

Министерство образования и науки Российской Федерации
Южно-Уральский государственный университет

Ч48
Н34

НАУКА ЮУрГУ

Материалы 67-й научной конференции

СЕКЦИИ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА

Челябинск
Издательский центр ЮУрГУ
2015

ББК Ч481.46.я43 + Ч215.1.я43
НЗ4

Оргкомитет 67-й научной конференции

Ваулин С.Д. (председатель), Рождественский Ю.В., Ульрих Д.В., Шабиев С.Г., Сафонов Е.В., Карпов А.Н., Радченко Г.И., Шестеркина Л.П., Парфентьева Н.Д., Хомутова Т.Н., Келлер А.В., Горшенин В.П., Гузеев В.И., Майсак В.Н., Казаринов Л.С., Солдатова Е.Л., Кундикова Н.Д., Михайлов Г.Г., Авдин В.В., Шиндина Т.А., Баев И.А., Ганджа С.А., Классен А.Н., Волошина И.А., Ангеловский А.А., Демин А.А., Эрлих В.В., Окольнішнікова И.Ю., Чванова Е.Е., Чуманов В.И., Довгалюк И.М., Серко И.А., Борщенок В.Н., Давыдова О.И., Романов Е.В., Кравцов А.И., Орлова Е.Ю., Шкерина Г.А.

Ответственный за выпуск Ваулин С.Д.

Н 34 **Наука ЮУрГУ** [Электронный ресурс]: материалы 67-й научной конференции. Секции экономики, управления и права. – Электрон. текст. дан. (20,1 Мб). – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2015. – 1 электрон. опт. диск (DVD); 12 см – Системные требования: PC не ниже класса Pentium I; ОЗУ 512 Mb; ОС Windows 2000/XP/Vista/7; Adobe Acrobat Reader; DVD-ROM дисковод. – Загл. с экрана.

Представлены материалы 67-й научной конференции профессорско-преподавательского состава, аспирантов и сотрудников, которая состоялась в апреле 2015 года.

Отпечатано с авторских оригиналов.

ББК Ч481.46.я43 + Ч215.1.я43

ISBN 978-5-696-04688-4

© Издательский центр ЮУрГУ, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ТОРГОВЛИ И ТЕХНОЛОГИЙ

<u><i>Арефьева Т.В.</i> Основные тенденции развития рынка дополнительного профессионального образования и особенности продвижения продукта на нем</u>	19
<u><i>Вековцева Т.А.</i> Управление восприятием потребительской аудитории ассоциативно-знаковыми формами в современной печатной рекламе</u>	22
<u><i>Лычагина И.Н.</i> Основные направления PR-деятельности коммерческого предприятия в условиях современных социально-экономических реалий</u>	27
<u><i>Добрынина Я.С.</i> Особенности позиционирования брендов на российском рынке мёда</u>	31
<u><i>Семенова Л.М.</i> Конвергентная и дивергентная педагогика в университетской практике</u>	34
<u><i>Гресь С.И.</i> Ораторское мастерство: навыки делового и личного общения с целевыми аудиториями</u>	40
<u><i>Юсупов М.Р.</i> Местное самоуправление и социальные коммуникации: исторический аспект</u>	44
<u><i>Асташова Ю.В.</i> К вопросу о влиянии геронтокультуры на развитие геронтомаркетинга</u>	52
<u><i>Захарова Т.Н.</i> Влияние экзистенциальной философии на формирование мировоззрения личности</u>	55
<u><i>Бажанова М.И.</i> Развитие и инвестиции промышленных предприятий</u>	59
<u><i>Зайончик Л.Л., Гиззатуллина Э.В.</i> Актуальные проблемы инновационного проектирования в России</u>	62
<u><i>Левкутняя Т.В.</i> Методы обеспечения непрерывности деятельности предприятий общественного питания</u>	69
<u><i>Мешкова Т.Е.</i> Конкурентоспособность российской авиационной промышленности на мировом рынке</u>	73
<u><i>Топоркова О.И.</i> Сравнительная характеристика налогообложения приоритетных источников инновационного развития предприятий (ООО)</u>	77
<u><i>Шарапова М.А.</i> Управленческий учет инноваций в строительстве подземных коммуникаций</u>	80
<u><i>Шевелева Е.А.</i> Учетная политика как элемент организации бухгалтерского учета на предприятии</u>	83
<u><i>Шевелева Е.В.</i> Организация внутреннего контроля как способ снижения налогового риска хозяйствующего субъекта</u>	87
<u><i>Левина А.Б., Утемисова Ж.Ж.</i> Методологические подходы к оценке логистической интеграции</u>	92
<u><i>Балдина Ю.А.</i> Государственное регулирование корпоративной социальной ответственности в РФ</u>	98

<u><i>Варганова М.И.</i> К вопросу о повышении эффективности управления бизнесом с использованием средств и методов финансовой логистики</u>	103
<u><i>Васильевский А.Б.</i> Резервы улучшения социально-экономических показателей на уровне региона</u>	108
<u><i>Кузменко Ю.Г., Хмеленко О.В.</i> О проблемах развития коммерческой деятельности строительных организаций</u>	117
<u><i>Кузменко Ю.Г., Трубеев Д.И.</i> Стратегическое планирование распределительной логистики на предприятии</u>	120
<u><i>Демченко А.И.</i> Особенности реализации интеграционных процессов в рамках логистических цепей</u>	125
<u><i>Якунина Ю.С.</i> Принципы интеграционного взаимодействия поставщиков логистических услуг</u>	128
<u><i>Глухов С.В.</i> Лизинг и сублизинг в международных финансово-торговых отношениях</u>	133
<u><i>Турлаев Р.С.</i> Тенденции развития информационных систем на рынке транспортно-логистических услуг</u>	141
<u><i>Подповетная Ю.В.</i> Основные тенденции экономического развития России в результате присоединения Крыма</u>	148
<u><i>Ерофеев И.О., Грейз Г.М.</i> Оценка перспектив ЕврАзЭС как средства противодействия западным санкциям</u>	154
<u><i>Коновалова Т.Е.</i> Логистические информационные потоки на рынке дополнительных образовательных услуг</u>	158
<u><i>Коврижкина Л.Н.</i> Формирование кадровой стратегии у государственных и муниципальных служащих</u>	161
<u><i>Субботина Т.Ю.</i> Развитие регионального рынка жилой недвижимости</u>	165
<u><i>Тишин П.Я.</i> Гармонизация логистики производственных процессов на предприятии</u>	172
<u><i>Ширшикова Л.А.</i> Анализ состояния российского рынка ценных бумаг</u>	177
<u><i>Будаева С.В.</i> Особенности использования рекламы предприятиями торговли</u>	183
<u><i>Плешакова А.В.</i> Рекламная кампания по продвижению турпродукта</u>	188
<u><i>Плужникова И.И., Плужников О.В.</i> Латеральный маркетинг как новая система взглядов, меняющая представление о традиционных методах маркетинга</u>	196
<u><i>Ташикина Т.В.</i> Особенности организации коммерческой деятельности предпринимательских структур в розничной торговле</u>	203
<u><i>Фёдорова Е.В.</i> Развитие взаимоотношений с поставщиками в процессе управления закупочной деятельностью розничного предприятия</u>	210
<u><i>Мухин В.В.</i> Подводные камни при внедрении инновационных образовательных технологий</u>	216
<u><i>Попова Е.А.</i> Экономическая теория власти на рынке управленческих услуг</u>	219

<u>Пустовалова М.Л. Особенности внедрения управленческого учета в авиакомпаниях</u>	227
<u>Стародубова Н.Н. Развитие кредитования малого бизнеса в Челябинской области</u>	234
<u>Степанова М.Н. Методы выявления и оценки угроз безопасности предприятия</u>	240
<u>Фазлаев И.Т. Повышение конкурентоспособности сельского хозяйства как фактор обеспечения продовольственной безопасности России</u>	246
<u>Климова О.Н. Управленческая мысль Русского зарубежья</u>	250
<u>Никулин Д.Н. Ключевые показатели эффективности диджитал маркетинга</u>	254
<u>Ярушина Е.В. Роль малого бизнеса в рыночной экономике</u>	259
<u>Любимова А.П. Изучение поведения потребителей в маркетинге</u>	265
<u>Мошкина Л.Д. Современные программы лояльности клиентов в сфере услуг</u>	270
<u>Глушков А.И. Анализ причинно-следственных связей в деятельности коммерческого предприятия</u>	277
<u>Гришмановский Д.Ю. Основные изменения института залога</u>	283
<u>Горюнов В.Е. Законность как принцип российского законодательства</u>	286
<u>Черепанов В.Е., Лысенко М.В. Институциональные особенности некоммерческих организаций: зарубежная и отечественная практика</u>	289
<u>Лысенко М.В., Таипова Э.Х. Отраслевые интеграторы: теория и практика</u>	296
<u>Нелин Д.В. Трансакционные издержки в логистических системах</u>	301
<u>Лысенко Ю.В., Таипова Э.Х. Экономические технологии формирования механизма реализации стратегии сельхозтоваропроизводителей</u>	306
<u>Лысенко Ю.В., Ярушина Т.Н. Детальная номенклатура показателей контроля транспортной логистики</u>	314
<u>Таипова Э.Х., Зеленская Ж.А. Продуктовый подкомплекс как элемент продовольственной безопасности</u>	320
<u>Фомичева Н.С., Лысенко Ю.В. Характеристика методов анализа рисков</u>	325

ФАКУЛЬТЕТ ПОДГОТОВКИ СОТРУДНИКОВ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ

<u>Зувев С.В. Проблемы расследования преступлений, предусмотренных ст. 157 и 177 УК РФ</u>	331
<u>Фаткулин С.Т., Грищенко В.А. Коррупционные преступления сотрудников ФССП и направления их предупреждения</u>	337
<u>Тюльпанов Ф.М. О предмете и системе экологического права. Проблемы теории экологического права</u>	342
<u>Овчинникова О.В. Использование результатов оперативно-розыскной деятельности в доказывании по коррупционным преступлениям</u>	347

<u>Кудряшов А.В. Повышение эффективности расходования бюджетных средств в МВД Российской Федерации: перспективы и реалии</u>	353
<u>Савченко Е.Я. Принципы ответственности продавца, уполномоченной организации, уполномоченного индивидуального предпринимателя, импортера за нарушения прав потребителей</u>	356
<u>Махрова Т.К. Вопросы истории органов принудительного исполнения судебных решений в преподавании историко-правовых дисциплин</u>	361
<u>Дорогова Е.В. Ответственность за распространение вредной для детей информации: европейский опыт</u>	364
<u>Казарцева Г.А. Общественный совет как механизм общественного участия в решении вопросов в сфере деятельности ФССП России</u>	368
<u>Шадрин В.М. Станичные суды в системе управления и местной юстиции Оренбургского казачьего войска</u>	374

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

<u>Баев И.А., Дрозин Д.А. Эффективность управления реализацией инновационного товара</u>	380
<u>Уразбахтин И.Р. Процесс адаптации системы управления запасами</u> ...	387
<u>Сухих Е.Г., Сухих М.А. Разработка стратегии развития образовательного портала кафедры «Экономика и финансы»</u>	392
<u>Подшивалова М.В. Кривая лаффера в секторе малого бизнеса</u>	399
<u>Антоненко Е.В. Методический подход к измерению издержек поиска информации на примере затрат на поиск поставщика</u>	407
<u>Вайсман Е.Д., Галанский П.А. Совершенствование метода оценки эффективности государственной поддержки бизнеса</u>	413
<u>Кувшинов М.С., Калачева А.Г. Формирование интегрального итогового показателя в методах оценки инвестиционной привлекательности промышленных предприятий</u>	417
<u>Соловьева И.А., Мостовщикова И.А. Командный подход к управлению инвестиционной деятельностью промышленного предприятия</u>	422
<u>Нестерова Л.Г. Оценка инвестиционных перспектив рынка частных медицинских услуг на основе комплекса маркетинговых исследований</u>	429
<u>Сигатова Н.А. Контрактная система в сфере государственных и муниципальных закупок: ограничения и перспективы развития</u>	433
<u>Никифорова М.В. Малое предпринимательство и развитие региональной инновационной системы</u>	440
<u>Буликеева А.Ж. Система инфраструктурных ограничений повышения качества жизни населения регионов</u>	445
<u>Годовых А.С. Особенности оценивания реализации социально-экономической политики органами исполнительной власти субъектов РФ (на примере Челябинской области)</u>	452

<u><i>Суховилов Б.М., Григорова Е.А.</i> Разработка фотограмметрической системы измерения пространственных координат элементов конструкций каркаса низкопольного трамвая.....</u>	458
<u><i>Горных Е.Н.</i> Оценка сложности заданий для рубежного и итогового контроля.....</u>	464
<u><i>Палей А.Г., Поллак Г.А.</i> Имитационное моделирование развития региона.....</u>	468
<u><i>Прохорова И.А., Овсяницкая Л.Ю.</i> Практические аспекты обучения студентов работе с данными в контексте экономического, медицинского и инженерного образования.....</u>	475
<u><i>Добычина С.С.</i> Использование сетевых информационных технологий для контроля прохождения практик студентами.....</u>	482
<u><i>Галичин О.И.</i> СВЧ установка для борьбы с вредителями сельскохозяйственной продукции.....</u>	488
<u><i>Калашикова Н.В.</i> Определение контуров изображения на снимках УЗИ.....</u>	491
<u><i>Блинов А.Ю., Конов В.А.</i> Применение интернет-технологий при обучении врачей УЗИ.....</u>	496
<u><i>Габбасова О.П.</i> Инновационные методы обучения. Компетентностный подход.....</u>	500
<u><i>Баев Л.А., Дзензелюк Н.С.</i> Системное управление запасами промышленного предприятия в турбулентной экономике: вопросы теории и методологии.....</u>	504
<u><i>Зонов В.Л.</i> О расширении границ и развитии проектного управления.....</u>	507
<u><i>Кочегарова Л.Г.</i> Территориально-отраслевые особенности инвестиционной деятельности в РФ.....</u>	514
<u><i>Литке М.Г.</i> Проблемы и задачи развития инновационного бизнеса в России.....</u>	520
<u><i>Матвеев Б.А.</i> Анализ страховых выплат на основе спектрального показателя риска.....</u>	528
<u><i>Новосад В.М., Бойчук Н.Н.</i> Современные подходы оценки эффективности деятельности предприятия в стратегическом управлении: сравнительный анализ.....</u>	533
<u><i>Баев Л.А., Голиков О.А., Правдина Н.В.</i> Ключевые показатели эффективности как элемент механизма целевого управления развитием дочерних инновационных предприятий во взаимодействии с базисными организациями ВПК.....</u>	539
<u><i>Циплакова Е.М.</i> Методы управления коммерциализацией высокотехнологичных инновационных продуктов в условиях дисбаланса интересов производителей и потребителей.....</u>	546
<u><i>Олейник И.В.</i> Обзор методов оценки экономической эффективности проектов.....</u>	552
<u><i>Мирасов В.Ф.</i> Об одном интегральном уравнении.....</u>	561
<u><i>Уфимцева О.В.</i> Запись данных из «1С:Предприятие» во внешние источники.....</u>	565

