

XXIX Международная
Научно-практическая конференция

**«Современные подходы к формированию
концепции экономического роста: теория и
практика»**

**СБОРНИК
Тезисов**

24.01.2015

г. Санкт-Петербург

**ЦЕНТР ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ
СБОРНИК НАУЧНЫХ ПУБЛИКАЦИЙ**

**XXIX МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ ДЛЯ СТУДЕНТОВ, АСПИРАНТОВ И МОЛОДЫХ
УЧЕНЫХ
«СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ КОНЦЕПЦИИ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА»
(24.01.2015г.)**

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

УДК 330
ББК У 65
ISSN: 0869-1325

Сборник публикаций центра экономических исследований: «Современные подходы к формированию концепции экономического роста: теория и практика»: сборник со статьями (уровень стандарта, академический уровень). – С-П. : Центр экономических исследований, 2015. – 122с.
ISSN: 6827-0151

Тираж - 300 шт.

УДК 330
ББК У 65
ISSN: 0869-1325

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

Контактная информация Организационного комитета конференции:

Центр экономических исследований

Электронная почта: info@cer-spb.ru

Официальный сайт: www.cer-spb.ru

Адрес для корреспонденции: 115093, г. Санкт-Петербург, а / я 332

Содержание БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Танатова С.О. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА.....	6
БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ	
Пономарева Н.И., Кравцова И.В., Литвиненко В.А. ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЛЬНОЙ МЕТОДИКИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ПРЕДСТАВЛЕННЫХ В БУХГАЛТЕРСКОМ БАЛАНСЕ.....	11
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ. РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ	
Неретина А.Д. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЛОГИСТИКИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	15
Цвирко С.Э. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ РОССИИ	17
МЕНЕДЖМЕНТ	
Гаврилова Е.А., Махитько В.П. МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ МОНИТОРИНГА ТЕХНИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ АВИАЦИЛННЫХ ИЗДЕЛИЙ	21
Ким К.С., Минченко Л.В. КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЧАСТНЫХ КЛИНИК	24
Ким К.С., Минченко Л.В. HR-БРЕНД, ВНУТРИКОРПОРАТИВНЫЙ PR И ФОРМИРОВАНИЕ ПРАВИЛЬНОГО ИМИДЖА НЕГОСУДАРСТВЕННОГО МЕДИЦИНСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ	26
Серазетдинова Л.Г., Минченко Л.В. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО РАЗВИТИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕАБИЛИТАЦИОННОГО ОТДЕЛЕНИЯ ПСИХОНЕВРОЛОГИЧЕСКОГО ДИСПАНСЕРА	28
Серазетдинова Л.Г., Минченко Л.В. СОЗДАНИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА И ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ РАБОТНИКОВ.	31

МИРОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В XXI ВЕКЕ

Богомолова И. В.

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КРУПНЫХ ГОРОДОВ КАК
ИНСТРУМЕНТ ИНТЕНСИФИКАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....34

Ситникова Я.В.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ:
МЕЖДУНАРОДНЫЙ АСПЕКТ37

ОЦЕНКА РОЛИ МАРКЕТИНГА В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Евсиевич М. О.

РЕГИОНАЛЬНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ БРЕНДОВ КОММЕРЧЕСКИХ
КОМПАНИЙ41

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Акулич Е.И.

КОРРУПЦИОННЫЕ ПОТЕРИ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА ПРИ
ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК.....44

Васильева Е.Е.

КРЕДИТНЫЙ РИСК В СОВРЕМЕННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РФ.....47

Меликсетян С.Н., Пилипенко И.С.

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК
ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИИ52

Якушин А.Б.

НОВЫЕ СТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОГО
ВЫБОРА НА РЫНКЕ АВТОСТРАХОВАНИЯ55

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Вяцкова Н.А.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ОСНОВ СОЗДАНИЯ
ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА
ПРЕДПРИЯТИИ.....58

Гладская И.Г., Ульяновченко Л.А.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ АВТОМОБИЛЬНОГО ТУРИЗМА.....62

Котилко В. В., Горгоц О. В.

РОЛЬ АВТОРАНСПОРТА КАК ФАКТОРА ФОРМИРОВАНИЯ
РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИСТСКОГО КЛАСТЕРА (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-
МАНСКИЙСКОГО АВТОНГОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ).....66

Коваленко А.И.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО
ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ПРОЯВЛЕНИЯ НЕГАТИВНОГО ВЛИЯНИЯ
ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ.....70

Коломеец Е. А. УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА СТРАТЕГИЧЕСКОМ И ОПЕРАТИВНОМ УРОВНЯХ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	73
Коростин С.А. КОМПЛЕКСНАЯ МАЛОЭТАЖНАЯ ЗАСТРОЙКА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ.....	76
Кузьмин С.С. РОСТ ФИРМЫ ЧЕРЕЗ РАЗВИТИЕ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ	79
Лысенко Е.А. ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ.....	83
Овешникова Л.В. ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	86
Пантелеева М.С. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ В РФ НА ПЕРИОД 2007-2014 гг.	89
Питчак К.Е. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	93
Санталова М.С., Глебова Г.С. РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ	98
Санталова М.С., Глебова Г.С., ВЛИЯНИЕ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА	101
Склярова И.Ю. СИСТЕМА РИСКОВ РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЭНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЙ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ	106
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	
Азыркина А. С. РЕШЕНИЕ ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК СТИМУЛ К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РОСТУ РОССИИ..	110
Рашкеева И.В. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ	113
Закарян А. М., Судибье А. О. СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА.....	115
Утенов Г. Г. СТАТИСТИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА: ОТ ЭКОНОМИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ДО СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ	119

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Танатова С.О.

*магистр кафедры финансы Таразский
государственный университет им. М.Х.Дулати
г. Тараз, Республика Казахстан*

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА

Кредитная политика коммерческих банков Казахстана, располагая большим потенциалом, постепенно развиваясь, охватывает все новые экономические отношения, в частности отношения между банками и частными клиентами. При этом кредитная политика одного банка может быть для индивидуальных заемщиков более привлекательной по сравнению с другими банками благодаря кредитованию покупок в рассрочку, кредитным картам, ипотечным ссудам и так далее.

Исходя из отечественного и мирового опыта, требований оптимизации кредитной политики в методологическом плане на сегодняшний момент используют следующую схему формирования кредитной политики коммерческого банка:

- общие положения и цели кредитной политики;
- аппарат управления кредитными операциями и полномочия сотрудников банка;
- организация кредитного процесса на различных этапах реализации кредитного договора;
- банковский контроль и управление кредитным процессом.

Каждое направление теоретической модели формирования кредитной политики тесно связано с остальными и является обязательным для организации кредитного процесса [1].

В построении теоретической модели оптимальной кредитной политики коммерческого банка, необходимо учитывать современное состояние рынка банковских услуг, что позволит выделить приоритетные направления кредитной политики банка на определенных этапах его развития. Можно сказать, что для казахстанских банков в настоящее время наиболее актуальные вопросы контроля качества кредитного портфеля, что предопределяет необходимость уделить в модели особое внимание следующим вопросам:

- анализ кредитного рынка и разработка мер по привлечению и отбору наиболее выгодных для банка кредитных заявок;
- анализ финансового состояния заемщиков;
- анализ залогов и иного обеспечения возвратности ссуд;
- соблюдение принципов кредитования (целевой направленности, обеспеченности, срочности, платности);
- периодичное тестирование выданного кредита на предмет его возвратности: мониторинг состояния заемщика, экономической ситуации и так далее;

-анализ структуры кредитного портфеля, расчет показателей, разработка и выполнение мер по реструктуризации кредитного портфеля;

-выявление проблемных кредитов и разработка мероприятий по ликвидации задолженности.

Разработка кредитной политики Казахстана предоставляется особенно важной, когда банку предстоит адаптироваться к сложным и постоянно меняющимся условиям экономики и когда перед ним стоит задача, ранее никогда не возникавшая или возникавшая, но не получившего должного внимания. И что наиболее важно, разработка политики вызывает необходимость у совета директоров или со стороны руководителей высшего звена комитета по кредитам банка определить уровень приемлемости риска в свете прибыльности и эффективности работы банка, учитывая при этом потребности рынка, на котором действует банк [2].

Кредитные операции связаны с риском, степень которого в условиях спада производства, нестабильности экономически растет. Это определяет необходимость формирования качественного кредитного портфеля банка, в котором должна быть меньше доля более рискованных операций, несмотря на то, что в ряде случаев такие операции могут быть более прибыльными для банка. При определении кредитной политики следует ориентировать кредитную стратегию на диверсификацию как состава клиентов, так и спектра предоставляемых им ссуд, то есть услуг, что крайне необходимо в условиях конкуренции.

Совершенствование практики кредитования требует разработки оптимальной для банка организации кредитования. В этих целях банки, имеющие в своем аппарате квалифицированных и профессиональных банковских работников, уделяют внимание поиску оптимальных вариантов методики расчета кредитоспособности заемщиков, правил кредитования. Кредитная политика банка разрабатывается также на основе положений экономической и денежно-кредитной политики государства, сложившейся хозяйственной ситуации в данном регионе.

Капитал банка призван оградить интересы вкладчиков. Банки, располагающие относительно крупным капиталом, могут предоставлять более длительные и рискованные ссуды [3].

Для успешного функционирования банка необходима прибыль. Банки, испытывающие более острую потребность в прибыли, могут придерживаться более агрессивной ссудной политики по сравнению с банками, для которых прибыль не имеет решающего значения. Такая агрессивная политика может проявляться в относительно высокой доле срочных ссуд и потребительского кредита, которые обычно приносят более высокий процент по сравнению с краткосрочными ссудами торговым и промышленным фирмам.

На ссудную политику влияет состояние экономики районов, обслуживаемых банком. В периоды экономических спадов и подъемов вклады испытывают более резкие колебания, чем в условиях хозяйственной стабильности. Факторы, которые отрицательно влияют на общехозяйственную

ситуацию, если они приняли крупные масштабы, могут в конечном счете воздействовать и на местные условия.

Когда в распоряжение коммерческих банков предоставляются дополнительные резервы, ссудные возможности банков возрастают. В этих условиях банки могут придерживаться более либеральной ссудной политики, нежели в ситуации, когда сдерживается или сокращается рост банковских резервов.

Немаловажное значение при выработке ссудной политики банка имеет квалификация работников, осуществляющих кредитные операции. Например, одни работники могут иметь значительный опыт в области кредитования торговых и промышленных предприятий, но не сталкиваться в своей практике с предоставлением ссуд под недвижимость. Другие могут специализироваться на потребительском кредите.

Выбор района, который предполагает обслуживать данный банк, зависит от многих моментов, в том числе от ресурсов банка и его способности контролировать или поддерживать тесный контакт с заемщиками, конкуренции, спроса на кредит. По некоторым видам ссуд банки могут и не ограничивать свою деятельность определенным районом. Например, очень крупные банки, такие как Казкоммерц Банк, Народный Банк и Туран Алем Банк предоставляют ссуды крупным общенациональным фирмам независимо от места нахождения их главной конторы.

Какие виды ссуд лучше всего подходят для банка, должно определить руководство банка. Одними из самых существенных соображений, учитываемых при принятии решения, являются риск, сопряженный с различными видами ссуд, необходимость диверсификации для распределения риска, потребность в ликвидности, категории клиентов, с которыми банк хотел бы иметь дело, квалификация персонала и, разумеется, относительная прибыльность различных видов кредита.

Для того, чтобы ускорить оформление ссуд, уменьшить риск и обеспечить единый подход, в ссудной политике банка необходимо предусмотреть, что можно считать приемлемым обеспечением и кредитоспособностью. Если по каким-то ссудам нужно потребовать обеспечение, работник банка должен иметь ориентиры, что можно считать приемлемым залогом. К примеру, некоторые банки могут принимать в качестве обеспечения дебиторские счета лишь при условии уведомления плательщика о передаче счетов банку или же не принимать потребительские товары как обеспечение ссуд при покупке этих товаров в рассрочку. Кроме того, банк может неодобрительно относиться к потребительским ссудам, гарантированным друзьями и родственниками заемщика. Банки могут избегать предоставления ссуд под залог зданий специального назначения. Банки могут ограничивать сумму кредита определенной долей реальной рыночной стоимости движимого имущества фермера или розничной цены автомобиля. Банки могут ограничивать размер потребительского кредита одному заемщику определенным процентом его годового дохода после вычета налогов [4].

Тщательно разработанная ссудная политика должна, разумеется, включать и вопрос о сроках кредита. Эти сроки влияют на ликвидность банка и на риск, сопряженный с судами. Некоторые банки не склонны предоставлять ссуды под недвижимость на очень продолжительный срок, другие ограничивают объем срочных ссуд фирмам. Кроме того, некоторые банки предпочитают ограничивать ссуды на приобретение автомобилей сроком от 24 до 30 месяцев.

Также одной из проблем, с которой сталкиваются многие банки, заключается в том, что заявки на кредит превышают предусмотренный законом предел величины кредита. Банк стоит перед выбором: либо заключить удовлетворительное соглашение с банком-корреспондентом, который возьмет на себя избыточную часть ссуды, либо отказать клиенту и поставить под угрозу свои взаимоотношения с ним, которыми банк, возможно, очень дорожит. Некоторые банки склонны оставлять такие заявки без внимания или выдают кредит до исчерпания лимита.

Руководство банка постоянно сталкивается с проблемой определения обоснованной величины портфеля ссуд. Банки вынуждены, однако поддерживать уровень ликвидности, достаточный для удовлетворения требований вкладчиков. Но они не могут просто вложить средства в другие активы, например облигации, и обеспечить требуемую ликвидность.

На вопрос об оптимальной величине ссудного портфеля нет однозначного ответа. Спрос на кредит в данном районе, активность вкладчиков, капитал банка, квалификация персонала, требования к ликвидности - все эти факторы различны для разных банков. Величину портфеля следует рассчитывать исходя из анализа спроса на банковские средства и приоритетов их использования. А так как структура этих приоритетов бывает различна, невозможно установить жесткие правила касательно размеров ссудного портфеля как конкретного банка, так и банковской системы в целом.

Если исходить из отношения ссуды/депозиты, ссудные портфели увеличиваются. У банков и в крупных финансовых центрах это отношение, как правило, выше, чем в небольших провинциальных банках. Кроме стремления увеличить доходы, этому способствуют несколько факторов: возможность поддерживать ликвидность, наличие рынка федеральных резервных фондов, совершенствование методов управления активами и ресурсами, улучшение методов анализа кредитоспособности и оценки кредитных рисков [5].

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что кредитная политика коммерческого банка несет в себе объективное начало и одновременно с этим она определяется собственной стратегией и тактикой коммерческого банка, то есть несет в себе также субъективное начало, что позволяет определить, в сущности, дуалистическую природу кредитной политики как выражение общегосударственной и индивидуальной политики. Единство объективного и субъективного подходов в процессе формирования кредитной политики коммерческого банка позволяет наиболее полно учесть все факторы (внешние и внутренние), влияющие на деятельность банка, обуславливающие его политику, и, как следствие, выработать наиболее рациональную, оптимальную, эффективную кредитную политику банка.

Список использованной литературы:

1. Давлетова М.Т. Современное состояние банковской системы и перспективы развития рынка банковских услуг в Казахстане // Финансы Казахстана.- 2000. - №9-10. - С.37-50
2. Давлетова М.Т. Кредитная деятельность банков в Казахстане. - М.: Экономика, 2001. - С.6-51
3. Миржакыпова С.Т. Банковский учет в Республики Казахстан: Учебник. - Алматы: Экономика.
4. Алибекова Ф.Р. О понятии «банк» и «банковская услуга» // Банки Казахстана. - Алматы: 2000 г.
5. Банки Казахстана: Справ.-аналит. Изд., - Алматы: Информ. Агентство Economix Data, 1999 г.

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

Пономарева Н.И.,

к.э.н. кафедры бухгалтерского учета и бюджетирования,

Кравцова И.В.,

Литвиненко В.А.

*студент факультета экономики и управления Воронежский
государственный университет
инженерных технологий, г. Воронеж, РФ*

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЛЬНОЙ МЕТОДИКИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ПРЕДСТАВЛЕННЫХ В БУХГАЛТЕРСКОМ БАЛАНСЕ

В настоящее время со стороны руководства хозяйствующего субъекта существует постоянная потребность в наиболее практичных системах оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности (далее ФХД) для принятия правильных управленческих решений, а со стороны инвесторов и кредиторов – в методиках выбора из большого числа потенциальных объектов инвестирования наиболее перспективных и надежных проектов.

Аналитики сталкиваются со следующими проблемами анализа:

все методики, как правило, сводятся к анализу отдельных направлений ФХД и не позволяют проводить всестороннюю оценку результатов ФХД организации;

невозможность расчета отдельных показателей ввиду недоступности части информации для внешних пользователей [1, 2, 3].

Предлагаем к использованию набор показателей, базирующийся на основе данных публичной отчетности организаций, а именно – информации, содержащейся в основной форме бухгалтерской финансовой отчетности - бухгалтерском балансе. Это позволяет сделать оценку более доступной всем заинтересованными участниками экономического процесса.

Наибольший интерес представляет «Методика комплексной оценки эффективности предпринимательской деятельности», которая была предложена Федяиновым А.И. [4]. Автором предлагается собственная методика оценки эффективности, учитывающая практику организации бизнеса, ограниченность информационных ресурсов доступных для анализа и влияние человеческого фактора на процесс анализа.

Научная основа методики была нами переработана с учетом особенностей и целей изучаемого вопроса и предложено проведение оценки результатов ФХД организации на основе интегральной методики с использованием показателей, представленных в бухгалтерском балансе. Главной целью является построение практичной и гибкой системы для анализа результатов ФХД организации, позволяющей связать такие категории, как платежеспособность и финансовая устойчивость исследуемого хозяйствующего субъекта, а так же проводить анализ на основе бухгалтерского баланса.

Предлагаемая методика включает в себя ряд последовательных этапов:

1. Выбор целей и объектов оценки. На данном этапе аналитик должен четко сформулировать цель анализа и в соответствии с ней определить и отобрать объекты оценки.

2. Определение объема и качества доступных информационных ресурсов, данных о ФХД организации. Для проведения анализа будет использоваться общедоступная форма бухгалтерской отчетности – бухгалтерский баланс.

3. Провести выбор показателей, характеризующих платежеспособность и финансовую устойчивость организации. Основная задача - определить те коэффициенты, которые наиболее полно отражают состояние функционирования организации в данных областях, будут достаточно просты для расчета, наглядны и не станут дублировать друг друга.

4. Расчет значений выбранных коэффициентов по направлениям. На основе информации, содержащийся в бухгалтерском балансе, аналитик проводит расчет отобранных показателей и оформляет полученные данные в таблицу, дополненную информацией о среднем, лучшем и худшем значении каждого коэффициента, которые используются на следующем этапе.

5. Перевод значений коэффициентов в баллы. Для удобства предлагается использовать 11-ти – балльную шкалу с присвоением коэффициентам значений от 0 (минимальное значение по выборке) до 10 (максимальное значение). Соответственно, среднеарифметическому значению будет присвоено 5 баллов. При расчете промежуточных значений используются следующие формулы. Для интервала от 0 до 5 (рассчитываем пороговые значения коэффициентов для присвоения баллов от 1 до 4):

$$K_n = K_{\text{худш}} + \frac{K_{\text{средн}} - K_{\text{худш}}}{5} * N, \quad (1)$$

где K_n – пороговое значение коэффициента, где n меняется от 1 до 4;

$K_{\text{худш}}$ – худшее значение коэффициента по выборке;

$K_{\text{средн}}$ – среднеарифметическое значение коэффициента по выборке;

N – порядковый номер порогового значения k -та, совпадает с присваиваемым баллом.

Для интервала от 6 до 10 (рассчитываем пороговые значения коэффициентов для присвоения баллов от 6 до 9):

$$K_n = K_{\text{средн}} + \frac{K_{\text{лучш}} - K_{\text{средн}}}{5} * (N - 5), \quad (2)$$

где K_n – пороговое значение коэффициента, где n меняется от 6 до 9;

$K_{\text{худш}}$ – худшее значение коэффициента по выборке;

$K_{\text{средн}}$ – среднеарифметическое значение коэффициента по выборке;

N – порядковый номер порогового значения k -та, совпадает с присваиваемым баллом.

В итоге получается единая шкала с обозначением пороговых значений каждого коэффициента, со значениями которых будет сравниваться

фактическое расчетное значение используемого коэффициента. Расчетному коэффициенту будет присваиваться максимальный балл из всех возможных соотношений, если:

$$K_{расч} \leq K_n, \quad (3)$$

где K_n – пороговое значение коэффициента, где n меняется от 0 до 10;

$K_{расч}$ – фактическое расчетное значение анализируемого коэффициента.

Основное преимущество предлагаемой системы присвоения баллов – ее наглядность. При анализе уже переработанных коэффициентов, которым присвоены балльные значения, пользователь сможет сразу определить в какую из категорий попадает значение коэффициента, рассчитанного для анализируемой организации.

6. Определение веса каждого показателя в группе. В целях создания единого показателя, характеризующего платежеспособность и финансовую устойчивость организации, необходимо оценить степень влияния каждого коэффициента на общий показатель, т.е. каждому коэффициенту должен быть присвоен свой вес. Для упрощения процедуры определения весов коэффициентов предлагается использовать линейное математическое уравнение:

$$K_1 \times X_1 + K_2 \times X_2 + \dots + K_n \times X_n = 1, \quad (4)$$

где K_n – оценка n -го коэффициента в баллах;

X_n – вес n -го коэффициента.

В случае равенства, с точки зрения аналитика, степени влияния отобранных коэффициентов на сводный показатель все поправочные переменные принимаются за единицу и вес отдельного показателя будет определяться делением единицы на количество используемых в расчете коэффициентов. В случае желания аналитика отразить большую степень влияния какого – либо коэффициента на итоговый показатель эффективности, он сможет использовать поправочные переменные.

7. Расчет интегрального показателя по категориям. Интегральный показатель будет рассчитываться путем суммирования произведений весов коэффициентов и присвоенных им баллов:

$$V_1 \times K_1 + V_2 \times K_2 + \dots + V_n \times K_n = ИП_{категор}, \quad (5)$$

где V_n – вес n -го коэффициента;

K_n – оценка n -го коэффициента в баллах;

$ИП_{категор}$ – значение интегрального показателя по отдельной категории (платежеспособность, финансовая устойчивость), в баллах.

Расчетный интегральный показатель будет отражать состояние организации по отдельной категории.

Значение интегрального показателя, равное 10, будет свидетельствовать о том, что организация имеет максимальное значение по всем коэффициентам среди оцениваемой группы и характеризуется положительно по данному

направлению. Значение, близкое к 0, будет негативно характеризовать организацию. Равенство 0 возможно только при минимальном значении коэффициентов оцениваемой организации среди всех объектов оценки.

8. Расчет сводного интегрального показателя результатов ФХД организации. Для этого аналитику потребуется установить степень влияния каждого направления на результаты ФХД исследуемой организации.

Процедура определения весов интегральных показателей идентична процедуре, описанной выше, за исключением того, что вместо балльных значений коэффициентов будут браться значения интегральных показателей по категориям. Соответственно формула расчета сводного интегрального показателя будет рассчитываться путем суммирования произведений весов интегральных показателей и их значений, выраженных в баллах:

$$D_{\text{фy}} \times \text{ИП}_{\text{фy}} + D_{\text{плат}} \times \text{ИП}_{\text{плат}} = \text{ИП}_{\text{рез}}, \quad (6)$$

где $D_{\text{фy}}$, $D_{\text{плат}}$ – веса интегральных показателей;

$\text{ИП}_{\text{фy}}$, $\text{ИП}_{\text{плат}}$ – значения интегральных показателей по категориям финансовой устойчивости и платежеспособности, баллы;

$\text{ИП}_{\text{рез}}$ – интегральный показатель результатов деятельности.

Следует подчеркнуть, что вес – это всегда субъективный показатель. В данном случае, изменив доли влияния отдельных категорий, может существенно измениться значение сводного интегрального показателя.

9. Завершающим этапом является подготовка выводов и рекомендаций. Подготовка аналитиком выводов и рекомендаций по результатам анализа, которые могут быть отражены в виде пояснительной записки к итоговым таблицам, содержащим результаты проведенных расчетов [5].

Список использованной литературы:

1. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. Экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник . - КноРус, 2011. - 552 с.

2. Обербринкманн Ф. Современное понимание бухгалтерского баланса. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 416 с.

3. Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник.- М.: Изд-во Проспект, 2011. – 360 с.

4. Федяинов А.И. Методика комплексной оценки эффективности предпринимательской деятельности // Аудит и финансовый анализ. - 2010. - №3. - С.1-5.

5. Пономарева Н.И. Развитие форм и методов управления корпоративными инновационными системами // диссертация на соискание степени кандидата экономических наук : 08.00.05 / Юго-Западный государственный университет. Курск, 2013. – 228с.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ. РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Неретина А.Д.

*студентка ФГБОУ ВПО "Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации", Россия, Москва*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЛОГИСТИКИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Современная экономика Российской Федерации предъявляет определенные требования к осуществлению экономических процессов. Одним из приоритетных направлений является взаимодействие властных структур с коммерческими организациями. Подобное взаимодействие осуществляется, в первую очередь, посредством размещения государственных заказов. На сегодняшний день государственные закупки составляют значительную часть валового внутреннего продукта страны, а также оказывают непосредственное влияние на экономическое, политическое, экологическое развитие страны и решение социально-экономических задач. Государственные заказы оказывают позитивное влияние на отрасли народного хозяйства, стимулируя проведение научных разработок, а также внедрение новых технологий. Система государственных закупок основывается на общепринятых в мировой практике принципах, таких как транспарентность, равноправие, экономичность, эффективность, ответственность. [2]

Однако, в настоящее время, логистика государственного заказа в Российской Федерации сталкивается с рядом противоречий: трудности при отборе конкурсантов, непрозрачность логистической системы, низкий уровень ответственности при исполнении государственных заказов, и наконец, коррупционная составляющая. [3] Именно поэтому, в современной России появилась острая необходимость оптимизации расходования государственных средств, направляемых на закупки, а также уменьшения риска превышения должностных полномочий в данной сфере.

Перспективным направлением развития государственной логистики закупок могут стать государственные товарные инвестиции через осуществление закупок инвестиционных товаров (в основном в области машиностроения и строительства и закупка технологий). Логистика закупок в данном случае может быть применена для реализации государственных заказов на производство инвестиционных товаров на конкурсной основе при выполнении общественно-значимых инвестиционных программ. На каждом этапе построения механизма государственных закупок (его формирование и размещение) следует привлекать управленческие информационные средства логистики закупок, а при исполнении – материальные и финансовые средства.

Кроме того, улучшения качества и эффективности логистики могут способствовать оптимизация распределения полномочий по закупкам между уровнями иерархии государственной власти. Это даст возможность сократить количество основных государственных заказчиков. Безусловно, говорить о

централизованной системе государственного заказа не приходится в силу размеров территорий, государственного устройства, количества государственных, региональных и местных властей. [1] Однако концентрация государственного заказа в руках определенных органов власти позволит сократить расходы на его осуществление и ускорить процесс размещения и реализации контрактов на государственные поставки.

Кроме того, стоит уделить внимание общественному контролю государственного заказа. Необходимо применение независимой экспертизы или выборочных аудиторских проверок с целью нарушения норм законодательства с последующей публикацией полученных результатов.

Видится возможным влияние на результаты осуществления государственного заказа посредством оптимизации финансовых потоков. С данной целью для финансирования поставок продукции следует использовать услуги кредитных учреждений.

Немало важным аспектом в развитии логистики государственного заказа играет и транспортная система сообщения. Для выполнения поставок система транспортного сообщения должна отвечать таким требованиям как скорость и эффективность. Наиболее распространенным способом товаропередвижения все еще остаются железнодорожный транспорт и грузовые перевозки, которые существенно уступают авиаперевозкам. Учитывая дальность расстояний, а также климатические условия, можно предполагать, что акцент на авиаперевозках позволит перевозить большие объемы продукции в более короткие сроки. В результате, будет активизирован эффект масштаба, который позволит сократить средние совокупные издержки на исполнение государственного контракта. [5]

Также стоит рассмотреть возможность отмены такого метода размещения заказа как запрос котировок. Данный способ размещения заказа предполагает победу того участника, кто предложит наименьшую цену услуги. [6] В результате, наблюдается негативное влияние на результат исполнения государственного контракта. При этом мало учитываются остальные параметры контракта, предлагаемые цены раскрываются еще до окончания подачи заявок, а эффект экономии минимален.

Таким образом, логистика государственных закупок является основным инструментом государственного снабжения. Являясь интегрированной в процесс государственного управления, она является самостоятельным звеном, позволяющим осуществлять возложенные на органы власти государственные функции. [4] На сегодняшний день в сфере государственных закупок можно наблюдать определенные проблемы, такие как непрозрачность процессов, подкупы и коррупции, картельные сговоры, несовершенное законодательство. Решение данных проблем поможет повысить эффективность государственного управления, расширить производство и повысить общественное благосостояние.

Список использованной литературы

1. Афанасьева Н.В. «Логистика формирования государственных заказов при реализации приоритетных инвестиционных проектов». Проблемы современной экономики, №2 (42), 2012
2. Бутова Т.В., Добринина Л.Р. Понятие эффективности деятельности органов власти / Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 7-1. С. 114-117.
3. Бутова Т.В., Чехлань Е.Ю., Дахкильгов И.Б. Современные модели взаимодействия властных структур и бизнеса / Вестник Академии. 2014. № 1. С. 44-48.
4. Васильев Ю.Н., Воронов Н.Г. «Движение логистических потоков при осуществлении закупок продукции, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд».
5. Гаджиева В.Т. The state orders as a tool of the state financial regulation of economics / Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1. С. 176-183.
6. Шувалов С.С. Государственный заказ на инновации в рамках государственной контрактной системы: концептуальные подходы и правовое обеспечение / Инноватика и экспертиза: научные труды. 2013. № 2 (11). С. 171-182.

Цвирко С.Э.

*к.э.н., докторант кафедры системного анализа и моделирования
экономических процессов
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, РФ*

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ РОССИИ

Применение системного подхода отражает потребность в комплексном и междисциплинарном исследовании возросших по масштабу и сложности социально-экономических процессов и явлений. Элементы системного подхода стали своего рода нормой при изучении многообразных и взаимосвязанных процессов, раскрываемых как единое целое. На наш взгляд, системный подход является наиболее эффективным методом анализа государственного долга России.

Необходимо отметить, что в настоящее время формальные показатели, связанные с уровнем государственного долга России, далеки от критических. Однако есть ряд новых негативных тенденций, которые требуют внимания. Особую актуальность управление государственным долгом получило в ситуации обострения геополитической напряженности. В условиях санкций со стороны США и ЕС по отношению к России, связанных с ограничением доступа на финансовые рынки, требуется развитие внутреннего рынка финансовых ресурсов для обеспечения бесперебойного экономического развития страны [2, с.37].

Рассмотрим основные принципы системного подхода применительно к данной сфере [3, с. 5]. Первый принцип системного подхода к анализу тенденций в сфере государственного долга состоит в их рассмотрении на основе воспроизводственной концепции. Воспроизводственный подход рассматривает финансовые и валютные отношения в тесной взаимосвязи с производственными. Важнейшей задачей при осуществлении заимствований является не только минимизация стоимости заимствования и погашение обязательства в срок, но и эффективное использование привлеченных ресурсов.

Государственные заимствования, осуществляемые в России, как и в большинстве стран, посредством выпуска ценных бумаг, не носят целевого характера. Привлекаемые финансовые ресурсы в целом используются для пополнения федерального бюджета, обезличены, не привязаны к финансированию конкретных проектов. При этом проблемой бюджета Российской Федерации является достаточно высокий уровень государственных расходов и, что еще более важно, их низкая эффективность. Таким образом, можно говорить о непроизводительном использовании заемных средств.

В течение длительного периода времени особенностью внешних заимствований как частных, так и государственных компаний, являлось то, что значительная их часть кредитов расходовалась не на реальные инвестиции, а на слияния и поглощения.

Эффективная стратегия управления долгом должна быть увязана с общей политикой стимулирования экономического роста. В этой связи одной из актуальных задач является корректировка целей привлечения долга. Необходимо усилить производительный характер долга. Заимствования должны стимулировать хозяйственную активность, способствовать расширению производства и занятости и, в конечном счёте, являться источником увеличения национального богатства.

Второй принцип системного подхода – комплексное изучение тенденций в сфере государственного долга как многофакторных процессов. Так, вызывает вопросы несогласованность управления государственным долгом и суверенными фондами Российской Федерации. Согласно данным Счётной палаты, при профицитном бюджете в 2011 г. и при относительно небольшом дефиците в 2012 г. производились государственные заимствования и, таким образом, происходил рост государственного долга Российской Федерации. Это связано со следующим:

- согласно действующему механизму формирования Резервного фонда, часть нефтегазовых доходов, полученных в ходе исполнения федерального бюджета, не расходуется в текущем финансовом году, а направляется в Резервный фонд;

- неточный прогноз нефтегазовых доходов из-за занижения проектных значений цены на нефть приводит к занижению доходов федерального бюджета.

При этом средневзвешенная стоимость заимствований в 2009-2012 гг. была в 3-7,5 раза выше средневзвешенной доходности от размещения средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния [4, с. 150].

Очевидно, что рост заимствований при одновременном пополнении суверенных фондов приводит к росту долга и расходов на его обслуживание, потерям в неэквивалентном внешнеэкономическом обмене и, в конечном итоге, к сокращению экономического роста.

К рискам, связанным со структурой долга Российской Федерации, относятся:

— исторически сложившаяся достаточно высокая стоимость обслуживания государственного внешнего и внутреннего долга;

— ограниченные возможности рефинансирования государственного внешнего долга за счет внутренних заимствований без существенного ухудшения условий долга, например, по срокам;

— неконтролируемые риски отдельных сегментов долга, в том числе, квазисуверенных заимствований (задолженность компаний и банков с государственным участием; задолженность ряда регионов).

Государственный внешний долг в расширенном определении, охватывающий внешнюю задолженность органов государственного управления, ЦБ, а также тех банков и небанковских корпораций, в которых органы государственного управления и ЦБ владеют 50 и более процентами участия в капитале или контролируют их иным образом, неуклонно рос в последние годы [1]. Кроме того, существует проблема значительной концентрации долгов.

Неучтенные риски, связанные с квазисуверенной задолженностью России, а также частной внешней задолженностью, могут привести к необходимости дорогостоящих антикризисных мер, которые потребуют государственных средств.

Важным принципиальным вопросом, который придется решать в ближайшее время, является следующий: целесообразно ли использовать национальные активы для погашения обязательств частного сектора и, если оказывать подобную помощь, то каким компаниям и банкам.

Третий принцип системного подхода связан с применением функционально-морфологической классификации систем и анализом их взаимосвязей. Так, требуют совершенствования все подсистемы управления долгом: инфраструктура (институциональная подсистема); правовое обеспечение (правовая подсистема); экономическое оперативное регулирование (подсистема параметров долга); технологии (торговая подсистема); подсистема урегулирования долга.

Четвертый принцип системного подхода определяет необходимость изучения институциональных тенденций и перспектив. При анализе институциональной среды можно прийти к выводу о необходимости создания долгового агентства для активного управления как суверенным долгом, так и суверенными фондами и другими активами, например, свободными средствами бюджета. Также целесообразно отнести к задачам долгового агентства мониторинг внешней корпоративной задолженности.

