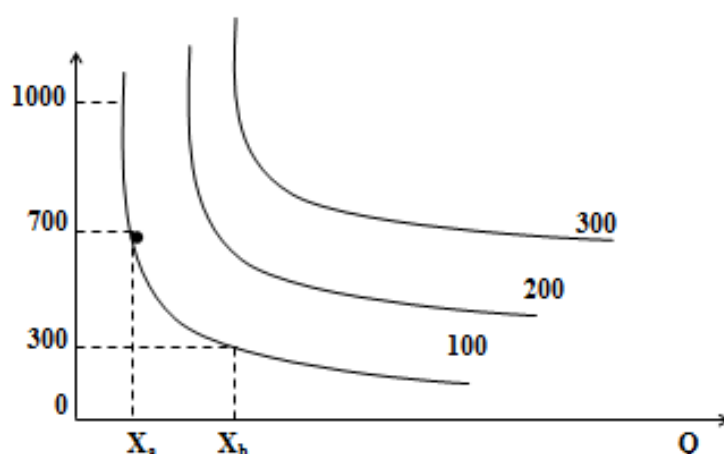
Таким образом, фирма, используя ценовую дискриминацию, присваивает значительную часть потребительского излишка (застрахованные секторы), устанавливая цены выше равновесного уровня  $P_E$ . В предельном случае использующая ценовую дискриминацию фирма стремится полностью «проглотить» потребительский излишек. При этом застрахованный сектор стремится заполнить всё пространство фигуры  $P_EAE$  (см. рис. 3)



**Рис. 3 – Модель современной ценовой дискриминации.**

## 2. Двусторонняя монополия

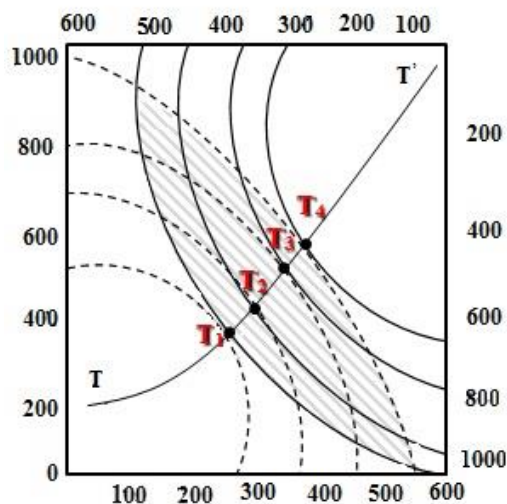
Двусторонняя монополия – это рыночная структура, когда монополисту противостоит монополист (единственный продавец сталкивается с единственным покупателем). Чтобы рассмотреть модель двусторонней монополии, используем карту кривых безразличия. Допустим, что один из монополистов – продавец товаров (ресурсов), а другой – покупатель (владелец денег). Отложим на оси общее количество товаров, а на оси ординат – сумму денег, предназначенных для их оплаты (рис. 4).



**Рис. 4. Карта кривых безразличия покупателя – монополиста.**

«Кривые безразличия в данном случае будут тождественны кривым постоянной прибыльности. Аналогично построим карты кривых безразличия постоянной прибыльности для продавца. Наложим карту кривых безразличия продавца в зеркальном отражении на карту кривых безразличия покупателя так,

чтобы координаты покупателя начинались в левом нижнем углу, а продавца – в правом верхнем (рис.5). В результате мы получаем «коробку Эджурта». Каждый участник торга заинтересован в переходе с кривой безразличия низшего порядка на кривую высшего порядка. Покупатель хочет двигаться вправо, вверх, то есть от кривой  $C_1$  (от customer – покупатель) к кривым  $C_2$ :  $C_3$ :  $C_4$  и т.д. Напротив, продавцу желательно сдвигаться влево вниз, т.е. от кривой  $S_1$  (от supplier – продавец) к кривым  $S_2$ ,  $S_3$ ,  $S_4$  и т.д. Точка  $T_1$  отражает ситуацию максимально благоприятную для продавца и минимально приемлемую для покупателя.» [2].