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

<u>Попова Т.В., Дайбова А.Р., Гиниятуллина Р.Р. Методы самостоятельной работы студентов на специальности «Социальная работа»</u>	568
<u>Довбий И.П., Данилкина А.А. Обзор проблематики влияния эффективной социальной политики на результативность инновационного развития экономики</u>	573
<u>Гельруд Я.Д., Маслова К.В. Разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности Челябинского трубопрокатного завода</u>	576
<u>Галанова Т.А. Электронная торговля: специфические черты и риски</u>	582
<u>Голлай А.В. Хрематистика современного общества</u>	586
<u>Голлай И.Н. Эволюция подходов к раскрытию сущности и содержания понятия «стратегия развития предприятия»</u>	590
<u>Гончар Е.А. Актуальные задачи в системе управления развитием корпоративных структур</u>	598
<u>Демцура С.С. Стоимостные аспекты образовательных услуг в экономике знания</u>	604
<u>Демцура С.С. Экономика знания как стратегическая цель модернизации российской экономики</u>	612
<u>Евплова Е.В. Методика преподавания экономических дисциплин</u>	620
<u>Ильинская Л.Г.-Г. Специфика оценки стоимости клиентской базы малых предприятий</u>	626
<u>Корчемкина Ю.В. Характерные особенности методики преподавания линейной алгебры студентам экономических и информационных направлений подготовки</u>	631
<u>Кухаренко С.И. Методический подход к управлению инвестиционной активностью предприятия в процессе его развития</u>	638
<u>Мохов В.Г., Матвеева А.В. Управление вовлеченностью сотрудников ОАО «Трубодеталь» при внедрении всеобщего менеджмента качества</u>	643
<u>Мохов В.Г., Шумакова Е.П. Совершенствование деятельности отеля эконом класса</u>	648
<u>Мохов В.Г., Гайнутдинов М.Н. Мотивация труда в государственных учреждениях социальной сферы</u>	658
<u>Мохов В.Г. Современные аспекты методологии экономики</u>	661
<u>Николаевская О.А. Сотрудничество университетов и промышленности с точки зрения создания организационного капитала</u>	668
<u>Николаевская О.А. Механизм функционирования и развития стратегии сотрудничества на примере «Технополиса ЮУрГУ»</u>	675
<u>Плужников В.Г. К вопросу об анализе динамических характеристик эффективности ресурсного обеспечения промышленного предприятия на основе производственной функции</u>	683
<u>Плужников В.Г. Особенности оценки экономической эффективности инвестиций в IT-инфраструктуру предприятий</u>	688

<u><i>Плужников В.Г., Асатуллин Б.Р.</i> Информационная система предупреждения аварийных ситуаций (СПАС) на тепломагистралях с пенополиуретановой изоляцией.....</u>	695
<u><i>Плужников В.Г., Голосников Н.И., Смирнов Т.Д.</i> Система автоматического управления отоплением (САУО).....</u>	699
<u><i>Плужников В.Г., Жигульская А.С.</i> Выбор факторов производства, оказывающих влияние на себестоимость продукции.....</u>	703
<u><i>Попова Т.В., Муканова А.М., Коурова О.Г.</i> Психофизиологическая адаптация медицинских сестер к производственной деятельности в детском отделении стационара.....</u>	707
<u><i>Степанов Е.А.</i> Специфика оценки результатов работы таможенного органа.....</u>	711
<u><i>Шереметьев В.А.</i> Стратегическое управление инновационным развитием предприятия.....</u>	717
<u><i>Шереметьев В.А.</i> Инновационные стратегии развития предприятия в условиях экономического кризиса.....</u>	723
<u><i>Шмаков Б.В.</i> Компетенции малой группы в управлении проектами.....</u>	731
<u><i>Максимов И.Ю.</i> Государственная поддержка повышения уровня образования субъектов малого предпринимательства.....</u>	738
<u><i>Максимов И.Ю., Старостенко М.В.</i> Анализ развития рынка беспроводных услуг Российской Федерации.....</u>	742
<u><i>Максимов И.Ю., Ярославова А.В.</i> Экономическое развитие и инновационная экономика Российской Федерации.....</u>	748
<u><i>Крашенинникова М.Ю., Максимов И.Ю.</i> Жизненные циклы проекта волонтерского движения спортивных мероприятий.....</u>	752
<u><i>Гафуров Н.Ш., Захарова А.С.</i> Активизация инновационной деятельности сотрудников организации с использованием мотивационных факторов.....</u>	757
<u><i>Шмаков Б.В., Фомин М.А.</i> Уточнения содержания понятия «команда» в концепции управления проектом.....</u>	763
<u><i>Масленников П.П., Черненко А.Ф.</i> Совершенствование организации работы сотрудников отдела маркетингового анализа и продаж транспортного предприятия.....</u>	770
<u><i>Шишкина А.В., Черненко А.Ф.</i> Проблемы бухгалтерского учета скидок, предоставленных контрагенту.....</u>	777
<u><i>Гущина И.В.</i> Бюджетная политика как инструмент экономической безопасности.....</u>	785
<u><i>Гурлев В.Г., Хомякова Т.С., Голиков Ю.А.</i> Анализ и оценка экономического состояния предприятий ОАО РЖД УФО на основе математического моделирования.....</u>	791
<u><i>Рязанцева О.В., Дорохова Г.М.</i> Менеджмент качества в сфере высшего образования на примере ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ).....</u>	798

<u><i>Знайко О.Н., Голованов Е.Б.</i> Формирование механизма управления устойчивым развитием региональной экономики.....</u>	804
<u><i>Карпушкина А.В., Воронина С.В.</i> Региональная дифференциация неформального сектора экономики РФ.....</u>	811
<u><i>Котова Н.Н.</i> Система социально-экономических показателей развития региона (на примере Челябинской области).....</u>	816
<u><i>Лихолетов В.В. (мл.)</i> Деловой туризм в России: рост и продвижение в регионы.....</u>	822
<u><i>Лихолетов В.В.</i> О возможностях использования системного инструментария ФСА и ТРИЗ для решения проблем низового звена управления.....</u>	830
<u><i>Михалина Л.М., Голованов Е.Б.</i> Эксплуатация объектов жилищного фонда с позиций финансового ресурсосбережения.....</u>	838
<u><i>Пушкарева Н.В.</i> Тенденции российско-китайских отношений в свете современной экономической ситуации в РФ.....</u>	843
<u><i>Раскатова М.И.</i> К вопросу о моделировании деятельности коммерческого банка.....</u>	849
<u><i>Рязанцева О.В.</i> Идентификация деловой репутации в оценке бизнеса.....</u>	855
<u><i>Слива С.В.</i> Затраты и результаты развития атрибутов российской экономики как отражение ее эффективности.....</u>	861
<u><i>Шмаков Б.В.</i> Малая группа как базовая основа формирования команды проекта.....</u>	869
<u><i>Гернега К.С., Гафуров Н.Ш.</i> Мировой опыт управления человеческими ресурсами в сфере образования.....</u>	875
<u><i>Гафуров Н.Ш., Малышева Е.В.</i> Непрерывность образования как конкурентное преимущество работника.....</u>	879
<u><i>Лукьянова И.Н., Гафуров Н.Ш.</i> Профессиональное развитие персонала как составляющая кадровой политики в современной компании.....</u>	883
<u><i>Ланге С.Н., Гафуров Н.Ш.</i> Современные подходы в развитии лидерского потенциала сотрудников в западных компаниях.....</u>	891
<u><i>Волченкова О.А.</i> Ответственность бухгалтерских работников.....</u>	897
<u><i>Гладковская Е.Н.</i> Налогообложение престижного потребления в России: возможности внедрения.....</u>	903
<u><i>Максимова Т.В.</i> Исторические этапы и современные тенденции развития налогового контроля.....</u>	907
<u><i>Тетеркина Л.Б.</i> К вопросу об оценке износа объектов недвижимости.....</u>	911
<u><i>Федяй Е.С.</i> Оценка состояния запасов производственного предприятия.....</u>	915
<u><i>Довбий И.П., Устюгов А.А., Довбий В.А.</i> Проблемы водных ресурсов регионов в условиях глобального изменения климата.....</u>	919
<u><i>Довбий И.П., Устюгов А.А., Довбий В.А.</i> Экономическое пространство региона как пространство инновационных взаимодействий.....</u>	926

<u><i>Синицын А.А., Малышева Е.В., Гафуров Н.Ш.</i> Бизнес-модель воспитательной деятельности по развитию социальной активности обучающихся «Путешествуйте сами, путешествуйте с нами».....</u>	934
<u><i>Бунова Е.В.</i> Прогнозирование экономической устойчивости компании</u>	938
<u><i>Буслаева О.С., Орлова Е.М.</i> Теоретические аспекты анализа инвестиционной привлекательности предприятия.....</u>	942
<u><i>Бунова Е.В., Буслаева О.С.</i> Анализ влияния учетных информационных систем на финансовые показатели деятельности предприятия.....</u>	947
<u><i>Костерин В.В.</i> Моделирование и автоматизация процессов подготовки и защиты выпускной квалификационной работы.....</u>	953
<u><i>Костерин В.В.</i> Междисциплинарная интеграция с использованием электронного журнала в подготовке бакалавров направления «Бизнес-информатика».....</u>	960
<u><i>Костромитин К.И.</i> Преимущества и недостатки ряда форм организации и проведения практических занятий в вузе.....</u>	966
<u><i>Мокеев А.В.</i> Обзор методов распознавания изображений.....</u>	970
<u><i>Мокеев В.В.</i> О построении моделей социально-экономических систем методом собственных состояний.....</u>	973
<u><i>Переведенцев В.В.</i> Методы понижения порядка матриц конденсации в задачах собственных значений больших матриц.....</u>	977
<u><i>Шмаков Б.В., Горбенко Н.П.</i> Социально-экономическое развитие региона: понятие, основные подходы и факторы.....</u>	981
<u><i>Довбий И.П., Манзюкова Н.С.</i> Стратегический банковский менеджмент: проблемы совершенствования и развития.....</u>	987
<u><i>Довбий И.П., Толоконников К.А.</i> Пути минимизации числа безработных и создание благоприятных условий в сфере занятости в старопромышленном регионе.....</u>	994
<u><i>Амирова О.А., Довбий В.А.</i> Инвестиционная политика и ее роль в стратегии социально-экономического развития региона.....</u>	1001
<u><i>Почтарев Т.И.</i> Обеспечение защиты коммерческой информации в условиях сменяемости кадров.....</u>	1008

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФАКУЛЬТЕТ

<u><i>Алабугин А.А., Алабугина Р.А., Циплакова Е.М.</i> Модели циклического управления коммерциализацией высокотехнологичных инновационных продуктов.....</u>	1012
<u><i>Бабанова Ю.В., Орлов В.М.</i> Скорость как целевой ориентир развития бизнеса.....</u>	1019
<u><i>Бабанова Ю.В., Полушин А.Д.</i> Интегрально-матричный подход к повышению инновационной активности региона.....</u>	1023
<u><i>Бабанова Ю.В., Рыльских П.В.</i> Модель облачного пространства в процессно-ориентированном подходе к управлению предприятием..</u>	1029
<u><i>Большакова К.С.</i> Применение интеллект-карт в процессе обучения иностранному языку в вузе.....</u>	1036

<u>Бутрина Ю.В., Сикорская А.Г. Банки как андеррайтеры на рынке ценных бумаг</u>	1040
<u>Бутрина Ю.В., Соснина Т.С. Стратегии управления инвестиционным портфелем</u>	1044
<u>Бутрина Ю.В., Шароян Е.А. Конкурентоспособность банка в современных условиях</u>	1049
<u>Врублевская Е.С. Особенности семейного бизнеса в России и за рубежом</u>	1052
<u>Глухова И.В. Обучение групповому общению на занятиях по английскому языку</u>	1058
<u>Головлев О.Н. Цикл оборотного капитала – целевая функция управления коммерческой организацией</u>	1063
<u>Демцура С.С. Малое и среднее предпринимательство в России: проблемы и перспективы развития</u>	1067
<u>Долинская А.Ю. Технологическое предпринимательство – новая возможность для современного бизнеса</u>	1072
<u>Дудина Ю.А. Использование ролевой игры в обучении иностранному языку студентов неязыковых факультетов университетов</u>	1077
<u>Жданова Н.В. Валютно-экономическая интеграция в современных мирохозяйственных связях</u>	1082
<u>Колющенко Т.П. Особенности мотивационной системы управления персоналом в кредитных организациях</u>	1087
<u>Короленко А.Н. Ключевые факторы успеха управления проектами в современных условиях</u>	1089
<u>Кочкина Д.В. Роль игры при формировании общечеловеческих ценностей</u>	1096
<u>Кошкарлова Н.Н. Десять главных героев русских анекдотов</u>	1098
<u>Кузьмина Н.Н., Кузьмин М.Г. Педагогические средства развития готовности студентов к деловому общению</u>	1103
<u>Куприкова М.М. Эмоциональная подготовка персонала для работы в инновационных проектах</u>	1107
<u>Макарова Л.И. Экономический империализм: сущность, предпосылки возникновения, пределы распространения</u>	1110
<u>Мелихова Н.В. Нужны ли информационные технологии малому бизнесу?</u>	1114
<u>Морозова Л.Ф., Сомова К.А. Построение эффективной системы мотивации сотрудников</u>	1118
<u>Морозова Л.Ф., Кузнецова Т.О. Система обучения персонала и возможные трудности ее реализации</u>	1122
<u>Морозова Л.Ф. Социальное предпринимательство – новые инструменты управления бизнесом</u>	1126
<u>Мызникова Т.Н. Критерии оценки финансовой устойчивости страховой организации</u>	1131

<u><i>Немирова Е.А.</i> Соотношение понятий язык науки и научный стиль речи.....</u>	1135
<u><i>Нестерцова С.Г., Тарханова Т.В.</i> Воспитание толерантности как одной из составляющих межкультурной компетенции.....</u>	1138
<u><i>Нестерцова С.Г.</i> Использование международного опыта при формировании позитивного имиджа Челябинской области.....</u>	1142
<u><i>Нуждов В.М.</i> Инновационные приемы электроэрозионной обработки материалов на оборудовании иностранных фирм.....</u>	1147
<u><i>Пимкина Т.Л., Сикорская А.Г.</i> Банковская реклама как способ инвестирования в бренд.....</u>	1151
<u><i>Соколова М.И.</i> Процесс формирования и развития бренда: видение бренда.....</u>	1155
<u><i>Спиридонова Е.В.</i> Развитие логистической инфраструктуры Челябинской области.....</u>	1159
<u><i>Степичева А.Б., Котлубаев Д.Р.</i> Управление гармоничностью личности.....</u>	1163
<u><i>Степичева А.Б.</i> Целеполагание в бизнесе: сложности и противоречия.....</u>	1168
<u><i>Стукалова О.В., Гисматуллина Р.И.</i> Нейроменеджмент. Новые методы управления в организации.....</u>	1176
<u><i>Стукалова О.В., Максимова В.А.</i> Способы получения инновационных идей от сотрудников.....</u>	1180
<u><i>Стукалова О.В., Ражапов Э.Э.</i> Современная методология ведения проектов.....</u>	1184
<u><i>Стукалова О.В.</i> Профессиональная культура как важная составляющая общей культуры личности.....</u>	1187
<u><i>Тимаева С.А., Журавлев А.А.</i> Коммуникационные процессы организации как инструмент эффективного управления.....</u>	1191
<u><i>Тимаева С.А., Поволоцкий В.Ю.</i> Централизация системы управления и контроля органа исполнительной власти челябинской области в сфере государственной регистрации актов гражданского состояния.....</u>	1196
<u><i>Тишина В.Н., Соколова Е.И.</i> Конкуренция на региональном рынке кредитования физических лиц.....</u>	1202
<u><i>Ткач Е.С.</i> Особенности финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства в Челябинской области.....</u>	1206
<u><i>Топузов Н.К., Чистякова Е.В.</i> Развитие профессиональных компетенций специалистов для обеспечения приоритетности в освоении критических технологий.....</u>	1211
<u><i>Топузов Н.К., Маслов М.А.</i> Инновационные подходы в разработке антикризисных программ промышленных предприятий.....</u>	1219
<u><i>Топузова А.Н., Ишмаева С.П.</i> Инновационные инструменты, используемые в Интернет-маркетинге для товаропродвижения в агрессивной конкурентной среде.....</u>	1227

<u>Чернов В.Б., Гиматова Ю.А. Управление рисками в малом бизнесе...</u>	1230
<u>Чернов В.Б., Жижилева К.А. Совершенствование управления предпринимательскими рисками туристической фирмы</u>	1233
<u>Чернов В.Б. Организация системы управления рисками</u>	1237
<u>Шепталин А.Г. Процессный подход к управлению информационными системами организации</u>	1239
<u>Шепталин Г.А., Ращектаева М.В. Управление корпоративными знаниями в условиях неопределенности внешней среды</u>	1245
<u>Шепталини Л.И. Инновационная активность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия</u>	1249
<u>Шилоносова Н.В. Технологии инвестирования программы антикризисного развития предприятий</u>	1253
<u>Щелканова Е.Е., Буздалина К.Ю. Исследование демографических особенностей Уральского региона и европейских стран в компаративистском аспекте</u>	1258
<u>Юртаева Ю.А. Движущие силы развития профессионально-познавательного интереса у студентов вуза</u>	1261
<u>Тишина В.Н., А.В. Левкина Инфляционное таргетирование как механизм денежно-кредитной политики центрального банка</u>	1265
<u>Тишина В.Н., Магафурова Н.Г. Финансовая устойчивость региональной банковской системы и её обеспечение</u>	1267
<u>Тишина В.Н., Черкасова В.С. Влияние экономических санкций на кредитный процесс российских банков</u>	1270
<u>Тишина В.Н., Криштопа Е.И. Взаимосвязь банковской системы и экономики Челябинской области</u>	1275
<u>Тишина В.Н., Соколова М.А. Создание национальной системы платежных карт как фактор развития экономики России</u>	1280