Пятый принцип системного подхода диктует необходимость применения ретроспективного анализа в целях выявления тенденций, исторических

подходов к решению тех или иных вопросов. Например, в сфере внешнего долга велика роль сложившейся практики урегулирования проблемной задолженности. В этой связи необходимо отметить опыт реструктуризации задолженности со стороны Парижского, Лондонского и Токийского клубов кредиторов, а также других международных финансовых организаций.

Шестой принцип системного подхода относится к онтологии, описанию предметной области. Так, в лексикон специалистов по долговому рынку только относительно недавно вошли такие термины, как: требования об увеличении залога (*margin call*); ковенанты, то есть дополнительные обязательства, связанные с долгом (*covenant*), кредитный дефолтный своп (*credit default swaps*) и другие. Проблемы, которые испытывали российские заемщики в период острой фазы мирового финансово-экономического кризиса, развивавшегося с 2008 г., связаны с недооценкой различных видов рисков, связанных с долгом, незначительным использованием инструментов хеджирования рисков и в целом с отсутствием опыта в сфере международных заимствований. Вероятно, финансовым властям России в скором времени снова придется решать проблемы, связанные с внешней задолженностью компаний и банков.

Таким образом, использование системного подхода в исследовании государственного долга России оправданно и настоятельно необходимо, поскольку дает возможность рассмотреть тенденции и перспективы развития управления государственным долгом и выявить возможности повышения эффективности управления в соответствующей сфере.

Список использованной литературы

1. Долговая политика: мировой опыт и российская практика. Монография / под ред. Л.Н. Красавиной. М.: Финансовый университет, 2011.
2. Ершов М.В. Какая экономическая политика нужна России в условиях санкций? // Вопросы экономики. 2014. №12.
3. Красавина Л.Н. Тенденции и перспективы развития международных валютных отношений в условиях глобализации и регионализации мировой экономики и валютная политика России: монография. М.: Финансовый университет, 2012.
4. Отчёт Счётной палаты о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Анализ возможности использования средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния в качестве источника финансирования дефицита федерального бюджета как альтернативного механизма замещения долговых обязательств» // Бюллетень Счётной палаты российской Федерации. 2013. № 10. С. 150–153.

МЕНЕДЖМЕНТ

Гаврилова Е.А.,

аспирант инспекции по безопасности полетов

Махитько В.П.

д.т.н., профессор кафедры управления и

экономики на воздушном транспорте

*Ульяновское высшее авиационное училище
гражданской авиации (институт).*

Г. Ульяновск

МЕТОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ МОНИТОРИНГА ТЕХНИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ АВИАЦИОННЫХ ИЗДЕЛИЙ

Повышение эффективности использования по назначению авиационной техники при обеспечении высокой безопасности полетов – главный источник укрепления и роста экономических показателей предприятий гражданской авиации.

Для повышения эффективности использования авиационная техника совершенствуется, растет насыщение воздушных судов автоматическими системами управления и регулирования, цифровыми вычислительными системами. Однако при этом возрастает сложность систем авиационной техники, число элементов, узлов и блоков изделий. Каждый из элементов в процессе работы может отказать. И чем больше элементов в изделии, тем больше вероятность того, что в полете хотя бы один из этих элементов откажет.

Появление отказа определенных изделий в полете может быть причиной предпосылки к летному происшествию или самого происшествия. Таким образом, усложнение авиационной техники с целью повышения ее эффективности обостряет проблемы обеспечения ее надежности и безопасности полетов [1. с.127].

Недостаточную надежность, заложенную при создании изделий авиационного оборудования, трудно компенсировать даже высоким уровнем ее технического обслуживания. При этом возрастают время и трудозатраты на обслуживание авиационного оборудования, так как при малой его надежности необходимо увеличивать глубину и частоту мониторинга технического состояния изделий, объема профилактических и восстановительных работ, увеличивается время простоев авиационных изделий и, следовательно, возрастают затраты сил и средств на техническое обслуживание, уменьшается экономическая эффективность использования авиационной техники.

Снижение длительности простоев авиационной техники может быть достигнуто за счет сокращения времени определения работоспособности компонентов авиационного оборудования и поиска места отказа в них. Эта проблема может быть решена путем специальных исследований, разработки и внедрения в эксплуатацию прогрессивных методов мониторинга технического состояния изделий авиационного оборудования, а также методов поиска мест отказов в них [2. с. 55].

В задачу технического обслуживания и ремонта входит не только восстановление отказавших объектов, но и максимальное сокращение числа самих отказов за счет их своевременного предупреждения, это возможно лишь при проведении профилактических работ на авиационном оборудовании и использовании методов прогнозирования и мониторинга его технического состояния.

Применение на практике научно обоснованных методов и средств диагностирования авиационной техники обеспечивает сокращение времени ее простоя, снижения затрат средств и труда на техническое обслуживание.

Объективная необходимость организации мониторинга технического состояния авиационного оборудования обусловлена несколькими факторами.

Во-первых, надежность авиационных изделий становится одним из решающих факторов ускорения научно-технического прогресса в авиационной промышленности и интенсивного развития экономики предприятий гражданской авиации.

Во-вторых, развитие рыночной экономики в современных условиях сопровождается ростом потребностей в авиационных перевозках и качественными сдвигами в структуре потребления авиационных перевозок.

В-третьих, надежность авиационных изделий и качество их технического обслуживания приобретают все большее значение для обеспечения конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках перевозок.

Анализ организационных структур предприятий по производству авиационных изделий выявил общие принципы построения системы мониторинга: разработка структуры для достижения поставленных целей и задач по осуществлению мониторинга при минимальных затратах средств и ресурсов; отделение работ по организации мониторинга от производственной деятельности предприятий-изготовителей АТ и создание Центра технического обслуживания и ремонта авиационной техники (ЦТОиРАТ); централизация в проведении единой научно-технической политики головным предприятием по мониторингу и децентрализации в решении вопросов мониторинга предприятиями-изготовителями комплектующих изделий АТ; системный подход к организации работ по мониторингу и концентрации усилий специалистов на решении важнейших задач по повышению качества и надежности изделий; соответствие форм организации мониторинга содержанию проводимых работ; создание организационных условий, обеспечивающих совершенствование инфраструктуры мониторинга, ее оперативность и динамизм.

Основные функции ЦТОиРАТ, выполняемые в целях планирования и координации работ: разработка плановых и организационных документов; стандартизация функций управления мониторингом; разработка мероприятий по улучшению эксплуатационных характеристик АТ, повышению качества и эффективности работ; организация и проведение технических совещаний по вопросам мониторинга; анализ результатов работ путем обобщения данных, полученных от предприятий-изготовителей КИ и предприятий ГА; разработка системы информации о мониторинге и техническом состоянии изделий АТ для определения потребности подразделений ЦТОиРАТ в информации;

координация работ подразделений ЦТОиРАТ по осуществлению мониторинга; разработка и внедрение методов морального и материального стимулирования специалистов с целью повышения качества и эффективности работ.

При рассмотрении проблем совершенствования мониторинга за АИ необходимо учитывать, что это сложный и управляемый в общественном масштабе процесс, который происходит под воздействием ряда факторов. Один из них — повышение технического уровня АИ, которое достигается путем повышения уровней функционального, конструктивного, производственно-технологического и эксплуатационного совершенства АИ.

Уровень функционального совершенства АИ характеризует их способность находиться в исправном состоянии в течение срока эксплуатации и безотказно функционировать при выполнении функциональных задач. Уровень конструктивного совершенства АИ обусловлен весовыми, энергетическими, экономическими и другими характеристиками. Уровень производственно-технологического совершенства АИ определяется трудоемкостью и сложностью производственных процессов, сроками освоения производства, степенью механизации и автоматизации. Уровень эксплуатационного совершенства АИ определяется совокупностью свойств, характеризующих их приспособленность к процессу эксплуатации на всех стадиях.

К основным характеристикам, определяющим уровень эксплуатационного совершенства АИ, относят эксплуатационную технологичность, которую характеризует приспособленность конструкции изделий к прогрессивным методам технического обслуживания и ремонта (ТОиР). На практике эксплуатационную технологичность оценивают следующими показателями: затратами времени на ТОиР; межрегламентными сроками и объемами работ при ТОиР; стоимостью запасных элементов и эшелонирования.

Совершенствование мониторинга, осуществляемое на основе научно-технического прогресса, - один из важных факторов организации научных исследований и опытно-конструкторских работ. Проводимое на основе опыта эксплуатации АИ, оно направлено на поиск конструктивных и технологических усовершенствований и на повышение эффективности изделий. Работа по совершенствованию АИ требует дополнительных затрат, но они вполне оправданы.

Повысить эффективность мониторинга, совершенствовать формы и методы его осуществления можно лишь на основе улучшения планирования, организации и управления разработками, производством и эксплуатации АИ, оперативным решением технических вопросов по результатам мониторинга.

При формировании программ развития и совершенствования мониторинга за АИ решают следующие задачи: определяют конструкторские и технологические возможности самолетостроительных предприятий на программный период и требования по обеспечению развития и совершенствования АИ и методов их эксплуатации; определяют количественные и качественные показатели перспективной системы эксплуатации и мониторинга; разрабатывают предложения к плану научно-исследовательских и опытно-

конструкторских работ, проводимых для обеспечения требуемого технического уровня, эффективности и качества системы эксплуатации и мониторинга за АИ.

Технический контроль и проверка технического состояния авиационных изделий в рыночных условиях оказались малоэффективными и не обеспечивают достижения целей. Осуществление мониторинга как комплексной системы мероприятий и решений требует системного подхода к управлению мониторингом. Именно в этом направлении происходят развитие и организация деятельности ЦТОиРАТ по обеспечению надежности АИ, а также совершенствование форм и методов мониторинга.

Литература

1. Воробьев В.Г., Константинов В.Д. Надежность и техническая диагностика авиационного оборудования: учебник. – М.; МГТУ ГА, 2010. – 448 с.

2. Зубков Б.В. Безопасность полетов : учебник / Б.В.Зубков, С.Е.Прозоров; под ред. Б.В.Зубкова. – Ульяновск : Ульяновск : УВАУ ГА (И), 2013.. – 451 с.

Ким К.С.,

*магистрант, Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики,
г. Санкт-Петербург, РФ*

Минченко Л.В.

*к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики,
г. Санкт-Петербург, РФ*

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЧАСТНЫХ КЛИНИК

Под менеджментом подразумевается деятельность, направленная на совершенствование видов управления. Основным инструментом является повышение эффективности производства за счет синтеза целеполагающих принципов, приемов, методов и средств, служащих мощным катализатором активной интеллектуальной и трудовой деятельности, как каждого сотрудника в отдельности, так и всей команды в целом.

Управление возможно только тогда, когда происходит объединение людей для совместного поэтапного выполнения какой-либо деятельности ради достижения миссии компании. Таким образом, во главу угла поставлены способы воздействия менеджеров на команду. В то же время, без обратной связи и тщательного анализа невозможно скоординировать основные задачи, принципы и методы управления.

Сегодня все компании без исключения сражаются за очень редкий «товар» – квалифицированных работников. Поскольку сейчас самым главным конкурентным преимуществом организаций является персонал. Привлечение и удержание талантливых сотрудников уже сейчас становится залогом успеха в бизнесе. Не секрет, что врачи тратят на свое образование немало денежных средств и времени. Так, для того чтобы «вырастить» специалиста среднего

уровня в медицине требуется от 7 до 10 лет. Таким образом, необходимо системно и продуманно работать с персоналом, вкладывать материальные и интеллектуальные усилия в его развитие. В условиях дефицита высокопрофессиональных кадров одним из главных преимуществ компании становится сильный HR-бренд.

Возвращаясь к искусству управления, стоит упомянуть четыре столпа менеджмента любого уровня: планирование, организация, мотивация и контроль.

В то же время, планирование, организация и тем более контроль чужды рядовому работнику, в то время как мотивация является главной причиной выбора работодателя. Ранее считалось, что мотивирование - это чисто технический вопрос, который сводится к обычному предложению соответствующих денежных вознаграждений в обмен за прилагаемые усилия. Однако, мотивация, т.е. создание внутреннего побуждения к действиям, является результатом сложной совокупности потребностей, которые постоянно меняются. И говоря о медицинских работниках, стоит это особенно подчеркнуть.

В медицине, как и в точных науках, денежное вознаграждение стоит на одном из последних мест, в плане мотивации. Тогда что же заставляет людей усердно трудиться и тратить столько времени? Для этого необходимо до боли в ногтях понимать специфику рынка медицинских услуг. Ни для кого не секрет, что не все талантливые врачи могут быть эффективными менеджерами. Но универсальные менеджеры без медицинского образования также не подходят для решения этой задачи, потому что часто видят проблему в другой плоскости. Именно поэтому в современной России остро стоит вопрос развития института менеджмента в здравоохранении, как в государственных, так и в частных учреждениях.

Какой же мы видим выход из сложившейся ситуации? Выведение и прививание выкристаллизованной миссии компании, понятной для всех членов команды. Открытость и децентрализация руководства. И следом за этим прозрачная и доступная система мотивирования сотрудников с сильным вектором развития. Флагманом в этом деле мы считаем частный медицинский центр братьев Мэйо в г. Рочестер, США, добившейся выдающихся результатов именно в системе мотивирования и подбора персонала. Которая на протяжении века демонстрирует возможность и необходимость конкуренции с государственными учреждениями здравоохранения, как важного элемента борьбы с монополией на оказание медицинских услуг. Ведь при отсутствии здоровой конкуренции «титаны» переходят лишь на язык сухих цифр и пытаются угодить вышестоящим органам, забыв о главном – о качественной помощи пациентам.

Именно поэтому в базисе развития частных клиник необходимо закладывать инновационные направления внутрикорпоративного PR:

- разработку эффективной системы аттестации персонала;
- разработку системы мотивации работников;
- управление карьерой сотрудника;

- создание особой инновационной атмосферы внутри организации.

В качестве заключения хочется привести комплекс задач и соответствующих направлений внутрикорпоративного PR, которые необходимо планомерно воплощать в жизнь:

- создание и развитие идеологии;
- формирование имиджа фирмы внутри компании;
- достижение взаимопонимания между руководством и персоналом;
- управление официальными и неофициальными каналами распространения информации и обратной связи;
- укрепление мотивации, плодотворного психологического и морального климата в компании;
- создание единой системы объективных оценок вклада каждого в успех фирмы;
- поддержание и развитие профессионализма, обучение;
- контроль.

Ким К.С.

*магистрант, Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики,
г. Санкт-Петербург, РФ*

Минченко Л.В.

*к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики,
г. Санкт-Петербург, РФ*

HR-БРЕНД, ВНУТРИКОРПОРАТИВНЫЙ PR И ФОРМИРОВАНИЕ ПРАВИЛЬНОГО ИМИДЖА НЕГОСУДАРСТВЕННОГО МЕДИЦИНСКОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Сегодня одной из основных задач, стоящих перед руководителем негосударственного учреждения в сфере здравоохранения является оптимизация лечебного процесса с целью предоставления конкурентоспособных по качеству и цене услуг. В условиях жесткого и лимитированного финансирования со стороны инвесторов/акционеров необходимы навыки рационального распределения средств между всеми статьями расходов (лекарственные средства, расходные материалы, заработная плата, коммунальные услуги, маркетинговые расходы и др.). Еще один аспект менеджмента, актуальный и для здравоохранения, - создание сплоченного коллектива, монолитной команды, способной решать задачи различной сложности в быстро меняющихся условиях кризиса и конъюнктуры рынка. Именно в подобных аспектах современный руководитель должен делегировать обязанности профессионалам из HR-отдела.

HR-отдел или кадровая служба (HR от англ. Human Resources) представляет собой подразделение предприятия, главной целью которого является управление персоналом в пределах выбранной кадровой политики. Основной целью кадровой службы является обеспечение человеческой

составляющей деятельности организации. В условиях «плотной» конкуренции одним из решающих фактором является то, насколько инновационным будет подход в работе с персоналом. Термин «инновация» в широком смысле подразумевает внедрённое и необходимое новшество, которое обеспечивает рост эффективности процессов, продукции и услуг. Инновация в узком смысле - отдельное новшество или нововведение, которое позволяет значительно повысить эффективность действующей системы.

Создание HR-бренда и правильного имиджа компании, может существенно увеличить эффективность деятельности организации. Таким образом, требуется формирование имиджа компании как привлекательного работодателя, а также набор экономических, профессиональных и психологических выгод, которые получает работник, присоединяясь к компании. Работа по созданию HR-бренда направлена на привлечение и удержание талантливых специалистов, и неотрывно связана с корпоративной культурой. HR-бренд транслирует главные ценности и принципы компании. За счет этого, кандидаты на определенную должность, еще на первоначальном этапе могут понять, подходит ли им эта организация. Таким образом, работать в компании стремятся только близкие по целям и духу специалисты. Для этого необходим внутрикорпоративный PR, который будет подчеркивать достоинства и отличительные черты компании, ее корпоративной культуры. Имидж компании - это то, как выглядит компания в глазах сотрудников, соискателей и коллег по рынку, как встречают, мотивируют и поддерживают новичков, как ценят и уважают тех, кто уже работает, как прощаются при расставании. Но на сегодняшний день, понятие HR-брендинга шире, чем просто работа с репутацией компании как работодателя. Он подразумевает все аспекты работы в организации, все HR-процессы и практики, которые формируют восприятие сотрудников и кандидатов.

Работая с HR-брендом организации необходимо определить целевую аудиторию и ее ожидания относительно работы в данной компании. Аудиторией бренда могут быть как настоящие, либо увольняющиеся (уволенные) сотрудники фирмы, так и будущие кандидаты (высококвалифицированные специалисты, выпускники ВУЗов). При этом одним из акцентов является привлечение новых специалистов.

Внутри каждой из этих групп следует выделить подгруппы (талантливые студенты и молодые специалисты, сотрудники конкурирующих компаний, менеджеры и т.п.) и распределить их по степени приоритетности.

Далее требуется создание портрета кандидата, при этом ориентироваться на успешных людей, которые уже работают в компании.

На следующем этапе важно исследовать, как воспринимается бренд выбранными целевыми группами, определяются сильные и слабые стороны.

Четвертый этап - формулировка предложения, исходя из ценностей для каждой из целевых групп. Важно ярко и понятно выделить преимущества работы в компании, которые могут заинтересовать конкретную группу.

Пятый шаг - нужно определить стратегию коммуникации бренда и разработать конкретный план мероприятий по работе с группами, ориентируясь на результаты исследования и понимание потребностей объектов исследования.

Самое главное в итоге оценить, каким образом изменилось восприятие бренда компании как работодателя.

Таким образом, это основные этапы работы над HR-брендом. Конечно, формирование HR-бренда — это многофакторная и кропотливая работа. Но эффективность HR-бренда можно, например, увидеть по потоку кандидатов на вакантные должности в компании.

В заключение необходимо подчеркнуть важность того, что обещание HR-бренда должно соответствовать ожиданиям и потребностям каждого, кто высоко мотивирован и верен миссии компании. Кандидаты в свою очередь получают исчерпывающую информацию для того, чтобы принять решение и выбрать работодателя, который удовлетворяет их потребности.

На высококонкурентном рынке медицинских услуг HR-бренд становится визитной карточкой работодателя, ее главным репутационным активом, а также эффективным инструментом увеличения капитализации компании. Сильный HR-бренд необходим не только активно растущим компаниям для привлечения персонала, но также и тем, кто хочет достичь высокой эффективности без увеличения численности, для эффективного вовлечения в работу и удержания сотрудников.

Резюмируя, можно сказать, что в основе построения сильного HR-бренда требуется системный подход и согласованность процессов, от позиционирования компании на рынке труда до доброжелательного расставания с покидающими компанию работниками.

Серазетдинова Л.Г.,

*магистрант, Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики,
г. Санкт-Петербург, РФ*

Минченко Л.В.

*к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики,
г. Санкт-Петербург, РФ*

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО РАЗВИТИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕАБИЛИТАЦИОННОГО ОТДЕЛЕНИЯ ПСИХОНЕВРОЛОГИЧЕСКОГО ДИСПАНСЕРА

Для эффективной деятельности учреждения для обеспечения согласованного решения проблем поддержки людей, страдающих психическими расстройствами, крайне важно иметь четкую систему организационно-структурных и функциональных взаимоотношений между подразделениям.

Новизной предлагаемого мероприятия является разработка регламента взаимодействия между реабилитационным отделением и другими структурными подразделениями диспансера

Отделение реабилитации является структурным подразделением диспансера. Целью работы отделения реабилитации являются совершенствование организации и повышение качества оказания медицинской психиатрической помощи населению в амбулаторных условиях, а также использование ресурсосберегающих медицинских технологий профилактики, диагностики, лечения и реабилитации.

Функции отделения реабилитации - проведение комплекса реабилитационных мероприятий – медицинского, психологического (психокоррекционного), социального порядка. Отделение реабилитации в своей деятельности взаимодействует со следующими подразделениями и службами учреждения:

6.1. С амбулаторным отделением и с дневным стационаром:

6.1.1. Обязанности реабилитационного отделения:

- предоставление информации о методах и направлениях, применяемых в реабилитационном процессе;
- предоставление информации о наличии свободных мест в РО;
- предоставление медицинской информации о пролеченных пациентах.

6.1.2 Обязанности амбулаторного отделения и дневного стационара:

- направление пациентов в реабилитационное отделение;
- предоставление сопроводительной медицинской информации.

6.2. С главной медсестрой:

6.2.1. Обязанности главной медсестры:

- направление распорядительной информации;
- получение заявок на медикаменты, дезинфекционные средства, шприцы, перевязочный материал и т.п.

6.2.2. Обязанности реабилитационного отделения:

- предоставление отчетов о произведенной работе;
- направление заявок на медикаменты, дезинфекционные средства, шприцы, перевязочный материал и т.п.;
- получение медикаментов, дезинфекционных средств, шприцов, перевязочного материала, спирта и т.п.;
- отчет об использовании медикаментов, дезинфекционных средств, шприцов, перевязочного материала, спирта и т.п.;

6.3. Со службой медстатистики:

6.3.1. Обязанности службы медстатистики:

- предоставление информации о статистической отчетности с указанием форм и сроков;

6.3.2. Обязанности реабилитационного отделения:

- предоставление в определенный срок в службу медстатистики отчетной информации.

6.4. С социальной службой:

6.4.1. Обязанности социальной службы:

- предоставление информации о пациенте (условия жизни, социальный статус, работа, родственные отношения и пр.);

- участие в организации гуманитарной помощи, проведении праздничных мероприятий, экскурсий, посещениях музеев, спектаклей.

6.4.2. Обязанности реабилитационного отделения:

- предоставление информации в социальную службу учреждения о оказанных реабилитационных мероприятиях по пациентам;

- информирование о планируемых мероприятиях по организации гуманитарной помощи, проведению праздничных мероприятий, экскурсий, посещению музеев, спектаклей.

6.5. С хозяйственной службой:

6.5.1. Обязанности хозяйственной службы:

- сбор заявок на приобретение товаров (канцелярских товаров, хозяйственного инвентаря, моющих средств, оборудования), на оказание услуг, на выполнение работ для нужд отделения реабилитации;

- закупка необходимых товаров, работ, услуг;

- выдача товаров для нужд реабилитационного отделения, организация ремонтных работ.

6.5.2. Обязанности реабилитационного отделения:

- направление заявок на приобретение товаров (канцелярских товаров, хозяйственного инвентаря, моющих средств, оборудования), на оказание услуг, на выполнение работ для нужд отделения реабилитации;

- прием товаров;

- отчет о расходовании товаров.

6.6. С планово-экономическим отделом и бухгалтерией:

6.6.1. Обязанности планово-экономического отдела и бухгалтерии:

- сбор заявок на приобретение товаров (канцелярских товаров, хозяйственного инвентаря, моющих средств, оборудования), на оказание услуг, на выполнение работ для нужд отделения реабилитации для последующего включения в смету.

- осуществление тарификации сотрудников;

- расчет заработной платы;

- перечисление заработной платы на индивидуальный счет сотрудников;

- осуществление различных выплат в различные бюджетные и внебюджетные фонды;

- расчет оплаты по больничным листам, начисление отпускных;

- предоставление информации об изменениях в законодательстве в вопросах оплаты труда, больничных листов, предоставлении отпусков

6.6.2. Обязанности реабилитационного отделения:

- направление заявок на приобретение товаров (канцелярских товаров, хозяйственного инвентаря, моющих средств, оборудования), на оказание услуг, на выполнение работ для нужд отделения реабилитации;

- отчет о расходовании товаров.

- предоставление табелей и графиков рабочего времени.

6.7. С отделом кадров:

6.7.1. Обязанности отдела кадров:

- оформить документы при приеме сотрудника на работу (издание приказа, заполнение личного дела, внесение записи о приеме в трудовую книжку, подготовка трудового договора);
- предоставление информации об изменениях в трудовом законодательстве, предоставлении отпусков;
- сбор графиков отпусков;
- введение кадровой документации.

6.7.2. Обязанности реабилитационного отделения

- предоставление информации о вакантных ставках на отделении;
- предоставление информации о сотрудниках, находящихся на больничном листе;
- предоставление в определенных срок графиков отпусков;
- предоставление информации об ушедших в отпуск и вышедших из отпуска сотрудников;
- предоставление информации об отсутствующих на работе сотрудниках.

Серазетдинова Л.Г.

*магистрант, Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики,
г. Санкт-Петербург, РФ*

Минченко Л.В.

*к.э.н., доцент, Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики,
г. Санкт-Петербург, РФ*

СОЗДАНИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА И ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ВЫГОРАНИЯ МЕДИЦИНСКИХ РАБОТНИКОВ

Четко определенная цель, организационная структура, определенность прав и обязанностей сотрудников и т. д. — все это необходимая основа эффективности деятельности коллектива.

Однако решающее влияние на успешность организации оказывает трудовое поведение ее сотрудников. Оно предполагает, что человек надежно и добросовестно исполняет свои обязанности, готов во имя интересов дела и своего коллектива в условиях меняющейся ситуации и возникающих требований выходить за пределы своих непосредственных обязанностей, прилагая дополнительные усилия, проявляя активность, сотрудничество и помощь; что он удовлетворен своей работой и не собирается менять ее. Обычно в таких случаях говорят, что человек трудится добросовестно, что он болеет за дело. В основе трудового поведения лежат мотивы: внутренние устремления, ценности, определяющие направленность активности человека и ее формы.

Можно выделить следующие основные мотивы:

1. Увлеченность профессией, своим делом.
2. Осознание важности и нужности работы, даже не слишком материально привлекающей работника.
3. Ориентация на получение максимального материального вознаграждения.

Материальная заинтересованность — один из основных общечеловеческих стимулов трудовой активности. Однако учитывать его необходимо осторожно, так как этот стимул, хоть и является очевидным, но, как показывает опыт, «срабатывает» далеко не всегда.

Как же воспитать сплоченный коллектив единомышленников, грамотно построить работу сотрудников, вселить в них уверенность в востребованности и значимости их труда и поддержать среди персонала желание работать с полной отдачей?

Рассмотрим возможные варианты удовлетворения потребностей работников, как направления вложения капитала в человеческие ресурсы организации.

1. Рабочая среда.

Нет никаких сомнений, что обстановка, в которой выполняется работа, может существенно влиять на отношение и энергию работников. Это значит, что учреждению стоит вкладывать время, ресурсы и заинтересованность в создание такой обстановки, которая содействовала бы достижению ее задач и отвечала бы потребностям занятых. Выгодное местоположение учреждения (близость от станции метро и развитая транспортная инфраструктура, удобство рабочего места и его техническая оснащенность, уровень шума, чистота, комфортность, вознаграждения (стабильная и гарантированная зарплата, возможность дополнительного заработка, премии, компенсация транспортных расходов, дополнительный оплачиваемый отпуск) — все это средства удовлетворения физиологических потребностей сотрудников.

2. Безопасность.

Чувство безопасности не просто связано с наличием или отсутствием работы. Люди также боятся утратить свое положение или потерять уважение, которое испытывают к ним другие. Многим нравится чувство безопасности, которое они испытывают в группе, к которой принадлежат.

3. Принадлежность.

Большинству людей нравится ощущение полезности их работы, сознавать, что окружающие считают их компетентными. Они хотят чувствовать себя частью организации, в которой они работают. Для развития чувства принадлежности необходимо интересоваться мнением, взглядами работников, у сотрудников должна быть возможность «донести» свои идеи, предложения до руководства с перспективой их дальнейшего внедрения.

3. Потребность в уважении.

Один из наиболее эффективных способов увеличить вклад людей в работу организации заключается в оказании помощи их личному развитию. Развитие и опыт неразделимы, и, хотя тренировка и обучение могут оказаться полезными, невозможно найти замену возрастающей ответственности и новому опыту.

Обратная связь с работой неотделима от развития людей, и она может быть сильнейшим мотивом для еще больших достижений.

4. Стремление к самореализации выражается в желании реализовать свой собственный потенциал именно в этой работе и появляется тогда, когда сотрудник связывает свое будущее с работой в данной организации, и отчасти соотносит свои личные цели с целями учреждения. Под системой мотивации следует понимать совокупность систем нематериального и материального стимулирования сотрудников, а также основных элементов корпоративной культуры предприятия: ценностей, традиций и норм, разделяемых руководством и сотрудниками.

Система материального стимулирования - совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, в рамках которой вырабатываются, принимаются и реализуются решения о размерах и сроках материальных выплат (предоставлении материальных благ) сотрудникам.

Система нематериального стимулирования - совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, в рамках которой вырабатываются, принимаются и реализуются решения о нематериальном поощрении работников.

Существует ряд требований, на которые следует ориентироваться при создании системы мотивации:

- объективность: размер вознаграждения работника должен определяться на основе объективной оценки результатов его труда;
- предсказуемость: работник должен знать, какое вознаграждение он получит в зависимости от результатов своего труда;
- адекватность: вознаграждение должно быть адекватно трудовому вкладу каждого работника в результат деятельности всего коллектива, его опыту и уровню квалификации;
- своевременность: вознаграждение должно следовать за достижением результата как можно быстрее (если не в форме прямого вознаграждения, то хотя бы в виде учета для последующего вознаграждения);
- значимость: вознаграждение должно быть для сотрудника значимым;
- справедливость: правила определения вознаграждения должны быть понятны каждому сотруднику учреждения и быть справедливыми, в том числе с его точки зрения.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В XXI ВЕКЕ

Богомолова И. В.

*к.э.н., профессор кафедры экономики и управления проектами
Волгоградский государственный архитектурно-строительный
университет
г. Волгоград, РФ*

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КРУПНЫХ ГОРОДОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ИНТЕНСИФИКАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Влияние транснациональных корпораций и развитие глобального рынка, повышение мобильности ресурсов (трудовых и финансовых), свобода передвижения жителей в поисках лучших условий для проживания заставляют каждый город оценить свою индивидуальность и конкурентоспособность.

Территории, аналогично субъектам предпринимательской деятельности, конкурируют между собой. Предметом конкуренции выступают объем и качество оказанных социальных услуг населению, особенности проводимой налоговой политики и преференций, инвестиции и человеческий капитал [1]. Современная наука выделяет разные подходы к определению конкурентоспособности городов.

По Портеру, конкурентоспособность города - это экономическая категория, характеризующая способность территории достигать высокого и постоянно растущего уровня жизни за счет повышения производительности использования труда и капитала как действующими, так и новыми предприятиями - создателями добавленной стоимости [2].

Понятие «конкурентоспособность территории» имеет несколько иную смысловую нагрузку, чем понятие «конкурентоспособность компании» [3]. В случае неконкурентоспособности города происходит ухудшение благосостояния населения, условий ведения бизнеса, сокращение занятости, и в этом случае приближается по смыслу к понятию «устойчивое развитие».

Можно говорить о текущей и перспективной конкурентоспособности города. Текущая конкурентоспособность города во многом определяется уровнем конкурентоспособности градообразующих предприятий. В то же время конкурентоспособность города заметно шире, чем конкурентоспособность расположенных на его территории предприятий. Она включает в себя экономические ресурсы, социальную и экономическую инфраструктуры, а также качество и эффективность управления в городе.

Исследование вопросов конкурентоспособности городов относительно новое и интенсивно развивающееся направление. Проблема конкурентоспособности городов в последние годы актуализировалась в исследовательских кругах, однако, число исследований конкурентоспособности городов пока ограничено [4], а методы исследования и оценки

конкурентоспособности городов только формируются. Традиционно принято использовать два метода: ранговый метод и метод измерения потенциалов.

Среди исследований конкурентоспособности на мезоуровне следует отметить Рейтинг европейских городов П. Чешира [5], Индекс новой экономики мегаполисов, разработанный Р.Д.Аткинсоном (Институт прогрессивной политики) и П.Д. Готлибом (Центр региональных экономических исследований) [6], использующих в своих расчетах 16 индикаторов [7].

Индекс креативности, предложенный Флоридой в 2002 г. [8] представляет собой комбинированную оценку четырех факторов, которые дают оценку городу относительно способности предъявлять высокий спрос на образованных квалифицированных специалистов [9]. П. Кресл и Б. Сингх применяют группу индикаторов, суммированием которых они определяют уровень конкурентоспособности города, а именно: изменение суммарной добавленной стоимости в промышленности, розничного товарооборота и совокупной стоимости бизнес-услуг [10].

В исследованиях Азиатского Института менеджмента рейтинговая оценка городов также основана на индикаторах, отражающих преимущественно качество жизни в городах, в том числе качество образования, окружающей среды и санитарной обстановки, состояние здравоохранения, уровень развития транспорта и коммуникаций. Публиковавшиеся в журнале «ASIAWEEK» до 2000г. рейтинги охватывали 28 индикаторов, характеризующих в совокупности Индекс качества жизни [11].

На Первом международном форуме по конкурентоспособности городов был представлен Отчет о глобальной конкурентоспособности городов (2007-2008г.г), подготовленный Китайской Академией социальных наук (Ни Пэнфей) и Университетом Бакнелл (США, П. К.Крейзи). Конкурентоспособность городов оценивалась на основе измерения способности города к созданию богатства.

В большинстве моделей конкурентоспособности города подчеркивается важность экономических факторов, обращают внимание и на факторы, которые лежат за пределами прямого воздействия или контроля со стороны городских властей, в том числе факторы социального, физического, экологического, исторического, культурного характера.

Таким образом, конкурентоспособность территории (города) определяется совокупностью большого числа факторов, суммарное выражение которых определяет либо конкурентные преимущества, либо конкурентное отставание территории в сравнении с ее аналогами в данный момент времени.

Можно выделить несколько оснований для классификаций факторов конкурентоспособности города. Например, В.Г. Старовойтов факторы конкурентоспособности предлагает классифицировать на основные и развитые [12]. К основным факторам рекомендует относить такие, создание которых не требует больших усилий и значительных капиталовложений (природные ресурсы, наличие рабочей силы, климатические условия, географическое положение и др.). Развитые факторы, в отличие от основных, требуют для своего создания достаточно ощутимых вложений, человеческих усилий и

капитала (информационная инфраструктура, высококвалифицированные кадры, исследовательские организации и др.). В совокупности они становятся непременным условием инновационной деятельности на территории.

В развитие понятия конкурентоспособности городов появился новый термин - индекс устойчивости городов, на основе которого строится рейтинг устойчивого развития муниципальных образований. Путем использования Концепции триединого итога (triple bottom line), учитывающей в равной мере экономические, социальные и экологические факторы воздействия, сравнивается положение города по различным направлениям устойчивого развития. Эта информация может служить источником для выработки управленческих решений и позволяет формировать (актуализировать) стратегию развития территории [13].

Представляется, что наиболее эффективным путем развития территорий должна стать мобилизация интенсивных факторов, обеспечивающих инновационный характер развития, а затем уже привлечение экстенсивных источников. Эта формула кажется бесспорной, если бы не сложившийся опыт формирования стратегий развития российских городов.