**Рис. 5. – Двухсторонняя монополия**

В точке  $T_2$  положение покупателя улучшится, а продавца ухудшится. Наконец, в точке  $T_4$  возникает ситуация, максимально благоприятная для покупателя и минимально приемлемая для продавца. Областью допустимых решений станет заштрихованная фигура, ограниченная кривыми  $C_1$  и  $S_1$ . Однако оптимальное решение будет находиться на кривой сделок  $TT^1$  (от transaction – сделка), которая объединяет точки  $T_1$ ,  $T_2$ ,  $T_3$ ,  $T_4$  и т.д., являющиеся точками касания кривых  $C$  и  $S_2$ . Любой сдвиг вдоль кривой сделок  $TT^1$  означает выигрыш одной стороны и проигрыш другой. Поэтому проблема двусторонней монополии не имеет однозначного решения. На практике побеждает сильнейший.

Поскольку монополии в чистом виде встречаются крайне редко, то в обыденном сознании в печати закрепилось отождествление монополии с крупной олигополистической фирмой. Здесь имеются в виду крупные компании, характеризующиеся высокой долей продаж на отраслевом рынке, значительными объемами финансовых активов и прибылей. Хотя абсолютные и относительные показатели совпадают далеко не всегда, они с очевидностью взаимосвязаны, и обыденное сознание фиксирует эту связь.

#### Литература:

1. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика, гл.13,14 с.231-270.
2. Williamson O. Antitrust Economics: Mergers, Contracting and strategic Behaviour. Cambridge, 2002, ch.5-7, p.71-189.

## ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА

**Аннотация.** В центре внимания статьи – оборонно-промышленный комплекс Российской Федерации, который представлен в роли драйвера модернизации промышленности. Автор показывает, как оборонно-промышленный комплекс зависит от новшеств в области переработки и создания новых материалов. В статье приводятся примеры применения материалов в отрасли авиастроения и проблемы испытания изделий.

**Ключевые слова:** оборонно-промышленный комплекс, модернизация, композитные материалы, драйвер, реальный сектор, авиастроение, испытания, транспортная отрасль.

На протяжении последних десятилетий экономическое благополучие Российской Федерации напрямую определялось поступлением доходов от минерально-сырьевой базы. В сложившейся ситуации после появления разногласий с западными партнерами появился спектр проблем, с которыми пришлось столкнуться ряду отраслей, приведя их в состояния инертного роста. Выходом из такого положения является толчок, который может дать оборонно-промышленный комплекс. Сформированная еще в СССР оборонно-промышленная база включала в себя производственные цепочки с участием Казахстана, Украины и Белоруссии и др. В результате распада Советского Союза произошел и разрушение кооперационных связей и, не смотря на то, что в России осталось до 80% процентов всех предприятий ОПК, без бывших партнёров собственными силами мы могли собирать только 17% сложных образцов вооружений и военной техники [1, с. 56]. Пережив этот этап и создав новое производство, появилась потребность в материалах с заданными свойствами, которые пришлось закупать как у западных, так и восточных партнеров. Прожив, таким образом, еще десятилетие и столкнувшись с санкциями и запретами на поставки материалов и технологий – перед нами снова встает вопрос о модернизации ОПК, но если с технологиями все более менее ясно, то с материалами и испытаниями все гораздо сложнее. ОПК является одним из самых высокотехнологичных секторов экономики, использующий наукоемкую продукцию, в том числе и промышленности общего потребления. В Советском Союзе 95% новых технологий создавалось в ОПК, а потом уже переходило в гражданский сектор [2, с. 56]. Наследованная технологическая база конкурентна и по сей день, однако без новых материалов говорить о возможности развития технологий и машиностроения не целесообразно. Помимо того, что в последнее время сформированная производственная цепочка позволяла закупать импортные материалы, которые не было необходимости производить самостоятельно, то и не было потребности в проведении их испытаний, так как они проходили на заводах-производителях



со всеми ТУ и ГОСТами. Сейчас же приходится восстанавливать прошлые наработки и пытаться восполнить недостающие элементы самостоятельно. В связи с этим жизненно важно включение таких направлений как производство новых материалов и переработки сырья в приоритеты развития Российской Федерации [3, с. 106].

Залогом успешной реализации является базирование на нескольких принципах:

1. Использование «зеленых» технологий при создании и модернизации материалов.

2. Реализация при создании изделия полного жизненного цикла (с использованием цифровых технологий), т.е. от создания материала до его эксплуатации и утилизации.

3. Неразрывность материалов, технологий их переработки и конструкций. Идеальным является использование определенной технологии под заданный материал на специализированном оборудовании [4, с. 14].

Реализация такого рода принципов является стимулом к проведению необходимой технической модернизации производств.