ИНСТИТУТ ОТКРЫТОГО И ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ

<u>Подшивалов Д.В. Экономика «духа»: понимание хозяйства как явления духовной жизни</u>	1285
<u>Журавлева С.В. Оценка антикризисных мер в государственных и муниципальных закупках</u>	1291
<u>Шаповалова О.Г. Совершенствование управления бизнесом в условиях изменения законодательства</u>	1295

УПРАВЛЕНИЕ НАУЧНОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

<u>Подживотова Л.Б., Ковалева Г.И., Иголевиц Е.В. Хозяйственные общества. Текущее состояние и перспектива развития</u>	1301
--	------

<u><i>Иоголевич Е.В., Хайруллина О.Ю.</i> Методика оценки эффективности участия высшего учебного заведения в программах поддержки научно-исследовательской деятельности (на примере участия Южно-Уральского государственного университета в федеральной целевой программе «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы» за 2014 год).....</u>	1307
--	------

ФАКУЛЬТЕТ СЕРВИСА, ЭКОНОМИКИ И ПРАВА В г. ЗЛАТОУСТ

<u><i>Казанцев С.П.</i> Акцизы и их влияние на формирование бюджета в Российской Федерации.....</u>	1313
<u><i>Гарипова Р.А.</i> Защитник в судебном процессе.....</u>	1317
<u><i>Ковалева Л.А.</i> Сущность современного российского государства: сравнительный анализ теории и практики.....</u>	1321
<u><i>Митрохина Я.А.</i> Отзыв депутатов и выборных должностных лиц местного самоуправления населением как признак императивного мандата.....</u>	1324
<u><i>Митрохина Я.А.</i> Развитие института ответственности выбранных населением лиц в России.....</u>	1328
<u><i>Гарипова Р.А.</i> Потерпевший при расследовании мошенничества.....</u>	1336
<u><i>Протченко Е.А.</i> Ненормированное и неполное рабочее время: практика применения.....</u>	1340
<u><i>Протченко Е.А.</i> Нетипичные субъекты трудового права.....</u>	1344
<u><i>Казанцев С.П.</i> Налоговые каникулы в налоговом праве.....</u>	1348
<u><i>Ковалева Л.А., Помыткина А.О.</i> Современные трактовки объекта и предмета теории государства и права.....</u>	1350
<u><i>Терегулова А.А.</i> Совершенствование стадии подготовки дела к судебному разбирательству (на примере судов Челябинской области)</u>	1355
<u><i>Терегулова А.А.</i> Нарушение процессуальных норм, регулирующих порядок рассмотрения судами дел об усыновлении (удочерении).....</u>	1357
<u><i>Цыпляева Е.В.</i> Региональная программа капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах: что это такое.....</u>	1361
<u><i>Цыпляева Е.В.</i> К вопросу о состоянии жилищного фонда в Челябинской области и в г. Златоусте.....</u>	1364
<u><i>Чуманова В.В.</i> Прокурорский надзор за деятельностью органов местного самоуправления.....</u>	1368
<u><i>Гутман Л.Н.</i> Саморегулирование бухгалтерской деятельности в России</u>	1374
<u><i>Зайцева Е.Н.</i> Матричный подход возможных стратегических направлений финансового развития предприятия.....</u>	1379

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ, ПРАВА В г. МИАСС

<u><i>Баранова Н.В., Будашевский В.Г.</i> Методология формирования структуры агрегированных показателей позиционирования стран применительно к информационной экономике.....</u>	1385
<u><i>Будашевский В.Г.</i> Логика и технология формирования репрезентативной выборки проблем организации и многокритериального сравнительного анализа их относительной значимости.....</u>	1392
<u><i>Данилкин В.В., Губина А.С.</i> Проблема бедности в России.....</u>	1397
<u><i>Комарова Н.С.</i> Выбор ставки дисконтирования при оценке эффективности инвестиционных проектов.....</u>	1402
<u><i>Комарова Н.С.</i> Современные проблемы принятия инвестиционных решений.....</u>	1407
<u><i>Красножон Е.А.</i> Потребительские предпочтения старшеклассников на рынке образовательных услуг.....</u>	1412
<u><i>Криничанский К.В., Лаврентьев А.С.</i> Понятие и содержание структурных реформ: опыт ЕС и России.....</u>	1420
<u><i>Максимов И.Ю., Ярославова А.В.</i> Оптимизация процессного управления в кадровых службах по адаптации персонала.....</u>	1427
<u><i>Прокофьев А.Н., Винокурова Е.М.</i> Анализ взаимосвязи объемов гражданского строительства с результатами деятельности градообразующих предприятий.....</u>	1432
<u><i>Прокофьев А.Н., Федотов А.В.</i> Неформальная экономика в системе хозяйствования региона.....</u>	1439
<u><i>Федотов А.В., Тимощенко М.В.</i> Применение многофакторного регрессивного анализа для экономического прогнозирования.....</u>	1445
<u><i>Шипилова С.М.</i> Направления проведения социально-экономической диагностики территории.....</u>	1453
<u><i>Яковлева Н.В., Прокофьев А.Н.</i> Внешние и внутренние факторы хозяйственного риска в деятельности промышленных предприятий региона (результаты мониторинга 2010–2014 гг.).....</u>	1459
<u><i>Абушенко Д.Б.</i> Идеалы российского местного самоуправления.....</u>	1464
<u><i>Апсалямов Р.Г.</i> «Бандитизм» – эволюция, динамика и его развитие как в советский, так и постиндустриальный период в России.....</u>	1468
<u><i>Гладких Н.М., Трясоумов М.А.</i> И вновь к модели организации структуры органов местного самоуправления.....</u>	1472
<u><i>Давыдова И.П.</i> Проблемы применения критериев эффективности муниципальной услуги в административных регламентах.....</u>	1478
<u><i>Истомин В.Г.</i> К вопросу о правовой категории «муниципальная собственность».....</u>	1483
<u><i>Ланге М.А., Истомин В.Г.</i> Проблемы правового регулирования компетенции представительного органа муниципального образования.....</u>	1486
<u><i>Левакин А.Б.</i> Борьба с нелегальной миграцией: международный опыт.....</u>	1493
<u><i>Лукьянов В.А.</i> Проблемные вопросы совершенствования муниципального законодательства.....</u>	1496

<u>Напалков В.С. Институт досудебного соглашения о сотрудничестве: нужен ли он российскому законодательству?</u>	1501
<u>Орешкина В.Н. Социальная поддержка многодетной семьи в Челябинской области: теория и практика</u>	1507
<u>Соловьев С.Г. Проблемные правовые вопросы борьбы с экстремизмом</u>	1514
<u>Сорокин Ю.В. Проблемы применения конфискации имущества в российском уголовном праве</u>	1519
<u>Сүмина Е.В. История появления и развития надзорного производства</u>	1524
<u>Трясоумов М.А. Взаимоотношения органов государственной власти и органов местного самоуправления</u>	1530
<u>Халатов С.А. К вопросу об ответственности главы администрации муниципального образования</u>	1534
<u>Четвергова А.В. Виды ответственности главы муниципального образования</u>	1537

ФИЛИАЛ В г. КЫШТЫМ

<u>Калачева А.Г. Понятие инвестиционной привлекательности предприятия и основные способы ее оценки</u>	1543
<u>Филин А.В., Калугин Ю.Е. Моделирование связи финансово-экономических показателей в пакете Simulink</u>	1547
<u>Трофимова Е.А. Уровень сформированности профессиональных компетенций у студентов-выпускников, обучающихся по направлению 080200.62 «Менеджмент»</u>	
<u>Довгалоук И.М. Устойчивость функционирования технических и экономических систем: общность и различия</u>	1553

ФИЛИАЛ В г. САТКА

<u>Маркова Ю.А. Синергетический эффект в управлении предприятием</u>	1561
--	------

ФИЛИАЛ В г. УСТЬ-КАТАВ

<u>Мартынова И.В. Зарубежный опыт деятельности коммерческих банков по кредитованию физических лиц</u>	1564
<u>Блинникова Т.В. Подходы и методы оценки кредитоспособности заемщиков-юридических лиц, применяемые в отечественной и зарубежной банковской практике</u>	1565

ФИЛИАЛ В г. НИЖНЕВАРТОВСК

<u>Семерьянова Н.А. Зло как универсальная категория человеческой культуры и его влияние на формирование правового сознания</u>	1568
--	------

<u>Дольникова Л.А.</u> Становление и развитие правового статуса коренных малочисленных народов Севера в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре.....	1572
<u>Морозков В.А.</u> Криминалистическая профилактика преступлений экстремистской направленности.....	1581
<u>Прокопьев А.В.</u> Развитие реального сектора экономики г. Нижневартовска	1588

ФИЛИАЛ В г. ОЗЕРСК

<u>Летаева Т.В.</u> Теоретические аспекты стратегического планирования социально-экономического развития малых территорий.....	1594
<u>Голиков В.Н.</u> Оценка влияния шага расчета на показатели эффективности инвестиционных проектов.....	1598
<u>Попова Е.А., Попова А.А.</u> Институциональные аспекты принятия эффективных менеджерских решений.....	1603
<u>Серегина И.Т.</u> Теоретико-методологические аспекты аудита трудовых ресурсов промышленного предприятия.....	1609
<u>Федулов Д.В.</u> Маркетинговая система управления муниципальной экономикой.....	1614
<u>Гуляева И.Г.</u> Особенности управления налоговыми рисками в организации.....	1621
<u>Дериглазов А.А.</u> Первоочередные задачи создания системы управления ТБО в Озерском городском округе.....	1627
<u>Богданов О.Г.</u> Вопросы соотношения неустойки и процентов по денежным обязательствам.....	1635
<u>Майоров А.В.</u> Компенсация морального вреда как способ защиты чести, достоинства и деловой репутации.....	1642
<u>Поперина Е.Н.</u> Механизмы защиты конституционного права на неприкосновенность частной жизни.....	1647
<u>Попов К.И.</u> Дознание как форма предварительного расследования.....	1651
<u>Пучков О.А.</u> Гипноз в раскрытии преступлений: правоприменительный аспект.....	1656
<u>Тюльпанов Ф.М.</u> Правовые вопросы охраны окружающей среды от загрязнения радиоактивными веществами и радиоактивными отходами	1662
<u>Черепашкин А.С.</u> Преступления экстремистской направленности в условиях миграционных процессов.....	1668

ФИЛИАЛ В г. СНЕЖИНСК

<u>Карабанова И.С.</u> Проблематика оценки коммуникативной эффективности рекламной кампании.....	1674
<u>Петрова И.А.</u> Оценка эффективности инвестиционных проектов в агропромышленном комплексе в условиях риска и неопределенности	1676
<u>Тышкевич М.Ю.</u> О роли маркетинга в реализации и продвижении на рынок научно-технических инноваций.....	1682

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ТОРГОВЛИ И ТЕХНОЛОГИЙ

УДК 378.014 + 339.13: 378.014
ББК Ч448.44

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКТА НА НЕМ

Т.В. Арефьева

В работе представлены основные тенденции развития рынка дополнительных образовательных услуг, его современное состояние. Рассмотрены особенности законодательного регулирования. Проведен маркетинговый анализ объектов продвижения на рынке образовательных услуг. Рассмотрены основные инструменты маркетинга и коммуникативной политики. Изучены факторы и мотивы, влияющие на выбор дополнительного профессионального образования.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг, система маркетинговых коммуникаций, конкурентная среда.

История дополнительного профессионального образования в России берет свое начало в первой половине XX века. До середины 90-х годов дополнительное профессиональное образование развивалось в основном в рамках межотраслевых институтов повышения квалификации. И лишь с 1995 года началось стремительное развитие дополнительного образования в учреждениях среднего профессионального образования, дополнительного профессионального образования и высшего профессионального образования.

Концепция непрерывного образования нашла отражение в Послании Президента России Федеральному собранию в 2001 году. В частности было отмечено: «Темпы развития современных экономики, науки, информационных технологий требуют перехода к непрерывному, в течение всей жизни, образованию» [1]. В сложившейся на сегодняшний день социальной и экономической ситуации в нашей стране, в постоянно меняющихся условиях рынка труда, растущей конкуренции возникает необходимость доказывать свою профессиональную пригодность, поэтому все большее значение приобретает дополнительное профессиональное образование (ДПО).

В развитии дополнительного профессионального образования главная роль принадлежит высшим учебным заведениям, на базе которых созданы внутривузовские системы дополнительного профессионального образования.

Рассматривая систему ДПО необходимо отметить, что это одна из форм последипломного образования адресованная тем, кто уже имеет первое базовое среднее или высшее профессиональное образование. Таким образом, дополнительное профессиональное образование представляет собой устойчивый и организованный процесс получения новых знаний, позволяющий максимально реализовать и развить себя. Специалисты, работающие в системе ДПО, в полной мере, осознают ответственность за обновление и обогащение интеллектуального ресурса общества.

В России к наиболее распространенным видам ДПО относятся: профессиональная переподготовка, стажировка и повышение квалификации. Отметим, что в современных условиях, дополнительное профессиональное образование является удобным, недорогим а, главное, быстрым способом получить второе образование, освоить новую профессию. Решить важную проблему кадрового обеспечения в условиях реформирования.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития России от 21 июля 2006 года, одной из стратегических целей является достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы. В качестве же основного фактора экономического развития в данной Концепции рассматривается человеческий потенциал, развитие которого способно обеспечить технологическую и структурную модернизацию отраслей социально-экономической сферы. Закрепленная в Концепции социально-экономического развития России реформа Образования, включает ряд идей, одной из которых является внедрение системы непрерывного профессионального образования, которая в свою очередь обеспечивается системой дополнительного профессионального образования.

Как известно, реализация услуг ДПО является рынком конкуренции, на котором игроки выбирают специфические для себя сегменты и ведут активное соперничество. Показатель конкурентоспособности позволяет оценить, насколько объект ДПО или образовательная программа соответствуют рыночным потребностям. Опрос руководителей организаций ДПО показал, что почти 93 % ощущают конкуренцию. В связи с этим маркетинговые исследования рынка профильных программ ДПО проводят 82 % организаций. По результатам анкетирования, наибольшая конкуренция наблюдается со стороны учреждений ВПО – 59 % , организаций ДПО – 55 % и корпоративных учебных центров – 35 % [2]. Конкурентным преимуществом рынка ДПО является лояльность по отношению к потребителям, довольно частое обновление обучающих программ, устойчивые связи с бизнесом, приглашение в качестве преподавателей специалистов предприятий. Действующая система скидок, особенно в отношении крупных организаций и постоянных клиентов, обеспечивает гибкость ценовой политики. В современных условиях большинство экспертов сходятся во мнении,

что в целях минимизации затрат необходимо использование специальных программ кредитования обучения [3]. Также применение дистанционных образовательных технологий, использование электронных и сетевых форм реализации образовательных программ.

Особенностью организаций сферы образования является то, что на первый план выходят коммуникации в форме личных контактов. Общественно-бытовой канал коммуникации – с участием коллег, друзей, соседей, как потенциальных обучающихся, так и сотрудников образовательных учреждений, здесь весьма активно действует. Влияние авторитетной личности, значимое при приобретении дорогостоящих услуг и товаров, особенно важно в образовании, которое рассчитано на долгосрочную перспективу. Личностные коммуникации переходят часто в личные продажи. Весьма эффективны личные коммуникации и тогда, когда на рынке продвигаются максимально индивидуализированные образовательные учреждения. Личные продажи позволяют перейти от стратегии агрессивного «проталкивания» на рынок готовых образовательных учреждений, к стратегии привлечения покупателей к ним. К сожалению, именно личные продажи образовательных учреждений – наиболее слабое место в системе их продвижения на российском рынке. Безусловно, для решения этих вопросов необходимо не ждать когда потребитель придет к тебе, а направлять все усилия на организацию всевозможных контактов с ним, организовывать встречи на «его территории», умело используя этот важнейший канал маркетинговых коммуникаций. Конкуренция рынка образовательных услуг предполагает использование учебными заведениями различных маркетинговых стратегий и методов в своей деятельности. Особенно успешно идет продвижение образовательных программ посредством таких методов как реклама, прямые продажи, PR.