В российской практике управления территориями наиболее распространена пассивная модель взаимодействия с внешним миром. Доминируют не стратегии саморазвития, формирования территориальной самобытности, а стратегии идентичности, максимизации вероятности попадания в инициированные федеральным центром проекты, подстройки под требования внешних инвесторов. Так, на примере Казани (Универсиада), Сочи (Олимпиада), Волгограда и Самары (Чемпионат Мира по футболу 2018 года) видно стремление городов обеспечить приток бюджетных инвестиций, пользуясь знаковыми событиями и мероприятиями. Так, возможность участия Волгограда в двух играх Чемпионата Мира по футболу в 2018 году обусловили инициирование корректировки существующего Стратегического плана устойчивого развития Волгограда до 2025 года. В то же время, реализация этого спортивного мероприятия обеспечивает прямое привлечение в развитие территории Волгограда дополнительных средств за счет всех уровней бюджета 23,7 млрд.рублей или чуть более 4 млрд.рублей в год, что в процентном соотношении к фактически достигнутым результатам в освоении инвестиций составляет не более 10 процентов. Пассивная практика развития должна уступить место активной, обеспечивающей модернизацию всей экономики региона.

В настоящее время в рамках реализации принятого в 2014 году федерального Закона №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» необходимость наличия стратегии развития является неоспоримой. До 2017 года все субъекты и муниципальные образования должны разработать собственные стратегии. Представляется, что главной стратегической идеей должно стать повышение конкурентоспособности крупных городов как инструмента интенсификации регионального экономического развития.

Список использованной литературы

1. Nef R. Lob des Non-Zentralismus. Zurich . Liberales Institut der Friedrich-Naumann-Stiftung, 2004. - P. 86.
2. Портер М. Конкуренция. – М. Изд. «Вильямс», 2005. - 608 с.
3. Крупные города – ресурс социально-экономического развития стран»// Международный Форум «Мегаполис: XXI век». 2008. – 63 с.
4. Jolita Sinkiene. City Competitiveness: Concept, Factors, Model // international conference current issues in management of business and society development. Riga. 2009.
5. P. Cheshire, G. Carbonaro Urban Economic Growth in Europe: Testing, Theory and Policy Prescriptions Urban Stud. 1996; 33(7): P.1111 - 1128.
6. Robert D. Atkinson, Paul D. Gottlieb. The Metropolitan New Economy Index //PPI/Policy Report/April 19, 2001// www.ppionline.org
7. The Metropolitan New Economy Index <http://www.neweconomyindex.org>
8. The Rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life.
9. Creativity index ranking //<http://www.dallasindicators.org>
10. Kresl P.K., Singh B. Competitiveness and the Urban Economy: Twenty-four Large US Metropolitan Areas // Urban Studies. — 1999. — Vol. 36. No. 5—6. — P. 1018—1019.
11. Douglas Webster urban competitiveness assessment in developing country urban regions: the road forward.- Washington D.C., 2000.
12. Старовойтов В.Г. Повышение конкурентоспособности городов России //Вестник Оренбургского университета. – 2004. - №8. – С.56-60.
13. Электр. ресурс: http://agencysgm.com/upload/iblock/66b/rejting_2012.Pdf.

Ситникова Я.В.

К.э.н, доцент кафедры

Сервиса и организации коммерческой деятельности

Новосибирский государственный университет экономики и управления

г. Новосибирск, РФ

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ АСПЕКТ

Понятие конкуренции представляет собой основу рыночной экономики в современном мире. Она является главной стимулирующей к развитию силой для хозяйствующих субъектов, как на внутреннем, так и на международном рынке.

Масштабность конкуренции обусловлена повсеместным ростом числа участников внешнеторговых операций, вовлекаемых в международный обмен под воздействием международного разделения труда, международной специализации и кооперации в различных областях. Индустриализация хозяйственной жизни расширяет массовую базу конкуренции. Наряду с

монополиями-гигантами в рыночную борьбу вступают средние, мелкие и даже очень мелкие предприятия.

Конкуренция неразрывно связана с конкурентоспособностью. Существует множество определений понятия «конкурентоспособность». Конкурентоспособность хозяйствующего субъекта - это сложное, многоаспектное понятие, определяющее свойство организации, которое позволяет ей интегрироваться в социум и становиться значимым элементом экономической системы. [1, с. 360]

За последнее десятилетие изменилась структура международного и национального рынков. Главной особенностью современного рынка становится его включение в процессы глобализации. В глобальной экономике конкурентоспособность означает способность занять наиболее выгодную позицию в постоянно меняющейся маркетинговой среде, формирующейся под влиянием факторов, находящихся за пределами национальной экономики.

На первое место в условиях глобализации выходят такие факторы повышения конкурентоспособности, как трудовые ресурсы, соответствующие требованиям международного рынка труда, инновации, соответствие системы качества на предприятии международным нормам и правилам, непрерывное совершенствование реализуемой на внутреннем рынке продукции национальных производителей и расширение их деятельности на международном рынке.

Как мы видим, наиболее доступными для российского продукта ниши на зарубежном рынке являются те, где из-за узости потребительской группы сохранилась щадящая конкуренция, где имеется специфический, немассовый потребитель, вследствие чего затраты на изучение рынка, рекламу, продвижение товара могут быть относительно небольшими.

Еще одной важной особенностью конкурентной борьбы на международных рынках становится соревнование в скорости. Прежде всего, в скорости обнаружения новых рынков, и их сегментов. Затем соревнование в скорости обнаружения и освоения новых ресурсов и захвата рынков этих ресурсов. И, наконец, эта гонка направлена на опережение конкурентов на рынке сбыта продукции. Возможность решения этих проблем для российского бизнеса частично связывается с вступлением России во Всемирную Торговую Организацию (ВТО). [5, с. 35]

До выхода на мировой рынок компания должна четко определить задачи и стратегические установки своего международного маркетинга.

Во-первых, ей необходимо решить, какой процент общего объема своих продаж она будет стремиться осуществить на внешних рынках. Большинство выходящих за границу компаний начинают с малого. Некоторые придерживаются этого принципа и в дальнейшем, рассматривая зарубежные операции как незначительную часть своей предпринимательской деятельности. Другие вынашивают более грандиозные планы, рассматривая зарубежные рынки как равнозначные отечественному, а то и превосходящие его по значению.

Во-вторых, компания должна решить, будет ли оно заниматься маркетингом всего в нескольких или сразу во многих странах.

В-третьих, она должна выбрать, в странах какого типа предполагает работать. Привлекательность страны будет зависеть от предлагаемого товара, географических факторов, уровня доходов, состава и численности населения, политического климата и прочих особенностей. Продавец может просто благоволить к определенным группам стран или определенным регионам мира.

Российские компании становятся неотъемлемой частью всемирного экономического сообщества, без многих из них трудно, а порой и невозможно представить работу целых отраслей экономики.

На сегодняшний день, среди российских компаний реальной международной конкурентоспособностью обладают лишь занятые в ориентированном на экспорт сырьевом секторе, производстве военной техники и вооружений, выпуске уникального современного технологического оборудования, разработке новых товаров и материалов. Однако их позиции на мировом рынке не столь прочны, как у ведущих транснациональных корпорации.

Помимо нефтегазового сектора, отечественные компании являются конкурентами других производителей главным образом на рынках ядерных технологий, космической техники и услуг, боевой авиации и некоторых видов продукции электронной промышленности. По имеющимся оценкам, удельный вес российских производителей на мировых рынках составляет (%): по оборудованию и услугам для строительства АЭС и переработке ядерных отходов - 8-9, по коммерческим космическим запускам -11, по продаже космических аппаратов - 2, наземного оборудования космических систем - 1. Отечественная электронная промышленность за последнее десятилетие смогла увеличить экспортные поставки в 1.5 раза. Примерно 100 предприятий отрасли экспортируют свою продукцию в более чем 40 стран.

Но при этом по объему экспорта высокотехнологичной продукции Россия продолжает многократно уступать не только развитым, но и отдельным новым индустриальным странам, таким как Китай. Усиление экспортной ориентации перечисленных секторов промышленности при низком платежеспособном спросе на их продукцию и услуги внутри страны видится одним из важнейших импульсов их развития в ближайшей перспективе.

Среди российских компаний, прочно занявших место на международном рынке, можно выделить «Роснефть», «Газпром», «Росатом», форекс-брокер «Альпари», Группа компаний «Волга-днепр», «Совкомфлот», ОАО «Мосметрострой», «Ростелеком», ОАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА», «Гидропресс», Волгоградский судостроительный завод, «Сухой», Холдинг «Вертолеты России», «Интероптик», «Астросиб», Касперский: антивирусное ПО, Acronis: системы резервного копирования, «Вимм-Билль-Данн», РУСЭЛПРОМТК, «ТВЭЛ» и другие.

Отстоять или увеличить долю на внешних рынках они будут способны при условии сохранения уровня своей конкурентоспособности в динамике и активной дипломатической и экономической поддержки государства. Более

интенсивное использование возможностей научно-технической сферы позволит расширить пока весьма скромные позиции в мировом экспорте продукции и услуг, в производстве которых заметная доля добавленной стоимости создается интеллектуальным капиталом. Перспективы отечественного экспорта высоких технологий во многом будут зависеть от успешности проведения государством научно-технической политики, обеспечивающей непрерывный рост вложений в фундаментальные и прикладные исследования и разработки на приоритетных направлениях. Они также будут приобретать все более реальные очертания по мере становления в стране инновационной системы рыночного типа, в которой важную роль играет научная активность предпринимательского сектора, и по мере укрепления необходимых для ее развития институтов - банковской сферы, финансовых рынков, налоговой системы, организаций в области патентования и страхования, стимулирования экспорта и т.д.

Таким образом, в условиях глубоких структурных изменений международного и национального рынка главная задача предприятия состоит в нахождении своей ниши в жестких условиях конкуренции на мировом рынке. Для этого предприятие, действующее в глобальной экономике, должно учитывать особенности современного рынка.

Библиографический список:

1. Давыдянц Д.Е. Определение понятий "конкурентоспособность" - "конкурентоспособность организации", "конкурентоспособность потребительских товаров и услуг" // Аудит и финансовый анализ. - 2011. - № 2. - С. 359-362.
2. Карсунцева О. Влияние инновационного потенциала на конкурентоспособность промышленного предприятия // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. - 2009. - № 1. - С. 113-117.
3. Ланьшина Т. Международная конкурентоспособность и внешнеторговая политика страны // Международная экономика. - 2013. - № 11. - С. 30-38.
4. Парамонова Т.Н. Конкурентоспособность предприятия розничной торговли учеб. пособие для высш. учеб. заведений по специальностям "Коммерция", "Маркетинг", "Реклама" - М.: КноРус, 2013.
5. Прозоровский С.А. Конкурентоспособность на международных рынках // Маркетинг. - 2013. - № 5. - С. 21-37.
6. Старцев П.В. Анализ подходов к сущности понятий "конкурентоспособность предприятия" и "конкурентное преимущество" // Российское предпринимательство. - 2014. - № 16. - С. 4-15.

ОЦЕНКА РОЛИ МАРКЕТИНГА В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Евсиевич М. О.

*аспирант факультета экономики
Сургутский Государственный университет
г. Сургут, РФ*

РЕГИОНАЛЬНОЕ ПРОДВИЖЕНИЕ БРЕНДОВ КОММЕРЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

В условиях современной рыночной экономики ведущее значение имеет создание конкурентных преимуществ брендов коммерческих компаний [1]. Продвижение бренда и брендинг требует привлечения значительных сил и ресурсов, в связи с чем особое значение приобретает их эффективное использование[2].

В России эффективность рекламного продвижения брендов в значительной степени определяется спецификой регионов, в которых оно осуществляется. К специфическим регионам относится, в частности, север Западной Сибири – Ханты-Мансийский автономный округ - Югра (далее ХМАО). Климат региона, возрастная и социальная структура и доходы населения, организация трудовой деятельности отличаются от других регионов России [2]. Население округа (около 1,5 млн. чел.) сосредоточено в нескольких городах, отдаленных друг от друга на 70 – 400 км, объединяемых только воздушным или автомобильным транспортом.

Население работоспособного возраста составляет около 70% популяции, детско-юношеского возраста – 25%, что в сочетании с высоким уровнем заработной платы на предприятиях нефтегазодобывающего комплекса и энергетики определяет общий высокий уровень платежеспособного спроса.

Целью нашей работы было изучение влияния социально-экономических и климатических факторов ХМАО-Югры на условия и эффективность регионального рекламного продвижения брендов сетевых российских компаний. За период проведения исследования рекламной компанией ООО «РТВ» было реализовано 54 рекламных проекта, включавших 388 отдельных рекламных акций. Общий объем затрат заказчика в период 2008 – 2013 годов составил 38 миллионов рублей. В рекламе использовались различные средства и носители рекламы: лифлетинг, ивент, наружная реклама, реклама в средствах массовой информации, VTL-акции, промо-акции, кросс-промоушен. Изучение эффективности работы проводилось посредством сплошного анкетирования и анкетирования целевых аудиторий.

Климатические и социально-экономические условия ХМАО, влияющие на рекламное продвижение брендов коммерческих компаний, можно классифицировать на способствующие и препятствующие эффективному продвижению бренда и эффективности деятельности самой рекламной компании¹.

К факторам, способствующим проведению рекламных акций можно отнести:

- 1) концентрацию 90% населения немногочисленных городах округа;
- 2) преобладание среди населения лиц работоспособного возраста и детей;
- 3) высокий уровень доходов населения и его социальную защищенность;
- 4) развитую инфраструктуру торговли и услуг;
- 5) высокую степень ориентации населения на новые товары и услуги.

К препятствующим рекламным акциям факторам относятся:

- 1) неблагоприятные погодные условия в течение большей части года;
- 2) отдаленность городов ХМАО друг от друга;
- 3) сезонные трудности транспортных коммуникаций;
- 4) вахтовая организация труда на предприятиях нефтегазодобывающего комплекса и энергетики, отвлекающая население от рекламного воздействия;
- 5) высокая степень оттока населения в летние месяцы;
- 6) высокая степень конкуренции в области торговли и услуг.

Потребительская активность в отношении товаров и услуг значительно колеблется в течение года. Спрос на 100 условных единиц товаров или услуг минимален (30 – 40) в январе – марте, возрастает до 60 – 70 к маю, вновь снижается до 50 в июне – сентябре и достигает максимума (80 – 90 единиц) только в октябре – ноябре. Из этого следует, что период проведения рекламной акции должен предшествовать периоду сезонной активности потребления на один календарный месяц, для накопления потребителем рекламной информации.

Реклама в средствах массовой информации воспринимается 83% опрошенных равномерно круглогодично. Наружная реклама наименее востребована в октябре – марте (20 – 25%), максимально в мае – августе (50 – 55%). Аналогична динамика восприятия лифлетинга при общей более низкой его востребованностью (10% минимум и 25% максимум). По нашим данным, 68,2% работающих жителей способны оплачивать товары и услуги по мере возникновения потребности в них, накопление средств на необходимые затраты осуществляют 16,0% опрошенных, для 15,8% оплата товаров и услуг в соответствии с потребностями является проблематичной.

Существенное влияние на эффективность рекламы оказывает постоянная миграция населения. Она обусловлена размещением промышленных объектов нефтегазодобычи на значительном расстоянии от городских центров и вахтовым характером работы, когда около 38% работоспособного населения отсутствует в городах в течение 12 – 16 часов или 10 – 12 суток.

Сезонная миграция связана с сокращением работы предприятий нефтегазодобывающего комплекса в летнее время по производственным условиям. Данные о железнодорожных и воздушных перевозках показывают, что в период с мая по сентябрь из городов ХМАО выезжает до 30 процентов жителей. Анкетирование показало, что до 55% остающихся в этот период в городах жителей не проявляют активного интереса к рекламе.

В условиях отдаленности городов ХМАО на 80 - 400 км, транспортное сообщение, необходимое для перемещения персонала рекламной компании и

рекламной продукции, затруднено в зимний период года, т.е. в течение 6 – 7 месяцев. Зимнее удорожание транспортных затрат составляет до 25% по сравнению с затратами в летний период.

Единовременное проведение рекламных акций во всех городах ХМАО, синхронизированные с таковыми по всем регионам России, как этого требуют владельцы сетевых брендов, значительно повышает затраты на их проведение, как со стороны заказчика так и со стороны рекламной компании. Целесообразнее осуществление рекламных акций одним составом персонала и единым комплектом носителей рекламы в различное время.

Кроме того, наш опыт показывает, что одновременное выполнение однородных по содержанию рекламных акций вне помещений в нескольких городах ХМАО в 10 – 15% случаев практически невозможно, особенно в осенне-зимний период года, из-за погодных условий (снегопад, низкая температура внешней среды, затяжные дожди, причем погода в разных городах в один день может существенно отличаться).

Выводы:

1. Климатические, погодные и социально-экономические условия ХМАО определяют специфику регионального рекламного продвижения брендов сетевых компаний, оказывая влияние на эффективность различных видов рекламных акций и требуют селективности их проведения в различные периоды года.

2. Потребление различных видов рекламы брендов, представленных на территории ХМАО подвержено значительным сезонным колебаниям с неравномерностью эффективности отдельных видов рекламы.

3. Ограничение эффективности рекламного продвижения брендов на территории ХМАО обусловлено взаимной отдаленностью городов, транспортными затруднениями, производственной и сезонной миграцией платежеспособного населения.

4. Указанные обстоятельства могут быть преодолены при создании отдельной годовой программы проведения рекламных акций, учитывающей климатические, погодные и социально-экономические условия ХМАО.

Список использованной литературы

1. Батра Раджив, Майерс Дж. Джон, Аакер Дэвид А. Рекламный менеджмент: Пер. с англ. – 5-е изд. – М.; СПб.; К.: Издат. дом «Вильямс», 2004. – 784 с.

2. Даулиг Г. Наука и искусство маркетинга. СПб. Вектор, 2006. – 250 с.

3. Евсиевич, М.О. //Н.Л.Антонова, М.О.Евсиевич. Рекламное сопровождение сетевых брендов в регионе с специфическими климато-демографическими условиями //Наука в современном мире. Материалы I Международной научно-практической конференции. – М.: Спутник, 2010. – С. 417 – 420.

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Акулич Е.И.

*аспирант кафедры «Государственные и муниципальные финансы»
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Российская Федерация.*

КОРРУПЦИОННЫЕ ПОТЕРИ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК

Закупочные процессы в международной практике исторически представляют собой угрозу государственному бюджету. Наполеон Бонапарт отмечал, что все поставщики без исключения занимаются хищениями средств армии и во избежание преступных злоупотреблений между аппаратом правления и поставщиками законодательно регламентировал порядок осуществления государственных заказов [7].

В России, как и в мире в целом, коррупционные риски остаются неизменно значимыми для процесса государственных закупок, несмотря на предпринимаемые российским государством меры.

Основной целью коммерческих закупок любых организаций является обеспечение нужд организаций, бытовых покупок физических лиц (кроме индивидуальных предпринимателей) – обеспечение потребностей конкретного лица, аналогично государственные закупки призваны главным образом обеспечить государственные нужды в товарах, работах и услугах.

Коренным отличием закупок, осуществляемых государством, в отличие от любых других закупок, является тот факт, что они осуществляются исключительно в рамках контрактной системы, четко регламентирующей на федеральном уровне любые закупочные процессы.

В чем же причина столь пристального внимания к осуществлению закупок именно государством? Ответ на данный вопрос кроется в источнике финансового обеспечения государственных закупок, которым являются средства федерального или регионального бюджета. Очевидно, что часть средств, аккумулируемых в государственном бюджете рано или поздно станет расходами на оплату государственных контрактов, а значит чьими-то доходами, что приводит к попыткам лиц, задействованных в процессе государственных закупок, трансформировать денежные средства государственного бюджета в частные.

Процесс осуществления государственных закупок может сопровождаться следующими формами коррупционных проявлений:

1. Завышение начальной (максимальной) цены государственного контракта, и как следствие, цены государственного контракта [4].
2. Установление в документации о закупке сроков исполнения государственного контракта, за которые «посторонний» участник закупки физически не сможет исполнить государственный контракт.
3. Установление в проекте государственного контракта длительного промежутка времени между исполнением государственного контракта и его

оплатой, что экономически не целесообразно для участника закупки, не обладающего договоренностью с государственным заказчиком о том, что по факту оплата произойдет ранее крайней даты оплаты, прописанной в государственном контракте.

4. Установление в проекте договора невыполнимо больших объемов для рассчитанной начальной (максимальной) цены, при котором заведомо выбранный участник-победитель закупки уведомлен, что фактические объемы меньше указанных в государственном контракте.

5. Установление в составе заявок на участие в закупке требований о предоставлении документов, ограничивающих круг потенциальных участников закупки, и как следствие, конкуренцию.

6. Искусственное дробление закупок на мелкие закупки в размере до 100 тыс. руб. с целью заключения государственного контракта минуя конкурентный механизм.

7. Необоснованное укрупнение закупок, приводящее к ужесточению требований к участникам закупки и увеличению необходимых к представлению в составе заявки документов, имеющее своей целью выдвижение «дружественной» организации и создание искусственных препятствий для участников «с улицы».

8. Субъективная оценка заявок на участие в открытом конкурсе [1], приводящая к незаконному отказе в участии в закупке «нежелательным» участникам и/или к незаконному допуску «своего» участника [6].

9. Заключение государственного контракта с единственным поставщиком без наличия на то правовых оснований [5], предусмотренных Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Федеральный закон № 44-ФЗ) и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации.

10. Оплата государственного контракта, в рамках исполнения которого товары не поставлены, услуги не оказаны, работы не выполнены.

11. Выделение лимитов бюджетных обязательств под покупку товаров, работ и услуг, необходимость в которых у государства объективно отсутствует.

12. Занижение размера обеспечения заявок на участие в закупке и размера обеспечения исполнения государственного контракта.

В итоге каждое из описанных коррупционных проявлений приводит к получению участниками контрактной системы коррупционных доходов, а государственным заказчиком - отката, который, как правило, составляет около 10% цены государственного контракта [2].

В указанных коррупционных схемах и сговорах задействован широкий круг лиц, являющихся участниками контрактной системы в сфере закупок:

- государственные заказчики, в том числе члены контрактной службы и комиссии, контрактные управляющие и работники отделов закупок;

- участники закупок (юридические и физические лица), в том числе победители закупочной процедуры, исполнители государственных контрактов;

- подрядчики, соисполнители и правопреемники исполнителей по государственным контрактам;
- электронные торговые площадки;
- специализированные организации [3];
- контрольные органы.

Согласно законодательству о контрактной системе лица, виновные в его нарушении несут дисциплинарную, гражданско-правовую, административную и, наконец, уголовную ответственность. Но, как показывает практика закупочной деятельности, указанные способы противодействия не приводят к достижению цели их существования – искоренению нарушений и злоупотреблений в сфере государственных закупок. Причиной тому служит недостаточная проработанность правовых норм, регламентирующих ответственность участников контрактной системы, а также слабый контроль, не достаточный для привлечения к соответствующей ответственности всех виновных лиц по всем совершенным ими правонарушениям.

В условиях рыночной экономики преобладают экономические методы борьбы с коррупцией по сравнению с репрессивными, данный факт находит свое подтверждение в положениях Федерального закона № 44-ФЗ.

Ключом решения описанных общественно значимых проблем может являться исключительно жесткое государственное регулирование системы государственных закупок, в том числе посредством создания контрактной системы, существование которой направлено в первую очередь на исключение коррупционной составляющей в сфере государственных закупок. Методы борьбы с коррупцией должны быть не показными, а показывать реальный результат. В XXI веке бюрократические препоны не могут вставать на пути конкуренции в государственных закупках и прозрачности контрактной системы, административные барьеры не должны порождать возможности для коррупционных проявлений [8].

Литература

1. Гаврилин Ю.В. Преодоление коррупционных проявлений при проведении конкурсов на право заключения государственных контрактов // Подготовлен для системы Консультант Плюс, 2012.
2. Гладких В.И., Старовойтов В.Г. Противодействие коррупции в сфере государственных закупок: старые и новые подходы // Российская юстиция, 2013, № 9. Консультант плюс.
3. Избачков Ю.С. Роль специализированных организаций в коррупционных схемах при размещении государственного заказа // Культура: управление, экономика, право, 2012, № 2. Консультант плюс.
4. Корякин В.М. Ценообразование в госзакупках для нужд обороны и его коррупциогенность // "ЭНИ "Военное право", 2014, Выпуск № 3. Консультант плюс.
5. Корякин В.М. Коррупциогенные факторы Закона о контрактной системе // Право в Вооруженных Силах, 2013, № 9. Консультант плюс.

6. Ладугина Д.В. Правонарушения в сфере государственных и муниципальных заказов // Государственная власть и местное самоуправление, 2012, № 8. Консультант плюс.

7. Марку Ж. Борьба против коррупции во Франции // Журнал российского права, 2012, № 7. Консультант плюс.

8. Цирин А.М., Черепанова Е.В., Тулинова О.А. Современные стандарты и технологии противодействия коррупции // Журнал российского права, 2014, № 7. Консультант плюс.

9. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд".

Васильева Е.Е.

*Ст.преподаватель кафедры экономики и финансов
Пермский национальный исследовательский
политехнический университет
г.Пермь, РФ*

КРЕДИТНЫЙ РИСК В СОВРЕМЕННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РФ.

Кредитный риск является одним из самых распространенных финансовых рисков. В структуре активов банковского сектора традиционно доминируют кредиты. В совокупных активах российских банков в 2013 г. их доля составляла 70,4%. [5, 32] Вопросы учета кредитного риска как фактора, определяющего положение дел в современной банковской системе, приобретают все большую актуальность.

В широком смысле под кредитным риском понимается риск потерь, обусловленных невозможностью или нежеланием другой стороны платить по своим финансовым обязательствам. [2, 87]

Применительно к банковской сфере Банк России определяет кредитный риск как вероятность возникновения у кредитной организации убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора. [1]

Величина кредитного риска в банковской системе характеризуется объемом просроченной задолженности по кредитам. На рисунке 1 представлены данные ЦБ РФ об объемах задолженности по кредитам юридических лиц в РФ за период с января 2010 г. по сентябрь 2014 г. и динамика изменения доли просроченной задолженности по этим кредитам к общей сумме задолженности по кредитам. [4]

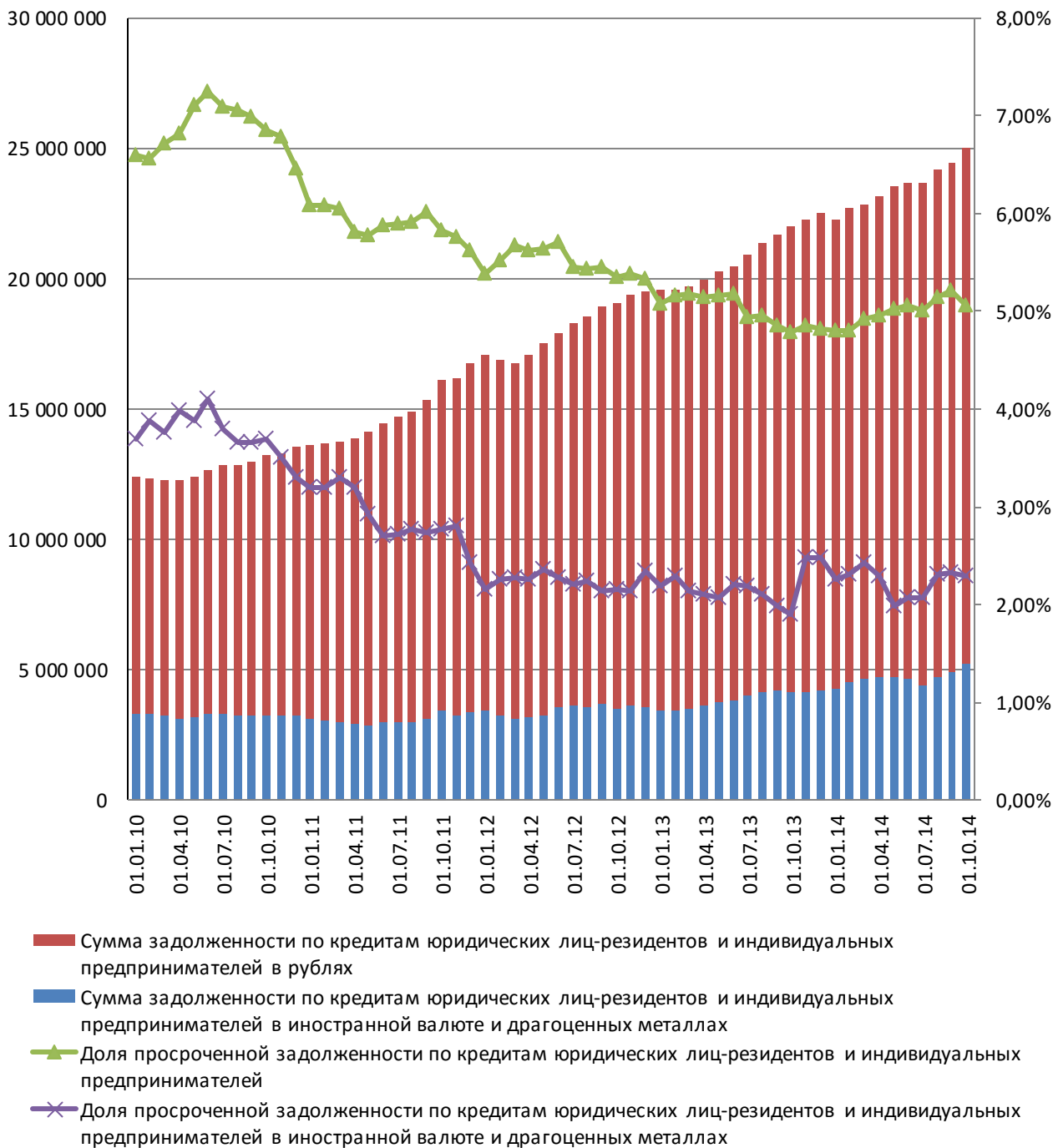


Рисунок 1. Сумма задолженности по кредитам юридических лиц (в млн.руб.)

и доля просроченной задолженности по ним (в %) в РФ в период с января 2010 г. по сентябрь 2014 г.

Представленные данные демонстрируют значительное увеличение общей суммы задолженности по кредитам юридическим лицам в течение рассматриваемого периода с 12,412 трлн.руб. в январе 2010г. до 25,033 трлн.руб. в сентябре 2014 г. (в 2,02 раза), при этом сумма задолженности по кредитам в иностранной валюте выросла в 1,59 раза: с 3,303 трлн.руб. до 5,256 трлн.руб., а по кредитам в рублях – в 2,17 раза: с 9,109 трлн.руб. до 19,777

трлн.руб. Таким образом, рост общей задолженности по кредитам сопровождался достаточно заметным изменением ее структуры. Доля задолженности по кредитам в иностранной валюте сократилась с 27% в январе 2010 г. до 21% в сентябре 2014 г., а задолженность по кредитам в рублях, напротив, увеличилась с 73% до 79%.

Поступательное увеличение общей суммы задолженности по кредитам в анализируемом периоде было обусловленное главным образом увеличением объемов рублевого кредитования по сравнению с кредитованием в иностранной валюте, что можно расценивать как благоприятный фактор развития российского банковского сектора.

Кроме того, положительным фактором является значительное уменьшение доли просроченной задолженности по кредитам.

В рублевом выражении сумма просроченной задолженности по кредитам в анализируемом периоде выросла более чем наполовину - на 396,707 млрд. руб. (на 55%). Однако, на фоне увеличения объемов выдаваемых кредитов доля просрочек по рублевым кредитам сократилась с 6,60% в январе 2010 г. до 5,06% в сентябре 2014 г., по кредитам в валюте и драгметаллах – с 3,70% до 2,29% соответственно.

При этом необходимо отметить, практически одинаковые темпы изменения долей просрочек по кредитам, выдаваемым в рублях, и кредитам в иностранной валюте и драгоценных металлах, а также высокую корреляцию этих показателей.

В целом, отмеченное снижение доли просроченной задолженности по кредитам предприятиям, наблюдавшееся в течение нескольких последних лет в российском банковском секторе, положительно характеризовало тенденции его развития и свидетельствовало об уменьшении уровня кредитного риска.

Однако, с конца 2014 года положение дел существенно изменилось, и, по оценке специалистов, на финансовом рынке РФ наблюдаются умеренно негативные тенденции. [6, 4] Ухудшение внешнеполитических и внешнеэкономических условий стало новым вызовом для финансовой системы России: снизился курс рубля, увеличилась его волатильность, наблюдался рост девальвационных и инфляционных ожиданий, продолжается значительное ускорение роста потребительских цен. [3, 3]

Вместе с тем, на фоне внешнеполитических изменений и общего замедления роста российской экономики новое звучание приобретают отрицательные тенденции в деятельности предприятий последних лет, находящие отражение, например, в росте просроченной дебиторской задолженности (рисунок 2).

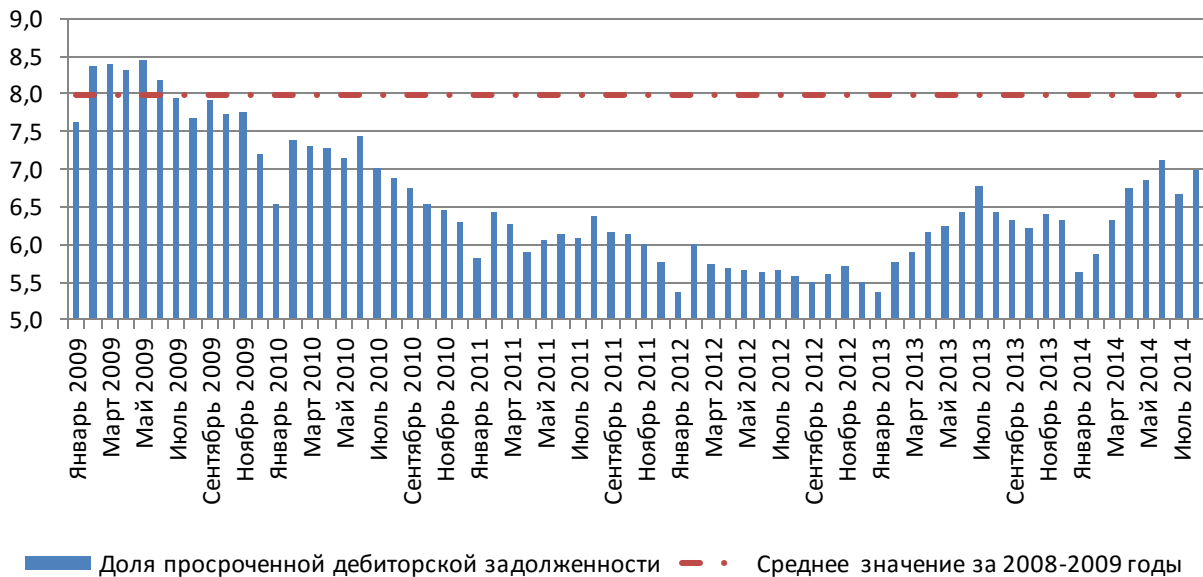


Рисунок 2. Доля просроченной дебиторской задолженности предприятий, %. [4, 30]

Просроченная дебиторская задолженность в августе 2014 г. достигла 7%, что явилось вторым пиковым значением за 4 предыдущих года. Максимальное пиковое значение в этом периоде наблюдалось двумя месяцами ранее – в июне 2014 г. Доли просроченной задолженности, значительно превышавшие указанные, наблюдались в течение кризиса 2008-2009 гг., когда вся мировая экономика переживала значительные трудности.