Одной из наиболее высокотехнологичных отраслей экономики является авиастроение. Создание и проектирование воздушных судов подразумевает под собой использование новых материалов с улучшенными служебными характеристиками и технологиями их переработки. Одним из самых широко применяемых двигателей за рубежом является CFM56, используемый в А-320 и Boeing-737, но уже в 2016 году планируется запуск производства нового двигателя Leap-X с улучшенной топливной эффективностью и выбросов в атмосферу. Достичь такого результата позволили новые конструкции вентилятора из композиционных материалов, на основе керамической матрицы.

В последнее время в России так же заговорили о необходимости создания новых материалов и технологий, примером является разработки перспективных воздушных судов ПАК ДА, ПАК ФА, ИЛ-112 и др. с использованием полимерных композитных материалов. Результатом является снижение массы на 20-30%, уменьшение количества деталей, упрощение конструкции и сокращение сроков производства, а отсюда и цены готового летательного аппарата. При создании материалов и напылений участвовали предприятия входящие в состав технологической платформы ВИАМа. Наработки, полученные в результате реализации данных проектов двойного назначения и в впоследствии будут применяться и в гражданской авиации.

Воплощение в жизнь такого рода проектов подразумевает под собой управление жизненным циклом изделия. Выше был приведен пример по использованию композиционных материалов, если говорить о его жизненном цикле, то на части предприятий обобщенно его можно представить в виде базовых этапов, таких как проектирование, моделирование, подготовка производства, изготовление и другие.

В своем большинстве эти этапы представлены на значительной части предприятий, но если рассуждать о новых материалах, то возникает значительная проблема проведения испытаний. Для проведения испытаний

новых изделий не только для ОПК, но и для ряда предприятий, таких как ОАО «РЖД» и др. есть необходимость проведения комплексных эксплуатационных испытаний. Результаты и контроль такого рода испытаний хоть и отражают действительное качество изделия, но занимают значительный временной период. Решением этой проблемы являются создание центров динамических испытаний, позволяющих проводить комплексные замеры изделия. К сожалению, на данный момент такая экспериментально-стендовая, производственно-технологическая инфраструктура не до конца развита даже в Москве и Санкт-Петербурге. Причина нехватки – высокая стоимость оборудования. К примеру, можно привести «Полимерный кластер СПб». По его заявке в ЕАЭС потребуется 236,8 млн. рублей для создания центра динамических испытаний транспортной отрасли, позволяющего проводить замеры на устойчивость изделий к статическому и динамическому воздействию песка и пыли. Стоит понимать, что, несмотря на дорогостоящее оборудование и повышение стоимости конечного продукта, это является необходимым шагом для выпуска высококачественного изделия с заданными свойствами, который в дальнейшем будет гарантированно выполнять свои прямые назначения.

Подводя итоги, можно сказать, что в оборонно-промышленном комплексе задействовано порядка 2,5-3 млн. человек. Только в Санкт-Петербурге из порядка 700 основных предприятий, 100 представляют ОПК, а всего в выполнении государственного оборонного заказа ежегодно участвуют от 200 до 400 предприятий, в том числе и представители малого бизнеса. Ко всем применяются повышенные требования к качеству изделий, наличию передовых технологий, наукоемкой продукции и профессиональных стандартов. Таким образом в время кризиса оборонно-промышленный комплекс является важным не только с точки зрения улучшения оборонно-способности страны, но и возможности выступления в роли драйвера, который может вывести реальный сектор на новый передовой уровень.

### Литература

1. Интеграция производства, науки и образования и реиндустриализация российской экономики: Сборник материалов Международного конгресса «Возрождение производства, науки и образования в России: вызовы и решения»/ Под общ. ред. С.Д. Бодрунова. – М.:ЛЕНАНД, 2015 – 464 с.
2. Плотников В.А., Харламов А.В. Военная экономика в системе обеспечения национальной безопасности. – СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2004. – 167 с.
3. Харламов А.В. Использование потенциала военной экономики в целях экономического роста. – СПб.: ВАТТ, 1999. – 232 с.
4. Каблов Е.Н. Стратегические направления развития материалов и технологий их переработки на период до 2030 года [Электронный ресурс] // Всероссийский научно-исследовательский институт авиационных материалов: [Офиц. сайт]. URL: <http://viam.ru/public/files/2012/2012-206065.pdf> (Дата обращения:18.07.2015).