Развитие системы дополнительного профессионального образования, требует объединения ресурсов государственных и общественных органов и здесь крайне актуальным становится поиск альтернативных вариантов финансирования. Сюда можно отнести систему банковского кредитования на обучение, финансирование образования через благотворительные организации, поддержку спонсоров [4]. Поддержка системы дополнительного профессионального образования может осуществляться как через прямое финансирование, так и через предоставление налоговых льгот, позволяющих привлечь дополнительные финансы.

Особенность системы дополнительного профессионального образования отличается тем, что ее контингент составляют взрослые люди, как правило, сочетающие учебу с работой. Основным приоритетом развития дополнительного профессионального образования является его трансформация в мощный фактор ускорения социально-экономического развития страны путем подготовки высококвалифицированных кадров, развитие творческого человека, образованного интеллектуала.

Библиографический список

1. Игошев, Б.М. Дополнительное профессиональное образование: новые ориентиры развития / Б.М. Игошев. – 2008. – № 2. – С. 44–48 с.
2. Белявский, И.М. Стандартизация и спецификация в сфере услуг / И.М. Белявский. – М.: Наука, 2007. – 198 с.
3. Голубков, Е.П. Маркетинговые исследования: теория, практика и методология / Е.П. Голубков. – М.: Финпресс, 2005. – 400 с.
4. Завгородняя, А.В. Маркетинговое планирование / А.В. Завгородняя. – СПб.: Питер, 2007. – 512 с.

[К содержанию](#)

УДК 659.11

УПРАВЛЕНИЕ ВОСПРИЯТИЕМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ АУДИТОРИИ АССОЦИАТИВНО-ЗНАКОВЫМИ ФОРМАМИ В СОВРЕМЕННОЙ ПЕЧАТНОЙ РЕКЛАМЕ

Т.А. Вековцева

В статье рассматриваются вопросы, связанные с проблемой образно-смыслового осознания визуальных форм в рекламе. Основные визуальные формы: знаки, цвета и шрифты, оказывают на психику человека сильное влияние. В статье рассмотрены значения тех или иных знаков, а также значение различных цветов, благодаря которым, рекламисты могут управлять сознанием потребителя, вызывая определенные эмоции.

Ключевые слова: ассоциативно-знаковые формы, знаки, индексы, иконы, символы, геометрические формы, цветовые ассоциации.

Слова, образы, знаки, формы, шрифты и цвета, которыми мы оперируем, находятся в определенных отношениях друг к другу. Они могут быть связаны между собой, могут, наоборот, быть совершенно независимыми друг от друга. В случае наличия связи не всегда можно найти ей четкое рациональное, логическое или категориальное объяснение [2]. В этом случае говорят, что элементы связаны между собой ассоциативно. Иногда ассоциативную связь можно объяснить различными причинно-следственными связями: например сходством или подобием (часто очень плохо уловимым), временным совпадением или иной часто необъяснимой формой связи. Однако, использование той или иной формы или знака влечет за собой ассоциативные связи с другим элементом. Это влияние не всегда осознается, но всегда может быть успешно использовано и активно используется в информационно-рекламных воздействиях.

К ассоциативно-знаковым формам в рекламе, являющимися символами коммуникаций, можно отнести графические визуальные элементы: знаки, геометрические формы, цвета и шрифты. Каждый из этих визуальных элементов может нести определенную информацию – образ, ассоциативно связанный с рекламируемым объектом. Шрифт является вербальным средством передачи информации, но в определенных условиях он также может быть знаковой формой и привносить в рекламу определенные ассоциации невербальным способом. Обратимся к рассмотрению ассоциативно-знаковых форм подробнее.

Первым и важным ассоциативно-знаковым коммуникативным элементом в рекламном сообщении служит знак. Согласно Ю.М. Лотману, под семиотикой следует понимать науку о коммуникативных системах и знаках, используемых в процессе общения [3]. Семиотика выделяет три основных аспекта изучения знака и знаковой системы: синтаксис, семантика и прагматика. Одним из последователей теории Лотмана является Ч. Пирс. Чарльз Пирс [5] пытался охарактеризовать ряд важных семиотических понятий и создал базовую для семиотики классификацию знаков: знаки-иконы, знаки – индексы и знаки-символы.

Знаки-иконы являются одними из самых простых с точки зрения читаемости зрителем. Знаки-иконы – это изобразительные знаки, в которых означаемое и означающее связаны меж собой по подобию. Например, портрет производителя на этикетке – самый простой знак. Изображаемый объект в таких знаках стилизован и изображен определенным способом. Обозначаемый объект легко узнается и читается потребителем, что делает такие знаки незаменимыми для массовой целевой аудитории в рекламе товаров народного потребления.

Знаки-индексы – это знаки, в которых означаемое и означающее связаны между собой причинно-следственной связью. Дым является знаком огня (дыма без огня не бывает), а палец указывает на наличие руки. В знаках индексах связь с обозначаемым гораздо сложнее, чем в знаках иконах. Однако именно такие знаки вовлекают потребителя в процесс общения с рекламным сообщением, заставляя задумываться и расшифровывать тот или иной знак.

Знаки-символы – это знаки, в которых означаемое и означающее не связаны между собой напрямую или косвенно, а связаны в рамках некоторой конвенции или по договоренности. Национальные флаги – типичный пример таких знаков. К символам относятся слова языков, за которыми закрепились определенные символические образные значения. Например, сова – это символ мудрости, семь слонов – символ денежного благодеяния. Такие символы очень часто встречаются в рекламе и создают определенное образное поле всей рекламы и легко узнаваемы потребителем. Символ, с одной стороны, реалистичен, а с другой стороны, независим

от своего значения, так как это значение приписано ему как бы случайно. В символе заложена большая система абстрактных идей. Символ допускает загадочность; он ведёт человека к сфере неизведанного [1]. С символами связана любая сфера профессиональной деятельности человека. Именно эта связь и позволяет выделить определенные символы, понятные для определенной аудитории, и привести их в рекламное сообщение.

Знаки часто образованы с помощью геометрических форм. Иногда знаки сами образуют определенные формы – простые геометрические фигуры, которые воздействуют на человека на подсознательном уровне. Значение таких геометрических форм пришло из древнего существования человека, и поэтому их значение, считываемой целевой аудиторией автоматически, сегодня очень важно для эффективной коммуникации.

Форма квадрата или прямоугольника в культуре оседлых народов ассоциируется с понятием дома, земли, твердыни, устойчивости и порядочности, неизменности и стабильности. Именно эти качества позволяют использовать прямоугольные формы в современных знаках банков, юридических организаций, риэлтерских компаний и т.д.

Круг – это образ постоянной смены времен года, образ солнца и солнечной системы, образ материнской утробы, защищающей младенца, символ солнца, символ бога и божественности. Круг – это образ, выражающий идею единства, бесконечности, законченности, высшего совершенства. Круг ограничивает внутреннее конечное пространство, но круговое движение, образующее это пространство, потенциально бесконечно. С исторической точки зрения круг в традициях различных народов символизирует космос или его элементы – планеты, диски и т.д., окружённые неорганизованным хаосом. Круг – это отражение повторяющейся временной концепции. Три концентрических круга – это три времени (прошлое, настоящее и будущее), три космические сферы (земля, воздух и вода), три фазы луны, три фазы солнца (восходящее, полуденное и заходящее). Образ круга близок по своей семантике к образу спирали, которая больше направлена на развитие, самосовершенствование и больше связана с развитием внутренней структуры объекта.

Треугольник является самой сложной фигурой с точки зрения символизма и самой простой фигурой с точки зрения геометрического построения. Поставленный на одну сторону он устойчив, а установленный на один угол стремится к постоянной динамике и изменчивости. Треугольник – первая из геометрических фигур, встречающаяся в древних орнаментах и строениях обозначает божество, его созидательную (творческую) силу, благополучие, гармонию. Именно поэтому треугольник часто встречается в современных знаках, символизируя активность, творчество, динамику, современность.

В XX веке первым в изучении цвета и геометрических символов, как «эмоционального отклика людей на упаковки», был психолог Льюис Ческин [4]. Он провел эксперимент, поместив один и тот же продукт в две разные коробки – на одной были изображены круги, а на другой – треугольники. Его интересовало, какой продукт предпочтут и почему. Исходя из его исследований самая заметная форма – это треугольник, и больше всего внимания привлекает рисунок с острыми углами. Люди сразу видят треугольники, но это не значит, что треугольники им нравятся. Самые положительные ассоциации вызывают круги и овалы, но им недостает индивидуальности. Круг и овал должны быть сопряжены с какой-то другой символической формой или значением. Ческин в своих трудах выявил влияние формы и цвета на психику человека. Он назвал это явление «чувственным переносом». Используя его опыты, можно менять отношение людей к рекламе товаров, выстраивая определенную коммуникацию через простые или сложные формы, цвета или образы, и привлекать тем самым ту или иную целевую аудиторию. Например, для привлечения внимания в печатной рекламе можно использовать треугольники, а для смягчения образа и создания атмосферы мягкости, доступности, понятности и лояльности добавить круги или овалы.

Третьим важным элементов коммуникации в рекламе является цвет. Цвет выступает как носитель информации, воспринимаемой мгновенно и на большом расстоянии. Символика и семантика цвета опираются на особенности интеллекта, психологию человека, и дополняется религиозными, эстетическими воззрениями, где выбор цветов предопределен широкими символическими представлениями о назначении каждого цвета. Цвет воспринимается человеком на трех разных уровнях: физиологическом (психологическом), ассоциативном и социальном. Первый уровень общий для всех и не зависит от наших личностных предпочтений. Например, стимулирующие теплые цвета – красный, оранжевый, оказывают возбуждающее и раздражающее действие, вызывают прилив крови и адреналина, учащают сердцебиение. Дезинтегрирующие холодные цвета – синий, зеленый, приглушают раздражение. Угнетают – фиолетовый, темно-серый, черный. Ассоциативное воздействие оказывают цвета, информирующие о свойствах объекта, вызывающие позитивные или негативные эмоции, воспоминания, образы, психические состояния. Часто ассоциативные значения цветов зависят от национального предпочтения, от воспитания или социального статуса. Социальное значение цвета меняется в зависимости от того, в каком медиа-пространстве воспитывался и живет человек. Современная культура привнесла в повседневную жизнь человека определенные представления о цветах и продуктах. Так, например, красный цвет четко ассоциируется у современного человека с Coca Cola, а белый, синий и желтый – это цвета Kodak. Современная культура активно пользуется определенными

ми цветовыми предпочтениями создавая свои символические и знаковые коммуникации. Таким образом, при выборе цвета в дизайне рекламы необходимо обязательно учитывать ряд параметров: цель воздействия рекламы (напоминающая, стимулирующая и др.), создаваемый образ (имидж), портрет целевой аудитории (пол, возраст, национальность, место проживания, культурные традиции), психофизиологические возможности и значения цветов, формообразующие и композиционные возможности цвета, условия восприятия рекламы (освещение, расстояние, скорость восприятия, окружение), финансовые и технические возможности клиента и рекламодателя.

Активное развитие российской рекламы в последние годы повлекло за собой актуализацию проблемы оценки ее эффективности с точки зрения необходимого воздействия на потенциальных потребителей. Современная потребительская аудитория живет в мире, перенасыщенном визуальной закодированной информацией. И для эффективной рекламной коммуникации необходимо четко продумывать влияние знаковых визуальных форм на психологию человека, ведь от уместности использования тех или иных элементов будет зависеть прочтение и запоминаемость печатного рекламного сообщения.

Библиографический список:

1. Дик, П.Ф. Основы культурологии. Учебный комплекс. Часть I. Теоретический курс / П.Ф. Дик. – Костанай, 2010.
2. Елшанский, С. Возможности применения ассоциативных методов в маркетинговых, рекламных и политологических исследованиях / С. Елшанский // Журнал «Практический маркетинг». – 2000. – № 1.
3. Лотман, Ю.М. Люди и знаки / М.Ю. Лотман. – СПб.: Искусство СПб, 2010.
4. Музыкант, В.Л. Реклама в действии: стратегии продвижения: учебное пособие / В.Л. Музыкант. – 2-е изд., доп. – М.: Эксмо, 2009.
5. Пирс, Ч.С. Избранные философские произведения / Ч.С. Пирс. – М.: «Логос», 2000.

[К содержанию](#)

УДК 659.126

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ PR-ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕАЛИЙ

И.Н. Лычагина

В работе рассмотрено современное состояние и основные тенденции PR-деятельности коммерческих предприятий в условиях экономической нестабильности. Выявлены причины актуализации основных направлений в сфере связей с общественностью, а также факторы, определяющие PR-активность компаний. Рассмотрена наиболее грамотная стратегия PR-действий компании в нестабильной экономической ситуации.

Ключевые слова: PR-деятельность, коммуникации, репутационные риски, управление имиджем, позиционирование, антикризисные PR-действия.

Современные социально-экономические реалии влекут за собой кризис доверия и снижение спроса, что вынуждает менеджмент искать пути сокращения расходов и систематизации оборота и прибыли. Снижение затрат, как правило, осуществляется за счет двух сфер: персонала и продвижения. Компании сокращают зарплаты, штат сотрудников, привилегии и рекламные бюджеты, изыскивая деньги на развитие. В этих непростых условиях PR-деятельность становится все более востребованной отечественными коммерческими предприятиями для обеспечения оперативного и постоянного взаимодействия с клиентами, партнерами и СМИ. PR рассматривается сегодня как особая функция менеджмента и глобальная философия поведения компании на рынке, значимость которой диктуется необходимостью управления имиджем и информационными потоками предприятия.

Современная ситуация актуализирует два основных направления работы, осуществляемой коммерческим предприятием в сфере связей с общественностью: Интернет-PR и кризисный PR. Это связано, на наш взгляд, с тремя основными причинами.

Во-первых, необходимость оптимизации затрат, снижения издержек стимулирует активизацию PR-действий, которые являются для коммерческого предприятия едва ли не единственной возможностью эффективного продвижения товаров и услуг при скромном бюджете. При этом использование Интернет-ресурсов оказывается дешевле, эффективнее и более поддающимся контролю, чем обращение к стандартным медиа-средствам. А для обеспечения оперативного и постоянного взаимодействия с клиен-

тами, партнерами и СМИ Интернет имеет ряд преимуществ, как для руководителей компаний, так и для сотрудников структурных подразделений, занимающихся внешними и внутренними коммуникациями.

Во-вторых, кризис стимулирует в обществе спрос на информацию, который в наше время и без того огромен. При этом акцентируется репутационная составляющая, которая незримо присутствует в экономике каждой отдельной компании и обеспечивается работой PR-специалистов. Кризис – это ситуация «острого» репутационного риска [2]. Если коммуникации коммерческого предприятия организованы неграмотно, то репутационные риски резко возрастают, что влечет риски падения продаж, а также риски для целостности организации. На фоне повышенного внимания к информационным источникам, Интернет становится незаменимой площадкой для рекламных и PR-кампаний.

В-третьих, актуальность PR-поддержки определяется необходимостью грамотно выстраивать отношения со СМИ и прочими внешними аудиториями, что может минимизировать ущерб от кризиса, и к моменту выхода из него обеспечить коммерческому предприятию более выгодную конкурентную позицию.

Г. Почепцов подчеркивает, что кризисная коммуникация протекает в особых условиях, которые должны учитываться при разработке систематики воздействия, в том числе:

- существенное сокращение числа управляемых параметров;
- возрастание роли базисных потребностей (по шкале А. Маслоу);
- усиление значимости информации вследствие неопределенности и отсутствия адекватной интерпретации происходящих событий;
- изменение каналов коммуникации, возрастание роли неофициальных каналов;
- стремление к созданию своих собственных систем обеспечения жизнедеятельности и безопасности, в условиях роста недоверия к традиционным принятым системам, которые перестают работать [3].