Еще одной наметившейся отрицательной тенденцией в деятельности российских предприятий в сложившихся условиях можно считать снижение показателя текущей ликвидности и низкий уровень рентабельности (рисунок 3).

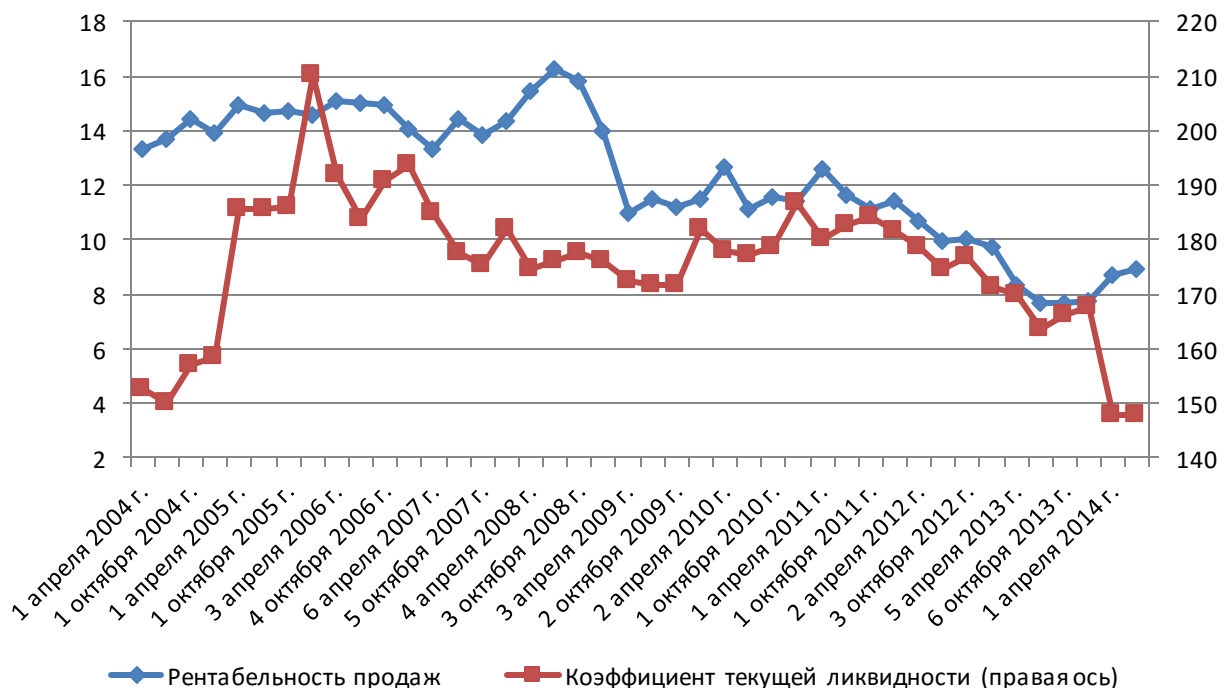


Рисунок 3. Рентабельность продаж и коэффициент текущей ликвидности предприятий, %. [4, 31]

Графики на рисунке 4 свидетельствуют о продолжении в 2014 г. многолетнего понижательного тренда коэффициента текущей ликвидности предприятий. На начало 3 квартала 2014 года коэффициент текущей ликвидности резко снизился до 148% с уровня 164% годом ранее, при 174% - в июле 2012г., 182% - в соответствующем периоде 2011 г.

Положение предприятий осложняется низкой рентабельностью их деятельности. За последние два года она снизилась примерно на треть до 8-9% с уровня 2004-2007 гг. в 13-15%.

Недостаток ликвидности предприятий, осложненный их низкой рентабельностью, может явиться одним из ключевых факторов, потенциально увеличивающих кредитный риск банковской системе РФ. Негативные тенденции в деятельности предприятий России пока не привели к существенному ухудшению их способности обслуживать свои обязательства и, как следствие, к повышению уровня просроченной задолженности по кредитам. Однако, в среднесрочной перспективе сложившееся положение с высокой степенью вероятности приведет к росту просроченной задолженности по кредитам в банковском секторе РФ, прежде всего в корпоративном сегменте, что требует усиления внимания к проблеме управления кредитным риском.

Список использованной литературы

1. Письмо Банка России от 23 июня 2004 г. № 70-Т «О типичных банковских рисках».
2. Кричевский М.Л. Финансовые риски. – М.: КНОРУС, 2013. – 247 с.
3. Доклад о денежно-кредитной политике ЦБ РФ №4. Декабрь 2014. Режим доступа: http://cbr.ru/publ/ddcp/2014_04_ddcp.pdf
4. Обзор финансовой стабильности. ЦБ РФ. Октябрь 2014. Официальный сайт ЦБ РФ. Режим доступа: http://cbr.ru/publ/Stability/fin-stab-2014_2-3r.pdf
5. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2013 году. Официальный сайт ЦБ РФ. Режим доступа: <http://cbr.ru/publ/?PrtId=nadzor>
6. Сведения о размещенных и привлеченных средствах. Официальный сайт ЦБ РФ. <http://cbr.ru/statistics/?PrtId=sors>

Меликсетян С.Н.,
к.э.н., старший преподаватель кафедры «Финансы»

Пилипенко И.С.

студент

*Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону. Россия*

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИИ

Социально-экономическое процветание государства определяется степенью его воздействия на формирование национального человеческого капитала. Эффективное использование государством человеческого капитала предполагает «социальный эффект», выражающийся в росте благосостояния граждан, повышении уровня жизни и улучшения качества жизни населения. Существенная роль в данном процессе принадлежит социальной сфере, а именно здравоохранению, как одному из ключевых факторов обеспечения национальной безопасности России.

Следует отметить, что радикальные рыночные преобразования и последовавшие за ними трансформационные процессы в социальной сфере в 1990-х гг. XX в. базировались на парадигме экономии финансовых ресурсов, с тем, чтобы сэкономленные бюджетные средства направить на модернизацию в производственных отраслях.

Вместе с тем, ключевые направления финансовой политики государства в социальной сфере позволяют сделать вывод, что в настоящее время сформировался принципиально новый подход к развитию отечественной системы здравоохранения. Так, Концепция развития здравоохранения предусматривает необходимость развития частного сектора в здравоохранении, предоставления частным медицинским учреждениям равных с государственными и муниципальными учреждениями прав на участие в системе обязательного медицинского страхования, в реализации на конкурсной основе государственных и муниципальных целевых программ. Однако при обсуждении проблем российского здравоохранения особый интерес вызывает именно развитие частной медицины.

Как показывает практика, частный сектор в системе здравоохранения, в целом, охватывает довольно широкий спектр видов медицинской помощи, но по сравнению с государственными медицинскими учреждениями в нем преобладают организации, специализирующиеся на небольшом числе видов помощи. В тоже время, 75,5% из них оказывают медицинские услуги, предоставляемые и в государственных учреждениях здравоохранения.

Исследователи отмечают, что в своем динамичном развитии здравоохранение в России сталкивается с определенными факторами, ограничивающими его инвестиционную для частных инвесторов (рисунок 1).

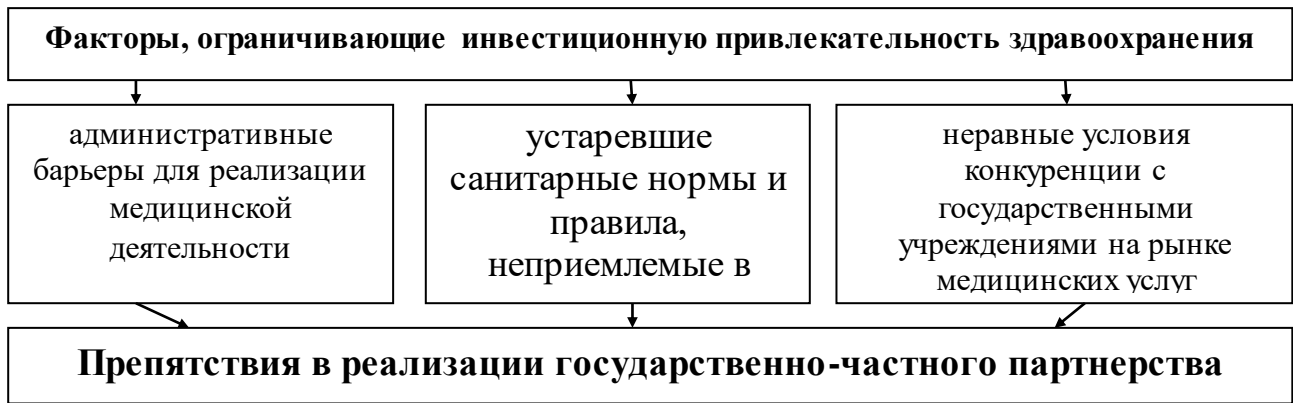


Рисунок 1 - Факторы, ограничивающие инвестиционную привлекательность здравоохранения

Использование различных форм государственно-частного партнерства, поддержка малого и среднего бизнеса в медицинской науке является одним из основных векторов инновационного развития системы здравоохранения в России [1]. Одновременно частные медицинские организации были заинтересованы в участии в системе обязательного медицинского страхования (далее – ОМС). В тоже время значительным препятствием в данном процессе выступала бюджетно-страховая модель системы финансирования учреждений здравоохранения (рисунок 2).

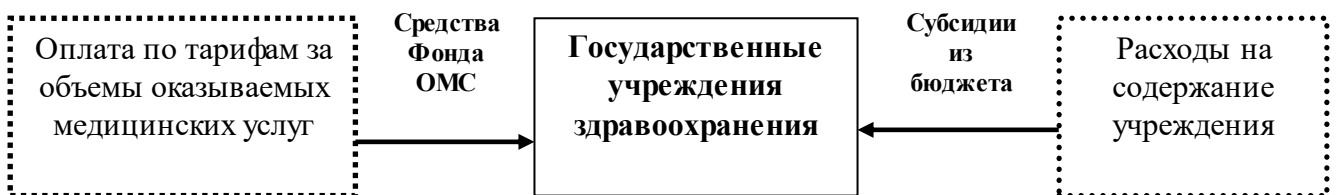


Рисунок 2 – Бюджетно-страховая модель финансирования системы здравоохранения в России

Следует отметить, что возмещение средств за оказанный объем медицинских услуг в системе ОМС производилось по тарифам, возмещающим лишь часть затрат на их оказание (расходы на оплату труда с начислениями, приобретение медикаментов, мягкого инвентаря и питание больных), что было экономически невыгодным для частных медицинских организаций [2].

Существенным барьером реализации государственно-частного партнерства в здравоохранении выступает и запрет на участие частных медицинских организаций в оказании так называемой высокотехнологичной медицинской помощи, финансируемой из средств бюджетной системы. Между тем, по итогам проведенных проверок, Счетной палатой Российской Федерации было установлено, что рыночные цены на отдельные виды такой помощи, оказываемой частными медицинскими организациями, были ниже тарифов, установленных государством, и, следовательно, запрет на оказание таких услуг частными клиниками означает неэффективное использование государственных финансовых ресурсов [4].

Как было отмечено ранее, перспективы развития государственно-частного партнерства в здравоохранении в немалой степени определяет политика государства в области модернизации здравоохранения. В настоящее время данная политика сфокусирована, преимущественно, на обновлении материально-технической базы государственных учреждений, а не изменениях в организации здравоохранения, подразумевающих повышение качества медицинских услуг. В этой связи возникает риск роста неудовлетворенности населения качеством медицинской помощи, оказываемой в государственных учреждениях, и, как следствие, растущий спрос на услуги частных медицинских организаций, что отчасти повлечет за собой замещение государственных медицинских услуг частными.

Представляется, что в случае, если государственная политика будет направлена на структурные изменения в организации предоставления качественных медицинских услуг государственными учреждениями, повышение эффективности использования финансовых ресурсов в системе здравоохранения, развитие новых форм участия населения в оплате медицинской помощи, то именно государственно-частное партнерство может стать инструментом модернизации и органичной частью формирующейся интегрированной и эффективной системы отечественного здравоохранения.

Иными словами, важнейшим механизмом повышения эффективности системы здравоохранения выступает конкуренция в оказании медицинской помощи за счет средств обязательного медицинского страхования и бюджетного финансирования, а стимулирование развития конкуренции будет способствовать увеличению масштабов деятельности частных медицинских организаций.

Перспективным направлением также является расширение возможностей для граждан инвестировать собственные средства в укрепление здоровья, в получение медицинских услуг более высокого качества по сравнению с гарантируемыми государством на бесплатной основе, что становится возможным с внедрением модели софинансирования услуг частных медицинских организаций из средств Фонда обязательного медицинского страхования и пациентов (рисунок 3).



Рисунок 3 – Модель софинансирования услуг частных медицинских организаций из средств Фонда ОМС и пациентов

По мнению автора, представленная модель реализации государственно-частного партнерства в здравоохранении повысит доступность для населения качественной медицинской помощи, поскольку граждане будут оплачивать лишь часть стоимости услуг. В рассматриваемой модели частный сектор становится инструментом модернизации всей системы здравоохранения.

Еще одно перспективное направление повышения эффективности системы здравоохранения — привлечение частных управляющих компаний для модернизации работы государственных учреждений здравоохранения на условиях концессии. Механизм концессии предусматривает возможность фиксировать обязательства концессионера в отношении видов осуществляемой деятельности, объемов медицинской помощи, предоставляемых населению бесплатно за счет государственного финансирования, и позволяет исключить риски использования передаваемой материально-технической базы не по целевому назначению, а также ухудшения условий доступа населения к бесплатной медицинской помощи. Передача объектов здравоохранения в концессию, не означая их приватизацию, будет также способствовать развитию государственно-частного партнерства.

Таким образом, при реализации государственной политики, направленной на создание условий для включения частных медицинских организаций в систему обязательного медицинского страхования, на развитие конкуренции между ее участниками, на внедрение новых форм участия населения в софинансировании оказания медицинской помощи, развитие государственно-частного партнерства может стать важным фактором повышения эффективности всей системы здравоохранения, доступности качественной медицинской помощи и улучшения качества жизни граждан.

Список использованной литературы

1. Концепция развития системы здравоохранения в Российской Федерации до 2020 года // Правовая система Консультант-плюс [www.consultant-plus.ru].
2. Отришко Марина Олеговна. Финансовый аспект развития медицинского страхования в современной России: Дис. ... кан-та экон. наук: 08.00.10: Ростов-на-Дону, 2008, 180 с.
3. Федеральный закон №326-ФЗ от 29.11.2010 «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» // Правовая система Консультант-плюс [www.consultant-plus.ru].
4. Филипенко А.В. Под постоянным контролем // Бюджет. -2014. -№5.

Якушин А.Б.

аспирант кафедры «Страховое дело»

Финансового Университета при Правительстве РФ, г.Москва

НОВЫЕ СТРАХОВЫЕ ПРОДУКТЫ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОГО ВЫБОРА НА РЫНКЕ АВТОСТРАХОВАНИЯ

Ситуация

Происходящее на рынке автострахования в 2014-м году не оставило равнодушными ни сотрудников страховых компаний, ни клиентов страховщиков, ни регуляторов страхового рынка в лице мегарегулятора - Центрального Банка РФ и Российского союза страховщиков. С одной стороны, страховое сообщество всячески способствовало донесению до участников финансового рынка ситуации, связанной со значительно возросшей нагрузкой при осуществлении выплат по убыткам ОСАГО, рост которых был связан, в том числе, и с активной работой различных юридических организаций и частнопрактикующих юристов, с другой стороны – защитные механизмы страховщиков, запущенные для минимизации выплат страхового возмещения, привели к усилению напряженности на рынке автострахования. И изменение базовых тарифных ставок не принесло ощутимого снятия напряжения с участников рынка ОСАГО, скорее наоборот, отсрочило необходимость реализации более существенных мер.

Что касается КАСКО, до осени 2014 года ситуация развивалась не столь драматично, хотя ряд изменений в законодательстве заставили большинство страховщиков, активно работающих в моторных видах страхования, пересматривать свои тарифные предложения и оптимизировать структуру управления страховыми организациями..

Начавшийся несколько лет назад процесс выведения сопутствующих подразделений (в частности, колл-центров и подразделений урегулирования убытков) из Москвы, где сосредоточены центральные офисы большинства из всех страховых компаний, в менее дорогие регионы не способствовал росту скорости принятия решений по страховым случаям, хотя, во многом, решил проблему прозрачности урегулирования убытков и оптимизации структуры затрат.

Тенденции

Продуктовые предложения большинства страховых компаний, играющих значительную роль на рынке автострахования, ограничены классическим продуктом КАСКО, включающим стандартное страховое покрытие при наступлении событий по рискам «ущерб» и «хищение» транспортного средства.

Однако в условиях жесткой конкурентной среды и турбулентности экономической ситуации в РФ, на первый план выходят стоимость страхования и сервисная составляющая страховых продуктов, оперативность принятия решений при наступлении страховых событий и, конечно же, отсутствие значительных исключений из страхового покрытия.

И между этими факторами есть прямая зависимость – большие объемы загрузки сервисов позволяют страховщику требовать снижение стоимости нормо-часов и скидок на запчасти, что, в свою очередь, влияет на стоимость полиса КАСКО. Оперативность урегулирования убытков обладает значительной маркетинговой составляющей, имеющей и ценовой фактор.

Тем не менее, автострахование традиционно является высокоубыточным видом страхования – большая частота страховых событий, мошенничество, высокие аквизиционные расходы страховщиков, приводят к тому, что комбинированный результат по моторным видам страхования зачастую

превышает 100 %, превращая эти виды страхования в «финансовый поток» для страховых компаний с отложенным сроком исполнения обязательств.

Также в структуре затрат на реализацию моторных видов страхования значительную долю занимают расходы на создание и развертывание IT-инфраструктуры и корпоративных информационных систем, от качества и скорости работы которых зависит успешность проекта автострахования.

Перспектива

Одним из продуктивных подвидов автострахования, который может стать довольно привлекательным как для клиента, так и для страховщика является так называемое «умное страхование» или «pay-as-you-drive/pay-how-you-drive». На западных страховых рынках продукты «умного страхования» стали активно появляться несколько лет назад, постепенно вытесняя классические страховые программы. Широкое развитие такие программы также получили в странах со строгими экологическими стандартами и высокой стоимостью топлива.

В основе ценообразования «умного страхования» лежит математическая модель, которая формируется на основании информации о характере движения транспортного средства, месте этого движения, времени суток, фактическом пробеге автомобиля, передаваемой от автомобиля посредством специального устройства и с использованием сотовых сетей.

Характерной особенностью «умного страхования» является возможность формирования стоимости страхования по образу биллинга сотовых сетей – клиент оплачивает риски «хищение» и «полная гибель автомобиля» сразу при заключении договора страхования, а стоимость риска «ущерб» формируется в зависимости от набора факторов на ежемесячной основе.

Для реализации подобной программы автомобиль должен быть оборудован специальным устройством с сим-картой и датчиками, устанавливаемым в специальный технологический порт.

В условиях незначительных маятниковых перемещений внутри городов и с учетом активного развития платного паркинга в центральных районах мегаполисов, преимущества программы «умного страхования» становятся все более очевидными - активное использование информации о стиле и характере вождения позволяет не только экономить на страховании, но и снижать расходы на приобретение топлива, а также оптимизировать использование автомобиля с учетом загруженности основных магистралей, что, в конечном счете, приведет к улучшению экологических показателей.

В поиске новых точек роста и развития страхового бизнеса, страховщикам нужно уделять все большее внимание современным страховым технологиям и программным решениям, позволяющим сокращать расходы на ведение дел и формировать портфель прибыльным сегментом страхователей.

Список использованной литературы

1. Distance-Based Vehicle Insurance as a TDM Strategy. Victoria Transportation Policy Institute, Victoria, British Columbia (August 16, 2007)
2. Pay-As-You-Drive Pricing in British Columbia. Victoria Transportation Policy Institute, Victoria, British Columbia (October 6, 2007)
3. <http://www.insur-info.ru/analysis/953/>

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

Вяцкова Н.А.

*Аспирант кафедры Экономики, организации и управления производством
Пензенский государственный университет архитектуры и
строительства, г. Пенза, РФ*

ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ОСНОВ СОЗДАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Обеспечение постоянного экономического роста, повышение конкурентоспособности, стабильности развития и эффективности функционирования любого предприятия, вне зависимости от формы собственности, организационно-правовой формы, специфики деятельности и масштабов производства или предоставления услуг, невозможны без создания и активного использования системы управления рисками. В свою очередь, создание и эффективная эксплуатация системы управления рисками невозможны без определения и формирования концептуальных основ, составляющих теоретический базис комплексного риск-менеджмента.

Анализ существующего многообразия подходов к проблеме определения риска, отражающего многогранность и многоаспектность содержания данного понятия [1, с. 18-21], в общем виде позволяет интерпретировать **риск** как возможность получения положительного результата в виде дополнительного дохода, выгоды или выигрыша при принятии решения в условиях полной или частичной неопределенности, а также отрицательного результата в виде потерь, ущерба или убытков по сравнению с прогнозируемым результатом с учетом конкретных ситуаций и влияния факторов внешней и внутренней среды [2, 3].

Концептуальную модель сущности риска можно выразить с помощью графического образа, представленного на рисунке 1 (рис.1).

Согласно предложенной модели риск реализуется через рисковое событие, свершение которого приводит к одному из трех возможных вариантов последствий:

1) при положительном отклонении фактических результатов от планируемых ($\sigma, +$) – к получению дополнительного дохода, сверхприбыли, выигрышу или какой-либо выгоде;

2) при отрицательном отклонении фактических результатов от планируемых ($\sigma, -$) – к дополнительным расходам, потерям ресурсов, убыткам, ущербу, недополучению ожидаемого дохода;

3) при нулевом отклонении ($\sigma, 0$) – к достижению планируемых результатов, т.е. фактические результаты равны планируемым результатам.

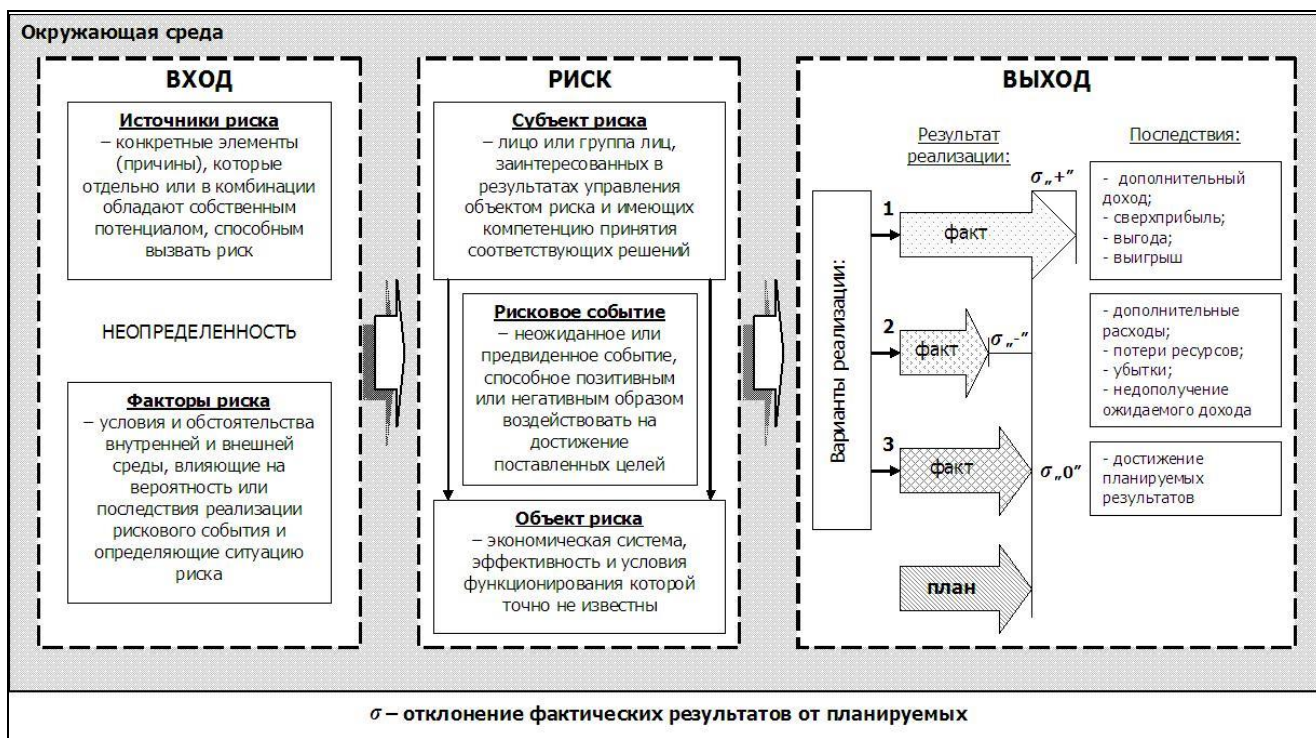


Рисунок 1 – Концептуальная модель сущности риска

Рисковое событие есть следствие сложившегося сочетания источников и факторов риска в рамках конкретной ситуации в условиях полной или частичной неопределенности. При этом следует понимать, что рассматривать риск без причастности к нему субъекта и объекта бессмысленно. Только субъект определяет возникновение каких событий, воздействующих на конкретный объект, будут являться рисковыми. Получение положительного или отрицательного результата вследствие свершения рискового события связано только с ожиданиями и планами самого субъекта.

Таким образом, предложенная интерпретация риска, в полной мере раскрывающая его дуальную сущность, ориентирована в первую очередь на возможную реализацию благоприятных исходов рисковых событий. Ведь априори субъект управления, принимая решение в условиях неопределенности, первоначально надеется на положительное отклонение результата от предполагаемой расчетной величины. А значит, именно такое толкование риска является наиболее корректным, раскрывающим за всевозможными опасностями и угрозами новые возможности и перспективы, появляющиеся шансы для успешного развития хозяйствующего субъекта.

Под управлением рисками следует понимать комплексный непрерывный процесс, сосредоточенный на разработке и обосновании грамотных и адекватных конкретным условиям, с учетом влияния факторов внешней и внутренней среды, управленческих решений, направленных на реализацию высокоэффективных методов работы с каждым из выявленных рисков. Следовательно, эффективность организации управления рисками во многом определяется компетентной классификацией рисков, сформированной адекватно современным условиям, а также научно разработанной общей концепцией риск-менеджмента.

Исходя из выше предложенной интерпретации риска, наиболее корректным является распределение всех рисков, влияющих на деятельность предприятия, *по собственной сущностной природе*, на три большие группы:

1) **атрибутивно-позитивные риски**, характеризующиеся своим потенциальным позитивным эффектом, предполагающим кроме неблагоприятных и нейтральных последствий возможность получения каких-либо дополнительных выгод;

2) **атрибутивно-негативные риски**, реализация которых приводит к неблагоприятным или нейтральным (безубыточным) последствиям (например, перебои в поставках материалов, повреждение техники и механизмов и т.п.);

3) **чисто-негативные риски**, всегда несущие в себе потери и поэтому характеризующиеся возможностью наступления исключительно неблагоприятных последствий (например, пожар, взрыв, авария, стихийные бедствия, крупные хищения и т.п.).

В качестве основополагающей концепции создания эффективной системы управления рисками на предприятии предлагается использовать сформированную **интегрированную активно-адаптивно-динамическую концепцию управления рисками** (рис. 2).

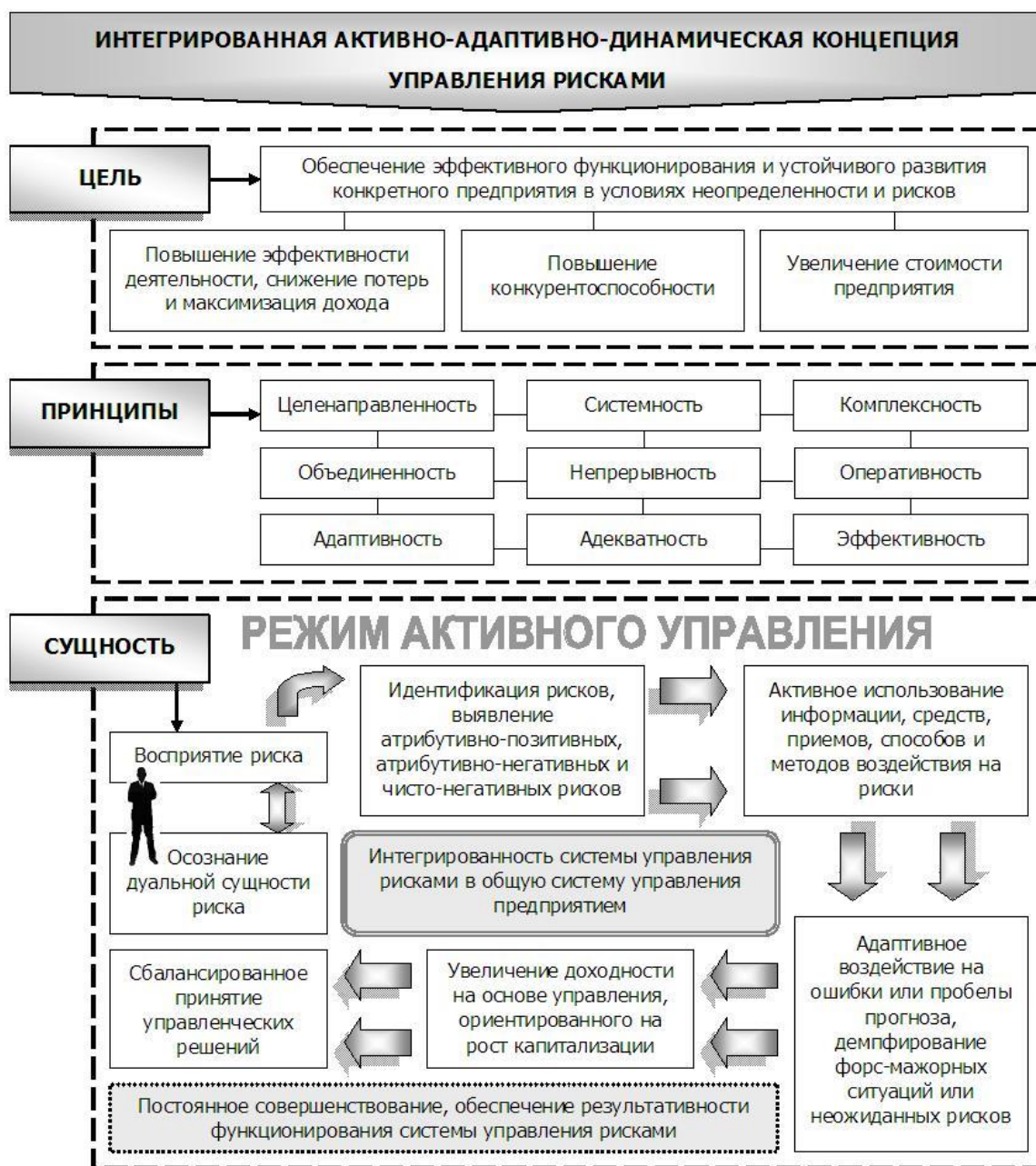


Рисунок 3 – Интегрированная активно-адаптивно-динамическая концепция управления рисками

В рамках предлагаемой концепции выбор методов воздействия на риски должен быть осуществлен в соответствии с результатами анализа и оценки рассматриваемых рисков по принципу оптимизации соотношений дополнительных выгод и возможных потерь, в пределах установленных приемлемых для конкретного предприятия границ свободы принятия управленческих решений, направленных на увеличение капитализации хозяйствующего субъекта [3, с. 263-264].

Концепция, помимо оперативного реагирования на влияние изменений факторов внешней и внутренней среды в части снижения вероятности наступления негативных событий, влекущих серьезные финансовые последствия, позволяет грамотно маневрировать атрибутивно-негативными рисками, манипулировать атрибутивно-позитивными рисками в части создания необходимых условий, влияющих на существующие обстоятельства для

свершения благоприятного исхода рискованных событий, оптимизируя бизнес-процессы и повышая акционерную стоимость.

Таким образом, данная концепция, отражая преемственность предыдущих применяемых в теории и практики управления рисками базовых концепций, в полной мере соответствует требованиям современной парадигмы управления рисками, основные черты которой характеризуются центральными положениями, упрощенно выраженными в объединении, непрерывности и расширенности риск-менеджмента [3, с. 263]. Использование сформулированных концептуальных основ в качестве основополагающего фундамента построения эффективной системы управления рисками на предприятии призвано обеспечить высокоэффективное функционирование и устойчивое развитие хозяйствующего субъекта в условиях неопределенности и рисков, что особенно актуально в современных реалиях российской действительности.

Список использованной литературы

1. Вяцкова Н.А. Идентификация существенных характеристик риска / Н.А. Вяцкова // Научный обозреватель: Научно-аналитический журнал. – 2012. – №9. – С. 18-21
2. Хрусталёв Б.Б., Вяцкова Н.А. Анализ современного состояния строительного комплекса Пензенской области и проблем управления рисками / Б.Б. Хрусталёв, Н.А. Вяцкова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – №5. – URL: <http://www.uecs.ru/uecs65-652014/item/2908-2014-05-20-11-25-18>
3. Хрусталёв Б.Б., Вяцкова Н.А. Концептуальные и научные подходы к управлению рисками предприятий строительного комплекса / Б.Б. Хрусталёв, Н.А. Вяцкова // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2014. – №2. – С. 260-265

Гладская И.Г.,

*руководитель Центра «Университет одаренных детей», аспирант
ФГБОУ ВПО «Российский государственный университет туризма и
сервиса»,*

г. Москва, Россия

Ульянченко Л.А.

*д.э.н., профессор, проректор по финансово-хозяйственной деятельности,
ФГБОУ ВПО «Российский государственный университет туризма и
сервиса»,*

г. Москва, Россия

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ АВТОМОБИЛЬНОГО ТУРИЗМА

Сегодня автотуризм явление в мире довольно распространенное, хотя и начало развиваться не так уж и давно. О развитии автотуризма в европейских странах можно судить по данным, которые ежегодно публикует Европейская Федерация Производителей Караванов (ECF). Так, на конец 2012 года насчитывалось 5421 тыс. единиц караванов и автоприцепов, в 2013 году было

вновь зарегистрировано 139 тыс. единиц (+2,5%), а по данным на конец сентября 2014 года – еще 118 тыс. единиц (+2,2%). Таким образом, общее число караванов и автоприцепов в европейских странах сегодня составляет 5678 тыс. единиц¹.

Данные Лиги караванеров России свидетельствуют о том, что 23% от общего числа отдыхающих европейских стран составляют караванеры², кроме того, такой турист совершает в течение года несколько поездок (3-4), каждая вторая из которых на расстояние не менее тысячи километров. В России статистика несколько скромнее. Так, по данным 2013 года общее количество автодомов в нашей стране составляет более 1000 единиц, хотя динамика существенная – с 2010 года их количество выросло примерно в 20 раз. Нужно сказать, что европейские страны очень охотно принимают у себя российских караванеров, визы для которых выдаются без различных дополнительных условий³. Сами же европейцы как караванеры посещают нашу страну не часто (в год примерно тысяча экипажей или две тысячи человек). Следует отметить, что в европейских странах (Франция, Италия, Германия, Англия и др.) действуют 15 туроператоров, которые специализируются на организации туров в Российскую Федерацию для караванеров.

Конечно же, караванинг, очень представительный вид автомобильного туризма, так как это путешествие на колесах, в процессе которого используется соответствующее транспортное средство [4]. Однако, нельзя ограничивать автомобильный туризм только такими путешествиями.