**Сибирская М.Г.,**  
*студентка, направление «Экономика труда»*  
*Воронежский государственный университет*

*г. Воронеж, РФ*

**Кузнецова Ю.И.**

*научный руководитель, ст. преподаватель*  
*кафедры экономической теории и мировой экономики*

## **ВЗАИМОСВЯЗЬ ВВП И ОБЩЕГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ ОБЩЕСТВА**

«Главный показатель эффективности работы экономики страны – это рост или падение валового внутреннего продукта»

*Владимир Путин*

Экономические санкции против России существенно осложняют перспективы преодоления кризисных тенденций в национальной экономике. Затянувшаяся стагнация российской экономики, глубоко интегрированной в мирохозяйственные процессы, стала закономерным следствием ослабления её конкурентоспособности, что сказывается на снижении уровня благосостояния населения. Министерство экономического развития России считает, что реальные зарплаты россиян в 2015 г. уменьшатся более чем на 9%, а реальные располагаемые доходы – более чем на 6%. Не исключено также, что могут оправдаться и более пессимистичные прогнозы, озвученные международными организациями и российскими специалистами, которые ожидают более существенного ускорения инфляции (до 15% и выше) и более значительного сокращения ВВП (примерно на 5% и более) [2, с. 44]. В этих условиях представляет интерес исследование взаимосвязи валового внутреннего продукта и общего благосостояния общества.

Впервые понятие «валовой внутренний продукт» (англ. Gross Domestic Product), общепринятое сокращение – ВВП (англ. GDP), было предложено американским экономистом Саймоном Кузнецом (1901-1985) в 1934 г. В 30-е годы XX века С. Кузнец проводил работы по измерению объёма национального производства в Департаменте Коммерции США. Результатом этой работы впервые стал доклад о национальном доходе и производстве за период 1929-1935 гг., представленный Конгрессу США в 1937 г. До этого никто не имел детальных представлений об экономической деятельности страны. Термин макроэкономика до 1939 г. в печати не употреблялся. В 1971 г. С. Кузнец получил Нобелевскую премию по экономике.

ВВП – макроэкономический показатель, отражающий рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг (то есть предназначенных для непосредственного употребления), произведённых за год во всех отраслях экономики на территории государства для потребления, экспорта и накопления, вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства.

В 1991 г. ВВП стал основным индикатором для совместимости с системой национальных счетов Организации Объединённых Наций. До этого времени

базовым показателем в макроэкономических исследованиях был валовой национальный продукт (ВНП).

Выделяют номинальный и реальный ВВП (англ. *nominal and real GDP*). Номинальный ВВП – стоимость всех конечных товаров и услуг рассматриваемого региона или государства, выраженная в текущих рыночных ценах. Вследствие этого номинальный ВВП зависит от изменений индекса цен и доходов рассматриваемой экономики. Номинальный ВВП растёт при инфляции в связи с ростом цен на продукцию и услуги. И наоборот, падает при дефляции в связи с падением цен. Так, уровень инфляции в 5%, при неизменном уровне производства товаров, ведёт к росту ВВП тоже на 5%.

Равновесный ВВП – это: 1) величина валового внутреннего продукта, при которой общий объём конечных товаров и услуг равен объёму потреблённых товаров и услуг; 2) равновесный объём производства ВВП, порождающий совокупные расходы, достаточные для приобретения произведённой продукции; 3) реальный внутренний продукт, при котором кривая совокупного спроса пересекает кривую совокупного предложения.

Фактический ВВП – это ВВП при неполной занятости, который отражает реализованные возможности экономики.

Потенциальный ВВП – это ВВП при полной занятости, он отражает потенциальные возможности экономики. Последние могут быть намного выше реальных. Разница между фактическим и потенциальным ВВП называется разрывом ВВП.

ВВП на душу населения является важным экономическим показателем материального благосостояния в стране или регионе.

Существует 3 метода расчёта ВВП: по доходам, по расходам и по добавленной стоимости.

Объём ВВП рассчитывается в настоящее время в соответствии с рекомендациями неоклассической теории – как сумма добавленной стоимости, созданной на территории страны при предположении, что она создаётся как в сфере производства, так и в сфере услуг. При этом добавленная стоимость оценивается как разность между доходом предприятия и материальными затратами и не включает косвенных налогов, уплачиваемых с продукции (услуг). В итоге общий объём ВВП отличается от суммарной добавленной стоимости, зафиксированной в сферах производства и услуг, на величину чистых косвенных налогов (косвенных налогов за вычетом субсидий, предоставляемых государством бизнесу).