В условиях экономической нестабильности PR-активность компаний определяется рядом факторов, главный из которых первую – положение компании на рынке. Условно компании можно разделить на три типа по их приверженности к кризису. Первые уже продают свой бизнес или принимают антикризисные меры для его спасения. Вторые компании видят, насколько их расходы превышают прибыль и делают выводы. Третьи, которые находятся в наиболее защищенной группе компаний, в ситуации относительной безопасности. К последней можно отнести государственные корпорации либо компании с мощным GR-лобби.

Позиционирование бизнеса в условиях нестабильной экономической ситуации имеет свою специфику. Сегодня очевидно, что антикризисная политика компаний не может быть ограничена мерами по стимулированию

продаж. Вслед за изменением поведения потребителей возникает необходимость пересмотра позиционирования товаров и коммуникаций с потребителями. Однако анализ ситуации показывает, что хотя антикризисные меры принимаются практически во всех организациях, они мало касаются коммуникационной политики компаний, что свидетельствует о неготовности менеджмента действовать сообразно моменту. Очевидно, что продуманный менеджмент наряду с планом антикризисных действий предполагает разработку плана коммуникаций с целевыми аудиториями в условиях кризиса. При возможном многообразии подходов, определяемых спецификой конкретного коммерческого предприятия и ситуации, такой план может включать следующие общие этапы:

- определение четкой позиции предприятия в современной ситуации: как компания оценивает кризис, каковы планы по преодолению возникших трудностей, что делается для укрепления финансовой устойчивости, что предпринимается в отношении коллектива и т.п.;

- обеспечение взаимодействия первых лиц компании с целевыми аудиториями. Необходимо выделить официальных спикеров компании, которые будут комментировать именно вопросы, связанные с кризисом. Лучший спикер по кризису – первое лицо компании;

- обеспечение поддержки внешних групп – экспертов и лидеров мнений, лояльных вашей компании. Эксперты не должны иметь прямое отношение к вашей компании, но представлять независимые структуры;

- постоянный мониторинг ситуации и информирование целевых аудиторий о ее развитии. Необходимо, чтобы реакция всегда была адекватна циклам кризиса;

- разработка посткризисного плана мероприятий.

В рамках данного плана коммуникаций PR-действия компании должны быть «четкими, ясными, оперативными, реалистичными и краткими» [1], что позволит выстроить правильные коммуникации с целевыми аудиториями. Рассмотрим наиболее грамотную, на наш взгляд, стратегию PR-действий компании в условиях нестабильной экономической ситуации.

1. В ситуации, когда негативные новости преобладают, компания должна постоянно представлять вонне позитивные новости и информационные поводы. Необходимо демонстрировать устойчивость компании, дать понять всем целевым аудиториям, что у компании высокий запас прочности.

2. Положительные результаты приносит использование тактики «открытых ладоней», демонстрирующих открытость бизнеса, готовность поддерживать коммуникацию и отвечать на трудные вопросы.

3. Важно поддерживать моральную и мотивационную устойчивость в коллективе. Ключевая позиция руководства компании должна демонстрировать: несмотря на экономические, социальные и финансовые сложности, компания дорожит каждым членом команды, стремится сохранить коллек-

тив, ценит и стремится сохранить всех профессионалов. Компания по возможности готова оказать персональную поддержку своим сотрудникам.

4. Необходимо противиться стереотипу, что в условиях кризиса нужно делать как можно меньше инвестиций в коммуникации с целью сокращения издержек. Многие компании приняли ошибочное решение о полном сокращении подразделений, осуществляющих PR-деятельность. Напротив, именно в этот критический момент коммуникационная активность помогает удержать занятые рубежи и выстоять. Кроме того, она демонстрирует всем целевым аудиториям, что: а) компания намерена выстоять и развиваться, инвестировать в развитие некоторых перспективных направлений; б) компания не даст коллективу упасть духом; в) компания намерена выйти в лидеры рынка и отрасли. Это повышает лояльность и доверие.

5. Не рекомендуется сворачивать все начатые и планируемые PR, рекламные и маркетинговые программы. В условиях, когда конкуренты резко снизили коммуникационную активность, компания, которая «на слуху», получает конкурентное преимущество.

6. Успех антикризисного PR – в честности. Наиболее рационально говорить правду. В условиях финансового кризиса не имеет смысла утверждать, что «в компании все хорошо», если это не так. Подача такой информации в СМИ может привести к потере доверия. Целесообразно выделить сегменты, пострадавшие от кризиса, и отметить сильные стороны, сыграв на резонансе.

Антикризисные меры принимаются практически во всех организациях, однако меры эти преимущественно экономического характера, и мало касаются коммуникационной политики компаний. При этом для крупных финансовых и бизнес-структур характерны две позиции коммуникаций с ключевыми аудиториями: «неоправданный оптимизм» или «отсутствие каких-либо комментариев». Необходимо выстраивать эффективные коммуникации с целевыми аудиториями, и именно антикризисные PR-действия в сложившейся ситуации оказываются эффективнее прямой рекламы и молчания. Кризис – это не только опасности, но и новые возможности, и чтобы их использовать, необходимо тщательное планирование и продуманные PR-мероприятия.

Библиографический список

1. Блэк, К. Конкретный и конкурентный PR / К. Блэк. – М.: Изд-во Эксмо, 2004. – 272 с.
2. Гриффин, Э. Управление репутационными рисками: Стратегический подход / Э. Гриффин; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 237 с.
3. Почепцов, Г.Г. Коммуникативные технологии двадцатого века / Г.Г. Почепцов. – М.: Рефл-бук, К.: Ваклер, 2001. – 352 с.

[К содержанию](#)

УДК 659.126 + 638.124.42

ОСОБЕННОСТИ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ БРЕНДОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ МЁДА

Я.С. Добрынина

В статье рассмотрен российский рынок меда и проблемы позиционирования товарных брендов на нем. Выявлены наиболее распространенные модели позиционирования медовых брендов, а также варианты наиболее интересной и уникальной дифференциации брендов на указанном рынке.

Ключевые слова: рынок меда, позиционирование бренда, дифференциация бренда.

Современный российский рынок мёда представлен в основном небольшими пасаками. После развала колхозов пчеловодство перешло преимущественно в частный сектор. По оценке маркетингового агентства Step by Step, в 2013 году на частных пасаках было произведено 85–100 тысяч тонн мёда. При этом следует отметить две противоположные по действию тенденции.

С одной стороны число хозяйств, занимающихся пчеловодством в промышленных масштабах, постоянно сокращается. С другой стороны российский рынок меда характеризуется большим числом мелких предприятий и частных пасек, производящих однородный продукт, и сравнительно свободным входом на рынок (монополистическая конкуренция).

Борясь с однородностью продукции, производители стремятся ее дифференцировать, придать своему товару особенные свойства. То есть пытаются специализироваться на узком сегменте рынка и производить уникальный товар (например, экзотические сорта меда, монофлерный мед, экологичный мед, замечательные матки и т.д.). В результате определенные группы покупателей начинают предпочитать продукцию конкретного предприятия. Создавая уникальный вариант товара, предприятие приобретает ограниченную монополию и, соответственно, ограниченное влияние на цену. Однако эта монополия весьма лимитирована и неустойчива из-за схожести продукции у конкурентов. Для этого типа конкуренции характерно жесткое неценовое соперничество, особенно в продвижении и упаковке.

Рассмотрим особенности позиционирования современных российских брендов на медовом рынке в условиях сложившейся конкуренции.

Согласно авторам концепции позиционирования Э. Райсу и Дж. Трауту, позиционирование – управление мнением потребителя относительно места (позиции) бренда среди множества различных марок данной или смежной товарной категории [1]. Целью позиционирования является создание у потребителей впечатления, что перед ними уникальный, единственный в своём роде бренд, для которого нет равноценной замены.

Р. Батра, Д. Майерс и Д. Аакер, отмечают: «Позиция торговой марки – это набор ассоциаций, которые потребитель связывает с торговой маркой» [2]. Они могут охватывать физические атрибуты, стиль жизни, ситуации использования, имидж торговой марки, магазины, где она продаётся. Позиция торговой марки развивается годами посредством рекламы, слухов и опыта использования.

В рамках данной работы проанализированы два десятка российских медовых брендов, такие как «Пасеки Берестова», «Тимофеевский мед», «ЛипкоСладко», «Башкирская медовня», «Сердечный мед», товарные бренды компании «Медовый дом» - «Частная Пасека», «Дедушкин Улей» и «Матушка Пчела», «Дикий мед», «Hello Honey» и др. Под позиционированием будем понимать одну из ассоциаций с брендом, на которой делается особый акцент в коммуникациях бренда [3].

Как показал анализ, основная масса брендов выбирает модель дифференцированного позиционирования, когда бренд занимает отличное от центрального место внутри товарной категории. Однако, трудно говорить о настоящей дифференциации на рынке меда, поскольку в основе позиционирования медовых брендов есть много общих и устоявшихся ассоциаций. Ниже перечислены сходства в позиционировании медовых брендов:

- мёд – это продукт высочайшего качества;
- мёд – это натуральный продукт, дар природы;
- мёд, как традиционный продукт с многолетней историей.

Первоочерёдное упоминание о превосходном качестве продукта вполне оправдано и пренебрегать этим пунктом при разработке позиционирования не рекомендуется. Каждый производитель стремится заявить об исключительном качестве своего продукта, так как мёд сам обладает полезными свойствами и часто употребляется для укрепления здоровья, а что касается здоровья должно быть априори качественным. Кроме того на рынке меда существует острая проблема фальсификации медовой продукции, порождающей недоверие потребителей к любой непроверенной или новой марке. Поэтому данная ассоциация практически всегда присутствует в идентичности медовых брендов (например, «Просто мед», «Нектаркин мед», «ЛипкоСладко», «Абрико» и др.).

Также часто в позиционировании своего продукта производитель ссылается на его традиционность, на древние семейные рецепты, старинные пасеки, искусство пчеловодства, передающееся из поколения в поколение в определённой семье (например «Тимофеевский мед», «Дедушкин улей», «Частная пасека» и др.)

Однако существуют и различия в позиционировании медовых продуктов. Так, в настоящее время все чаще производители стали позиционировать мед по способу потребления или назначению. В связи с этим можно выделить три основных направления позиционирования:

- целебный мёд;
- десертный мёд как изысканное лакомство;
- мед как подарок.

Рассмотрим первый вариант. С одной стороны позиционирование продукта, как лекарственного продукта, положительно влияет на его имидж, так как помогает потребителю справиться с недугом, с другой стороны это значительно сужает частоту его потребления, делает продукт сезонным и мотивирует его приобретать только в период болезни. В этом случае следует упоминать в рекламных обращениях о том, что мёд следует приобретать не только в период болезни, но и потреблять его постоянно с целью профилактики.

Второй вариант менее распространён, и эта ниша на рынке мёда сравнительно свободна, чаще сюда попадают медовые десерты, изготовленные из смеси мёда и орехов или ягод (марка «Vladov»), сюда же попадает мед-суфле (марка «Region»), а у компании «Берестов А.С.» в ассортименте присутствуют медофеты.

Что касается третьего варианта – мед как подарок, то это совсем единичные случаи позиционирования на российском рынке меда (например, марка «Hello Honey»). Однако на европейском рынке эта ниша достаточно хорошо представлена.

Таким образом, проанализировав медовые марки и учитывая специфику продукта, можно сделать следующие выводы:

- позиционирование большей части марок на медовом рынке очень схожее;
- нет брендов с центровым позиционированием;
- наиболее часто встречаются ассоциации такие, как «натуральный продукт», «качественный продукт», «традиции в производстве меда»;
- потребители требуют новых уникальных вариантов позиционирования марок на медовом рынке.

Библиографический список

1. Траут, Дж. Позиционирование: битва за умы / Дж. Траут, Эл. Райс; Пер. с англ. - М., СПб.: Питер, 2007. – 266 с.
2. Батра, Р. Рекламный менеджмент / Р. Батра, Д. Майерс, Д. Аакер; Пер. с англ. – М.: СПб.; К.: Вильямс, 1999. – 784 с.
3. Аакер, Д. Создание сильных брендов / Д. Аакер; Пер. с англ. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2003. – 440 с.
4. Старов, С.А. Управление брендами: учебник / С.А. Старов. – 2-е изд., испр. – СПб.: Издательство «Высшая школа менеджмента», 2008. – 500 с.

[К содержанию](#)

УДК 331.5 + 378.44

КОНВЕРГЕНТНАЯ И ДИВЕРГЕНТНАЯ ПЕДАГОГИКА В УНИВЕРСИТЕТСКОЙ ПРАКТИКЕ

Л.М. Семенова

В статье рассматриваются тенденции современного высшего образования. Описана сложившаяся база и прошлые предпосылки конвергентной и дивергентной педагогики. Описаны различные формы и методы конвергенции и дивергенции в работе со студентами.

Ключевые слова: конвергенция, дивергенция, креативность, сближение педагогических методов, интеграция.

Современное университетское образование реализует практико-ориентированный подход и отвечает на запросы рынка труда и работодателей. В последнее время очевидна потребность общества в специалистах, обладающих прочными знаниями, творческими умениями, способных самостоятельно, нестандартно мыслить и нетрадиционно решать возникающие проблемы. В связи с этим в профессиональной подготовке специалистов используются не традиционные, а инновационные, активные формы и методы работы, развивающие творческие качества личности студентов, их креативные способности.

Как утверждает Н.А. Вершинина, для педагогической науки и для образовательной практики свойственно наличие конвергентных и дивергентных процессов [1]. Рассмотрим эти процессы в университетской практике.

Термин «конвергенция» часто используется в различных естественных и гуманитарных науках для обозначения сближения, схождения различных систем, компромиссов, стирание различий между ними и при описании интегрирующих процессов. В последнее время этот термин используется и в педагогике. Конвергентное мышление (от лат. *convergere* – сходиться) базируется на четком применении заранее продуманных этапов решения определенных задач, т. е. когда существует поэтапная инструкция действий по решению этих задач. Можно сказать, что это логическое, последовательное, однонаправленное мышление.

Термин «дивергенция» (от лат. *divergere* – расходиться) применяется в лингвистике, общественных науках, математике, экономике, языковедении и т.д. [3]. Дивергенция лежит в основе понятия «дивергентное мышление» и означает особое качество личности, связанное с активностью, способностью разделять целый объект на признаки. В общем, этот процесс понимается как расхождение, разъединение целого на разные направления, наличие существенно разных тенденций. Это альтернативное, отступаю-

щее от логики мышление, тесно связанное с воображением, помогающее генерировать большое количество оригинальных и разнообразных идей.

Исследованием особенностей конвергентного и дивергентного мышления и факторами их развития занимались такие российские и зарубежные ученые как И.В. Блауберг, Дж. Гилфорд, А.М. Матюшкин, С. Медник, Д. Пиaget, С. Татищев и др.

Конвергентное и дивергентное мышление выделил американский психолог Дж. Гилфорд. Он писал о двух стратегиях поиска решений какой-либо проблемы: конвергентное помогает найти единственно точное решение задачи, а дивергентное помогает найти оригинальные решения [2].

Суть конвергентной педагогики заключается в трансформации учебного процесса от репродуктивных форм работы со студентами, где основа – ЗУН (знания – умения – навыки), к продуктивным, активным и креативным формам взаимодействия.

В педагогике высшей школы конвергенция рассматривается как сближение ролей участников образовательного процесса и вовлечение в активную коммуникацию прежде пассивных студентов, кроме того конвергенция помогает в преодолении барьеров между преподавателем и студентами. Она предусматривает неформальную диалогизацию образовательного процесса, т. к. переход от монолога к диалогу развивает умение формулировать вопросы и прогнозировать ответы, тем самым способствуя самоактуализации студентов. Конвергентная педагогика исходит из противоречия неслиянности и нераздельности сознаний в диалоге [4].

Перед университетской практикой сегодня стоит задача радикального изменения стратегии и тактики обучения: на смену сообщению знания в готовых формах должен прийти эвристический поиск векторов конвергенции сознаний, путей к согласию и единству [4].

Исходя из педагогической практики, назовем приоритетные особенности конвергентной педагогики.