Множество авторов, рассматривающих проблемы и перспективы развития автомобильного туризма в Российской Федерации и за рубежом, довольно подробно останавливались на ограничениях, возможностях, специфических особенностях и прочих моментах, его характеризующих [3, 4, 5]. Однако, перспектива и успешность того или иного процесса связана с его концептуализацией, т.е. использованием онтологии накопленных данных с целью обеспечения теоретической организации и систематизации имеющегося материала, совокупности понятий, отображающих автомобильный туризм и его составные элементы. Такой подход позволит сформировать систему взаимосвязанных понятий, объектов, процессов автомобильного туризма.

Сегодня можно говорить о необходимости построения концептуальных моделей, представленных множеством понятий, используемых для описания автомобильного туризма, классификацией существующих понятий, описания связей между ними, выделения типовых процессов. В более широком смысле концептуальная модель не ограничивается только понятиями, а представляет собой систематизированное описание системы автомобильного туризма, ее элементов, причинно-следственных связей в системе, а также ее целей. Разработка концептуальных моделей требуется для формализации системы

¹ <http://www.e-c-f.com/index.php?id=5>

² <http://udivi-gorod.ru/index.php/mnu-rest-and-travel/273-2013-10-02-14-41-52>

³ <http://autoyahta.ru/>

автомобильного туризма, создания определенного алгоритма его функционирования и ее отдельных элементов.

Для формирования концептуальных моделей автомобильного туризма можно использовать следующий перечень действий:

- исследование генезиса, обобщение теоретических и методологических основ понятия автомобильного туризма, изучение отечественных и зарубежных трактовок и описаний, используемых для его определения;
- характеристика концептуальных положений автомобильного туризма;
- классификация потребителей автомобильного туризма;
- классификация видов автомобильного туризма;
- определение условий функционирования автомобильного туризма;
- описание социально-культурных, экономических, геополитических, демографических и прочих факторов, определяющих возможность развития автомобильного туризма;
- построение «дерева целей» системы автомобильного туризма (по целям участников рынка услуг автомобильного туризма);
- выделение и описание ключевых элементов системы автомобильного туризма, включая предъявляемые к ним требования, организационных процессов, связей между элементами и интегративного качества, не реализацию которого направлено функционирование системы;
- формализация результатов функционирования системы автомобильного туризма.

Построение концептуальных моделей автомобильного туризма основывается, во-первых, на том, что автотуристы отличаются от автомобилистов, использующих свои транспортные средства для бытовых и деловых целей, а, во-вторых, - они отличаются от других туристов, так как обычно не связаны с таким инфраструктурным элементом туризма, как транспорт. Однако, исключение данного инфраструктурного элемента не означает отсутствие необходимости в транспортной инфраструктуре [1]. Именно автотуристы предъявляют к ее содержанию особые требования.

Изучив подходы к классификации автотуров [2, 6], определению автотуризма и тенденций его развития [3, 5], а также обобщив множество различных научно-практических и теоретических материалов по проблеме, в качестве подхода к разработке концептуальных моделей автомобильного туризма можно воспользоваться типом транспортного средства, используемого автотуристом. Таким образом, выделим следующие концептуальные модели:

- модель караванинга (тип транспортного средства – караван, автоприцеп или «дом на колесах»);
- модель «активный автомобилист» (тип транспортного средства – любой автомобиль, с помощью которого можно перемещаться по транспортной сети);
- модель «путешествие на автобусе» (тип транспортного средства – автобус);
- спортивная модель, в том числе экстремальный автотуризм, джипинг и пр. (тип транспортного средства – специально оснащенные транспортные средства класса «вездеход»).

Каждая из указанных моделей предполагает сочетание множества элементов, их взаимосвязей и прочих свойств, характерных для систем. Нужно сказать, что они имеют как общие, так и отличительные черты. Например, модель караванинга требует специфических инфраструктурных условий – наличие обустроенных кемпингов, а модель «активный автомобилист» явных специфических черт не имеет, хотя и не лишена определенных особенностей по организации придорожного сервиса, т.е. для ее эффективного функционирования требуется наличие развитой сети придорожных кафе, мотелей и других его элементов. Автобусные путешествия – это отдельный своеобразный вид, поэтому такая концептуальная модель автомобильного туризма требует выполнения целого ряда условий, именно в этой модели путешественник не может самостоятельно изменить свой маршрут, строго привязан к определенным этапам путешествия.

Концептуальные модели автомобильного туризма могут существенно и не отличаться по составу целей (мотивов путешествия) и потребителям, однако, каждая будет иметь основную (чаще всего встречающуюся) цель и основной целевой сегмент. Так, караванинг предполагает «семейные и/или дружеские» поездки, так же как и модель «активный автомобилист». Чаще всего в такие путешествия отправляются семьями или дружескими компаниями. Автобусные туры – это культурно-познавательные путешествия с очень широким кругом потребителей, а спортивная модель, наоборот, ограничена по цели (спорт, экстрим) и по составу потребителей (чаще мужчины среднего возраста, довольно состоятельные или энтузиасты). Следует отметить, что одним из направлений развития спортивной модели автомобильного туризма является экспедиционный туризм, популярность которого растет. Здесь уже потребителями могут быть специалисты, ученые какой-либо сферы.

Все вышесказанное определяет актуальность концептуализации и разработки концептуальных моделей автомобильного туризма. Это позволит уточнить используемый в теории и на практике понятийный, терминологический и методический аппарат, а также обосновать подходы к определению вклада автомобильного туризма в туристскую сферу и в экономику дестинации.

Список использованной литературы

1. Гладская И.Г., Ульяновченко Л.А. Оценка возможностей транспортной инфраструктуры Ярославской области для развития автотуризма // Электронный журнал «Сервис в России и за рубежом» т.8, №6 (53), 2014.
2. Драчева, Е.П., Забаев, Ю.В., Исмаев, Д.К. Экономика и организация автотуризма: международный автотуризм. – М.: КНОРУС, 2010 г. – 568 с. – С. 66.
3. Ермаков А.С. Современное состояние и перспективы развития автотуризма в Российской Федерации / А. С. Ермаков, А. А. Корнеев // Сервис в России и за рубежом. М.: ИНФРА-М. V. 8. I. 2. С. 34-39. DOI: 10.12737/3596.
4. Кучин И. Автомобильный туризм на Северо-Западе - проблемы и перспективы. Исторические аспекты автотуризма.

<http://allcamping.ru/stati/avtomobilnyi-turizm-na-severo-zapade-problemy-i-perspektivy>

5. Мартышенко Н.С., Локша А.В. Тенденции развития автотуризма в России// Практический маркетинг. – 2013. – № 3. С. 27 – 36.

6. Тарасова М.В., Корнеев А.А. Автотуризм и автотуры: современный опыт и перспективы развития // Материалы V Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум» URL: www.scienceforum.ru/2013/21/2442 (дата обращения: 09.12.2014).

Котилко В. В.,

д. э. н., профессор, академик РАЕН, ФГБНИУ «Совет по изучению производительных сил» Минэкономразвития России и РАН, г. Москва

Горгоц О. В.

Старший преподаватель каф. Автомобильный транспорт, ФГБОУ ВПО Югорский государственный университет, г.Ханты-Мансийск

РОЛЬ АВТОТРАНСПОРТА КАК ФАКТОРА ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИСТСКОГО КЛАСТЕРА (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)

На долю Ханты-Мансийского автономного округа - Югра (ХМАО-Югра) приходится свыше 5,7% суммарного по всем субъектам Российской Федерации объема валового регионального продукта [1, С. 207-217]. В структуре промышленности округа предприятия топливно-энергетического комплекса (ТЭК) формируют 95% общего объема производства [5]. Темпы прироста добычи нефти в последние годы снижаются ввиду исчерпания возможности роста добычи на действующих месторождениях в связи с отсутствием и ввода в разработку новых месторождений.

Потенциальные угрозы для округа определяются высокой зависимостью его экономики от конъюнктуры мирового рынка нефти, от федеральной политики недропользования [6].

Совершенно очевидно, что для ухода от моноэкономики округа следует развивать другие направления экономики.

ХМАО-Югра перспективен для развития туризма: разнообразен по природным условиям, может составить конкуренцию привычным для туриста южным регионам своей экзотичностью, природной красотой, новизной и нетрадиционностью. В автономном округе существует потенциал ресурсов для занятия туризмом.

В условиях меняющейся рыночной среды темпы и устойчивость социально-экономического развития региона напрямую зависят от деловой активности субъектов, функционирующих на его территории. При этом результаты деловой активности во многом определяются системой эксплицитных и имплицитных контрактов, определяющих целесообразность формирования кластерных образований отраслевого и межотраслевого характера, позволяющих участникам такого образования существенно

повысить эффективность от использования всех доступных им ресурсов региона. Необходимость территориальной общности разных предприятий для поддержания развития и активности экономики региона приводит к пониманию кластеров, как точек роста экономики региона.

Через определение понятия «индустрия туризма региона - социально-экономический комплекс, включающий организации и предприятия, объединенные общими связями, ресурсами региона: информационными, административными, социальными, материальными, технологическими, транспортным, кадровыми, деятельность которых направлена на развитие внутреннего и въездного туризма в регионе путем создания разнообразного по ценам туристского продукта [2, С. 91], предлагается следующее определение: «региональный туристский кластер (РТК)» – это индустрия туризма региона, образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании, взаимодействующие в создании регионального туристского продукта в определенных географических границах, деятельность которых направлена на развитие внутреннего и въездного туризма в регионе».

Это определение базируется на классическом определении «кластер», сформулированном М. Портером, который определил его как «географическую концентрацию взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, сервисных компаний, фирм из близких отраслей и ассоциированных институтов (таких, как университеты, организации по стандартизации и торговые ассоциации), относящихся к определенной области»[4].

Отсутствие унификации понятийного аппарата в сфере туризма, определяет актуальность теоретических исследований в этом плане.

По мнению автора, предложенное определение позволяет обосновать комплексную, интегральную природу индустрии туризма региона, что свидетельствует о наличии возможностей формирования РТК.

Участниками туристского кластера помимо предприятий и организаций, обеспечивающих производство и реализацию туристских продуктов и услуг, могут стать представители администрации, научно-исследовательские институты, образовательные учреждения, профессиональные объединения, представители общественности и т.д [3. С. 96].

Анализ макроокружения сферы туризма округа говорит о сложной ситуации в настоящий момент (рисунок 1).

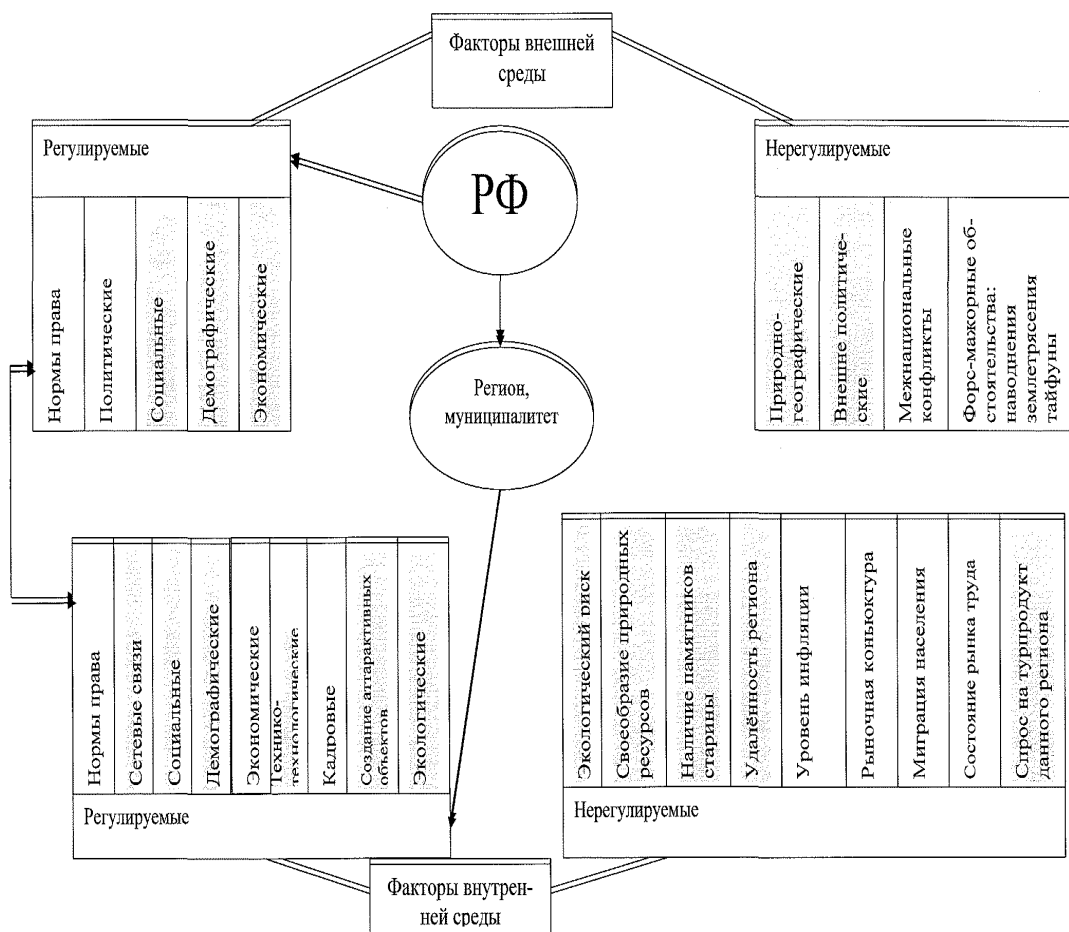


Рисунок 1 - Регулируемые и нерегулируемые факторы внешней и внутренней среды развития регионального туристского кластера

Регулируемые факторы внешней среды для развития РТК (нормы права, политические, социальные, демографические, экономические) не подвергаются системному анализу какой-либо государственной или общественной структурой с целью их изменения для создания программ развития [3. С. 96].

Имеются факторы, сдерживающие развитие регионального туристского кластера в ХМАО – Югре, один из них - значительная удаленность округа от государств, в которых проживают потенциальные туристы округа, отсутствие развитых транспортных коммуникаций, на рисунке 1 этот фактор входит в «технико-технические» факторы.

Транспортные услуги составляют высокую долю в структуре расходов местных предприятий и организаций, что связано как с большими расстояниями внутри автономного округа, так и с его удаленностью от других городов страны.

Сегмент транспортных коммуникаций имеет потенциал кластеризации, который в настоящее время не реализован.

Доступность природных ресурсов определяет возможность их использования в составе турпродукта и увеличивает вероятность посещения туристами того или иного района.

Выполненный в ходе проведенного исследования SWOT-анализ индустрии туризма автономного округа средств показал слабые стороны автомобильного

транспорта (таблица 1) [3, с.67]. По развитости наземных сетей округ резко отстает от среднероссийских показателей - на 1000 кв. км территории приходится 19,7 км автодорог с твердым покрытием (в России 41,3 км) [3].

Таблица 1 - SWOT-анализ индустрии туризма (транспортных средств) Ханты-Мансийского автономного округа -Югры

Предприятия (объекты)	Сильные стороны	Слабые стороны	Возможности	Угрозы
Транспортные средства для доставки туристов и их перевозки				
<i>Автомобильный транспорт</i> Протяженность автомобильных дорог более 18 тыс.км Перевозку пассажиров осуществляют 22 автотранспортных предприятия, которые обслуживают 14 городов и 40 поселков, а также более 900 частных перевозчиков	Обеспечивает передвижения в большему количеству лиц. Годовой объем перевозок составляет более 120 млн. пассажиров	Междугородние автомагистралей и недостаточно оборудованы придорожным и объектами	Развитие сети автотранспортных предприятий, специализирующихся на обслуживании туристов, а также предприятий по аренде автомобильного транспорта	Ухудшение экологической обстановки

Важную роль для развития РТК играет развитие городского автотранспорта.

Для взаимного развития в городских условиях туризма и автотранспорта следует выполнить ряд мероприятий:

- разработать маршруты движения экскурсионных автобусов с выделением специальных полос;
- выделение мест парковок экскурсионных автобусов;
- реклама автобусных экскурсий через Туристско-Информационные Центры;
- создание «Карты Ханты-Мансийска» для туристов с получением скидок в музеи и на автобус;
- создание парка экскурсионных автобусов совместно окружных и коммерческих структур.

Таким образом, доступность природных ресурсов определяет возможность их использования в составе турпродукта и увеличивает вероятность посещения

туристами округа, для чего следует создавать региональный туристский кластер, составляющей частью которого является автотранспорт.

Список использованной литературы

1. Социально-экономическое положение городов и районов Ханты - Мансийского автономного округа - Югры в январе -декабре 2012 года: Стат. бюллетень / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ханты-Мансийскому автономному округу -Югре. Х-М., 2012.
2. Горгоц О.В., Котилко В.В., Красильников А.В. Развитие сферы услуг, как фактор развития региона (монография). *ББК 65 9, Г20, Издание – Курган ООО «Типография «Дамми», 2013 -222 с.*
3. Горгоц О.В., Набоков В.И. . Развитие региональной индустрии туризма в условиях глобализации (на примере Ханты-Мансийского автономного округа - Югра) (монография) Курган: ООО «Дамми», 2009.
4. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. М.: Международные отношения, 1993
5. Официальный сайт Ханты-Мансийского автономного округа <http://www.admhmao.ru/wps/portal/hmao>
6. Правительство Ханты-Мансийского автономного округа - Югры mtb.uriit.ru/comm/ZAKCOM/ZAKONAKTIUGRI/168-p.doc

Коваленко А.И.

*Аспирант кафедры “Мировой экономики и менеджмента” (МЭиМ)
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет»
г. Краснодар, РФ*

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ПРОЯВЛЕНИЯ НЕГАТИВНОГО ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

В процессе осуществления своей деятельности промышленные предприятия неизбежно сталкиваются с ситуациями неопределенности и риска. Риск объективно присущ любой хозяйственной деятельности, особенно в условиях проявления негативного влияния факторов внешней среды, исходя из этого, руководству организации, для достижения успеха и победы в конкурентной борьбе, необходимо разработать эффективную и рациональную стратегию управления финансовыми рисками.

Наиболее важным этапом функционирования организации является управления финансами, которые представляют собой определенную систему денежных отношений, обеспечивающих функционирование процесса производства и реализации товаров и услуг, а также осуществляющих распределение доходов и т.д. Макроэкономические факторы оказывают существенное влияние на финансовые отношения предприятия, как через рынки производственных ресурсов и сбыта собственной продукции, так и через нормативные акты государственного аппарата и инфраструктуру[2,3].

Деятельность предприятия тесно связана с принятием решения в условиях нехватки информационного обеспечения[5]. Под источниками

неопределенности понимаются разнообразные факторы: нестабильность экономической и политической ситуации, неопределенность спроса на продукцию и др., что с учетом риска приводит к выбору варианта хозяйствования, который может привести к потере своих ресурсов, нехватке доходов и вследствие этих действий появления других нежелательных потерь.

В связи со сложившейся кризисной ситуацией в экономике РФ возник процесс дестабилизации внешней среды функционирования промышленных предприятий, оказавшихся в зоне повышенного риска хозяйственной и неопределенности. В связи с изменением хозяйственного механизма, организации столкнулись с новыми проблемами: понижение спроса на продукцию, диспаритет цен на сырье и готовую продукцию, увеличение стоимости финансовых ресурсов, инфляционное изъятие оборотных средств и т. д.

Увеличение финансовых рисков провоцируется глобализацией мировой экономики и связанными с ней сокращениями направлений диверсификации. Современные технические проблемы риск менеджмента тесно связаны с развитием электронной коммерции, ускорением расчетов в реальном времени, обеспечением сохранности и достоверности информации[4]. В числе внешних факторов финансового риска, определяющих организационную основу управления рисками на предприятии (изменчивость цен, глобализация товарных и финансовых рынков, технологические достижения и пр.), следует выделить усиление влияния для российских предприятий фактора глобализации, связанного с вступлением России в ВТО. Интеграция в ВТО повлекла за собой усиление налоговой асимметрии, вызванное протекционистскими действиями государства в отношении отдельных отраслей и производств российской экономики. Это привело к росту для отечественных товаропроизводителей конкуренции, как на внешних, так и на внутренних (российских) товарных рынках, что неизбежно отразилось на росте степени проявления различных предпринимательских и финансовых рисков, в их деятельности.

Промышленные предприятия в силу специфики своего функционирования подвержены рыночным рискам, а именно, в аспекте динамики цен на материалы, полуфабрикаты и производимую продукцию[1]. Однако если организация активно не занимается внешнеторговой деятельностью или деятельностью на рынке ценных бумаг, то в отличие от других субъектов бизнеса, таких как, банки, она напрямую не подвержена таким рыночным рискам, как валютный или процентный.

Различие целей и задач риск-менеджмента применительно к разным видам финансовых рисков, находящимся под воздействием внешних факторов, обуславливает многообразие подходов, применяемых в стратегии управления финансовыми рисками компании. В их числе:

- страхование;
- интеграция современных информационных систем;
- повышение квалификации и мотивации персонала;

– техническое перевооружение и реконструкция (ТПиР), резервирование оборудования и т. д.

Мероприятия, реализуемые в рамках названных подходов, относятся к различным сферам деятельности промышленной компании. Однако их объединяет общая цель - повышение надежности функционирования компании. Сгруппировать эти мероприятия методологически и организационно можно с помощью единой стратегии управления финансовыми рисками. Такой подход имеет ряд преимуществ, среди которых:

– комплексная оценка взаимовлияющих мероприятий (мониторинг и страхование и т. д.);

– возможность оценки интегральных показателей эффективности управления рисками;

– введение единого горизонта расчета для программ, связанных с управлением рисками, облегчение планирования деятельности организации;

– прозрачность расчета эффективности вложений в обеспечение надежности (для инвесторов);

– повышение организационного уровня представления риск менеджмента внутри компании;

– возможность использования показателей стратегии управления рисками при оценке капитализации предприятия.

Положения по формированию и реализации управления финансовыми рисками на промышленных предприятиях и практические рекомендации по их применению, сделанные в процессе исследования проявления негативного воздействия факторов внешней среды, обеспечивают системность в разработке инновационно-финансовой стратегии, создают условия для успешного решения вопросов организации управления внешнеэкономической активностью предприятия. Это ведет к повышению эффективности управления промышленного предприятия как в части управления финансовыми рисками, так и в целом.

Список использованной литературы

1. Бариева Р.С. Управление финансовыми рисками / Р.С. Бариева // Бизнес и капитал. – 2012. – № 1. – С. 18–19.

2. Никулина О.В., Коваленко А.И. Валютные риски в деятельности российских и зарубежных лизинговых компаний. // Экономика и предпринимательство. – 2013. – №9 (38). – С. 313–318.

3. Никулина О.В., Коваленко А.И. Анализ существующих подходов к оценке финансовых рисков инновационного развития предприятия. Коллективная монография: Развитие финансовых процессов в условиях формирования кластерной архитектуры инновационной экономики. Краснодар: Кубанский государственный университет. – 2014. – С.95-124.

4. Федорова Е.А. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски. Учебное пособие. – М. : Кнорус, – 2010. – 356 с.

5. Тепман Л.Н. Управление рисками в условиях финансового кризиса. – М.: ЮНИТИ, – 2011. – 326 с.

Коломеец Е. А.
Аспирант
Оренбургский Государственный Университет
г. Оренбург, РФ.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА СТРАТЕГИЧЕСКОМ И ОПЕРАТИВНОМ УРОВНЯХ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В современных условиях все больше возрастает интерес к информации о действительных издержках предприятия. И все более ясно становится, что исторически сложившаяся в России традиционная модель управления затратами, основанная на формировании полной себестоимости продукции в системе бухгалтерского учета, а так же анализе затрат по элементам и статьям калькуляции, не учитывает в достаточной степени особенности деятельности предприятия в постоянно меняющихся условиях внешней среды.

Управление затратами является одним из важнейших элементов системы управления предприятием. Наличие у предприятия действенной системы управления затратами поможет реализовать свои конкурентные преимущества и избежать угроз внешней среды. Управление затратами является средством достижения предприятием высокого экономического результата, так как главной целью любого коммерческого предприятия является максимизация прибыли. На наш взгляд достичь этой цели поможет грамотное управление затратами предприятия.

В своей книге «Управление затратами на предприятии» Лебедев В. Г. дает следующее определение «управление затратами» - это динамический процесс, включающий управленческие действия, целью которых является достижение высокого экономического результата деятельности предприятия [4, 16 с.].

Одним из наиболее известных российских ученых занимающихся управлением затратами является Асаул А. Н. Большая часть его исследований посвящена управлению затратами в строительных организациях. В книге «Управление затратами в строительной организации» автор указывает, что управление затратами – это одна из подсистем управления предприятием в целом [2, 83-85с.].

Еще одним современным ученым, занимающимся проблемами управления затратами является Заруднев А. В. Проведя анализ различных мнений об управлении затратами в своей работе он делает вывод, что «в различной литературе управление затратами в общем виде трактуется, как совокупность мероприятий, включающих: использование специальных методов для определения реальных затрат; систематическое отклонение и анализ причин их возникновения; принятие конкретных мер по улучшению структуры затрат, в том числе как с позиции текущих задач, так и с учетом перспективы, стратегии; четкую фиксацию возможностей экономии затрат».

Такая трактовка, пишет автор, не в полной мере отображает сущность управления затратами, поэтому Заруднев А. В. счел необходимым конкретизировать данное определение, исходя из дуализма самого понятие «управление».

С одной стороны управление затратами представляет собой непрерывный во времени процесс комплексного взаимодействия на издержки предприятия с целью обеспечения их оптимального уровня, структуры и динамики. С другой стороны, управление каким-либо объектом предполагает отдельное рассмотрение как процессов формирования целей, что означает постановку проблемы, поиск и принятие решений, распределения ответственности по ним, так и их реализацию, то есть осуществление решений, контроль за выполнением и корректировку [3, 14-15 с.].

Проанализировав определения, представленные в литературе, можно сделать вывод, что управление затратами – это динамический системный процесс регулирования уровня расходов живого и овеществленного труда, осуществляемый для достижения управляющим субъектом максимальной прибыли в соответствии с имеющимися ресурсами.

Многие авторы обратили свое внимание на исследование стратегического управления затратами. В зарубежной литературе данному направлению исследований посвящено больше трудов, чем в отечественной практике. Одним из самых популярных западных исследований на эту тему является труд Дж. Шанка и В. Говиндараджана «Стратегическое управление затратами. Новые методы увеличения конкурентоспособности».

В современных отечественных исследованиях стоит обратить внимание на работу Заруднева А. И.

В своей работе он дает понятие как стратегического, так и оперативного уровня управления затратами, чтобы определить их цели, задачи, принципы и методы реализации.

Для учета всех частей механизма необходимо синтезировать два важных взаимодополняющих компонента: стратегический и оперативный уровни управления затратами, каждый из которых характеризуется своим целями, принципами и методами, представленными в таблице 1.

Таблица 1 – Стратегическое и оперативное управление затратами

Управление затратами	
Стратегическое (в рамках изменяющегося потенциала)	Оперативное (в рамках существующего потенциала)
Цель: Обеспечение конкурентного преимущества по затратам	Цель: максимизация прибыли
Управление осуществляется на основе общей руководящей цели (стратегии) и количественных показателей	Управление осуществляется на основе количественных показателей
Инструменты: анализ затратообразующих факторов, стратегическое позиционирование, анализ добавленной стоимости и др.	Инструменты: бюджетирование, анализ отклонений в системе «стандарт-кост», функционально-затратный анализ и др.

Стратегическое управление затратами в представлении автора это – процесс принятия и осуществления стратегических управленческих решений по затратам, центральным звеном которого, является стратегический выбор,

основанный на информации управленческого учета, а так же сопоставлении собственного ресурсного потенциала предприятия с возможностями и угрозами внешней среды [3, 18 с.].

По мнению автора стратегическое управление затратами состоит из ряда подсистем: организационная, учетная, аналитическая и программно-техническая, каждая из которых включает в себя различные инструменты управления затратами.

Еще одним автором осветившим в своей работе стратегическое управление затратами является Аксенов А. В.

В своем исследовании автор выделяет основные отличия стратегического и оперативного управления затратами, которые представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Отличительные особенности стратегического и оперативного управления затратами.

Признак	Оперативное управление затратами	Стратегическое управление затратами
Объект внимания	Внутренняя среда, поиск путей более эффективного использования ресурсов	Внешняя среда, поиск новых возможностей в конкурентной борьбе, отслеживание и адаптация к изменениям во внешней среде
Цель управления затратами	Формирование затрат с точки зрения максимизации прибыли в краткосрочном периоде	Создание и удержание конкурентного преимущества, повышение отдачи от затрат в системе стратегических целей предприятия
Объект управления	Добавленная стоимость	Элементы цепочки ценностей
Затратообразующие факторы	Объем производства продукции	Структурные факторы Функциональные факторы
Период времени	Краткосрочная и среднесрочная перспектива	Долгосрочная перспектива
Основы построения системы управления	Функции организационные структуры, процедуры, техника и технологии	Кадры, системы информационного обеспечения, рынок

По мнению Аксенова А. В. под стратегическим управлением затратами правомерно понимать процесс планирования, организации и регулирования, учета и контроля деятельности, ориентированный на эффективность затрат в долгосрочном периоде и обеспечивающий разработку, реализацию и

своевременную корректировку стратегий предприятий, выбор и реализацию наиболее эффективных способов создания и расширения его конкурентных преимуществ [1, 11 с.].

Можно сделать вывод, что в зависимости от уровня управления, изменяется и характер управления затратами и инструменты с помощью которых возможно организовать эффективное управление затратами.

Список использованной литературы

1. Аксенов А. В. Стратегическое управление затратами как фактор конкурентоспособности предприятия (на примере хлебопекарных предприятий : Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук . Челябинск., 2004. – 26 с.

2. Асаул, А.Н. Управление затратами в строительстве / А.Н. Асаул, Е.Г. Никольская. -СПб.: СПбГАСУ; М.:Изд-во АСВ, -2007. – 299 с.

3. Заруднев А. И. Управление затратами хозяйствующего субъекта: стратегический аспект : Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Волгоград., 2004. – 199 с.

4. Управление затратами на предприятии: учебное пособие/ Лебедев В. Г., Дроздова Т. Г., Кустарев В. П. [Асаул А. Н., Фомина Т. А.]; Под. общ. ред. Г. А. Краюхина – Изд. 3-е, перераб. и доп. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2006. -352 с.

Коростин С.А.

*кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента
Волгоградский государственный университет
г.Волгоград, РФ*

КОМПЛЕКСНАЯ МАЛОЭТАЖНАЯ ЗАСТРОЙКА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ

В период, когда Россия переживает экономический спад, обусловленный снижением цен на экспортируемые энергоресурсы, усиленный введением санкций и девальвацией российской валюты, в экономике открылись возможности для развития отраслей, которые могут замещать импорт.

Однако для выхода экономики страны из стагнации, развития только импортозамещающих компаний недостаточно - необходимо развивать внутренний спрос и производства для его удовлетворения.

Вековая мечта граждан – это собственное жилье. Устойчивый спрос на жилье имелся всегда, а жилищное строительство может способствовать возрождению всей национальной экономики.

Инвестиции в строительство создадут новые предприятия, способные обеспечить экономический рост - как сегодня, так и в отдаленной перспективе. Мультипликаторный эффект гарантирует появление новых рабочих мест в строительстве, промышленности стройматериалов, в транспортной индустрии, в торговле стройматериалами, а также в частном секторе и сферах, предоставляющих жизненно необходимые услуги населению. Общеизвестно, что каждый работник, занятый в жилищном или дорожном строительстве,

обеспечивает работой как минимум трех человек в смежных отраслях. Именно поэтому во всем мире в кризис принято вкладывать деньги в строительство жилья и дорог.

В настоящее время реализация региональной жилищной политики осуществляется в рамках Государственной программы РФ «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации», разработанной и принятой 30 ноября 2012 г. N 2227-р.

Целью данной программы является повышение доступности жилья и качества жилищного обеспечения населения. Для достижения поставленной цели требуется осуществить ряд мер, направленных на обеспечение устойчивости и последовательности в процессе реализации жилищной политики регионов. К их числу следует отнести: вовлечение в оборот земельных участков для строительства жилья эконом-класса; создание условий, способствующих активному вовлечению в жилищное строительство некоммерческих объединений граждан и индивидуальных застройщиков; содействие внедрению новых современных, энергоэффективных и ресурсосберегающих технологий в жилищное строительство и производство строительных материалов, используемых в жилищном строительстве.

На уровне регионов осуществление государственной политики в жилищной сфере имеет своим приоритетом снижение стоимости одного квадратного метра жилья путем увеличения объемов жилищного строительства, в первую очередь, жилья экономического класса.

Но для активизации жилищного строительства в регионах недостаточно лишь наличия значительных денежных средств населения, поскольку в силу инерционности своего мышления региональные девелоперы в основном пытаются увеличивать прибыль за счет строительства большего количества квартир на выделенном участке. В результате такого подхода потребителю предлагают жилье, похожее на то, какое у него уже есть, но в более свежем исполнении и отнюдь не всегда надлежащего качества. В контексте этого уместно утверждать, что в настоящее время в городских агломерациях регионов России ощущается переизбыток многоэтажек, на фоне которого горожане стремятся хотя бы часть своего времени проводить за городом, а по возможности и проживать в менее урбанизированном пространстве, проще говоря, в собственном комфортабельном и недорогом доме. Более того, предпочтение малоэтажного жилья как более индивидуального по своей природе тождественно представлениям человека о жилище с участком земли как о возможности наилучшего выполнения семьей своих основных функций: репродуктивных, воспитательных, восстановительных.

Для региональной жилищной политики комплексное малоэтажное домостроение является не просто одним из наиболее перспективных направлений решения жилищной проблемы, но весьма эффективным способом обновления всего жилого фонда региона, позволяющего существенно повысить качество жилья и обеспеченность по метражу на одного члена семьи.

Переселение из города в пригород не потребует больших бюджетных затрат в силу того, что основным инвестором жилищного строительства может

быть само население за счет собственных и привлеченных средств. Вклад федеральных, региональных и местных органов власти должен выражаться, прежде всего, в предоставлении земельных участков и частичном финансировании создания инфраструктуры, и только в той ее части, которая не представляется привлекательной для частного инвестора.

Для того чтобы малоэтажное домостроение успешно реализовало весь свой огромный потенциал необходимо учитывать и устранять в процессе реализации малоэтажных проектов, следующие недостатки:

1. Транспортная недоступность. В пределах относительно нормальной транспортной доступности от любого города располагается не больше трети из имеющихся на рынке недвижимости коттеджных поселков. Однако, чтобы до них добраться, в семье необходимо иметь собственный автомобиль, а лучше не один. Это обусловлено теми ситуациями, когда возникает форс-мажор с транспортным средством для поездок на работу, поскольку уровень развития общественного транспорта в пригородах по сравнению с городом гораздо ниже. Следовательно, важно выбирать себе дом для постоянного проживания на направлениях, которые относительно не загружены и имеют удобное сообщение. Улучшение транспортной доступности повысит спрос на проекты, которые ориентированы на постоянное проживание за городом, а также на общую популяризацию всего загородного стиля жизни.

2. Неразвитая коммерческая и социальная инфраструктура. Большая часть девелоперов пока не предполагает наличие на территории реализуемых комплексов таких объектов, рассчитывая на внешние объекты нужной инфраструктуры, которые, к большому сожалению клиентов, не всегда удобно располагаются. Следовательно, до поликлиник, магазинов или больниц, детских садов, школ, театров и кинотеатров также будет необходимо долго добираться и не всегда это будет удобно. Но некоторые из проектов, безусловно, обеспечиваются коммерческой и социальной инфраструктурой, только их не слишком много, поэтому они имеют повышенный спрос.