Уровень жизни (уровень благосостояния) – это степень удовлетворения материальных и духовных потребностей людей массой товаров и услуг, используемых в единицу времени [Доклад № 3 Исследовательского института социального развития ООН (UNSRID), Женева, 1996, с. 8]. Следовательно, «благосостояние – это обеспеченность населения государства, социальной группы или класса, семьи, отдельной личности необходимыми для жизни материальными, социальными и духовными благами». Под уровнем общего благосостояния следует понимать степень обеспечения минимального уровня благополучия. В большинстве развитых стран, благосостояние во многом

обеспечивается правительством и в меньшей степени благотворительными организациями, неофициальными социальными группами, религиозными группами и межправительственными организациями. Государство всеобщего благосостояния включает такие услуги, как всеобщая система здравоохранения и страхование по безработице [1].

Благосостояние находится в прямой зависимости от уровня развития производительных сил и характера социально-экономических отношений. Чем выше уровень развития производительных сил, тем быстрее повышается общее благосостояние населения. В ещё большей степени благосостояние связано с эффективностью социально-экономической политики, а именно с эффективностью управления социально-экономическими процессами.

С начала использования ВВП многие авторитетные экономисты предупреждали, что ВВП является «специализированным инструментом», и что применение его в качестве индикатора общего благосостояния может приводить к опасным заблуждениям. Против отождествления роста ВВП с увеличением экономического или социального благосостояния предостерегал и С. Кузнец, являющийся одним из архитекторов системы национального учёта США.

Несмотря на это, ведущие экономисты, политики, предприниматели и средства массовой информации регулярно говорят о росте ВВП так, как будто он представляет собой прогресс в целом или рост благосостояния общества. Экономическая политика большинства стран мира в значительной степени определяется целью увеличения ВВП. В настоящее время сложилось понимание того, что нулевой (или мизерный) прирост ВВП – это фактически приостановка государства в своём развитии, из чего следует: фиксация уровня жизни без перспектив его увеличения, а также снижение уровня жизни при увеличении численности населения; полное отсутствие внутренних инвестиций для увеличения производства товаров и услуг; отсутствие средств на оборону, космос, фундаментальную науку и обновление инфраструктуры, с горизонтом отдачи в несколько десятилетий; необходимость во внешних кредитах и инвестициях при одновременном отсутствии возможностей для их обслуживания и возврата.

По мнению критиков, рост ВВП в современном мире стал чем-то вроде «магической формулы» для решения всех проблем. Особенно это актуально для нашей страны. Статистика свидетельствует, что в докризисный период 2000-2008 гг. среднегодовые темпы прироста ВВП составляли 6,9%, то после кризиса (2009-2013 гг.) рост замедлился до 1,0%.

По нашему мнению, улучшение в экономическом развитии страны, в повышении благосостояния её населения возможно при правильном осуществлении бюджетно-налоговой политики, представляющей совокупность мер правительства по регулированию государственных расходов и налогообложения, направленных на обеспечение полной занятости и производство равновесного ВНП.

## Литература

1. Ваганян, Г.А. Цели конституционального менеджмента как объект формализации инновационной стратегии государственного управления / Г.А. Ваганян. – Режим доступа: <http://www.iatp.am/vahanyan/articles/vahanyan-goals-management.pdf>.

2. Гавриленков, Е. Динамика ВВП прогнозу не поддается / Е. Гавриленков, А. Струченевский // Эффективное антикризисное управление. – 2015. – № 1. – С. 44-49.

3. Ефимова, Л.А. Особенности функции общественного благосостояния в экономической системе России / Л.А. Ефимова // Финансы и кредит. – 2015. – № 2(626). – С. 57-66.

4. Кудрин, А. Новая модель роста для российской экономики / А. Кудрин, Е. Гурвич // Вопросы экономики. – 2014. – №12. – Режим доступа: <http://www.eeg.ru/files/lib/251214.pdf>.

5. Улюкаев, А. РФ понадобится 50 лет, чтобы стать супердержавой в экономике / А. Улюкаев. – Режим доступа: <https://news.mail.ru/economics/22299089>.