1. Коммуникация доминирует над информацией

Преподаватель выступает в роли организатора учебного процесса, предлагает методы содержательного общения, диалога. Лекционные формы работы, где идет монологичная подача информации, уходят в прошлое. Как известно, эффективность запоминания и усвоения субъектом информации на 10 % происходит от чтения литературы, на 20 % от того, что он услышал, на 30 % от визуального восприятия. Человек усваивает информацию на 50 % по аудиальному и визуальному каналу одновременно, на 70 % от того, что сам рассказывает и на 90 % эффективность усвоения зависит от того, что он сам делает.

2. Понимание доминирует над знанием

В традиционной педагогической системе, где «культ знаний» нес отпечаток авторитарности, обучающийся становился объектом образовательно-

го процесса. Конвергентная же педагогика видит в учащемся субъекта образовательного процесса, т. к. пониманию научить невозможно, ему можно научиться. Приобретая профессиональное образование, студент получает комплекс знаний и достигает определенного уровня понимания этих знаний. Известно, что уровень понимания не утрачивается, а объем знаний постепенно исчезает. Поэтому в университетской практике важно не только дать студентам систему знаний, но и научить размышлять, понимать (знания – лишь необходимый материал понимания).

3. Диалог согласия доминирует над дебатами, дискуссией, спором

Преподаватель современной высшей школы предоставляет студентам возможность выражения собственного мнения, обсуждения вопроса, совместного выявления сути проблемы. В диалоге студенты и преподаватель стремятся обосновать истинность утверждений, совместно усвоить сущность проблемы, с помощью аргументации стремятся сблизить позиции и прийти к согласию. Монолог с обратной связью – это элементы межличностной и деловой коммуникации.

Учитывая названные приоритеты в конвергентной педагогике, эффективнее использовать активные формы и методы работы со студентами, такие как тренинговые, игровые, антропные и модульные.

Современный тренинг включает в себя разнообразные методы работы со студентами и коррекции их поведения. Он развивает коммуникабельность, креативность, компетентность в общении, помогает в отработке новых поведенческих навыков, в формировании уверенного поведения, в становлении личностного роста. Тренинг является:

- тренировкой, где происходит развитие и корректировка умений и навыков успешного поведения;
- формой продуктивного обучения, где происходит передача знаний, а также развитие некоторых умений и навыков;
- методом подготовки условий для самореализации студентов и самостоятельного поиска ими способов решения профессиональных и личных проблем [6].

Игровые методы – это эффективный инструмент работы с аудиторией, т. к. в процессе ролевых и деловых игр, игрового моделирования студенты овладевают профессиональными навыками и технологиями.

Использование игровых технологий в университетской практике дает некоторые преимущества студентам и преподавателям. Игры для студентов:

- придают динамику учебному процессу;
- мотивируют к поиску нужной информации;
- формируют творческое мышление;
- способствуют формированию профессиональных навыков.

Игры для преподавателя являются средством оценки эффективности своей работы, т. к. в процессе игры преподаватель видит пробелы в знаниях и умениях у студентов и может заполнить их недостающей информацией. Кроме этого, он видит и личностные качества студентов, определяет степень профессиональной подготовленности и способен повысить уровень усвоения материала.

Назовем приоритеты игровых технологий [7].

1. В игре целеполагание коррелирует с практическими потребностями студента.

2. Игра соответствует логике профессиональной деятельности, содержит элемент социального взаимодействия и готовит к межличностной и деловой коммуникации.

3. В игре присутствует обратная связь.

4. Формируются аттитюды профессиональной деятельности, происходит самомониторинг, корректируется самооценка.

5. Игра способствует преобладанию интеллектуальной сферы, в игровой форме проявляется личность.

6. Включаются рефлексивные процессы, появляется возможность интерпретации, осмысления полученных результатов.

В модульном обучении меняется форма общения преподавателя и студента, которое осуществляется как в модулях, так и в индивидуальном общении. Модули помогают переключить обучение на субъект-субъектную платформу [7]. Максимум времени студент работает самостоятельно, обучается планировать свою деятельность, учиться самоорганизации, самоконтролю и самооценке. Все это способствует осознанию себя в профессиональной деятельности, повышает уровень компетентности. Преподаватель при этом не устраняется от управления образовательной деятельностью, но это гибкое и целенаправленное управление.

При модульном обучении каждый студент вовлечен в активную и продуктивную деятельность, работает с программой, дифференцированной по содержанию. В этом процессе индивидуализированы функции контроля и самоконтроля, а также коррекции, консультирования и степени самостоятельности. Ценным является то, что студент может в большей степени самореализоваться, а это приводит к мотивации обучения. Такая система подготовки гарантирует каждому студенту овладение профессиональными компетенциями и освоение стандартов образования. Модульная технология дает большие возможности для развития самостоятельности и коллективизма.

Принципиально меняется и положение преподавателя в учебном процессе и его роль. Задача преподавателя состоит в мотивировании студентов, управлении их образовательной деятельностью через модуль и консультировании. В результате таких изменений принципиально меняется

характер и содержание его подготовки к занятиям – он ищет способы управления деятельностью студентов, а не способы объяснения нового материала. Управляя процессом через модули, преподаватель выделяет его интегративные дидактические цели и структурирует учебное содержание под них. В процессе такой подготовки преподаватель анализирует свой опыт, знания, умения, находит более совершенные технологии. Предварительное продумывание целей студенческой деятельности, проектирование программы действий, предвидение проблем, точный подбор форм и методов обучения обязывает преподавателя хорошо знать студенческую аудиторию.

Процесс конвергенции проявляется в ситуационных задачах с единственно правильным ответом, который уже содержится в самих условиях. Такие задачи имеют жесткую структуру, а решение их идет путем использования четких правил, алгоритмов.

В дивергентной педагогике приоритетным положением является то, что обучающийся, реализуя свою творческую активность, принимает во внимание внутренние мотивы поведения и ориентируется на собственный личностный рост, саморазвитие.

Дивергенция допускает разные варианты путей решения проблемы, приводит к неоднозначным выводам и результатам, вследствие чего развиваются креативные черты личности. Креативные черты личности – это устойчивые, но в тоже время меняющиеся психологические структуры, состоящие из таких компонентов как дивергентное мышление, находчивость, способность к синтезу и ассоциациям, креативная мотивация, креативная направленность. Все это способствует успешности творческой деятельности человека в различных ситуациях [5].

Образовательный процесс вуза способствует самореализации студента. Помогают в этом такие формы организации занятий как интеллектуальные, развивающие, креативные игры, тренинги. Так в педагогической практике используется теория решения изобретательских задач (ТРИЗ), суть которой заключается в следующем: процесс развития всех систем происходит по определенным законам, которые можно познать и применить.

Профессиональная подготовка многих специалистов предполагает методы интеграции исследования и проектирования. Интеграция достигается последовательным использованием методов дивергенции и конвергенции.

Проектная деятельность в университетской практике ориентирует студентов не на интеграцию имеющихся знаний, а на их использование и приобретение новых знаний (иногда через самообразование) для активного вхождения в профессиональную деятельность. Проектная технология соединяется с исследовательской деятельностью студента.

Проектирование чаще всего ведется группой студентов и способствует созданию хорошего микроклимата, развивает ответственность, обучает креативности и самостоятельному принятию решений, развивает профессиональные умения и навыки. Задания для проектов определяются в зависимости от интересов и возможностей студентов и контролируются преподавателем. В структуру проекта входят такие обязательные этапы как определение проблемы, обоснование ее актуальности, креативная идея, концепция, исследование, планирование, технологии реализации, оценка эффективности.

Резюмируя сказанное, отметим необходимость целенаправленного использования методов конвергентной и дивергентной педагогики в организации образовательной деятельности студентов как фактора их профессионального становления. Через формирование дивергентного и конвергентного мышления происходит актуализация творческой деятельности студентов в университетской практике. Таким образом, исследуемая проблема актуальна в теоретическом и практическом планах.

Библиографический список

1. Вершинина, Н.А. Структура педагогики: методология исследования. Монография / Н.А. Вершинина. – СПб.: Изд-во РГПУ им. А.И. Герцена, 2008.
2. Гилфорд, Дж. Три стороны интеллекта. Сборник переводов «Психология мышления» / Дж. Гилфорд, под ред. А.М. Матюшкина. – М.: Прогресс, 1965. – 534 с.
3. Кондаков, И.М. Психологический словарь / И.М. Кондаков. – М., 2000.
4. Практическая психология. Учебник / Под ред. д-ра психол. наук, проф., М.К. Тугушкиной. – 4-е изд., перераб., доп. – СПб.: Изд-во «Дидактика Плюс», 2001.
5. Пузеп, Л.Г. Развитие креативных черт личности студентов в процессе профессиональной подготовки в педагогическом вузе: дис. ... канд. психол. наук / Л.Г. Пузеп. – Омск, 2007. – 161 с.
6. Семенова, Л.М. Имиджологическая подготовка специалиста по связям с общественностью в вузе: монография / Л.М. Семенова. – Челябинск: Издательский Центр ЮУрГУ, 2010. – 294 с.
7. Семенова, Л.М. Концепция формирования профессионального имиджа будущего специалиста по связям с общественностью: дис. ... д-ра пед. наук / Л.М. Семенова. – Челябинск, 2010.

[К содержанию](#)

УДК 808.5

ОРАТОРСКОЕ МАСТЕРСТВО: НАВЫКИ ДЕЛОВОГО И ЛИЧНОГО ОБЩЕНИЯ С ЦЕЛЕВЫМИ АУДИТОРИЯМИ

С.И. Гресь

В данной статье рассматриваются принципы, которые позволяют улучшить навыки делового общения. Вырабатывается единая стратегия взаимодействия восприятия и понимания собеседника.

Ключевые слова: ораторское мастерство, красноречие, коммуникативные навыки, зрительный контакт.

Ораторское мастерство с античных времен ставилось обществом фактически во главу угла, почиталось высшим искусством. Современному человеку необходимо владеть навыками ораторского искусства, так как речь является основной формой общения людей. Особенно важно обучение ораторскому мастерству людям, профессии которых направлены на работу с людьми, а именно: руководителям, преподавателям, юристам, журналистам.

Первая школа ораторского искусства зародилась в Древней Греции. Её выдающимися мастерами стали Демосфен, Филократ, Гиперид, Эсхин и другие общественные деятели. Среди них Демосфен смог добиться наивысших достижений, внес большой вклад в ораторскую практику и азы теории риторики, где слову придавалось огромное значение. На его речах учились не только в древности, сохранившиеся теории актуальны и сегодня. Они входят в золотой фонд риторики как отдельной науки.

Искусство выступать публично – это высший уровень делового общения. Слова общения – это взаимодействие людей, имеющих общие цели и интересы. Человек вырабатывает единую стратегию взаимодействия, восприятия и понимания собеседника. В деловой сфере общение имеет целевую направленность. Оно не прерывается по принципу нелюбви к собеседнику, а строится на отношении с разными людьми и при этом необходимо добиваться максимально эффективных деловых контактов. Одни люди обладают способностью убеждать, другим это не дано. Лидер обязан быть надежным и убедительным, речь его должна быть актуальна и обладать всеми средствами убеждения. Руководителям следует правильно выстраивать свое риторическое поведение, нацеленное на кооперацию и кооптацию. Для того, чтобы создать нужную риторическую аргументацию и эффективное противодействие сопротивлению, необходимо обладать навыками делового и личностного общения. Это является важной составляющей успеха любого предприятия. Навыки делового общения определяют благополучие переговоров. При успешном заключении контракта с заказ-

чиками клиенты будут удовлетворены сотрудничеством. Следует практиковать навыки делового и личного общения, пока они не войдут в привычку. Для этого необходимо соблюдать следующие правила:

- 1) всегда сосредотачиваться на собеседнике;
- 2) внимательно слушать и вникнуть в то, что говорит собеседник;
- 3) проверить правильность высказывания сообщения;
- 4) не думать о постороннем;
- 5) помнить о том, что другие имеют свои потребности и интересы;
- 6) лучше просить, а не приказывать;
- 7) не навязывать советы;
- 8) развивать доверие;
- 9) проявлять искреннее внимание к другим людям;
- 10) не забывать о мотивации других;
- 11) иметь чувство юмора.

Одним из основных навыков является коммуникативность – умение слушать. Это первый шаг в развитии навыков общения. Мы уходим от строго вертикальной схемы, при которой управленческие решения и политика их воплощения спускаются сверху. Хорошие управленцы сегодня советуются с членами своей команды, используя их в качестве ресурса для получения информации и предложений.

Это является не только хорошим способом получения новых идей, но дают каждому участнику ощущение сопричастности в принятии решений. Члены коллектива будут воплощать в жизнь принятые решения более эффективно, если они почувствуют свою причастность к формулированию задач.

Умение слушать основывается на доверии к людям, с которыми мы общаемся. Человек не всегда может высказывать свое истинное мнение, если он не уверен, что оно будет правильно воспринято. Поэтому, быть хорошим собеседником означает завоевать доверие окружающих. Это означает также умение создать благоприятную рабочую обстановку, где люди честно относятся друг к другу, уважают чужое мнение и где сведены к минимуму антиобщественные проявления типа наушничанья и распространения слухов. Запугивание или тревожные ожидания любого рода заставят работников отгородиться от своего руководителя. Подобная атмосфера затруднит общение, будет преградой на пути к сотрудничеству и, в конечном счете, повредит эффективной работе.

Хорошие навыки – это ключ к повышению трудоспособности каждого члена команды. Обладая подобными навыками, мы сумеем обеспечить задачу каждого, не принижая его самооценку. Хорошие коммуникативные способности позволят сплотить коллектив, четко, определить цели и направить работников на их выполнение.

Руководитель должен владеть тремя элементами убеждения, одинаковыми для любого рассуждения: логос (логика аргументации), пафос (эмоциональный импульс аргументации), этос (доверие). Люди всегда следуют за заслуживающими доверия лидерами. Чтобы преодолеть специфические проблемы ораторов необходимо:

- 1) провести анализ аудитории слушателей;
- 2) выявить общие взгляды;
- 3) определить собственные сильные и слабые стороны;
- 4) использовать наглядные пособия для передачи информации;
- 5) вести себя решительно.

Для достижения хороших голосовых характеристик необходимо:

- 1) расслабляться и дышать глубоко;
- 2) слушать себя;
- 3) развивать звуковую гибкость.

Благодаря владению законами логики и правилами устной речи, греческие ораторы мастерски воздействовали на публику. Они смогли добиться того, что красноречие служило им главным оружием с политической точки зрения. Ораторское искусство, являясь царицей искусств, весьма эффективно могло влиять на решения государственных дел.

Оратор должен поработать над своим внешним видом перед выступлением. Не секрет, что выступающего в первую очередь встречают по внешнему виду. Уже давно доказано, что внешний облик играет важную роль при первом впечатлении.

Слушатели в первую очередь являются зрителями. Выступающий должен знать о том, что его будут рассматривать весьма внимательно, не упуская ни одной детали. Присутствующие не станут вникать в суть выступления, если оратор не уверен в себе.

Искусство ораторской речи как раз и включает в себе умение донести подготовленный доклад или на ходу выстроенное выступление. Настоящий мастер умеет быстро ориентироваться и выстраивать логические предложения. Кроме того, он умеет завлечь своих слушателей и заинтересовать своим выступлением.

Для удержания внимания оратор использует специальные приёмы, позволяющие не только расположить к себе, но и настроиться на одну психологическую волну. При этом жестикация и мимика, голос и интонация играют важное значение. Ведь одно дело слушать, а совсем другое – быть услышанным. Ни в коем случае нельзя дать публике ни малейшего повода для раздражения.

Речь оратора в большей части представляет собой монолог. Однако оратору нужно уметь находить контакт с аудиторией. Он должен стараться установить связь, пусть даже мнимую. Только в этом случае он сможет рассчитывать на отклик. Хороший оратор способен уловить настроение

аудитории и в нужный момент откорректировать свое выступление. Он как бы читает мысли слушателей и не даёт им отвлечься от преподносимой информации. Это похоже на мысленный диалог, при котором вторая сторона не произносит вслух своих пожеланий. В свою очередь, это не отвлекает выступающего, но и не исключает двустороннее общение.