3. Высокая стоимость обслуживания загородного дома. В случае проживания в собственном доме, владелец несет за него личную ответственность, включая техническое обслуживание, вывоз мусора, уборку (в том числе и снега с крыши и придомовой территории), ремонт, в некоторых случаях и обеспечение безопасности (когда не идёт речь о коттеджных поселках, имеющих собственную управляющую компанию). Жизнь в своем доме за городом предполагает более высокий уровень ответственности.

4. Отсутствие возможности в некоторых коттеджных поселках постоянной регистрации. Если собственный дом располагается в составе дачного некоммерческого поселка (ДНП), то получить в нем постоянную регистрацию, скорее всего, не получится. Если поселок, где находится собственный дом, расположен в области, то регистрация, соответственно, будет лишь областная. Существующий стереотип, что вне города уровень медицинского обеспечения, социального обслуживания и школьного образования гораздо ниже снижает потребительскую ценность загородного домовладения. Волновать покупателей также может не всегда ясный

юридический статус земли, находящейся в коттеджном поселке.

5. Осторожность покупателей. В сравнении с другими странами, в большинстве случаев загородный дом в России является вторым жильём после городской квартиры. Но постепенно, хотя и медленно, формируется общая тенденция к восприятию загородного дома не в качестве дополнения, а как альтернативы городской квартире, о чем свидетельствует в последнее время повышение спроса и востребованность таунхаусов.

Увеличение количества желающих приобрести загородный дом в ближайшей и средней перспективе будет зависеть, в основном, от скорости нивелирования всех недостатков от жизни в собственном доме. Большая часть населения городов уже сейчас бы выбирала жизнь за городом, если бы не было объективно существенной разницы в городском и загородном жилье, а также разницы в качестве самих факторов, сопутствующих такому проживанию. Именно активное строительство дорог и развитие инфраструктуры в пригородах стали одним из главных факторов, стимулирующих значительное увеличение приобретения загородного жилья для постоянного проживания за последние десять лет.

Литература:

1. Гришин И. А. Малоэтажное домостроение в жилищной политике регионов: от необходимости к инициативам [Текст]: монография / И. А. Гришин, С. А. Коростин; Федер. гос. авт. образоват. учреждение высш. проф. образования «Волгогр. гос. ун-т». - Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2012. – 115с.

2. Левин Ю.А. Проблемы развития рынка малоэтажного домостроения и некоторые пути их инновационного решения // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. № 3 (40), Октябрь 2009.

3. Распоряжение Правительства РФ от 30 ноября 2012 г. N 2227-р О государственной программе РФ «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации»// URL: <http://www.gosprogrammy.gov.ru> (дата обращения 28.01.2014);

4. Явлинский, Г.А., Митрохин, С.С., Гейликман, М.И., Глаговский, Г.В., Маругин Л.В. Земля. Дома. Дороги. // Москва. – 2011. – 73 с.

5. URL: <http://informing.ru> (дата обращения 29.01.2014)

Кузьмин С.С.

к.т.н, кафедра экономики инновационного развития

МГУ им. М.В. Ломоносова

г. Москва

РОСТ ФИРМЫ ЧЕРЕЗ РАЗВИТИЕ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ

Традиционный интерес экономической науки к проблемам корпоративного роста породил за последние десятилетия множество концепций и моделей. Эти исследования делятся на те, которые ориентируются на изучение внешних или внутренних по отношению к фирме факторов роста. На наш взгляд, значение внутренних факторов роста нередко остается как бы в тени, когда говорят о необходимости создать или улучшить институциональную среду роста, снизить

ставку процента или создать государственные преференции для роста. Однако именно внутренние факторы определяют, какая из фирм сможет реализовать внешние возможности, а какая – нет. Этим определяется интерес к исследованию «внутренних» детерминант роста, которые, по сути, сводятся к уникальным для компании сочетаниям ресурсов и возможностей. Среди возможностей для роста, особенно для фирм, работающих в высокотехнологичных областях, на первый выступают ключевые компетенции, позволяющие создавать уникальные возможности для роста, недоступные для копирования конкурентами.

Основные принципы концепции ключевой компетентности были разработаны К. Прахаладом и Г. Хамелом [1], а само понятие в самой краткой версии может быть сформулировано как ответ на вопрос, что фирма делает лучше всех. Более конкретно определить ключевые компетенции для роста позволяют вопросы, сформулированные американским исследователем А. Дрежером [2, 34]:

Является ли компетенция источником сильной дифференциации? Позволяет ли компетенция генерировать достаточную ценность и выгоды для потребителей?

Демонстрируют ли компетенции себя потребителям в форме продукции компании и ее атрибутов?

Ограничивается ли компетенция одним видом бизнеса? Охватывает ли она несколько видов бизнеса, как имеющихся, так и новых?

Обеспечивает ли компетенция доступ к разнообразным рынкам продукции?

Насколько другим структурам трудно понять, как компания делает то, что она делает?

Насколько конкурентам трудно дублировать ключевую компетенцию?

Отнюдь не все компаний могут легко и просто ответить на эти вопросы, и лишь немногие из них могут создавать и поддерживать лидерство в росте на основе компетенций.

Исследования показывают, что знания, требуемые для достижения статуса мирового класса, и скорость технологических перемен затрудняют любой организации владение более чем пятью компетенциями [3]. Поэтому не удивительно, что организации вкладывают так много средств в создание альянсов, союзов, конгломератов с целью получения доступа к ресурсам, необходимым для создания желательных для них компетенций. Именно комбинация знаний, связанных с людьми, и знаний связанных с капиталом, представляет обобщенную базу компетенции, существующую в организации.

Задача управления компетенциями на новом рынке сложна. В ней можно выделить, по крайней мере, пять разных направлений:

- получение доступа к новым знаниям и их усвоение;
- интегрирование множества потоков знаний;
- преодоление культурных различий;
- умение отказываться от стереотипов и традиций;
- размещение компетенции в границах бизнес-единицы.

Рассмотрим содержание этих направлений.

Получение доступа к новым знаниям и их усвоение. Наиболее очевидный способ получения доступа к необходимым новым потокам знаний — это наем сотрудников, обладающих такими знаниями (например, приглашение математика в банк, генетика в традиционную фармацевтическую компанию, инженера по программному обеспечению в производственную компанию, специализирующуюся на компьютерном «железе»). Любой, кто проходит через процесс получения новых знаний и умений, знает, насколько трудно добиться признания организацией новых навыков и умений и их положительного восприятия. Если банкирам приходится учиться новым инструментам, которые математики вносят в их деятельность, то и математикам надо разбираться в сущности банковского дела. Однако возникновения потребности в новых знаниях и осуществления некоторых действий для их получения (включая создание союзов) недостаточно. Все это должно сопровождаться созданием соответствующей атмосферы законности этих знаний и срочности их получения. Чтобы добиваться успехов, следует постоянно подвергать мониторингу прогресс получения нового знания и внедрения его в различные традиционные интеллектуальные культуры.

Интегрирование множества потоков знаний. Приобретение новых знаний – трудный процесс, но их активное интегрирование с традиционными знаниями в целях создания новых возможностей бизнеса задача еще более сложная. Организации учатся через действие. Поэтому топ-менеджеры должны устанавливать конкретные и достижимые цели. Такие цели позволяют учиться новому, фокусируют внимание организации на решении проблем интегрирования нового знания со старым. Для достижения успеха в обучении и реализации важно, чтобы в команды, работающие над проектами, входили члены разных функциональных направлений.

Преодоление культурных различий. До сих пор фокусом обсуждения было интеллектуальное разнообразие — культура различных потоков знаний. Но в глобальной компании, помимо этого, существует еще одна важная координата – проявление действия *разнообразных культур, имеющих во многих странах.*

В разных культурах могут существовать разные приоритеты, причем далеко не всегда выражаемые явным образом. Когда сотрудничество начинается в контексте накапливаемого знания в рамках множества культур (т.е. сотрудничество в командах, члены которых собраны с трех разных континентов), появляются конфликты и недопонимания. Более глубокое и явно выраженное понимание типов социализации участвующих групп становится необходимым. Более того, менеджеры должны избегать стереотипного подхода к другим группам. Межкультурная совместная деятельность в новых условиях становится важным навыком.

Умение отказываться от стереотипов и традиций. Очень легко убедить отдельного человека или организацию учиться, но в равной степени столь же важно и умение расставиться с привычками, которые становятся в новых условиях бесполезными. Доминирующая логика компании или рецепты, которыми люди привыкли руководствоваться, со временем могут стать

основным препятствием для последующего обучения. Компании (и их менеджеры) должны учиться забывать, зная, что забывать труднее, чем, учиться. В большинстве организаций для «кривой забывания» характерно наличие длинного плоского участка; в век существования разрывов этот участок становится серьезной проблемой.

Размещение компетенции в границах бизнес-единицы. Чем больше крупные корпорации движутся в сторону стратегий, в основе которых бизнес-единицы, тем больше они прибегают к таким системам измерений, как экономическая добавленная стоимость (EVA) и размер вознаграждения, тем труднее им фокусироваться на распределении компетенций между бизнес-единицами. Более того, у всех бизнес-единиц мотивация к такому распределению снижается. Поэтому база компетенций компании становится более фрагментизированной.

Чтобы иметь систему размещений компетенций, все бизнес-единицы должны в равной степени понимать сущность рынка и технологической эволюции. Без такого понимания хорошей концептуальной основы для распределения компетенций создать нельзя. Однако и концептуальная основа, не подкрепленная организационными системами поддержки, вряд ли будет работать. Многие компании уделяют и время, и энергию разработке перспектив будущего. Но при этом используют прежние административные системы, во многом ориентируемые на автономность деятельности бизнес-единиц, чтобы они «не делились» ничем с другими единицами. В результате складывается ситуация, похожая на ту, если мы выходили бы на стратегию четвертого поколения, имея знания третьего поколения, менеджеров второго поколения и административные системы первого поколения. У большинства компаний, сталкивающихся с этим, появляется явное рассогласование между «желаниями», риторическими высказываниями и реальностями.

Возвращаясь к проблеме корпоративного роста, отметим, что компания добьется быстрого роста, если выявит, зафиксирует и разовьет свою ключевую компетенцию, и если будет осознавать, что при всей своей важности, обновление технологий не гарантирует роста, если новые технологии не сочетаются с ключевыми компетенциями фирмы.

Список использованной литературы

1. Prahalad C., Hamel G. The core competence of the corporation // Harvard business review. 1990. Vol. 68, No. 3. Pp. 79-91
2. Drejer A. Strategic management and core competencies: theory and application. N.Y.: Quorum books. 2002. P. 34.
3. Greitemann J., Christ E., Matzat A., Reinhart G. Strategic evaluation of technological capabilities, competencies and core-competencies of manufacturing companies // Social and Behavioral Sciences Vol. 19, 2014. Pp. 57-62.

Лысенко Е.А.

*к.э.н., доц. кафедры экономической теории и прикладной статистики
Луганский университет имени Тараса Шевченко
г.Луганск, Украина*

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Во времена СССР в Украине для производства продукции животноводства было использовано почти 2/3 посевной площади и примерно 7 млн. га естественных кормовых угодий, что в целом составляет около 68% площади сельскохозяйственных земель [1, с. 11]. Однако отрасль животноводства не обеспечивала в соответствующей пропорции доходность сельского хозяйства. По данным сводного годового отчета сельскохозяйственных предприятий Украины (1991г.), наблюдался обратный результат - на отрасль животноводства приходилось лишь 44% прибыли, а растениеводства - 56%. Еще более угрожающий вывод сделали эксперты Европейского Союза по результатам проекта TACIS (молочная индустрия Кировоградской и Черновицкой областей): наши пастбища заросли сорняками и являются лишь площадками для моциона коров; рационы скота несбалансированные (завышенная доля зерновых за низкого качества сочных кормов); потеря качества силоса достигает 40-60%; годовой надой от коровы на 1 кг потребленных комбикормов вчетверо уступает европейским показателям, и еще меньше - в расчете на 1 га кормовой площади и т.д. [2].

В Украине поголовье крупного рогатого скота высокими темпами сокращалось в 1995-2000 гг. По основной причине - отсутствия рынков сбыта и соответственно - убыточности производства. За эти годы уровень убыточности производства молока и говядины достиг 20 - 60%. И если уровень убыточности производства говядины до сих пор остался без изменений, то производство молока в отдельные годы (2000-2006 гг.) было рентабельным, а с 2007 уровень рентабельности постоянно возрастал и в 2012-2013 гг. достиг 18%. Однако, даже при таком уровне рентабельности сокращение поголовья коров не прекратилась, и по состоянию на 1 января 2013 г. оно насчитывало 583,7 тыс. голов, или в 10 раз меньше, чем в 1991 г. Процесс сокращения поголовья продолжается в 2014 г. Одной из причин является нестабильность экспортных рынков и недоступность молочной продукции для значительной части населения Украины.

В 2013 г. годовая молочная продуктивность коров превысила в среднем 4 тыс. кг, однако почти 72% сельскохозяйственных предприятий имели более низкий уровень производительности (произвели 33,2% молока). Отметим, что цена реализации 1 т молока в 2013 г. достигла 12898,85 руб. (198,53 долл. США) или была на 20-30% выше, чем в странах ЕС и США. Себестоимость производства молока в сельскохозяйственных предприятиях выше, чем цены его реализации в этих странах. То есть, эффективность производства молока лежит в плоскости повышения продуктивности коров и снижение его

себестоимости, после чего можно рассчитывать на конкурентоспособность на мировых рынках.

В фермерских хозяйствах Украины в 2013 г. по сравнению с 2010 г. доля семян подсолнечника в структуре товарной продукции сократилось на 8,5 процентных пункта и составила 44,1%. На 0,5 – 1 процентных пункта в структуре товарной продукции увеличилась доля выручки от реализации живой массы молодняка крупного рогатого скота, птицы и молока, каждая достигла 2% рубежа.

Принятая специализация, которая в основном касается отраслей растениеводства, требует меньше рабочей силы и капитальных инвестиций, хотя такая специализация имеет место и в крупных сельскохозяйственных предприятиях. Практически по одинаковой специализации производства фермерские хозяйства по сравнению с сельскохозяйственными предприятиями имеют значительно худшие показатели ресурсного обеспечения и уровня государственной поддержки (табл. 1).

Таблица 1

Основные факторы эффективности деятельности фермерских хозяйственных и сельскохозяйственных предприятий Украины, 2013 г.

Показатели	Фермерские хозяйства, организованные на основе			Сельскохозяйственные предприятия (без фермерских)	Сельскохозяйственные предприятия
	земель КСП	резервных земель и паев	Всего		
Количество предприятий	846	32428	33274	8692	9538
Площадь сельскохозяйственных угодий, тыс. га	1630	2652	4282	16825	18456
в частности взято в аренду	1603	1905	3508	15864	17467
Площадь пашни, тыс. га	1581	2641	4222	15929	17510
Количество работников, человек	27272	72586	99858	5482248	509520
Приходится на 1 хозяйство:					
- сельскохозяйственных угодий, га	1927	82	129	1936	1935
- пашни, га	1869	81	127	1833	1836
- работников, чел.	32,2	2,2	3,0	55,5	53,4
Доля арендованных земель, %	98,3	71,8	81,9	94,3	94,6
Арендная плата за земельные паи, млн. руб.	2191,5	2269,8	4461,4	24041,2	26228,6
в том числе по 1 га арендованной земли, руб.	1366,01	1192,2	1271,7	1352,8	1354,1

Государственная поддержка, млн. руб.	1392,4	1186,4	2578,8	15250,2	16642,6
в том числе за счет:					
- бюджетных дотаций	90,6	185,4	276	2727,1	2817,7
- налога на добавленную стоимость	1301,7	1001,03	2302,8	12523,2	13824,9
Государственная поддержка из расчета:					
- на 1 га пашни, руб.	881,6	449,02	609,7	955,7	951,6
на 1 хозяйство, тыс. руб.	1647,8	37,1	78,3	1754,9	1746,6

[Источник: построено по данным государственной службы статистики Украины: "Основные показатели хозяйственной деятельности фермерского хозяйства за 2013 г." (Форма № 2 - ферм) и "Основные экономические показатели работы сельскохозяйственных предприятий за 2013 г.". (Форма № 50 - с-г)]

Мелкие фермерские хозяйства арендуют на 19 процентных пункта меньше земли и платят за аренду на 12% меньше, чем сельскохозяйственные предприятия, но имеют значительно более низкий уровень государственной поддержки (бюджетные дотации и налог на добавленную стоимость) - на 53%, что составляет 449,02 руб. на 1 га пашни. В фермерских хозяйствах значительно более низкий уровень интенсификации производства - на 1 га пашни приходится на 33% меньше амортизационных отчислений, на 31,5 - соответственно оплаты услуг и работ сторонних организаций и расходов на нефтепродукты, на 62,7% - оплата труда. Для крупных фермерских хозяйств, хотя уровень государственной поддержки только на 7,8% ниже, чем в сельскохозяйственных предприятиях, и амортизационные отчисления даже на 11,4% выше, но затраты всех остальных ресурсов (нефтепродуктов, оплаты услуг и работ сторонних организаций и т.п.) незначительны и находятся на уровне мелких фермерских хозяйств.

Эффективность отрасли молочного скотоводства связано с двумя факторами - себестоимостью производства молока и ценой его реализации, причем уровень себестоимости производства молока является результатом хозяйственной деятельности предприятия, отлаженной системы организации и управления отраслью. Вместе с тем цена в рыночных условиях Украины зависит от концентрации производства. Фермерские хозяйства - мелкие и крупные - имеют низкий уровень концентрации производства молока. Если каждое из мелких фермерских хозяйств в среднем реализует по 190 кг молока, то крупные фермерские хозяйства - 1460 кг, или в 7,7 раза больше. Основная доля крупных фермерских предприятий (63%) реализует в сутки не более 500 кг молока, в то время как грузоподъемность молоковозов в 10-20 раз больше. Общей закономерностью для фермерских предприятий с небольшими объемами реализации молока являются низкие цены реализации молока. Только 20 крупных фермерских предприятий из 127, реализовавших за сутки 4,7 т молока, в 2013 г. были на 10 - 30% более высокую цену, чем основная часть предприятий.

Государство стоит перед дилеммой - способствовать концентрации производства молока путем инвестиционных программ или предоставлять дотации фермерским хозяйствам и таким образом поддерживать реализационные цены на уровне, обеспечивать рентабельное мелкотоварное производство молока. Однако последнее будет вечным процессом, тогда как содействие концентрации производства молока или развития кооперативных доильных залов - разовое мероприятие.

Список использованной литературы

1. Трегобчук В. М. Эколого-экономическая концепция эффективного и устойчивого развития национального АПК / В. М. Трегобчук. - Экономика АПК. - 1995. - № 6. - С. 3 - 13.

2. Мадисон В. Проблемы украинского скотоводства: взгляд изнутри и снаружи [Электронный ресурс] / В. Мадисон. – Режим доступа: http://agrosev.narod.ru/page149itemid2262_number72.htm.

Овешникова Л.В.

к.э.н., доцент кафедры статистики

*Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
г. Москва, РФ*

ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Инфраструктура региона определяет общие условия эффективного развития территорий, создает оптимальные условия для производства товаров и услуг, товарообмена и личного потребления. Это выделяет инфраструктуру из национального хозяйства в самостоятельный вид деятельности.

Регион в широком смысле необходимо рассматривать как всеобщую систему в разрезе «природа – население», т.е. как единую территориально-социальную организацию [1]. В рамках такой сложноорганизованной системы четко выделяют три ее аспекта: природно-экологический; хозяйственно-экономический (производственный); социальный [2].

Каждая из сфер обладает своей функциональной ролью. Первая - выступает как материальная основа жизнедеятельности людей и функционирования хозяйствующих субъектов. Хозяйственно-экономический разрез представляет собой сферу производства материальных благ, оказание услуг – и является основой территориальной организации. Социальная сфера – характеризуется жизнедеятельностью людей, созданием благоприятной среды обитания, организацией общественной жизни и культурой.

Автор считает, что эти сферы тесно взаимосвязаны и региональная инфраструктура необходима для функционирования этих трех сфер в единой социально-экономической системе региона. Однако, поскольку стержнем территориальной организации, жизнеобеспечивающей, питающей и развивающей сферой региона является функционирование хозяйствующих субъектов (вторая сфера), то считаем необходимым больше внимания уделить исследованию и развитию ее региональной инфраструктуры.

Как всеобщее условие производства, инфраструктура тесно связана с последним и не просто связана, она обслуживает его, обеспечивая возможности нормального функционирования. Характер взаимосвязи этих двух сфер хозяйства и определяет главный критерий инфраструктуры. Таким образом, инфраструктура представляет собой совокупность отраслей, обслуживающих сферу непосредственного производства (промышленность, сельское хозяйство и т.д.) и включающих транспорт и связь (производственная инфраструктура), а также образование и здравоохранение (социальная инфраструктура) [3].

Инфраструктура региона как объект исследования предстает в виде многоуровневой системы, расчлененной по определенным признакам на составные подсистемы. Выделение элементов инфраструктуры, установление вертикальных и горизонтальных связей между ними дают комплексное представление о структуре исследуемого объекта.

С точки зрения системы организационно-экономических отношений в национальном хозяйстве России региональная инфраструктура традиционно определяется основополагающими функциями:

- государственное и общественное регулирование деловой практики;
- обеспечение финансовой поддержки предприятий совершенствование форм юридического и экономического контроля,
- методическое обеспечение организационного оформления рыночных отношений;
- осуществление маркетингового, информационного и рекламного обслуживания;
- осуществление правового и экономического консультирования предпринимателей;
- повышение оперативности и эффективности работы рыночных субъектов на основе специализации отдельных субъектов экономики и видов деятельности;
- подготовка и повышение квалификации специалистов для эффективного функционирования рынка;
- проведение мероприятий по улучшению материально-технического обеспечения и реализации продукции предприятий;
- регулирование движения рабочей силы;
- создание необходимых условий для деловых отношений предпринимателей;
- создание условий участникам рыночных отношений реализации их интересов [4].

Инфраструктура носит межотраслевой характер и выполняет интеграционную функцию между отраслями производства, регионами и государствами, т.е. инфраструктура непосредственно не создает материальных благ. Можно выделить две основные функции региональной инфраструктуры в широком смысле, обусловленные природой рыночной экономики: обеспечивающую и регулирующую [5].

Обеспечивающая функция - это функция внутренняя, имманентная инфраструктуре региональной экономики, характеризующая ее сущность и непосредственное предназначение. Регулирующая функция как бы вытекает из обеспечивающей, является её продолжением, но она носит внешний характер, поскольку инфраструктура является подсистемой, которая существует над процессом взаимодействия хозяйствующих субъектов, без которых они, с одной стороны, не могут взаимодействовать, но которая с другой стороны при определенных обстоятельствах способна оказывать весьма существенное влияние на весь процесс воспроизводства [5].

В целом мы согласны с представленными взглядами, однако считаем, что в ряде из них не хватает конкретизации и детализации, а другие разновидности функций напротив следует объединить в определенные классификационные группы. Основываясь на вышеперечисленных исследованиях функций региональной инфраструктуры в системе экономических отношений считаем, что инфраструктура региональной экономики выполняет пять наиболее существенных функций, неразвитость которых способна парализовать производство, привести к нарастанию негативных тенденций в региональной экономике: поддерживающая, распределительная, коммуникационная, регулирующая и воспроизводственная [6].

Поддерживающая функция региональной инфраструктуры состоит в создании условий, необходимых для поддержания нормального процесса осуществления производственно-хозяйственной деятельности в регионе и воспроизводства ее факторов (средств производства, финансово-кредитных, трудовых, информационных и других ресурсов). Распределительная функция заключается в способности инфраструктуры обеспечить распределение товарно-материальных ценностей, финансовых и трудовых ресурсов по отраслям и территориям региона. Регулирующая функция заключается в восстановлении и поддержании сбалансированного спроса и предложения на различных региональных рынках. Коммуникационная функция состоит в формировании системы эквивалентного обмена продуктами труда (информацией, товарам, услугами, ресурсами и т.п.) [7]. Воспроизводственная функция определяет социально-экономический потенциал региона, его хозяйственную и инновационную наполняемость, она должна быть способна к обслуживанию возрастающего масштаба различных производственных секторов экономики, обеспечивать условия для создания и нормального функционирования новых предприятий, обеспечивать совершенствование производственно-хозяйственных видов деятельности и отношений, определяя непрерывную динамику развития экономики региона.

Предложенные функции региональной инфраструктуры, имеют комплексное и системное проявление, и характеризуют ее функционирование как целостное и эффективное.

С точки зрения экономистов, «...от степени развития инфраструктуры зависит социально-экономическая эффективность региона и его конкурентоспособность», следовательно, выполнение в полном объеме данных

функций во многом определяет качество функционирования региональной инфраструктуры и многоаспектность ее применения.

Список использованной литературы

1. Концепция совершенствования региональной политики в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.minregion.ru/OpenFile.ashx/koncept.doc?AttachID=16
2. Сибирская Е.В., Пьянова Н.В. Инфраструктура региона как объект исследования [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.rusnauka.com/16_NPM_2007/Economics/21664.doc.htm
3. Инфраструктура и государственный бюджет [Электронный ресурс/ Под ред. проф. Г.П. Солюса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kredit-moskva.ru/kritika02.html>
4. Брякин, С.Н. Эволюция региональной инфраструктуры: доминирование сферы ЖКХ : монография / С.Н. Брякин, И.А. Кузнецов ; М-во обр. и науки РФ, ФГБОУ ВПО «Тамб. гос. ун-т им. Г.Р. Державина». Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2012. 142 с/
5. Бережной, В.И. Проблемы формирования и управления развитием региональной транспортной инфраструктуры : монография / В. И. Бережной, В. А. Фурсов, С. Ю. Максимова. Ставрополь: СевКавГТУ, 2010 - 191 с.
6. Овешникова Л.В. Методологический подход к выбору методов прогнозирования инфраструктурного обеспечения предпринимательства / Л.В. Овешникова // Инновационный вестник Регион. – 2013. – № 3(33).– С. 52-57.
7. Инфраструктура и ее роль в региональном развитии [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://studopedia.net/10_72251_infrastruktura-i-ee-rol-v-regionalnom-razvitii.html

Пантелеева М.С.

*к.э.н. кафедры Экономики и управления в строительстве
Московский Государственный Строительный Университет
г. Москва, РФ*

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ В РФ НА ПЕРИОД 2007-2014 гг.

Долгие годы развития и становления российской экономики под влиянием сложнейших исторических и политических перипетий показали, что строительство является одной из наиболее важных ее составляющих элементов, так как оно дает толчок и поддерживает существование многих отраслей, так или иначе связанных с производством строительной продукции или поставляющих комплектующие для осуществления сложного многоэтапного процесса строительства.

Современное состояние российского строительного сектора в натуральном выражении еще далеко от социалистических показателей конца 90-х гг. В 2014 году показатель доли строительства в валовой добавленной стоимости страны в постоянных ценах отставал от своего значения 1990 г. на 3,6 пункта [2].

Одновременно, статистические данные по валовой добавленной стоимости в строительстве, в мировом разрезе, не позволяют говорить о приобретении российским строительством дополнительной динамики по сравнению с социалистическим периодом.

В нынешних условиях покупка собственной квартиры превращается в бесконечную кабалу для всей семьи. А это прямая дорога к снижению социального статуса государства.

В таблице приведены основные факторы, влияющие на приобретение жилья, и характеристики тех категорий граждан, для которых доступны описанные варианты. Их анализ позволяет сделать вывод о социальном статусе государства, предоставляющего жилье на указанных условиях. Не сложно заметить, что Россия находится на самой непривлекательной позиции [5].

Учитывая столь низкие показатели функционирования строительного комплекса и его отрицательное воздействие на развитие национального хозяйства в целом, необходимо определить и провести анализ основных факторов, вызывающих эти явления, с целью дальнейших исследований и поиска путей наиболее эффективного развития отрасли.

Таблица

Социальный статус государства, согласно основным категориям приобретателей жилья

№	Объем строительства, м ² на жителя в год	Себестоимость жилья, превышение цены над себестоимостью в процентах	Ставка ипотечного кредита, % в год	Социальный статус государства, согласно современной Концепции социального государства (характеристики основных категории приобретателей жилья)
1.	2 - 5	Низкая 0%	- 5 – 0%	Высокий. (Жилье, в основном, предоставляется гражданам бесплатно за счет выручки от продажи за рубеж природных ресурсов и товаров, высокой эффективности работы в промышленности и в сельском хозяйстве)
2.	0,8-2	Низкая 10-20%	0-2 %	Средний. (Жилье бесплатно для семей с двумя и более несовершеннолетними детьми)
3.	0,6-0,8	Высокая 30-200%	5-10%	Низкий (богатые люди)
4.	1,0 – 0,6	Очень высокая 200- 600%	11-30%	Очень низкий (очень богатые люди)

Сегодня доля добавленной стоимости строительства продолжает отставать по своему удельному весу от торговли, обрабатывающей промышленности, операций с недвижимым имуществом и сферы услуг и в 2014 г. составляла 10,1% в валовой добавленной стоимости [6]. Если сравнивать этот показатель с аналогичными по странам «большой восьмерки» и странам «БРИК», то Россия

в этом сообществе занимает самое последнее место. Причем это уже постоянно повторяющаяся тенденция в течение последних 19 лет [7].

При анализе финансово-хозяйственной деятельности любого строительного предприятия и отрасли в целом уже в течение многих лет отечественной и мировой практики основным оцениваемым показателем, обосновывающим стоимость работ по виду деятельности «Строительство», остается объем работ.

Так объем строительства жилых и нежилых зданий и помещений в 2014 году более чем на 26,3% превышает аналогичные показатели 2013 года. На долю жилья в 1 полугодии 2014 года пришлось около 77,7% от всех введенных площадей. Столь интенсивный рост ввода недвижимости является следствием завершения проектов, инициированных еще в 2012 году, и не позволяет делать выводы о продолжении роста строительной отрасли. По завершении всех проектов, находящихся на финальных стадиях реализации строительный рынок России, скорее всего, ожидает инвестиционная пауза и спад объемов строительных работ и ввода недвижимости.

По итогам первого полугодия 2014 г. в РФ было введено порядка 29,4 млн. кв. м жилья, что на 30,7% превышает аналогичные показатели 2013 г. (за январь-июнь 2013 г. было введено в эксплуатацию порядка 22,5 млн. кв. м жилья [3]).

Однако, в последние пару лет строительная отрасль России показывала сильный спад. По данным Росстат в 2013 г. объемы строительства в России сократился на 1,5% после увеличения годом ранее на 2,4%. Следует отметить, что в течение 2010-2011 гг. российский строительный сектор ежегодно рос по крайней мере на 5%. Если 2013 г. стал переломным в экономике и наблюдался небольшой подъем (к концу году рост ВВП ускорился до +1,8%), то подведение итогов по 2014 г. позволяет сделать вывод, что прогнозируемый рост на 2,5% не оправдался и предварительно Минэкономразвития оценивает рост ВВП РФ по итогам 2014 г. лишь в 0,5-0,6% [4].

Согласно ряду исследований, ключевыми факторами, способствующими снижению интенсивности строительства, были: низкие показатели экономического роста, ослабление темпов роста ВВП; отсутствие роста инвестиций в основной капитал, которые незначительно снижаются - на 0,3% ежегодно; высокая база, установившаяся после сильного подъема в 2010-11 гг.

В 2013 г. во всей строительной отрасли России замедлялся исключительно сектор гражданского строительства. Было отложено много новых проектов, что, в конечном счете, "отложило" развитие всей отрасли. В 2013 г. было выделено около 596 млрд. руб. на реализацию Программы развития транспортной системы в 2010-2020 гг., что на 0,1% меньше, чем в 2012 г. И тем не менее, в 2014 г. рост цен на строительные-монтажные работы составил 5,6%.

Целевые правительственные программы, направленные на модернизацию транспортной системы, энергетической и социальной инфраструктуры, в последние годы сыграли важную роль в развитии строительной отрасли страны. Кроме того, многомиллиардные проекты, реализованные в рамках подготовки к зимним Олимпийским играм в Сочи в 2014 году, дали рынку

дополнительный импульс. При этом устойчивый рост реальных доходов населения поддержал тенденцию к увеличению объемов строительства и продаж в жилом сегменте, которые в конечном счете подпитывали строительство объектов для розничной торговли и сферы услуг.

Однако особенно быстро продолжают расти цены на жилье. Согласно данным Deloitte, по темпам роста цен на новостройки Россия оказалась на второй строчке. За год средняя стоимость квадратного метра увеличилась на 11,1 процента и превышает 1000 евро. Более значительный рост цен зафиксирован только в Великобритании (+13,5%).

Кроме того, анализ затрат бюджетной системы РФ на строительство объектов, введенных в эксплуатацию за последние 5 лет в разных регионах России, показал значительные расхождения по однотипным объектам. Нередко стоимость объектов различается в разы даже внутри одного региона. Например, стоимость возведения школ в Московской, Калужской, Курской и Ивановской областях разнится в 1,5-2 раза, при учете однотипности объектов и используемых ресурсов, такая же ситуация наблюдается и при строительстве больниц в Орловской, Воронежской, Владимирской, Белгородской областях.

Можно аргументированно констатировать тот факт, что происходит ежегодное безосновательное увеличение удельной стоимости строительства. На заседании расширенного президиума Совета при Президенте РФ по местному самоуправлению 02.11.2012 были приведены следующие статистические данные: стоимость строительства Детской районной больницы в Белгородской области за 1 год выросла в 3,2 раза; строительство локальных водопроводов по ФЦП «Социальное развитие села» превысило план в 5,4 раза; изменение стоимости реконструкции Российского государственного военного архива превысило 2,5 раза и т.п.

Приведенные данные выявляют постоянную и усиливающуюся тенденцию роста стоимости строительства для объектов различного назначения. За 1-3 года стоимость растет в 2,5 – 5 раз и это при условии стабильного экономического положения в стране и слабо выраженной инфляции на строительные материалы и комплектующие (рост цен на материалы в год составляет в среднем по стране около 1,7%) [1].

Таким образом, искать решение проблемы увеличения стоимости строительства необходимо не во внешней, а во внутренней среде осуществляемого строительного процесса. Необходимо понять, какие факторы или инструменты учета и планирования финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия создают столь ощутимый на рынке дисбаланс в стоимости строительной продукции.

Список использованной литературы

1. Аналитическая служба компании Металл Холдинг Строй (МХС) [Электронный ресурс] / режим доступа: <http://m-h-s.ru>.
2. Институт экономики и права Ивана Кушнера [Электронный ресурс] / режим доступа: <http://www.be5.biz/index.htm>.
3. Официальный сайт Минэкономразвития России. [Электронный ресурс] / режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/minec/main>.

4. Российский статистический ежегодник, 2009: Ст. сборник / Росстат. М., 2009. - 795 с.
5. Сербиновский Б. Ю., Рудик Е.В. Мониторинг производительности труда / изд-во Юж. федеральный ун-т. - Новочеркасск: Лик, 2010. – 250 с
6. Симионов Р.Ю. Экономический анализ деятельности строительного предприятия. – Ростов н/Д: Феникс, 2006 г. – 173 с.
7. United Nations Statistics Division, National Accounts Estimates of Main Aggregates [Электронный ресурс] / режим доступа: unstats.un.org.

Питчак К.Е.

аспирант кафедры Экономики

Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт им. А.К.