**Федоров А. И.,**

*аспирант кафедры управления,*

*Ульяновский государственный университет,*

*г. Ульяновск, РФ*

## **ВЫБОР СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЭКСПЕРТОВ И ПРЕДПРИЯТИЯ**

При стремительном распространении холдингов и корпораций, компаниям приходится грамотно определять направления повышения собственной конкурентоспособности. Успех деятельности компании во многом зависит от принимаемых решений и эффективного взаимодействия с другими организациями на различных стадиях производства и продвижения продукта или услуги к потребителю. Организация находится в состоянии постоянного обмена с внешней средой, обеспечивая себе возможность выживания и развития. Ресурсы не безграничны, число конкурентов значительно растет, поэтому компаниям необходимо изучать рынок и уметь адаптировать собственную стратегию под влиянием рыночных изменений [3; с. 175].

В большинстве случаев, темпы развития организации зависят от выбранной стратегии, которую необходимо корректировать, опираясь на мнение группы людей, способных рационально и объективно оценить текущее положение компании, возможные перспективы и наиболее действенные методы повышения конкурентоспособности предприятия.

Один из путей повышения эффективности организации – интеграция. Различают два вида интеграции – горизонтальную и вертикальную. Горизонтальная интеграция – это объединение предприятий, работающих в одной сфере деятельности. Основная цель горизонтальной интеграции – усиление конкурентных преимуществ, контроль, экономия на масштабе,

географическое расширение рынка, синергетический эффект инфраструктуры [5; с. 18].

Примером горизонтальной интеграции на рынке Ульяновской области может служить приобретение Кондитерским объединением «Славянка» ульяновской кондитерской фабрики «Волжанка», принадлежавшей норвежскому холдингу «Оркла Брендс». В данном случае, причина интеграции – существенное падение прибыли и сокращение ассортимента портфеля фабрики «Волжанка» под руководством холдинга «Оркла». В настоящий момент «Славянка» инвестирует капиталы в ульяновскую фабрику, с целью возрождения былого уровня и повышения лояльности потенциальных потребителей к конечному продукту.

Разновидностью горизонтальной интеграции является диверсификация, которая подразумевает объединение фирм, чьи технологические процессы никак не связаны (например, производство химических волокон и самолетов).

Одним из примеров является завершившаяся неудачей попытка поглощения холдингом «Глобус» управляющей компании «СтройГрад». В основе холдинга «Глобус» - одноименная кондитерская фабрика. Однако некоторое время компания стремилась диверсифицировать деятельность в сферу недвижимости, с целью долгосрочного инвестирования и сохранения капитала. В случае успешной покупки компании «СтройГрад», группа компаний «Глобус» диверсифицировала бы свою деятельность в область коммерческой недвижимости.

Помимо непосредственного объединения организаций, интеграция может охватывать определенную ветвь организационной структуры. Например, с осознанием степени значимости роли маркетинга, в последнее время российские предприятия активно переходят от частичной интеграции маркетинга в деятельность предприятия к полной интеграции, заключающейся в ориентации всех областей предприятия на требования маркетинга [4; с. 44].

Вертикальная интеграция – процесс включения в структуру предприятия новых производственных участков, входящих в технологический процесс выпуска старого изделия. Т.е. вертикальная интеграция — это метод, которым компания создает (интегрирует) свои собственные входные или выходные этапы технологической цепочки.

Другими словами, вертикальная интеграция – процесс слияния двух фирм, ранее автономно осуществлявших деятельность на смежных стадиях производственного процесса. Переход к одностороннему управлению транзакциями, предполагающему концентрацию прав на остаточный доход и на контроль в руках собственника единой фирмы [1; с. 151].

Столярова Е. определяет вертикальную интеграцию как процесс включения в структуру компании фирм, которые связаны с ней единой технологической цепочкой, либо слияние стадий производства единой технологической цепи и установление контроля одной компании над ними. При этом стадия производства понимается как процесс, в результате которого к первоначальной стоимости продукта присоединяется добавленная стоимость, а сам продукт перемещается по цепочке к конечному потребителю [6].