Ещё одно немаловажное средство установления двустороннего общения – это зрительный контакт с оратором. Если читать подготовленный текст и не отрываться от бумаги, интерес у публики быстро пропадёт. В этом случае докладчик самостоятельно сооружает стену, которая ограждает его от слушателей. Не рекомендуется смотреть в один угол или потолок. Лишь переводя взгляд от одного слушателя на другого, оратор может рассчитывать на объединение аудитории и достижение эффекта общения, пусть даже на мысленном уровне.

Нужно уметь читать реакцию по глазам. В этом случае оратор сможет контролировать аудиторию. Как только он заметит первые признаки переутомления слушателей, он сможет использовать один из проверенных способов для разрядки зала. К примеру, это может быть воспоминание смешного случая, вставка афоризма или пословицы. Желательно, чтобы они были близки к тематике выступления. Можно просто отойти в сторону от доклада и рассказать веселый анекдот, расположив к себе аудиторию. Эмоциональная разрядка при утомлении наилучшим образом воссоздаст дружескую атмосферу. Всё это позволит продолжить выступление, интерес к которому только усилится.

Итак, ораторское мастерство, навыки делового и личного общения с целевыми аудиториями помогают повысить эффективность работы в деловой и личной сфере. Они помогают обнаружить проблемы на ранней стадии и решить их без возникновения последующих сложностей. Наличие этих навыков сродни хорошо отлаженной системе, поток информации ускоряется, это приводит к достижению цели.

Библиографический список

1. Алехина, Ия. Имидж и этикет в бизнесе / Ия Алехина. – М.: Дело, 2003. – 112 с.
2. Зарецкая, Е.Н. Деловое общение: Учебник: в 2 т. Т. II. / Е.Н. Зарецкая. – 2-е изд. – М.: Дело, 2004. – 720 с.
3. Кузин, Ф.А. Культура делового общения: Практическое пособие / Ф.А. Кузин. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Ось-89, 2003. – 320 с.
4. Кузнецов, И.Н. Деловое общение: Учебное пособие для бакалавров / И.Н. Кузнецов. – Ростов н/Д.: Феникс, 2014. – 335 с.

[К содержанию](#)

УДК 94(470.55)''18/19''

МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ КОММУНИКАЦИИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

М.Р. Юсупов

Статья посвящена вопросам социальной коммуникации, деятельности органов местного самоуправления по повышению качества жизни населения на Урале на рубеже XIX–XX вв. Автор рассмотрел основные направления деятельности земств Урала в социально-экономической области.

Ключевые слова: местное самоуправление, социальные коммуникации, социальная защита населения, общественное призрение, земское самоуправление, городское самоуправление, губернское земство, уездное земство.

Социальный коммуникативный процесс представляет собой основу становления и развития всех социальных систем общества. Именно он обеспечивает связь между людьми, делает возможным связь между поколениями, передачу социального опыта, его обогащения, организацию совместной деятельности, трансляцию культуры. Посредством коммуникации осуществляется управление. Проблемы социальной коммуникации сегодня достаточно активно рассматриваются научным сообществом. [1] Внимание науки к процессам социальной коммуникации обусловлено тем, что от качества информационной среды, в которую погружен каждый человек, зависит качество нашей жизни.

Особая роль в повышении качества жизни населения нашего региона на рубеже XIX–XX вв., принадлежала органам местного самоуправления.

Земские органы самоуправления играли большую роль в социально-экономическом развитии уральского края – его губерний, уездов, волостей. Они по существу восполняли прорехи общегосударственного устройства, взяв на себя обеспечение ряда сфер общественной жизнедеятельности, которое оказалось не под силу централизованной власти. Земства ведали строительством дорог местного значения, здравоохранением, народным просвещением, страхованием, кооперацией, ветеринарией, развитием кустарной промышленности, сельского хозяйства, организацией статистических исследований и т.д.

«Едва ли найдется, – отмечал Б.Б. Веселовский, – какая-либо другая область земской деятельности, столь богатая всевозможными начинаниями и вместе с тем страдавшая до последнего времени такой поразительной бессистемностью, как область экономических мероприятий» [2, с. 13].

Для постановки какой-либо деятельности в экономической области земские органы уделяли внимание подробному изучению сельскохозяйственного положения края, попытки объяснить причины экономической несостоятельности деревни. Ярким примером такого подхода служит деятельность Егора Ивановича Красноперова, который был приглашен в Пермскую губернскую управу заведующим статистического бюро. Уже с первых дней работы на поприще губернского статистика он занялся разработкой материалов о состоянии крестьянских хозяйств, собранных управой в первой половине 1870 гг. Уезды Пермской губернии с точки зрения изучения изменяющейся по местностям интенсивности земледельческой культуры представляли собой прекрасный объект для исследования. В качестве конкретного объекта Красноперов выбрал Шадринский, Верхотурский и Красноуфимский уезды. Первый из них представлял наиболее экстенсивные системы земледелия в губернии и характеризовал хозяйство степного типа; второй – район малоземелья и образец всех переходных состояний сельскохозяйственного производства до крайнего северного предела земледелия; третий уезд позволял представить развитие сельского хозяйства в юго-восточных районах губернии. Е.И. Красноперов рассмотрел крестьянское хозяйство указанных уездов с различных позиций: общинное землевладение и формы землепользования, земельно-арендное дело, казенные и частные земли, «хищническая культура» на арендованных землях, обработка почвы, найм-сдача рабочей силы, кооперация, кредитное дело, товарищество, распределение сборов, крестьянские платежи и повинности, их значение в вопросе о платных и неоплачиваемых мероприятиях в деле улучшения хозяйства вообще, скотоводство и т.д. Эти и десятки других, более мелких вопросов способствовали структурированию общей картины эволюции сельского хозяйства в Пермской губернии. Результаты исследования различных сторон сельского хозяйства губернии представлялись на заседаниях Пермского губернского земского собрания, Пермского экономического общества, публиковались на страницах «Пермских губернских ведомостей», «Камско-Волжского края».

Большое внимание земские учреждения уделяли созданию агрономической службы на местах. В Вятской, Пермской и Уфимской губерниях деятельность губернских агрономов регламентировалась специальными инструкциями. Регулировалась деятельность и уездных агрономов. В круг их обязанностей входило: заведование сельскохозяйственным делопроизводством уездной управы; составление докладов и отчетов по сельскохозяйственным мероприятиям; исполнение обязанностей секретаря уездного сельскохозяйственного совета; заведование сельскохозяйственным складом и его отделениями; устройство показательных участков, демонстрация сельскохозяйственных машин и орудий; организация консультаций, чтений, бесед по вопросам сельского хозяйства; изучение кустарных промыслов и участие в мероприятиях по их улучшению и т.д.

В Вятской губернии должность агронома была учреждена в 1890 г., в Пермской в 1888 г., в Уфимской в 1893 г. По мере роста земской деятельности появилась потребность в приглашении помощников губернских и уездных агрономов. Должности губернских агрономов занимали исключительно лица с высшим сельскохозяйственным образованием; среди уездных агрономов таковых было немногим более половины (52 %), а остальные (48 %) имели среднее образование.

По мере того, как развивалась агрономическая деятельность земств, все более чувствовалась потребность в кадрах, которые являлись бы исполнителями указаний агрономов в различных вспомогательных организациях. Некоторые земства организуют институт так называемых сельскохозяйственных старост или младших помощников агрономов. Инициатором явилось Пермское земство. Еще в 1887 г. Кунгурским уездным земством была учреждена должность сельскохозяйственного старосты. К середине 90-х гг. такие должности появились во многих уездах Пермской, Вятской и Уфимской губерниях.

В этот же период начинают работать сельскохозяйственные и экономические советы при земских управах. В конце 80-х гг. возникают такие организации при управах в Пермской губернии: с 1887 по 1888 гг. они были образованы в Оханском, Осинском, Красноуфимском, Кунгурском и Соликамском уездах. К 1904 г. в губернии существовали советы в девяти уездах, в Вятской и в Уфимской во всех уездах. Однако земства встречали в этом вопросе препятствия со стороны администрации. Например, Уфимский губернатор опротестовал постановление губернского земства об образовании совета на том основании, что «закон не дает земству права обсуждать вопросы о средствах к поднятию экономического благосостояния населения» [3, с. 169].

С конца 80-х гг. XIX в. земствами начинают устраиваться губернские агрономические съезды. Инициатива в этом деле принадлежала Пермскому земству: с 1884 по 1904 гг. прошло 15 съездов; в Вятской губернии с 1891 по 1904 гг. – 13 съездов; в Уфимской губернии с 1900 по 1906 гг. – 5 съездов. Со временем появилось стремление земств устраивать съезды по отдельным отраслям сельского хозяйства. Например, в 1903 г. в Курской губернии земские учреждения организовали съезд пчеловодов, Пермское земство с 1901 г. и Уфимское с 1907 г. организуют съезды представителей ссудо-сберегательных товариществ и т.д.

Одной из интересных форм по распространению сельскохозяйственных знаний стало учреждение опытных ферм. В России таких самостоятельных ферм было 17. Из них 7 в Вятской губернии и 6 в Пермской. Размеры этих ферм были различны. Например, при Верхосунской ферме Глазовского уезда имелся участок земли в 227 десятин, при Окуневской Уржумского уезда – в 173, при Ассановской Елабужского уезда – в 60. Большое внима-

ние земствами уделялось опытным полям. Впервые в России, еще в 1880 г. почин в устройстве опытных полей сделало Верхотурское земство Пермской губернии. На съездах агрономических смотрителей Вятской и Пермской губерний в начале 90-х гг. XIX в. вопрос об организации этих полей всесторонне обсуждался, они признавались одним из необходимых звеньев в ряду агрономических мероприятий. К 1898 г. такие поля были организованы 40 уездными и 2 губернскими земствами. Больше всего их было в Пермской, Вятской, Нижегородской, Херсонской, Костромской и Екатеринославской губерниях.

Расходы российских земств по содействию экономическому благосостоянию (§ IX сметы) к 1904г. составляли 327 тыс. рублей. Среди уральских земств больше всего на эти мероприятия выделяло Вятское губернское земство – 37,7 тыс. рублей, Пермское – 3,7 тыс. рублей, Уфимское – 1,6 тыс. рублей. Однако в Пермской губернии вся тяжесть расходов легла на уездные земства – 29,3 тыс. рублей. Больше всего расходовали: Оханское уездное земство (6,5 тыс. руб.), Шадринское (7,4 тыс. руб.), Ирбитское (3,6 тыс. руб.), Чердынское (3,6 тыс. руб.), Осинское (3,2 тыс. руб.) [2, с. 204].

Земские учреждения Урала проводили для крестьян сельскохозяйственные курсы. На таких курсах читались лекции по земледелию, скотоводству, ветеринарии, пчеловодству, по вопросам кооперации и др. Так, например, с 22 февраля по 22 марта 1911 г. такие курсы организовало Осинское уездное земство Пермской губернии. Агроном Пермского губернского земства В.Н. Варгин прочел несколько лекций по химии и по организации хозяйства. Осинский уездный агроном В.В. Суворов подробно остановился на вопросах по скотоводству, о кормлении, содержании и разведении крупного рогатого скота. Агрономы В.Ф. Шуневич и И.И. Кузнецов рассказывали о полеводстве (почвоведении, об удобрениях, о семенах). Лекции читались ежедневно с 9.00 до 13.00, а после обеда проводились практические занятия [4].

Большую работу проделывали земские учреждения в области животноводства. Из губернских земств ранее всего на улучшение животноводства обратили внимание Пермское, Саратовское и Ярославское. Пермское губернское земское собрание в 1884 г. выделило по 2 тыс. рублей на уезд на устройство «случных пунктов». Камышловское уездное земство в 1886 г. ассигновало на это уже – 2600 рублей. К 1898 г. «случные пункты» имели все уральские земства. В Вятской губернии было 9 таких пунктов, в Пермской – 6, в Уфимской – 2.

Устройство передвижных мастерских стало еще одной формой помощи кустарной промышленности. В Вятке в 1897 г. была открыта такая мастерская. Управа пригласила мастера-учителя, приобрела для него инструменты и командировала в то селение, где было наибольшее количество куста-

рей, занимающихся данным промыслом. Там организовывалась временная мастерская, в которой могли бесплатно обучаться сами кустари и их дети. Через определенное время мастер переводился в другое селение, оттуда в третье и т.д. Постепенно такие мастерские превращались в передвижные школы. Больше всего таковых было в Вятской губернии. С 1873 по 1900 гг. таких мастерских было открыто 55. На их содержание земства расходовали около 25 тыс. рублей в год [5, с. 23]. Существовали ткацкие, корзиночные, гончарные, столярные, кузнечные, сапожные, кружевные, ковровые и другие мастерские [6, с. 4]. Наблюдалась тенденция придать мастерским характер школы. К 1905 г. кустарно-ремесленные мастерские содержали следующие уральские уездные земства: Нолинское – 2, Слободское – 2, Уржумское – 2, Екатеринбургское – 2, Осинское – 1, Шадринское – 1, Белебеевское – 2, Бирское – 1, Мензелинское – 1, Уфимское – 2. Обращают на себя внимание расходы земств по содействию кустарной промышленности. В 1904 г. Вятское губернское земство ассигновало 47,4 тыс. рублей, уездные земства – 35,7 тыс. рублей; Пермское губернское земство ничего не выделяло на эту статью расходов, уездные земства – 30,3 тыс. рублей; Уфимское губернское земство – 3,7 тыс. рублей, уездные земства – 14,3 тыс. рублей. Причем уездные земства Пермской и Уфимской губерний вновь оказывают большую финансовую помощь кустарям, чем губернские земские собрания.

Усилившийся с 80-х гг. XIX в. кризис сельского хозяйства и участвовавшие неурожаи заставили земцев искать новые пути в области экономических отношений. Характерной в этом отношении является речь известного земского деятеля А. П. Батуева, произнесенная им на втором агрономическом съезде (1892 г.) Вятской губернии: «Позади нас, – говорил он, – работа старого земства. Работа широкая и плодотворная, но до некоторой степени односторонняя. Старое земство создало народную медицину и образование, но до самого последнего времени игнорировало третью свою обязанность – подъем сельского хозяйства. На нее-то и должно быть направлено теперь все внимание земства... Итак, сама жизнь указывает нам путь, которым должны мы идти, она ясно говорит нам – надо поднимать хозяйство» [7, с. 4].

Одним из показателей общественной культуры и социальной коммуникации является уровень почтового дела, объем и формы корреспонденции, степень культуры самой почтовой службы. Своим появлением в России, как и в других странах, почта обязана государству. Но появление регулярного почтового обмена в селах и деревнях связано с организацией в 1865 году земской почты. В сельской местности почтовая связь развивалась значительно слабее. В первой половине XIX века жители сел и деревень, расположенных вокруг уездных и губернских городов, обычно получали и отправляли корреспонденцию в почтовых конторах, а сельскую казенную

переписку принимали на некоторых почтовых станциях. В конце 90-х гг. XIX века земская почта действовала в 190 уездах. Однако в силу отсутствия грамотности, общественной замкнутости деревни земства преодолевали значительные трудности, чтобы ввести почту в обиход крестьянской жизни.

Немалую роль сыграло земство и в деле развития здравоохранения. Земская медицина явилась в сельской жизни России совершенно новым фактором, в котором наука и культура вошли в непосредственное общение с народной жизнью и народными нуждами. Земские больницы были открыты для всех слоев крестьянства, до этого, практически лишенного какой бы то ни было медицинской помощи. Излечение многих болезней, сокращение их длительности, облегчение излишних страданий, проведение в жизнь культурных начал гигиены и разумных привычек – вот те результаты, которые были достигнуты благодаря хорошо поставленной земской медицине. Уже в начале 70-х гг. XIX в. уральские земства приглашают санитарных врачей: 1873 г. – Вятское земство предложило должность санитарного врача П.А. Пескову, а в 1872 г. Пермское земство – И.И. Моллесона. Однако навсегда учреждение должности санитарного врача приносило результат. Часто они не имели никакого плана действий. Например, Вятское губернское земство заявило, что врач «не оправдал ожиданий, не угадал, чего от него ожидают», «санитарное дело в нашей губернии обращается в дело бумажное» [8, с. 115].