Кортунова

г. Новочеркасск, РФ

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В современных условиях глобализации экономики и трансформации геополитики, машиностроительный комплекс (МСК), несомненно, остается локомотивом роста и развития как экономики страны в целом, так и отдельных регионов, способствуя развитию новых технологий и созданию дополнительных рабочих мест. Однако, в то же время, он одним из первых теряет экономическую стабильность в моменты экономического спада и кризисов, что является источником колоссальных социальных и финансовых рисков.

Для Ростовской области МСК является одним из наиболее мощных секторов развития, направлением специализации. На территории области машиностроение представлено 45 крупными и средними предприятиями электровозостроения, комбайностроения, тяжелого вертолетостроения, котлостроения, производства оборудования для атомных и тепловых электростанций, приборостроения, ремонта машин и оборудования.

За 2014 год в обрабатывающей промышленности Ростовской области отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами на 233,6 млрд. руб., 25% из которых приходится на долю машиностроительного комплекса (см. Рис. 1-2) [5].

На предприятиях области выпускаются 100% производимых в стране магистральных электровозов и 37% котлов высокого давления, 80% зерноуборочных комбайнов, 50% культиваторов. Аграрная специализация исторически предопределила роль Ростовской области как одного из основных центров сельскохозяйственного машиностроения. Основными производителями зерно- и кормоуборочных комбайнов в России являются ОАО «Ростсельмаш» и АО «Таганрогский комбайновый завод» [2].

Крупнейшим производителем магистральных электровозов переменного и постоянного тока в России является АО НПО «Новочеркасский электровозостроительный завод». На предприятиях АООТ «Азовский завод

кузнечно-прессовых автоматов” и АО “Донпрессмаш”, АОЗТ “Сальский завод кузнечно-прессового оборудования” и таганрогском АО “Прессмаш” производится 19% кузнечно-прессового оборудования в России.

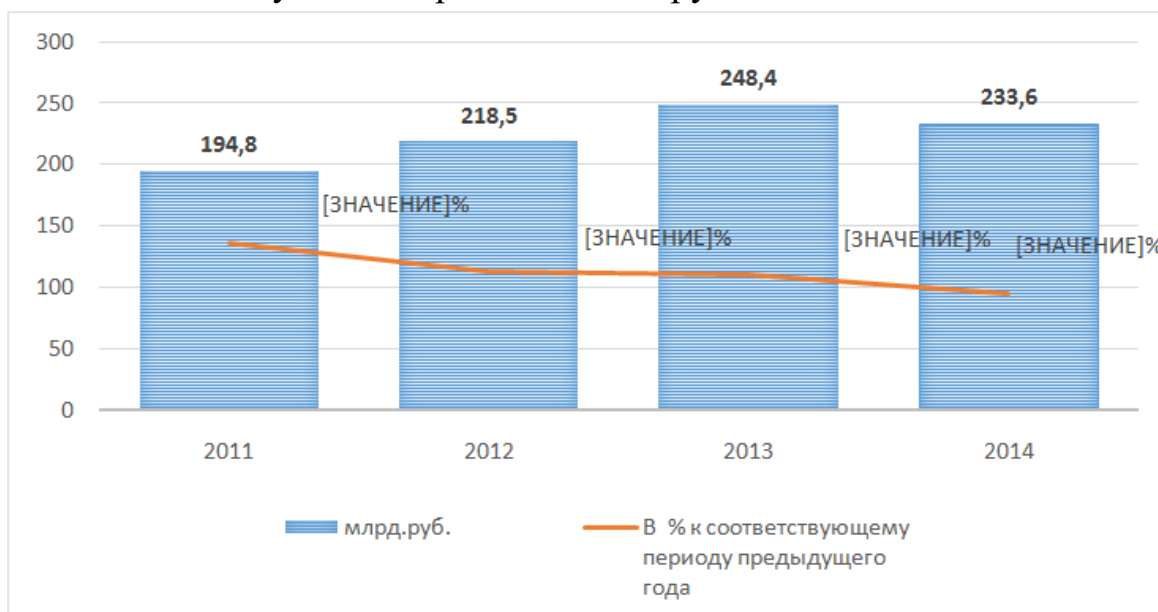


Рисунок 1 – Динамика отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами обрабатывающих производств [6]

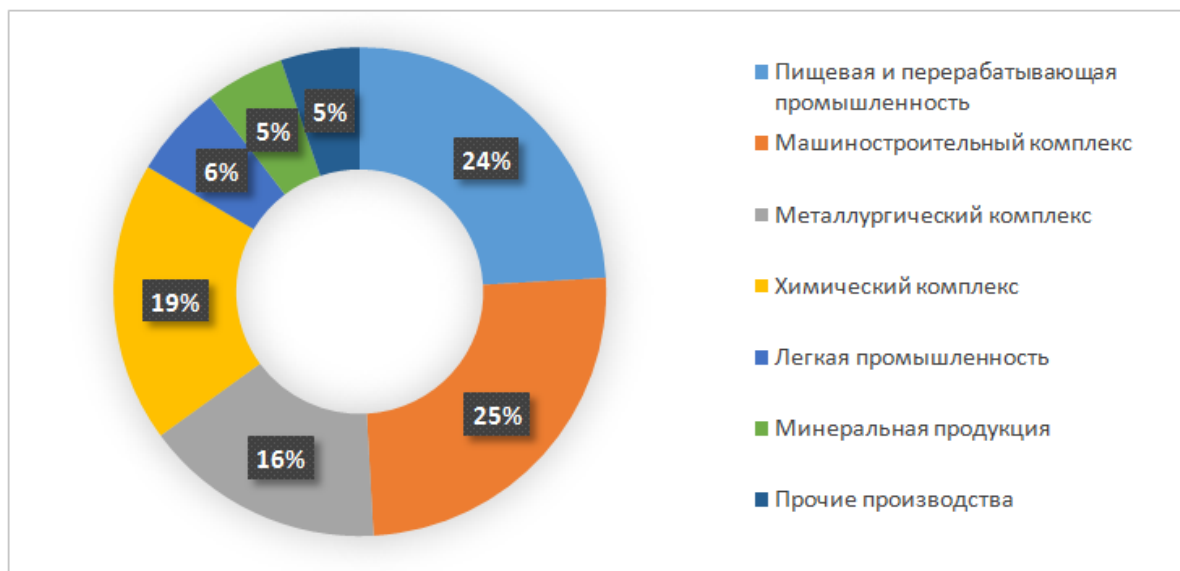


Рисунок 2 – Структура обрабатывающей промышленности Ростовской области за 2014 год [6]

Некоторые предприятия МСК обладают высоким научно-техническим потенциалом и готовы к освоению высокотехнологичной продукции, не имеющей аналогов не только в России, но и за рубежом. Среди них: государственное предприятие “Красный гидропресс” (установки для опреснения воды); ОАО “Роствертол” (тяжелые вертолеты); Таганрогский авиационный научно-технический комплекс им. Г.М.Бериева (многоцелевые

самолеты-амфибии); Азовский оптико-механический завод (тепловизионная техника, спектральные приборы, стыковочные механизмы космических систем); АО “Горизонт” (навигационные и радиолокационные станции и системы, которыми оснащены сегодня около 80% всех судов); государственное предприятие “Прибой” (навигационная аппаратура и станции специального назначения).

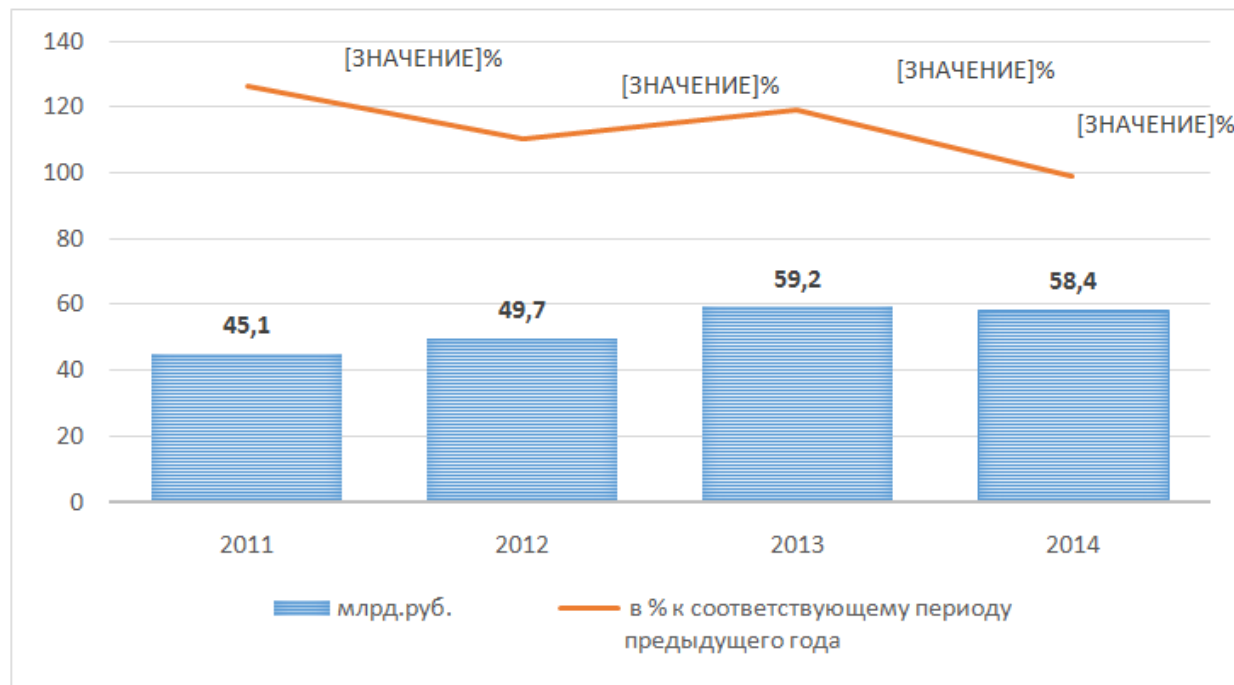


Рисунок 3 – Динамика отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами машиностроительного комплекса [6]

В современных экономических условиях, когда санкции против России призваны дестабилизировать экономику страны в общем и ряда регионов в частности, очевидных последствий, которые бы воздействовали на экономику Ростовской области зафиксировано не было. Напротив, в отдельных отраслях промышленности области, в том числе и в машиностроении, внешние воздействия подобного рода всё активнее переносят вектор развития в сторону импортозамещения, заставляя вкладывать средства в отечественные разработки по многим направлениям, часть из которых являются принципиально новыми для России. И, возможно, при лонгировании санкционных мер, Россия в ответ на новые санкции США и ЕС, кроме ограничения на ввоз подержанных автомобилей, будет вынуждена включить в наш механизм защитных мер и продукцию машиностроения [3].

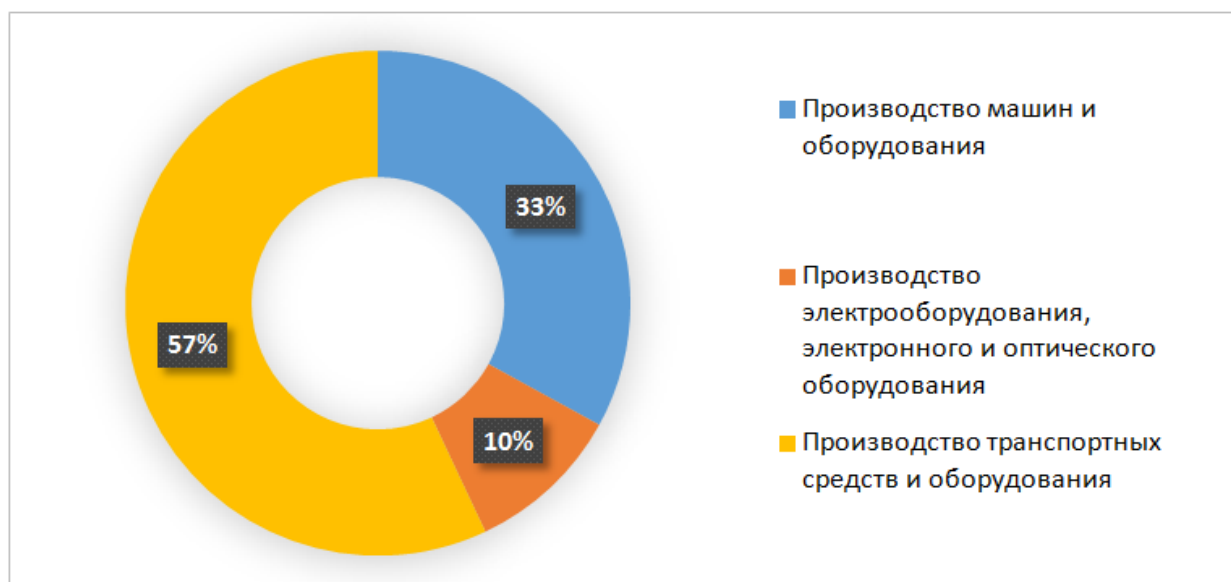


Рисунок 4 – Структура машиностроительного комплекса Ростовской области за 2014 год [6]

Одним из главных экономических достижений Ростовской области в 2014 году стала ее “заметность”. На фоне сложных макроэкономических процессов продолжилось активное общение с инвесторами: не было зафиксировано оттока иностранных инвестиций из региона. Возможно, это следствие активного участия Дона в серьезных инвестиционных форумах с каждого из которых Ростовская область возвращалась с контрактами [1].

За прошедший год инвестиции в основной капитал МСК РО составили 1811 млн. руб. из которых на производство машин и оборудования приходится 27 млн. руб. (см. Рис. 5).

Одним из наиболее ярких примеров успешного наращивания инвестиций в основные фонды предприятиями машиностроительного комплекса Ростовской области является ОАО «Красный Котельщик». По итогам прошлого года инвестиционные затраты на модернизацию производства составили около 60 млн. рублей [4].

Благодаря подобным инвестиционным затратам, столь необходимым в современных экономических и политических условиях, были введены в эксплуатацию такие виды промышленного оборудования, как комплект оборудования для закалки соединительных деталей трубопроводов, установка для вытяжки горловин тройников трубопроводов и для шипования труб.

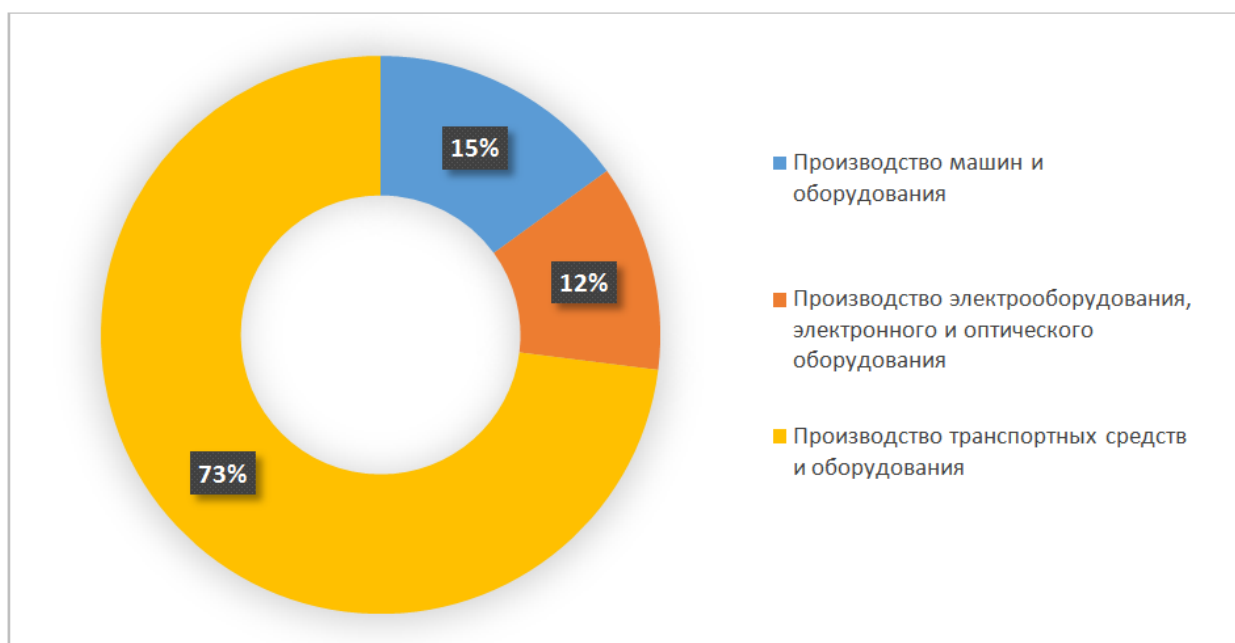


Рисунок 5 – Структура инвестиционного потока в основной капитал МСК Ростовской области за 2014 год [6]

Таким образом, машиностроение Ростовской области обладает мощным потенциалом для дальнейшего успешного развития. Однако, не следует забывать о негативных экстерналиях факторах, среди которых особое значение сейчас имеет политический фактор, в виду высокой степени взаимосвязанности экономик Ростовской области и Украины, наличия зависимости от ряда комплектующих, значимого объема двусторонних внешнеторговых операций. Преодолеть его возможно благодаря грамотному управлению, эффективной промышленной политике и политике импортозамещения.

Список использованной литературы

1. Агентство инвестиционного развития Ростовской области – URL: <http://www.ipa-don.ru/>
2. Минэкономразвития Ростовской области – URL: <http://www.mineconomikiro.ru/>
3. Независимое журналистское издание “Коммерсант”– URL: <http://www.kommersant.ru/>
4. Официальный портал Правительства Ростовской области – URL: <http://www.donland.ru/>
5. Портал экспортной деятельности Ростовской области– URL: <http://www.donexport.ru/>
6. Рассчитано автором по материалам Росстата.

**Санталова М.С.,
Глебова Г.С.**

Магистры

*Российского экономического университета
им.Г.В. Плеханова*

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В статье малый бизнес рассмотрен как форма деятельности, способствующая оптимизации структуры экономики; в ней определена роль малого бизнеса в хозяйственном развитии; проведен SWOT-анализ малого бизнеса как модели экономической деятельности.

Ключевые слова:

Малый бизнес

Эффект экономии

Оптимизация структуры экономики

SWOT-анализ

**Santalova M. S.,
Glebova G. S.**

*masters of Russian economic University of
G.V. Plekhanov*

THE ROLE OF SMALL BUSINESS IN ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract

In article small business is considered as a form of activity that contribute to the optimization of the economic structure; it defines the role of small business in economic development; conducted a SWOT analysis of the small business as a model of economic activity.

Keywords:

Small business

The saving effect

Optimization of economic structure

SWOT analysis

Малый бизнес - дело трудное и сопряженное с многочисленными рисками и опасностями. Все недостатки и достоинства этой формы экономической самодеятельности легко проиллюстрировать с помощью SWOT-анализа (таблица 1).

Таблица 1 - SWOT-анализ малого бизнеса (МБ) как модели экономической самодеятельности

Сильные стороны МБ	Слабые стороны МБ	Возможности МБ	Угрозы существованию МБ
1. Небольшой стартовый капитал	Ограниченный (локально) рынок	Рост до уровня «большого» бизнеса	Быстрота полного разорения
2. Высокая эффективность	Ограниченные перспективы роста	Сбалансированное развитие	Быстрое достижение «потолка» роста
3. Гибкость	Высокая зависимость от превратностей конъюнктуры	Прочная ниша на «своем» рынке	Легкость проникновения конкурента в эту нишу
4. Самостоятельность	Отсутствие влиятельной поддержки	Творческая самореализация	Уязвимость перед попытками силового давления сильных мира сего

Из таблицы видно, что жизнь малого предпринимателя - это поле возможностей, но и огромное количество непредвиденных ситуаций и «ловушек». И это - в стабильной экономике, благожелательном к предпринимательству хозяйстве.

Благодаря эффекту экономии на масштабах производства мега бизнес обеспечивает более результативную деятельность, устойчивость развития. Кроме этого привлекательными чертами крупного и среднего бизнеса являются квалифицированный менеджмент, диверсификация производства, эффективный механизм внутриотраслевого, межотраслевого и внутрифирменного перелива капитала [1].

Однако мировой опыт показывает, что малый бизнес играет весьма важную роль в хозяйственном развитии. Аргументов в пользу этой позиции выдвинуто немало, но важнейшие, как представляется, таковы.

1. Эта форма деятельности способствует достижению оптимальной структуры экономики, в первую очередь региональной, благодаря гибкости и способности занимать мельчайшие рыночные ниши. Малый бизнес содействует гибкой перестройке производства, росту занятости, формированию предпринимательской культуры, равномерному развитию регионов, активной инновационной деятельности, инициирует накопление капиталов, сглаживает социальные конфликты.

2. Весьма значимой общественной функцией малого бизнеса служит функция обеспечения повышенной мобильности и гибкости рыночной экономики. Если спрос растет, то быстро появляются новые малые предприятия. В случае падения спроса определенная часть малых фирм

закрывается или переориентирует свою деятельность. Благодаря такому эффекту малый бизнес выполняет задачу сглаживания колебаний экономической конъюнктуры.

3. Хорошо сбалансированная микроэкономика обеспечивает развитие конкуренции, создающей систему сильных мотивационных стимулов для более полного использования знаний, умений, энергии и трудолюбия населения. В свою очередь, это позволяет более активно разрабатывать и задействовать имеющиеся материальные, кадровые, организационные и технологические ресурсы.

4. Как свидетельствует опыт мирового экономического развития, в периоды кризисов и спадов производства именно малый бизнес является существенным фактором создания новых рабочих мест. Например, в США кризис 1980-1987 гг. вызвал сокращение занятых в крупных компаниях, в то время как все 984 тыс. рабочих мест, созданных в американской экономике за этот период, пришлось на мелкие предприятия с числом занятых менее 20 человек.

5. Мелкий бизнес по своей природе является более адаптивным к инновациям по сравнению с крупными компаниями, так как само создание малых фирм нередко связано с идеей коммерческого использования какого-либо новшества. По оценкам американских экспертов, за послевоенный период примерно 40-46% всех базовых нововведений было осуществлено на мелких предприятиях. При этом для небольших фирм инновации связаны с меньшим риском, так как возможные неудачи не подрывают коммерческую репутацию всей продукции, как это было бы с большой компанией.

Малый бизнес играет большую экономическую и социальную роль, поскольку исключительно важен для пополнения региональных бюджетов, насыщения товарных рынков, решения проблемы безработицы, формирования нового отношения к труду и собственности [2]. Именно с помощью малого бизнеса создается так называемый средний класс, который является основой политической стабильности в стране и определяет необратимость проводимых в ней преобразований (рисунок 1.1).



Рисунок 1.1 - Роль малого предпринимательства в экономике страны

Как видим, малый бизнес необходим и для развития рынка труда, и для удовлетворения потребностей населения, и для стимулирования роста уровня

социальной защищенности работников, и для развития талантов, идей, инноваций.

Список использованной литературы:

1. Блинов А.О., Шапкин И.Н. Малое предпринимательство: теория и практика: Учебник /А.О. Блинов, И.Н. Шапкин. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2013. – 244 с.

2. Буров, В.Ю. Основы предпринимательства: учебное пособие / В.Ю. Буров. – Чита, 2011. – 441 с.

Санталова М.С.,

Глебова Г.С.,

магистры

Российского экономического университета

им.Г.В. Плеханова

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация

В статье рассматриваются факторы, оказывающие влияние на деятельность малого бизнеса в условиях кризиса, определяются проблемные точки развития малого бизнеса в условиях кризиса, угрозы их деятельности.

Ключевые слова:

Кризисные явления в экономике

Малый бизнес

Внутренний спрос

Инфраструктура поддержки малого бизнеса

Santalova M. S.,

Glebova G. S.,

masters of Russian economic University of G.V.Plekhanov

THE IMPACT OF THE CRISIS PHENOMENA IN THE ECONOMY ON THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS

Abstract

The article examines the factors influencing the activity of small business in crisis, identifies problem areas of small business development in the conditions of crisis, the threat of their activities.

Keywords:

The crisis phenomena in the economy

Small business

Domestic demand

The infrastructure of small business support

Положительные тенденции развития сектора малого бизнеса могут быть сняты воздействием как общих, так и специфических факторов, обусловленных

кризисными явлениями в экономике зарубежных стран и Российской Федерации.

К общим негативным факторам, оказывающим влияние на деятельность малых предприятий, можно отнести снижение ликвидности, неплатежи, низкая инвестиционная активность.

К специфическим факторам в свою очередь относятся следующие.

Во-первых, это резкое сокращение доступа к дополнительным финансовым возможностям и возможностям для инвестирования.

Несмотря на то, что в настоящий момент зависимость от банковского сектора и банковского финансирования малых предприятий в отличие от крупных и средних предприятий не является сильно выраженной, кризис ликвидности в банковском секторе сократит возможности банков для выделения дополнительных кредитов малым предприятиям. Как правило, представители малого бизнеса в меньшей степени пользуются кредитами (по сравнению с более крупными коллегами) для реализации проектов по расширению бизнеса и созданию новых производств. Субъекты малого бизнеса используют кредиты в основном для пополнения оборотных средств, закупки товаров у крупных производителей, оптовиков. Другими словами, у малого бизнеса велика доля (и потребность) в краткосрочных и среднесрочных кредитах. Однако банки, ограниченные в своих ресурсах из-за кризиса, не смогут удовлетворить спрос со стороны малых предприятий на получение таких кредитов. При этом в большей степени влияние банковского кризиса почувствуют на себе малые предприятия, работающие с небольшими региональными банками, которые в настоящий момент испытывают наиболее значительные сложности с ликвидностью и уже не имеют возможности предоставлять кредиты субъектам малого предпринимательства.

Кроме того, в условиях дефицита средств филиалы крупных федеральных и региональных банков с большой долей вероятности ужесточают требования к заемщикам, в том числе поднимают процентные ставки по кредитам, что приведет к тому, что не все малые фирмы, желающие получить кредит и имеющие соответствующее обеспечение, смогут рассчитывать на его получение.

Во-вторых, необходимо обратить внимание на высокую зависимость малого бизнеса от внутреннего спроса. Данный фактор заключается в том, что малый бизнес в основном ориентирован на удовлетворение потребностей населения и предприятий, действующих в России [1]. Доля экспортоориентированных малых предприятий очень низка. Снижение платежеспособного спроса на товары и услуги малых предприятий окажет значительное негативное влияние на деятельность малого бизнеса. Так, сокращение спроса приведет к сокращению оборотных средств, что в свою очередь заставит предприятия урезать издержки за счет сокращения объема выпуска продукции, сокращения штатов, приостановки проектов собственного развития и расширения деятельности.

В-третьих, для малого бизнеса (особенно в сфере розничной и мелкооптовой торговли, производства строительных материалов) станет

нецелесообразным использование при работе с крупными производителями и поставщиками схемы "предоплата за продукцию - отгрузка продукции), поскольку из-за кризиса ликвидности и затруднения доступа к финансовым ресурсам предприятия не будут иметь возможности привлекать заемные средства для закупки необходимых товаров. Это в свою очередь приведет к приостановке деятельности отдельных малых предприятий, бизнес-процессы которых основываются на указанной схеме.

В-четвертых, кризисные явления увеличивают риск приостановки деятельности и даже распада инфраструктуры поддержки малых предприятий. Так, в случае сокращения активности малых предприятий и их спроса на информационные, маркетинговые, образовательные и иные бизнес-услуги, которые предоставляются организациями инфраструктуры поддержки, некоторые организации инфраструктуры могут прекратить свое существование. При этом продолжится деятельность только тех организаций, которые специализируются на предоставлении малым предприятиям финансовых услуг, например, микрофинансовых организаций, венчурных фондов, фондов прямых инвестиций, гарантийные фонды. Возможно, именно эти институты в условиях отсутствия банковского финансирования станут единственным источником заемных денег для малого бизнеса [2].

В-пятых, кризисные явления могут спровоцировать уход в теневой сектор малых предприятий. В условиях отсутствия средств и платежеспособного спроса субъекты малого предпринимательства будут вынуждены сокращать масштабы деятельности. Чтобы высвободить дополнительные средства, многие предприятия будут минимизировать налоговые поступления, принимать максимальные усилия по экономии издержек, в том числе укрывать собственные доходы. При этом в условиях существующего налогового администрирования возникает и другой риск: на малый бизнес может оказываться излишнее административное давление с целью сохранения существующего уровня налоговых платежей от конкретных предприятий.

В целом можно отметить, что вследствие существования кризисных явлений в экономике, субъекты малого бизнеса будут:

1) замораживать все проекты, которые направлены на развитие и расширение (приостанавливается покупка нового оборудования, вложения в инфраструктуру, наем и обучение персонала, освоение новых земельных участков, открытие новых торговых точек, совершенствование методов управления, организации производства и сбыта и т.п.);

2) прикладывать все усилия по сокращению инвестиционных и налоговых расходов;

3) пересматривать методы работы с контрагентами (например, предприятия будут отказываться от предоплаты на покупаемый товар и предъявлять более серьезные требования к покупателям, чтобы избежать возможности неплатежей за отгруженную продукцию)

4) будут наращивать привлечение заемных средств с нелегальных кредитных рынков (от ростовщиков и криминальных кредитных касс) и

перестанут пользоваться кредитными услугами легального рынка кредитования, поскольку доступ к ним будет ограничен.

Безусловно, кризис влияет не на все малые предприятия. Ущерб от экономического кризиса для отдельных субъектов малого бизнеса будет не очень сильным. К таким предприятиям прежде всего относятся:

- предприятия, производящие недорогую продукцию массового спроса и предоставляющие относительно дешевые услуги населению;
- предприятия, производящие товары/услуги с неэластичным спросом;
- предприятия, не использующие в своей работе заемные средства;
- предприятия, имеющие постоянные и налаженные отношения с банками, которые могут предоставить кредиты в сложный момент;
- предприятия, имеющие административную поддержку и работающие по государственному / муниципальному заказу.

Кризис может обусловить значительное количественное сужение малого бизнеса, то есть уход с рынка (прежде всего "в тень") части малых предприятий, вынужденных временно свернуть или полностью прекратить свою легальную деятельность, сокращение численности занятых на малых предприятиях, снижение объемов оборота и инвестиций в основной капитал на малых предприятиях.

Анализ специфики кризисных явлений и специфики малого бизнеса позволяет выделить следующие проблемные и уязвимые точки субъектов малого бизнеса.

Таблица 1- Проблемные точки развития малого бизнеса в условиях кризиса

Категория субъектов малого предпринимательства (МП)	Проблемные точки
Субъекты МП, которые активно используют заемные средства для производства, оказания услуг	отсутствие доступа к банковскому финансированию переоценка залогового обеспечения, ухудшения условий кредитования, проблемы с оборотными средствами, переход к теневому кредитованию в форме нелегальных кредитных услуг ростовщиков и организованных преступных группировок
Субъекты МП, производящие продукцию для средних и крупных предприятий	снижение спроса на продукцию, риск неплатежей со стороны контрагентов
Субъекты МП, оказывающие производственные, маркетинговые,	снижение спроса на услуги, риск неплатежей

кадровые, информационные, консультационные и прочие услуги	
Субъекты МП, действующие в сфере строительства (производство строительных материалов, выполнение строительных и ремонтных работ)	снижение спроса на продукцию и услуги, снижение стоимости продукции, тогда как материалы могли быть закуплены по высоким ценам начала - середины года
Субъекты МП, действующие в оптовой и розничной торговле	повышение стоимости импортной продукции, проблема с оборотными средствами, в среднесрочной перспективе - снижение спроса на продукцию
Субъекты МП, действующие в сфере общественного питания и ресторанном бизнесе	снижение спроса на продукцию и услуги, снижение рентабельности и ликвидация отдельных предприятий
Субъекты МП, оказывающие услуги в сфере транспорта	снижение спроса на продукцию и услуги, снижение рентабельности и ликвидация отдельных предприятий
Субъекты МП, работающие по государственному и муниципальному заказу	снижение объемов заказов в 2009 году, неоплата произведенных работ в 2008 г. повышение конкуренции за государственный и муниципальный заказ
Субъекты МП, реализующие инвестиционные проекты направленные на модернизацию, расширение производства	отсутствие финансовых средств для развития, замораживание проектов развития
Все субъекты МП	административное давление на бизнес, увеличение числа проверок, снижение оборачиваемости капитала, увольнение наемных работников

Основные существующие или возможные проблемы у субъектов малого бизнеса все-таки носят финансовый характер:

- 1) отсутствие оборотных средств;

2) отсутствие доступа к банковским кредитным услугам, как для решения проблемы с оборотными средствами, так и для реализации начатых или намеченных инвестиционных проектов;

3) отсутствие свободного доступа к займам государственных и муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства в связи с малыми размерами их финансовых активов и ограниченным бюджетным финансированием этих фондов;

4) снижение спроса на продукцию, при неизменном уровне издержек грозит ухудшением показателей оборачиваемости капитала, снижением нормы прибыли и рентабельности бизнеса;

5) риск неплатежей от контрагентов - отказ от работы с некоторыми контрагентами, снижение прибыли, повышение рисков "затоваривания".

Список использованной литературы:

1. Высоков В.В. Малый бизнес: made in Russia: Научно-практическое пособие Ростов-на-Дону / В.В. Высоков. - Издательский центр ДГТУ, 2009. – 288 с.

2. Морковина, С.С. Управление устойчивым развитием малого предпринимательства в ЦЧР/ С.С.Морковина// Воронеж: «Новый взгляд», 2008.-123с.

Склярова И.Ю.

Аспирантка кафедры «Экономика производства»

Южно-Российский государственный политехнический университет им.

М. И. Платова,

г. Новочеркасск, РФ

СИСТЕМА РИСКОВ РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЭНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЙ ТОПЛИВНО- ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ⁴

Важной составляющей при формировании и реализации системы энергоменеджмента является учет различных групп рисков. Под риском понимается вероятность наступления значимых для предприятия последствий при совершении (или не совершении) каких-либо конкретных событий. Соответственно, в случае совершения конкретного события возможны три варианта экономических последствий: отрицательный результат (ущерб, убыток), нулевой и положительный результат (прибыль) [1, С. 25].

Для предприятий ТЭК России при реализации проекта системы энергоменеджмента все возможные риски можно разделить на несколько групп: маркетинговые, финансовые, инфляционные, политические, юридические, внутренние социально-психологические, технические и технологические. Рассмотрим их подробнее.

⁴ Результаты работы получены при поддержке проекта № 2873 "Теория, методика и технологии профессионального образования по направлениям подготовки соответствующим приоритетным направлениям модернизации и технологического развития российской экономики", выполняемого в рамках базовой части государственного задания № 2014/143".

К маркетинговым рискам, т.е. рискам, связанным с изменением рыночных условий, и которые могут препятствовать реализации системы энергоменеджмента предприятий ТЭК России, можно отнести:

- риск отсутствия платежеспособного спроса на электроэнергию и, как следствие, недогрузка ГРЭС и отсутствие необходимого объема инвестиций для реализации проекта системы энергоменеджмента;

- изменение цен на энергоносители в условиях свободного рынка;

- ограничение поставок угля при необходимости выхода ГРЭС на установленную мощность, так как основным видом топлива для ГРЭС является уголь, и, как следствие, ограниченность финансовых ресурсов.

Снизить вероятность возникновения таких рисков или, при невозможности предотвращения возникновения риска, свести последствия к минимуму возможно за счет заключения долгосрочных договоров на поставку и транспортировку угля и электроэнергии, а также поддержание требуемых технико-экономических характеристик работы оборудования станции и повышение конкурентоспособности производимой на станции электроэнергии.

Следующей группой рисков являются финансовые. Они связаны с движением финансовых и с изменением рыночных цен и также могут возникнуть в период реализации проекта энергоменеджмента [2, С. 5]. Для предприятий ТЭК России к таким рискам можно отнести:

- риск отсутствия необходимого объема инвестиций;

- несвоевременное получение выручки;

- риск невыполнения графика запланированных проектов, как следствие, предотвращение выплат штрафных санкций;

- риск некупаемости проекта внедрения системы энергоменеджмента.