В зависимости от направления вертикальной интеграции выделяют:

— прямую интеграцию, предполагающую объединение одной из стадий цепочки добавленной стоимости с последующими стадиями производства и сбыта, например, транспортными или рекламными функциями;

Примером прямой вертикальной интеграции было происшедшее в 1989 г. слияние Time и Warner. Эта сделка была задумана, чтобы сформировать вертикально интегрированную медиакомпанию, где сила Time была в ее возможностях распределения печатной периодики и в кабельных системах. Хотя Warner также имела некоторое присутствие на рынке распределения через свои собственные кабельные активы, ее сильные стороны заключались в киностудиях и студиях звукозаписи. Warner главным образом предоставляла контент, а Time – средства доставки его потребителю. Хотя эта стратегия слияния имела интуитивную привлекательность, многие акционеры усомнились в целесообразности отказа компании от щедрого предложения Paramount по 200 долл. за акцию ради следования этой стратегии, которая еще не принесла аналогичного дохода [2; с. 17].

— **обратную** интеграцию, при которой происходит объединение одной из стадий цепочки добавленной стоимости с предыдущими звеньями технологического процесса. Например, фирма, занимающаяся сборкой автомобиля, вертикально интегрируется с поставщиком комплектующих материалов для сборки [6]. Такая интеграция строится на защите стратегически важных источников сырья и материалов, и позволяет получить доступ к более дешевым технологиям при расширении производства [6], [5; с. 18].

Примером обратной вертикальной интеграции на промышленных предприятиях ульяновской области можно считать приобретение Кондитерской фабрикой «Глобус» небольшой фабрики по производству глазури. Основной задачей фабрики является бесперебойная поставка дешевого, а главное, качественного сырья на основные производственные объекты. Учитывая стремительный и систематический рост цен на сырьевые компоненты кондитерского производства, подобные шаги в высокой степени логичны, имеют вполне конкретные перспективы и способны в долгосрочном периоде обеспечить компании весомую экономию средств, которые руководство планирует потратить на маркетинговые мероприятия, а так же развитие собственной сети магазинов-кафетериев.

Компания может рассматривать вариант вертикальной интеграции по ряду причин. Компании могут интегрироваться вертикально, чтобы обеспечить зависимый источник снабжения, получить ценовое преимущество над конкурентами, возможность снижения транзакционных издержек [2; с. 17].

Среди недостатков внутрифирменного управления транзакциями следует отметить невозможность применения стимулов, возникающих при объединении права на остаточный доход и на контроль, ввиду отрицательного отношения исполнителя к принятию на себя бремени риска. [1; с. 152].

В результате слияния возникают также проблемы связанные с повышением бюрократизации управления при расширении фирмы. Увеличение размера фирмы, объединяющей множество подразделений, затрудняет



выборочное вмешательство, так как все большую сложность представляет оценка деятельности всех хозяйственных единиц. Руководители подразделений могут стремиться использовать ресурсы фирмы для достижения нестратегических подцелей, что в том числе проявляется в практике принятия взаимовыгодных решений.

В настоящее время вертикальная интеграция активно реализуется по всему миру. Что бы убедиться в этом стоит взглянуть на организационные структуры корпораций, которые включают в себя огромные холдинги в различных отраслях – сырьевые, дистрибьюторские, производственные, маркетинговые и т.д.

В заключении заметим, что выбор метода интеграции и степень ее эффективности напрямую зависят от сферы деятельности компании, ее целей в долгосрочной и краткосрочной перспективе, размеров организационной структуры, характеристик высшего руководства. Отталкиваясь от всего вышеперечисленного, руководитель должен принимать рациональное управленческое решение о необходимости интеграции. Только в этом случае вероятность эффективности будет наиболее высокой.

#### **Литература**

1. Аузан А. А. «Институциональная экономика», учебник, «Инфра-М», 2005. – 415 с.
2. Гохан П., «Слияния, поглощения и реструктуризация компаний», Альпина паблишер, 2007. – 744 с.
3. Лапицкая Л.В., Лапицкий А.В. Совершенствование макроанализа внешней среды на предприятии // Актуальные проблемы экономики и права Казань, 2011, №4. – С. 175-180.
4. Лапицкая Л.В. О развитии интегрированного маркетинга в России: взгляд из региона // Вестник Удмуртского университета, 2012, Вып.№4, серия 2: Экономика и право. – С. 40-45.
5. Романов А. П., Жариков И. А. «Стратегический менеджмент», Тамбов: ТГТУ, 2006. — 80 с.
6. Столярова Е. В., «Вертикальная интеграция компании и теоретические подходы к ее объяснению», Журнал международного права и международных отношений, Выпуск №1, 2007. URL: <http://www.evolutio.info/content/view/1118/232/>