Свести вероятность возникновения таких рисков к минимуму возможно, если регулярно:

- составлять и реализовывать комплекс мер по обеспечению инвестиционными и кредитными ресурсами;

- проводить предварительный анализ вариантов функционирования предприятия с использованием экономико-математических моделей;

- своевременно пересматривать условия работы с клиентами и поставщиками;

- заключать долгосрочные договоры на поставку электроэнергии;

- тщательно проверять условия кредитных соглашений, договоров с поставщиками и подрядчиками, а также договоров на реализацию продукции;

- проводить диверсификацию источников привлечения средств (ПРО, облигационные займы, кредитные ресурсы);

- рассчитывать и анализировать показатели реализации системы энергоменеджмента и окупаемости проекта;

- производить прогнозирование изменения основных показателей работы предприятия, и показателей реализации системы энергоменеджмента в частности.

Еще одной важной группой рисков являются инфляционные. Они могут замедлить или остановить процесс реализации проекта системы энергоменеджмента и связаны с возможным падением покупательной способности денег, из-за чего получаемые в разное время денежные доходы и инвестиционные вливания неравноценны.

Снизить влияние инфляционных рисков возможно, если рассчитывать ставку дисконтирования при выполнении финансовых и инвестиционных расчетов с учетом инфляционной составляющей, рационально распределять имеющиеся финансовые ресурсы и использовать инструменты финансового рынка для размещения временно свободных денежных средств.

Политические риски также оказывают влияние на предприятие и, в частности, на реализации проекта системы энергоменеджмента. Они связаны с отношением местных (районных) властей к работе предприятия. Своевременное исполнение налоговых обязательств перед местным и федеральным бюджетом позволит снизить риск возникновения таких рисков.

В связи с несовершенством законодательства, недочетами в оформлении документов и неизбежными разногласия между всеми участниками рабочего процесса предприятия может появиться вероятность возникновения юридических рисков при реализации проекта системы энергоменеджмента [3, С. 34-43]. Для предприятий ТЭК такие риски могут возникнуть вследствие:

- нарушения при прохождении проектной документацией государственной экспертизы;
- несоблюдения подрядчиками требований законодательства;
- несоблюдение природоохранных мероприятий.

Снизить вероятность возникновения таких рисков возможно, если:

- проводить дополнительную независимую экспертизу при заключении новых проектов;
- четко определять все требования к участникам работ и проектов;
- по возможности привлекать для работы на предприятии только квалифицированных специалистов;
- постепенно внедрять в работу предприятия энергосберегающие технологии и оборудование

На предприятиях ТЭК России при реализации проекта системы энергоменеджмента наиболее велика вероятность возникновения технических и технологических рисков. Они связаны со спецификой производства и могут привести к росту себестоимости продукции, стоимости проектных работ и/или возникновению потерь. К этой группе могут быть отнесены:

- несоблюдение расчетных сроков и увеличение капитальных вложений;
- отказ агрегатов и систем;
- неспособность оборудования достичь заявленных технико-экономических характеристик;
- износ существующей части оборудования до истечения срока службы вновь устанавливаемого оборудования и обусловленные данным фактом повышенные затраты на ремонт оборудования;

– неспособность не превышения необходимого уровня потребления энергоресурсов и достижения экологических характеристик.

Минимизировать убытки и снизить вероятность возникновения таких рисков возможно путем:

– включения в контракты условий и ответственности за качество выполняемых работ как проектными, так и подрядными организациями;

– установления в условиях контрактов страховых сумм (депозитов), которые будут выплачиваться подрядчику после выполнения работ в срок, с учетом устранения всех замечаний;

– включения в условия контрактов жестких штрафных санкций за несвоевременное выполнение как всех работ в целом, так и отдельных этапов, от которых зависит срок реализации проекта в целом;

– осуществления контроля со стороны независимой инжиниринговой компании за ходом реализации проекта;

– соблюдения технических нормативов и стандартов, наличие предусмотренных контрактом гарантий рабочих характеристик оборудования;

– заключения долгосрочного контракта на техническое обслуживание;

– страхования технологических рисков.

В процессе реализации проекта системы энергоменеджмента на предприятиях ТЭК России могут возникнуть следующие социально-психологические риски:

– социальная напряженность в трудовом коллективе;

– неприятие коллектива политики экономии энергоресурсов и реализации системы энергоменеджмента;

– неосознанность коллектива необходимости планируемых нововведений;

– высокая текучесть профессиональных кадров;

– недостаточный уровень заработной платы для привлечения новых специалистов.

Внедрение системы управления персоналом, а также разработка и применение мотивации работников поможет минимизировать вероятность возникновения такого вида риска.

Предложенный нами перечень рисков не является исчерпывающим. Их количество зависит от внешних и внутренних условий, влияющих на функционирование предприятия и постоянно варьируется.

Список использованной литературы

1. Полякова Е.В. Финансы и кредит: учеб. пособие. — М.: Ай Пи Эр Медиа, 2008. — С. 25.

2. Кремков М.В. Энергобезопасность и энергосбережение №5, 2012. — С. 5.

3. Павлова О.С. Риск-менеджмент на российских энергетических предприятиях // Вестник научно-технического развития. №6 (46), 2011. С. — 34-43

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Азыркина А. С.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, РФ

РЕШЕНИЕ ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ ПРОБЛЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК СТИМУЛ К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РОСТУ РОССИИ

Уже несколько лет одной из наиболее актуальных проблем России является проблема экономической отсталости. Экономисты по-разному объясняют причины такого положения страны. Некоторые видят источник всех проблем в сложившейся неблагоприятной политической ситуации в мире, другие считают, что «корень зла» кроется в монокультурной специализации страны, некоторые обосновывают это несовершенством законов. Однако, вероятнее всего, современное экономическое положение России сформировалось под влиянием целого комплекса факторов. Поэтому и решение насущных проблем требует системного, комплексного подхода. Однако, не смотря на разнородность сегодняшних экономических проблем, всех их объединяет одна фундаментальная проблема российской экономики – отсутствие дифференциации.

Уже несколько лет Россия на мировой арене имеет статус «сырьевого источника» и это не беспричинно. На сегодняшний день, Россия занимает первое место в мире по добыче природного газа, второе место по добыче нефти (табл.1), третье – по добыче бурого угля.

Таблица 1.

Добыча нефти крупнейшими нефтедобывающими странами в млн. тонн

Страна	2009	2010	2011	2012	2013	% от мировой добычи в 2012 году	% от мировой добычи в 2013 году
Саудовская Аравия	462,7	466,6	525,8	547,0	542,3	13,3%	13,1%
Россия	494,2	505,1	511,4	526,6	531,4	12,8%	12,9%
США	328,6	339,9	352,3	394,9	446,2	9,6%	10,8%
Китай	189,5	203,0	203,6	207,5	208,1	5,0%	5,0%
Канада	156,1	164,4	172,6	182,6	193,0	4,4%	4,7%
Иран	204,0	207,1	205,8	174,9	166,1	4,2%	4,0%
Мексика	147,4	146,3	145,1	143,9	141,8	3,5%	3,4%
Венесуэла	149,9	142,5	139,6	139,7	135,1	3,4%	3,3%

Составлено по: BP Statistical Review of World Energy June 2013 и BP Statistical Review of World Energy 2014.

Как одна из крупнейших в мире нефтегазодобывающих стран, Россия получает значительные доходы от использования своих ресурсов. Добыча нефти и природного газа составляет 7 % ВВП России. На нефть и природный газ в 2012г. приходилось 44 % объёма экспорта товаров. В 2014 году экспорт товаров из России составил \$422728 млн., из которых основным предметом экспорта из России является топливно-энергетические товары и нефтепродукты (табл. 2).

Таблица 2.

Товарная структура экспорта Российской Федерации
(в фактически действовавших ценах)

2014 г. (январь-октябрь)		
Наименование товарной отрасли	млн долл. США	в % к итогу
Экспорт – всего:	422728	100
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	15514,3	3,67
Минеральные продукты (в т.ч. топливно-энергетические товары)	303178	71,72
Продукция химической промышленности, каучук	24208,23	5,73
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	365,6231	0,09
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	9731,542	2,30
Текстиль, текстильные изделия и обувь	900,7002	0,21
Драгоценные камни, драгоценные металлы и изделия из них	10253,96	2,43
Металлы и изделия из них	34063,17	8,06
Машины, оборудование и транспортные средства	19987,1	4,73
Другие товары	4525,29	1,07

Рассчитано по: Федеральная таможенная служба РФ.

В настоящее время свыше 98 % всех налогов за пользование природными ресурсами и 100 % всех доходов от внешнеэкономической деятельности (включая экспортные пошлины на нефть, нефтепродукты и т. п.) идут в федеральный бюджет, а не в региональные. Поэтому доля «сырьевых» доходов в федеральном бюджете достаточно высока.

Безусловно, географическое положение страны уже предопределило направление её специализации, но нужно понимать, что экономический рост, основанный на энергетических ресурсах, недолговечен. Согласно расчётам специалистов, «имеющиеся у России запасы сырьевых ресурсов довольно скоро будут исчерпаны. В данном случае речь идёт в первую очередь о запасах нефти и газа. Согласно расчётам экспертов разведанных запасов российской нефти хватит только до 2030 г. Уровень воспроизводства запасов нефти и конденсата в России продолжает отставать от объёмов их добычи. В 2002 г. прирост запасов составил 245 млн т (добыча -380 млн т), в 2003 г. -240 млн т (добыча -421 млн т), в 2004 г. добыча нефти -440 млн т.»[1, с. 642]. Именно поэтому так важно уже сегодня определить дальнейший вектор развития национальной экономики и как можно скорее отойти от сырьевой специализации.

Проблема усугубляется ещё тем, что при подобной структуре доходов бюджета страны, где решающую роль играют доходы от реализации минеральных ресурсов (в т.ч. топливно-энергетических), Россия становится подвержена влиянию мировых цен на нефть и газ.

В сегодняшнем положении, изменение мировых цен на нефть является одним из множества факторов, влияющих на рост российской экономики. Рост мировых цен на нефть имеет как положительное влияние на российскую экономику, так и отрицательное. Рост цен оказывает положительно влияние на состояние платёжного баланса, увеличивая стоимостный объём экспорта. Также рост цен, как правило, положительно влияет на динамику российского фондового рынка. При этом экономисты отмечают, что рост цен на нефть оказывает укрепляющее давление на курс рубля, вызывая увеличение объёма денежной массы и возникновение монетарной инфляции. Это в определённой мере сказывается на снижении конкурентоспособности отечественных производителей, потому что импорт по понятным причинам дешевеет.

На сегодняшний день, крайне сложно представить себе жизнь в России без импортных товаров и услуг. Отсутствие национального производства как такового делает страну не просто зависимой, но и крайне уязвимой, особенно в сложившейся ситуации с введением санкций.

Проблема производства в России продолжает усугубляться с каждым годом. И главная сложность данной проблемы заключается в том, что чем дольше оттягивать её разрешение, тем сложнее становится её решить. На сегодняшний день, прежде чем нам удастся добраться до самой сути проблемы и начать развивать производство, нам необходимо решить ряд других уже накопившихся проблем, таких как: технологическое отставание, устаревшее оборудование, недостаток специалистов в производственной сфере, необходимость переквалификации кадров и многие другие.

Таким образом, для того чтобы сегодня говорить о перспективах экономического роста в России необходимо как можно скорее решить целый ряд накопившихся проблем. Если нам удастся восстановить и поддержать производство, то это послужит серьёзным стимулом для решения основной фундаментальной проблемы национальной экономики – отсутствие диверсификации и сырьевая зависимость. Отказ от привычной нам сырьевой ориентированности позволит не только уменьшить зависимость от других стран, но и послужит стимулом для экономического роста и процветания экономики страны в будущем.

Список использованной литературы

1. Нуреев Р. М. (под общ. ред.). (2014). Национальная экономика. М.: ИНФРА-М, - 642с.
2. Караваева И. Экспертная оценка проблем и перспектив несырьевого будущего России. Мир перемен. 2014, N 1.
3. Сорокин Д.Е. Российская экономика: развитие и ограничители. Россия и современный мир. 2013, N 2.
4. Рощина Л., Френкель А. Промышленность России в 2012-2014 годах. Вопросы статистики. 2013, N 4.
5. Федеральная таможенная служба www.customs.ru
6. BP Statistical Review of World Energy June 2013.
7. BP Statistical Review of World Energy 2014.

Рашкеева И.В.

*студентка факультета «Государственное и муниципальное управление»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Г. Москва, РФ*

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Понятие «экономический рост» может рассматриваться как макроэкономический показатель, характеризующий динамику изменения ВВП (валового национального продукта) или ЧНП (чистого национального продукта) за некоторый период времени или на душу населения.

В общем смысле, экономический рост представляет собой долгосрочную тенденцию увеличения производимой за год физической совокупности потребительных стоимостей в рамках сферы общественного производства.

Сущность экономического роста состоит в разрешении и воспроизведении на новом уровне основного экономического противоречия: между безграничностью общественных потребностей и ограниченностью производственных ресурсов. Есть два способа решения этого противоречия: первый- за счет увеличения производственных возможностей; второй- за счет наиболее эффективного использования имеющихся производственных возможностей и развития потребностей общества.

В экономической теории сложилось два подхода к трактовке форм появления экономического роста. Согласно самому распространенному экономический рост понимается как итоговая характеристика развития

национальной экономики за определенный период, которая измеряется либо темпами роста реального объема ВВП, либо темпами увеличения показателей на душу населения.

В настоящее время превалирует подход измерения, согласно которому экономический рост подразумевается таким развитием экономики, при котором темпы увеличения реального национального дохода превышают темпы роста населения.

Выделяются две цели экономического роста: повышение материального благосостояния населения (увеличение среднедушевых доходов, увеличение свободного времени, улучшение распределения национального дохода среди различных слоев населения, повышение качества и роста выпускаемых товаров и услуг) и поддержание национальной безопасности. С позиций интересов общества, вопрос о целях экономического роста имеет нормативный характер, т.е. содержит пожелания о том, что было бы желательно иметь развивающемуся обществу. Но так как в экономическом росте заинтересован и каждый субъект по отдельности, появляется позитивный подход. Он предполагает анализ мотивов поведения предпринимателей и домохозяйств. Для первых экономический рост связан с расширением спроса на продукцию, а для вторых – с повышением своего благосостояния.

Рассмотрим понятие эффективности экономического роста. Это улучшение всех составляющих понятия «эффективность производства»:

- улучшение качества товаров и услуг;
- освоение производства новых товаров;
- углубление специализации и кооперирования производства с учетом территориальных преимуществ страны;
- улучшение структуры распределения производственных ресурсов по регионам;
- увеличение отдачи от использования производственных ресурсов за счет повышения управленческого мастерства;
- освоение новых технологий для минимизации затрат ограниченных ресурсов.

Понятие «качество экономического роста» связано с усилением социальной направленности экономического развития страны. Составляющие качества экономического роста:

- улучшение материального благосостояния населения;
- увеличение свободного времени;
- повышение уровня развития отраслей инфраструктуры;
- рост инвестиций в человеческий капитал;
- обеспечение безопасности условий труда и жизни людей;
- социальная защищенность безработных и нетрудоспособных;
- поддержание полной занятости в условиях растущего объема предложения на рынке труда. [2]

Также важно обратиться к факторам экономического роста. Под факторами понимаются явления и процессы, которые определяют возможности

увеличения реального объема производства, повышения эффективности к качеству роста. По способу воздействия на экономический рост выделяют прямые и косвенные факторы.

Прямые факторы:

- увеличение численности и повышение качества трудовых ресурсов;
- рост объема и улучшение качественного состава основного капитала;
- совершенствование технологии и организации производства;
- повышение количества и качества вовлекаемых в хозяйственный оборот природных ресурсов;
- рост предпринимательских способностей в обществе.

Косвенные факторы:

- снижение степени монополизации рынков;
- уменьшение цен на производственные ресурсы;
- снижение налогов на прибыль;
- расширение возможности получения кредитов.

Факторы спроса определяют возможность реализации растущего объема производства.

Также обратим внимание на факторы распределения- это фактически сложившаяся структура распределения доходов между субъектами хозяйственной деятельности. Эти факторы влияют как на способность экономической системы к росту, так и на ее эффективность.

Список использованной литературы

1. Бутова Т.В., Кривцова М.К., Цихотский Ф.Н. Роль государственного предпринимательства в рыночной экономике // сборник статей Международной научно-практической конференции. Научный Центр "Аэтерна". г.Уфа, Республика Башкортостан, 2014.

2. Видяпина В.И., Добрынина А.И., Журавлева Г.П., Тарасевич Л.С. Экономическая теория. Микроэкономика. -Учебник. – М.:ИНФРА-М, 2010.- 672 с.- стр. 442.

Закарян А. М.,

*аспирант кафедры «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»*

г. Москва, РФ

Судибье А. О.

*студентка факультета «Государственное и муниципальное управление»
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»*

г. Москва, РФ

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

На сегодняшний день особое значение приобретает разработка целостного подхода оценки экономического потенциала региона и формирование сбалансированной системы основных показателей, которые определяют структуру и содержание стратегии и программ социально-экономического

развития, как инструмента управления устойчивостью региона [3, С. 73-76]. В качестве такого инструмента за основу принята концепция Д. Нортон и Р. Каплана «Balanced Scorecard» (Система сбалансированных показателей) [2].

Говоря о применении данной концепции к оценке социально-экономического развития региона, следует отметить, что наряду с традиционными финансовыми показателями, которые являются необходимыми, но не достаточными, отражает и нефинансовые показатели, и особенно основанные на знаниях и развитии технологий [1]. Важно отметить, что ориентация на использование нефинансовых показателей, отражающих факторы влияния на экономические результаты региона, стимулирует достижение стратегических целей регионального развития и позволяет производить оценку степени их достижения.

В классическом варианте «Система сбалансированных показателей» графически изображается в виде стратегической карты, которая включает четыре стратегические зоны, соответствующие перспективам:

- финансовая перспектива;
- клиентская перспектива;
- перспектива внутренних бизнес-процессов
- перспектива обучения и развития.

Система сбалансированных показателей предназначена для определения и наглядного описания стратегических целей, показателей и их целевых значений, а также путей их достижения. Причинно-следственные связи между стратегическими целями, указанные на рисунке стрелками, связывают цели между собой и отображают направление и силу влияния достижения одной цели на возможность достижения другой цели. Построение системы сбалансированных показателей основывается на описании видения и стратегии развития.

Логику построения системы сбалансированных показателей региона можно представить в виде следующих этапов. В общей структуре стратегической карты региона предлагается выделить четыре уровня, сопоставимые с традиционной классификацией:

- перспектива «финансы» (финансовое положение региона);
- перспектива «клиенты» (региональный рынок сбыта);
- перспектива «внутренние бизнес-процессы» (внутренние бизнес-процессы региона);
- перспектива «персонал» (обучение и развитие персонала региона).

Итак, любой регион, как систему экономических отношений хозяйствующих и иных субъектов, можно представить в виде системы основных бизнес-процессов, которые закладываются в основу построения стратегической карты. Для каждой перспективы формулируется цель и определяется результат (продукт) в данной сфере, который приводит в достижению запланированных целей. Формирование целей и продуктов рекомендуется начинать с финансовой перспективы, а затем последовательно

анализировать клиентскую перспективу, перспективу внутренних бизнес-процессов и обучения и развития.

Следующим этапом является разработка показателей экономического и социального характера, для каждой выделенной на предыдущем этапе цели, которые позволят оценить степень ее достижения, а также причинно-следственных связей между ними. Возвращаясь к особенностям устойчивого развития региона важно обратить внимание на такую ее характеристику, как многоаспектность ее проявления, что может вести к увеличению числа ее показателей и, следовательно, усложнению одного из важнейших этапов – сводной оценки результатов.

При разработке системы взаимосвязанных показателей устойчивого развития региональных социально-экономических систем следует учитывать ряд требований:

- показатели должны охватывать экономическую и социальную подсистемы региональной системы;
- число показателей с одной стороны должно быть достаточным, с другой - ограниченным;
- показатели должны быть сопоставимы;
- показатели должны сводиться в итоговый рейтинговый показатель для обеспечения сопоставимости устойчивости регионов друг с другом.

Наиболее подходящими показателями оценки устойчивости регионального социально-экономического развития с учетом указанных требований являются:

- доля затрат на научные исследования и разработки в общем объеме валового регионального продукта;
- объем инновационных товаров, работ, услуг;
- число организаций, выполняющих научные исследования и разработки;
- численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками;
- число созданных передовых технологий;
- число используемых передовых технологий.

Завершающим этапом в данной схеме является интерпретация результатов оценки устойчивости социально-экономического развития региона и принятие решений в отношении управляющих воздействий на объект измерения, например, в качестве разработки региональных программ и проектов.

В итоговом варианте систему сбалансированных показателей региона, на основе описанной нами модели построения стратегической карты, можно изобразить в следующем виде, представленном на рисунке 1.



Рис. 1. Модель системы сбалансированных показателей региона (авторская разработка)

Таким образом, разработанная с учетом описанных принципов стратегическая карта отражает основные этапы построения стратегии обеспечения устойчивого социально-экономического развития региона, четко выделяя основные бизнес-процессы, определяя цели и результаты (продукты) в каждой из четырех составляющих системы сбалансированных показателей, а также индикаторы, необходимые для оценки степени достижения целей.

Рассмотренный выше подход, основанный на положениях концепции системы сбалансированных показателей, позволяет сформировать единый образ того, как должен развиваться регион, расставить приоритеты и определить последствия принимаемых решений с позиции достижения стратегических целей. При этом для управления регионом требуется детальная проработка вопроса в части построения механизма устойчивого социально-экономического развития региона.

Литература

1. Бутова Т.В., Кривцова М.К. Анализ критериев оценки регионов России [Текст] // Механизмы развития современного общества. Статья по итогам конференции. – Москва, 2014
2. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию [Текст] / Каплан Роберт С, Нортон Дейвид П. – пер. с англ. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. - 304 с.
3. Хайруллов Д.С. Проблемы устойчивости социально-экономического развития региона / Д.С. Хайруллов, Л.М. Еремеев // Вестник

Утенов Г. Г.
Студент 3-го курса
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Россия, Москва

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА: ОТ ЭКОНОМИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ДО СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ

Не для кого не секрет, что повышение уровня жизни – одна из основных задач любого государства в современном мире. Одним из путей достижения этой цели является постоянный, имеющий высокие темпы роста экономический рост.

Однако, история показывает, что ни одна страна не может добиться постоянных высоких темпов роста, так как экономике как мировой, так и национальной свойственна цикличность. Подъемы сменяются спадами, за пиком наступает депрессия. И так случается от цикла к циклу. Спад экономики может привести к кризису (например, кризис 2008 г.) или даже серьезной мировой экономической катастрофе (Великая депрессия 30-х годов).

На протяжении всей истории экономики ученые пытались установить причины возникновения кризисов. Выдвигались даже самые абсурдные теории (например, что цикличность экономики зависит от солнечной активности). Но даже на современном этапе развития экономической теории нельзя утверждать, что все возможные причины цикличности открыты.

Целью данной работы является анализ статистической информации, характеризующей стадию и положение экономического цикла, а также проверка эффективности показателей, отражающих стадию экономического цикла на примере России.

Основными показателями, характеризующими стадию экономического цикла экономики являются следующие показатели:

- **Темп прироста ВВП.** Характеризует относительное изменение ВВП по сравнению с прошлым годом. Соответственно, при положительном высоком темпе прироста экономика скорее всего находится на подъеме.

- **Уровень безработицы.** Существуют разные виды безработицы. Однако характеризовать стадию экономического цикла может только циклическая безработица.

- **Уровень инфляции.** Чем быстрее происходит кругооборот средств, тем большую величину принимает инфляция. И наоборот, во время депрессии или спада цены не растут, а иногда даже могут снижаться, так как отсутствует спрос на продукцию и услуги.

- **Уровень загрузки производственных мощностей.** На пике наблюдается самый высокий уровень загрузки производственных мощностей.

•**Величина инвестиций.** В кризисный период организациям довольно сложно найти источники финансирования для инвестиций, поэтому их уровень снижается.

Анализ российской экономики.

Попытаемся выявить цикличность российской экономики на базе статистических данных, используя рассмотренные ранее показатели, и определить действительно ли они работают и на них можно полагаться.

Начнем с анализа ВВП. Возьмем данные о реальном ВВП в ценах 2008 года в период с 2000 по 2013 годы (рисунок 1).

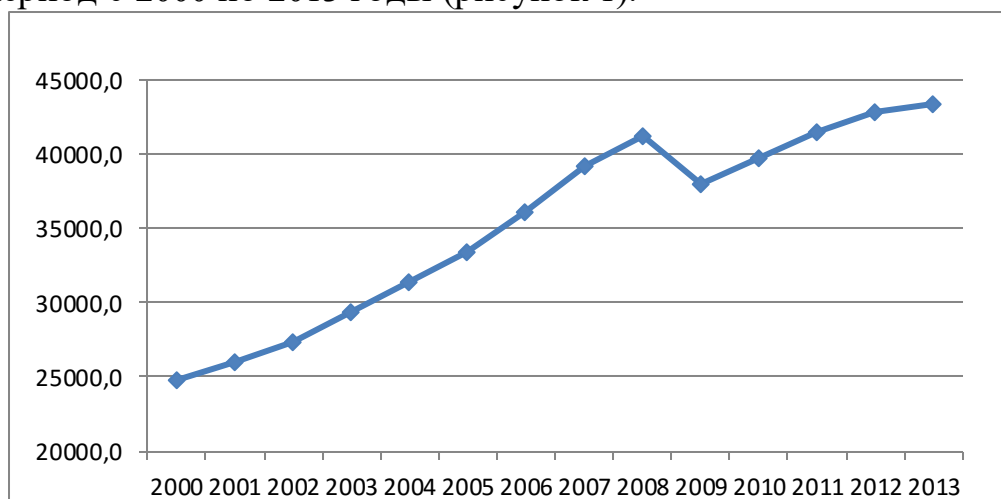


Рисунок 1. ВВП млрд. руб.

Источник: www.gks.ru

Мы видим, что в 2009 году темп прироста был отрицательный. Это говорит о том, что на лицо факт спад в экономике.

Теперь обратимся к истории и становится ясно, что, действительно в 2008 году был мировой экономический кризис, который, конечно же, не мог обойти стороной Россию.

Таким образом, такой показатель как темп роста (прироста) может характеризовать и характеризует стадию экономического цикла.

Рассмотрим теперь следующий показатель – безработицу (рисунок 2). Как было сказано ранее, уменьшение уровня безработицы свидетельствует о наличии подъема в экономике.

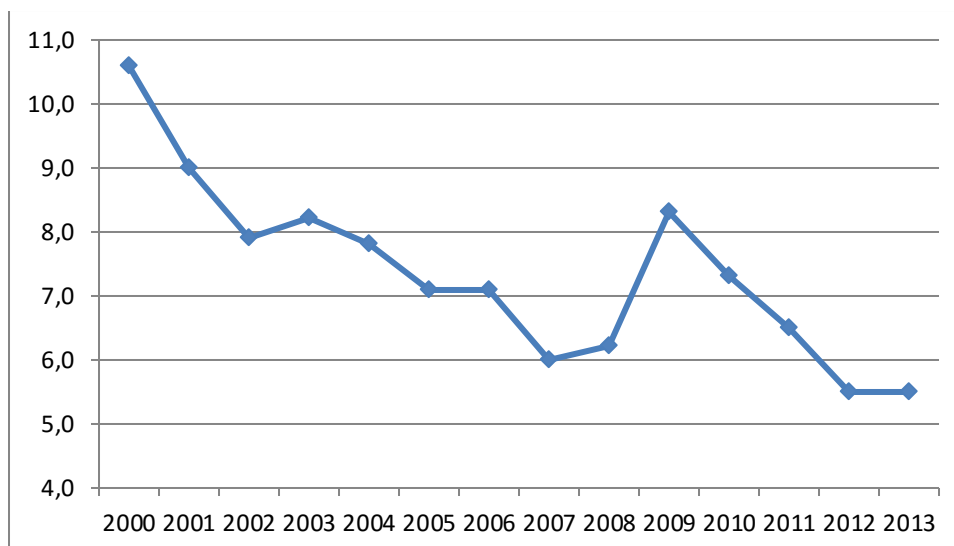


Рисунок 2. Процент безработных

Источник: www.gks.ru

И снова мы видим, что в 2009 году резко возрос уровень безработицы. В этот период был кризис. Следовательно, уровень безработицы—показатель, который характеризует фазу экономического цикла.

Третий показатель—производственная мощность (рисунок 3). Рост загруженности производства является причиной растущего спроса. А спрос растет в условиях роста всей экономики. Возьмём среднее арифметическое загруженности производства по различным видам продукции за 12 лет.

И снова из графика можно сделать вывод о том, уровень использования производственных мощностей резко снизился именно в кризисный период. Наши выводы, об эффективности этого показателя подтверждаются.

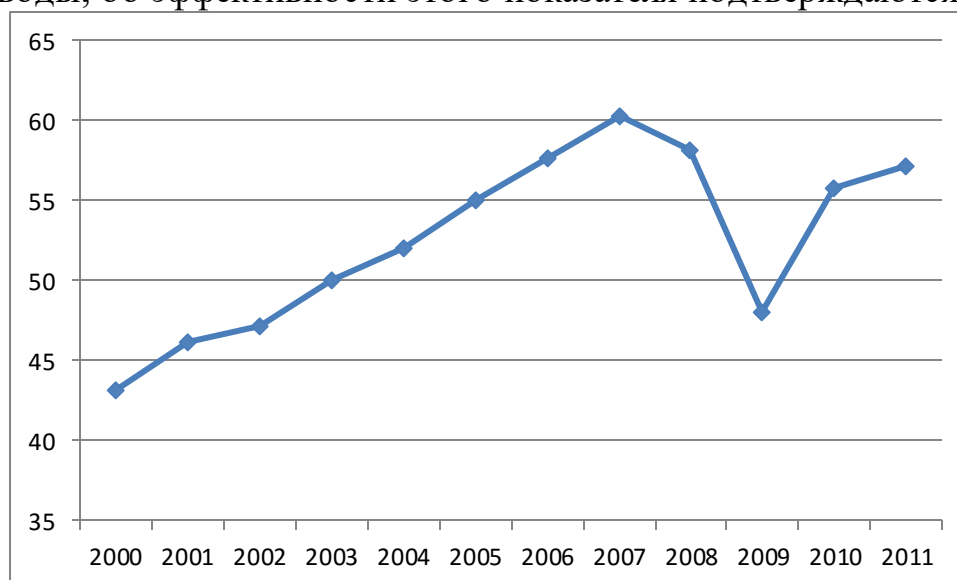


Рисунок 3. Уровень использования производственной мощности, %

Источник: www.gks.ru

Следовательно, уровень производственной мощности—показатель, которому можно доверять при анализе фазы экономического цикла.

Следующий показатель – уровень инфляции (рисунок 4). На графике видно, что в предкризисный период, то есть во время роста экономики,

инфляция резко прыгнула вверх, а сразу после пика началось резкое падение. Этот период и был спадом. Следовательно, уровень инфляции достоверно отражает фазу экономического цикла.

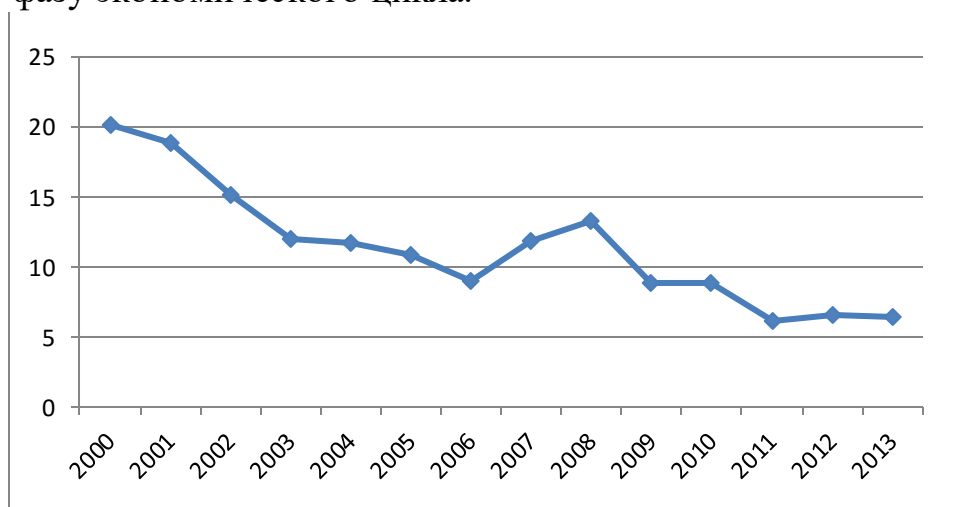


Рисунок 4. Уровень инфляции, %

Источник: www.cbr.ru

Теперь рассмотрим такой показатель как величина инвестиций (рисунок 5). График показывает, что величина инвестиций, также хороший показатель, который с большой точностью отражает стадию экономического цикла.

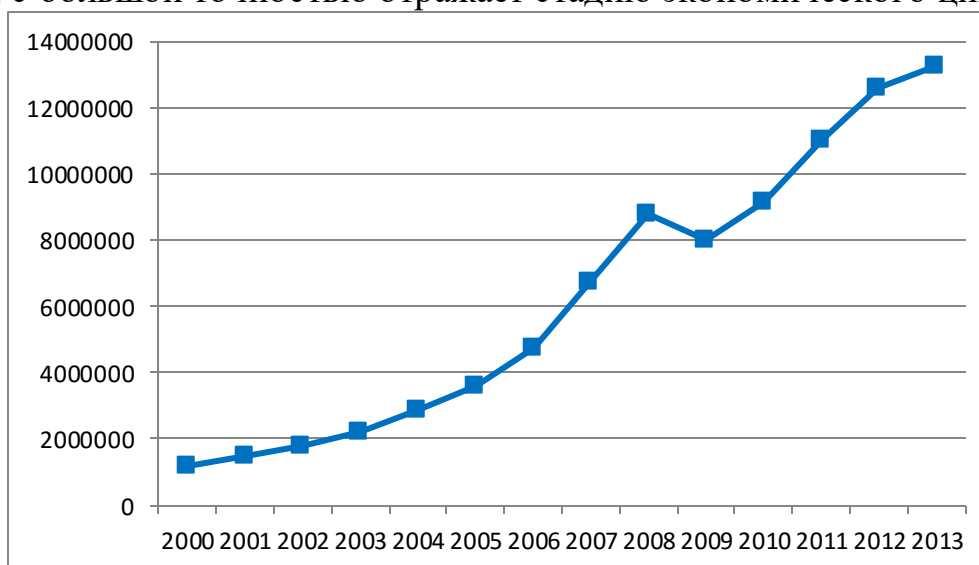


Рисунок 5. Инвестиции в основной капитал в Российской Федерации

Источник: www.gks.ru

Таким образом мы подтвердили статистическими данными, что такие показатели, как темп прироста ВВП, уровень инфляции, уровень безработицы, изменение производственных мощностей и величина инвестиций хорошо описывают цикличность экономики и подходят для эмпирического анализа.

Список использованной литературы

1. Нуреев Р. М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: учебник. – 2-е изд. – М.: Норма: Инфра-М, 2013. – 640 с.
2. Румянцева С. Ю. Теория экономического роста и индикаторы развития России: институциональный и монетарный аспекты // Вестник Санкт-Петербургского университета, 2011, №2, с.28-41