Одним из наиболее активных по организации медицинского дела было Вятское губернское земство. С 1876 г. оно выдавало уездным земствам беспроцентные ссуды из запасного капитала на устройство больничных зданий в городах. Впоследствии оно стало взимать по этим ссудам 3–5 %. Всего было выдано Вятским губернским земством ссуд за 1867–1890 гг. на сумму 306 тыс. рублей и еще 5,5 тыс. рублей Яранскому земству на покупку аптеки [9, с. 106].

На рубеже XIX–XX вв. стали возникать медико-статистические бюро. Главной задачей таких бюро было изучение населения на предмет заболеваемости, выработка регистрационных карт и др. Первым на открытие в 1886 г. медико-статистического бюро пошло Московское земство. А в 1890 г. такое учреждение появилось и на Урале – в Пермской губернии. Организаторами были Александров и В.Ф. Предтеченский. В 1900 г. В.Я. Полферов открывает бюро в Уфимской губернии, а в 1905 г. аналогичное учреждение появляется в Вятской земле.

Большую роль в организации постановки медицинского дела в уральских губерниях сыграли врачебные съезды. С 1872 по 1905 гг. в Вятской, Уфимской и Пермской губерниях прошло 25 съездов (8,6 и 11 соответственно). Еще одним важным мероприятием в области медицины земства считали организацию постоянных эпидемических отрядов для борьбы

с эпидемиями. В 1901 г. губернские земства России ассигновали на это 355 тыс. рублей или 4,6 % от медицинской сметы, а уездные земства лишь 162 тыс. рублей или 0,9 % сметы. Заботу по организации борьбы с эпидемиями взяли на себя, в основном, губернские земства. Особенно крупные затраты на это делали Черниговское, Воронежское, Томбовское, Новгородское, Курское губернские земства.

Народная медицина в Пермской губернии составляло предмет попечения разных медицинских учреждений: правительственных, земских, городских управлений, на горных заводах и промыслах – местных заводчиков и частных лиц. Сельское население обеспечивалось медицинской помощью за счет земств и заводов. В 1890 году Пермская губерния располагала следующими земскими медицинскими учреждениями – 11 больниц, 13 врачебных участков, 59 фельдшерских пунктов, 8 аптек, 54 фельдшерских аптечных пунктов [10, с. 209]. Больничные здания, унаследованные земством, были ветхими и грязными. В больницах не было в достатке оборудования и инструментов, белья. Уход за больными был неудовлетворительным. Успех медицины в уральских губерниях связан в первую очередь с деятельностью земства. Пермское земство выступало инициатором во многих вопросах народного здравоохранения и организации санитарного дела. Расходы на содержание медицинского персонала, медикаменты, инструменты, на меры к предупреждению эпидемий возрастали: в 1871 г. – 119,9 тыс. руб.; 1880 г. – 506,3 тыс. руб.; 1890 г. – 732,0 тыс. руб. [11, с. 41].

Затраты на медицину в 1886 г. составляли 736,8 тыс. руб., что составило 22 % от всех земских расходов. Из этой суммы на содержание и лечение больных тратилось 50 %, на содержание персонала 35 %, на оспопрививание и прочие расходы 15 %. По уездам расходы на медицину составляли от 8,1 до 20,3 % смет в 1877г. и от 12,8 до 30,2 % в 1890 г. В целом по губернии расходы на медицину к смете составляли: в 1877г. – 0,1 %, в 1890 г. – 41,4 % [2, с. 416, 419, 420, 685]. Благодаря земству отремонтированы были старые больничные здания и построены новые, ими наняты соответствующие помещения под больницы. Больницы и лечебницы в Тагиле, Шадринске, Ирбите были теперь хорошо устроенными. Почти во всех больницах стали создаваться аптеки. В 1890 г. в Пермском земстве служило 73 врача (в 1870 г. – 11). Количество врачей по уездам колебалось от 4 до 10 [2, с. 359, 704]. В Екатеринбурге при больнице существовало родильное отделение во главе с врачом-женщиной, обслуживавшее сотни больных. В 70-е гг. в Пермской губернии было довольно много фельдшеров, чем она заметно выделалась среди других губерний. В 1877 году на службе у Пермского земства состоял уже 221 фельдшер. Больше всего фельдшеров имели: Красноуфимское уездное земство – 24; Верхотурское – 20, 3 фельдшерских ученика; Екатеринбургское – 20; Камышловское – 19; Оханское – 18.

Изучение деятельности органов местного самоуправления на Урале позволяет увидеть формирование новых социокультурных процессов в нашем регионе. Это, прежде всего, секуляризация образования и благотворительности, распространение грамотности, развитие средств массовой коммуникации и трансляции информации, приобщение широких масс населения уральских губерний к достижениям культуры. Большое значение имела деятельность земств Урала в становлении внешкольного образования, повышения уровня медицинского обслуживания населения, расширение сферы социальной помощи и социальной поддержки нуждающихся. На фоне бесспорных успехов, которые достигли органы местного самоуправления на рубеже XIX–XX вв. в решении социально значимых задач по достижению стабильности и гуманитарной ориентации социальных процессов, качество социальной жизни основной массы населения оставалось низким.

Библиографический список

1. Соколов, А.В. Общая теория социальной коммуникации / А.В. Соколов. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2002. – 461 с.; Адамьянц, Т.З. Социальные коммуникации / Т.З. Адамьянц. – М.: Дрофа, 2009. – 208 с.
2. Веселовский, Б.Б. История земства за 40 лет / Б.Б. Веселовский. – СПб., 1909. – Т. 2.
3. Сазонов, Г.П. Обзор деятельности земств по сельскому хозяйству (1865–1895). Т. 1. / Г.П. Сазонов. – СПб, 1896.
4. Пермская земская неделя. – 1911. – 14 апреля.
5. Косолапов, В.Н. Вятское губернское земство в деле помощи местным кустарным промыслам / В.Н. Косолапов. – Казань, 1897.
6. Бирюкович, Д.П. Об организации учебных мастерских в Вятской губернии / Д.П. Бирюкович. – Вятка, 1900.
7. Труды съезда агрономических смотрителей Вятской губернии. – Вятка, 1900.
8. Собрание постановлений Вятского губернского земства за 25-летие. – Вятка, 1892. – Т.3.
9. Собрание постановлений Вятского губернского земства за 25-летие. (1867–1892). – Вятка, 1892.
10. Черныш, М.И. Развитие капитализма на Урале и Пермское земство / М.И. Черныш. – Пермь, 1959.
11. Голубев, П. Историко-статистические таблицы по Пермской губернии / П. Голубев. – Пермь, 1904.

[К содержанию](#)

УДК 339.138 + 316.74

К ВОПРОСУ О ВЛИЯНИИ ГЕРОНТОКУЛЬТУРЫ НА РАЗВИТИЕ ГЕРОНТОМАРКЕТИНГА

Ю.В. Асташова

Статья посвящена вопросам влияния геронтокультуры на развитие геронтомаркетинга.

Ключевые слова: геронтомаркетинг, геронтокультура, старение населения, пожилые потребители, поведение потребителей.

В настоящее время в связи со старением населения, в рамках гуманитарных наук проявляется все больший интерес к изучению феномена геронтокультуры. Сложность данного феномена обусловила наличие различных точек зрения относительно его дефиниций. В современных исследованиях геронтокультура рассматривается как культура старения личности, в рамках которой выделяется адаптивная и дезадаптивная форма старения. В работах Лемиш В.В. предлагается подход, согласно которому выделено три уровня проявления геронтокультуры. На макросоциальном уровне геронтокультура проявляется в представлениях о старости, господствующих в обществе, а также тех правах, возможностях, которые предоставляет общество для самореализации стареющего человека. На мезосоциальном уровне геронтокультура проявляется в межличностных отношениях. Здесь на первый план выступает характер межпоколенных отношений. Наконец, на микроуровне – уровне конкретного человека – геронтокультура проявляется в субъектности жизни и деятельности – в активности человека и в его ответственности за самореализацию, за саморазвитие, за свой жизненный путь в целом.

Ряд исследователей рассматривают геронтокультуру как субкультуру пожилых людей, анализируя ее по аналогии с детской субкультурой. Так, например, если под детской субкультурой рассматривается в широком значении – все, что создано человеческим обществом для детей и детьми; в более узком – смысловое пространство ценностей, установок, способов деятельности и форм общения, осуществляемых в детских сообществах в той или иной конкретно-исторической социальной ситуации развития, то геронтокультура как субкультура предполагает также некую обособленность пожилых людей в обществе с позиции ценностей, форм общения и т.п.

Но если в общечеловеческой культуре детская субкультура занимает подчиненное место, и обладает относительной автономией, поскольку в любом обществе дети имеют свой собственный язык, различные формы взаимодействия, свои моральные регуляторы поведения, весьма устойчивые для каждого возрастного уровня и развивающиеся в значительной сте-

пени независимо от взрослых, то относительно пожилых людей такие выводы не совсем верны. Все это обуславливает критику подхода, рассматривающего геронтокультуру как возрастную субкультуру. В отличие от например, молодежной субкультуры, которая создается молодыми, геронтокультура рассматривается как «философия жизни» пожилых людей, прорастающая в самые разные сферы их жизни – экономическую, социальную, культурную, нравственную, семейную и т.д. Отсутствие обособленности геронтокультуры от общечеловеческой культуры обусловлена еще и тем, что пожилые люди являются хранителями культурной памяти и традиций, а также в современном обществе выполняют роль воспитателя подрастающего поколения в семье. Существует точка зрения, что пожилые люди, обладая наибольшим багажом опыта и знаний, являются носителями высшей формы общечеловеческой культуры.

Тем не менее, можно говорить о влиянии национальных культур на геронтокультуру. В разных общественных укладах сформировались различные представления о старости, которые можно определить по различной степени негативного отношения к пожилым людям, что выражается в проявлении эйджизма – дискриминации по возрасту, характерного для большинства стран и регионов. В условиях старения населения, когда доля пожилых людей потенциально составит 30 и более процентов населения, роль и место пожилых людей в обществе претерпит существенные изменения, что уже можно наблюдать в странах западной Европы, столкнувшихся со старением населения раньше других.

В этой связи, можно предположить, что изменения коснутся и геронтокультуры, как с позиции ценностей, так и материальной ее составляющей, что имеет немаловажное для геронтомаркетинга, который рассматривается как дистинктивная маркетинговая концепция, ориентированная на взаимодействие с потребителями старшего возраста.

Рассмотрим влияние элементов геронтокультуры на геронтомаркетинг более подробно. Духовные ценности геронтокультуры относительно отношения к пожилым людям в обществе, самоопределения пожилого человека, как значимого члена общества, семьи, потенциально окажут влияние на стиль жизни пожилого человека. Встраиваясь в систему ценностей индивида, ценности геронтокультуры будут способствовать формированию новых потребностей пожилых потребителей. Представление о системе ценностей потребителя позволяет совершенствовать взаимодействие, опираясь как на общие характеристики ценностной ориентации, так и учитывая индивидуальные особенности личности.

Также можно обозначить положительные тенденции, популяризации здорового образа жизни, что способствует распространению стратегии активного старения.

Следует отметить, что в настоящее время в обществе сформированы стереотипы поведения пожилого человека, которые зачастую не предпола-

гают наличия особых потребностей, оставляя пожилому человеку лишь минимальный их набор. Учитывая тот факт, что инструменты маркетинга нацелены в том числе и на формирование потребностей, а например, когнитивный маркетинг – на формирование определенного стиля жизни, можно сделать вывод о взаимном влиянии м геронтокультуры и геронто-маркетинга. В своем роде формирование философии старения, отношения к старости можно отнести к социальной функции геронтомаркетинга.

Материальные ценности геронтокультуры выражаются в товарах и услугах, соответствующих стилю и образу жизни пожилых потребителей, и удовлетворяющих специфические потребности потребителей старшего возраста.

В итоге можно говорить о перспективе формирования и развития рынков товаров и услуг для пожилых потребителей, а также о модификации параметров существующих товаров и услуг, в целях их адаптации к требованиям пожилых, что соответствует целям интегративного маркетинга, основанного на предположении, что учет в товарах и услугах требований пожилых потребителей будет положительно воспринят и представителями других возрастных групп. В качестве примера можно привести более широкие проходы в супермаркетах, удобная обувь, низкопольный общественный транспорт, функциональное питание и т.п.

Таким образом, можно сделать вывод, что уровень развития геронтокультуры оказывает влияние на темпы распространения геронтомаркетинга.

Библиографический список

1. Okol'nishnikova I.Yu., Iuldasheva O.U .Personalized communications in the system of subject-subject marketing cooperation with consumers // Economics & Management Research Journal of Eurasia. 2013. № 1 (1).
2. Багиев, Г.Л. Социально-экономические факторы формирования и развития геронтомаркетинга / Г.Л. Багиев, Е.Г. Богданов, А.Е. Бойцова // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 2. – С. 207–211.
3. Кужбанова, А.К. Формирование геронтомаркетинга как направления научных и практических исследований / А.К. Кужбанова // Современные аспекты экономики. – 2013. – 11 (декабрь). – С. 81–88.
4. Ларкина, Н.Г. Развитие взаимоотношений с потребителями на основе геронтомаркетинга: зарубежный и российский опыт / Н.Г. Ларкина // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – 2 (февраль). – 44–44.
5. Лемиш, В.В. Социально-психологические аспекты представлений Цицерона о культуре старения / В.В. Лемиш // Психологические исследования. – 2013. – Т. 6. – № 29. – С. 9. – URL: <http://psystudy.ru>.
6. Окольнишникова, И.Ю. Влияние уровня эмоций и знаний клиентов на вовлеченность в потребление на предприятиях сферы услуг: опыт исследования / И.Ю. Окольнишникова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2012. – № 30. – С. 147–152.

7. Окольнішнікова, І.Ю. Аналіз підходів к оцінці ефективності маркетингових комунікацій / І.Ю. Окольнішнікова // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. – 2011. – Вып. № 28 (245). – С. 134–142.

8. Окольнішнікова, І.Ю. Формирование и развитие маркетинговых коммуникаций в условиях индивидуализации потребительского спроса: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / І.Ю. Окольнішнікова. – СПб., 2011. – 41 с.

9. Смолькин, А.А. Парадоксы отношения к пожилым людям в современной России / А.А. Смолькин // Социологический журнал. – 2008. – № 3.

10. Соловьева, Ю.Н. Концепция геронтомаркетинга и его инструментарий в виртуальной среде / Ю.Н. Соловьева, А.В. Бойко // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2013. – № 5.

11. Хоботова, С.Н. Предпосылки и опыт развития банковского и страхового геронтомаркетинга / С.Н. Хоботов, Д.Ю. Хоботова, Е.А. Шамкина // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. – 2014. – № 1.

[К содержанию](#)

УДК 140.8

ВЛИЯНИЕ ЭКЗИСТЕНЦИАЛЬНОЙ ФИЛОСОФИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ МИРОВОЗЗРЕНИЯ ЛИЧНОСТИ

Т.Н. Захарова

Рассмотрено влияние экзистенциальной философии на формирование мировоззрения личности. Автор даёт своё понимание данному процессу, решение которого представлено в социально-философском анализе основных подходов философии существования.

Ключевые слова: экзистенциальная философия, экзистенция, экзистенциальная ситуация, мировоззрение, формирование мировоззрения.

Современные условия жизнедеятельности людей стали главной проблемой для изучения на всех уровнях общественного устройства, среди которых исследования в области значимости тех или иных мировоззренческих систем занимает одно из ведущих мест. Процессы глобализации привели к переоценке ценностей людей в обществе. Интегрирование новых стимулов как гаранта экономического благополучия вызвали к жизни и ряд негативных явлений социального порядка, связанных с проблемой адаптации к сегодняшним переменам. Учитывая современное материальное благосостояние людей, нельзя не отметить падение основных нравственных идеалов и принципов общежития как неизбежной реакции на происходящие перемены. Стремительное развитие научно-технического и экономического комплексов зачастую служат причиной возникновения настроений

неприятия и отчуждения, которые, прогрессируя в последнее время, дестабилизируют общество. При этом недостаточность государственной поддержки в процессе адаптации к современным экономическим, политическим, социальным условиям еще больше осложняют обстановку и приводят к изменению мировоззрения отдельного человека на определенном этапе его жизни. На этом фоне значимость процесса внутренней гармонизации человека, способного достойно перенести современные проблемы и не утратить смысл собственного бытия, существенно повышается и становится источником исследования ряда наук и направлений, одним из которых является экзистенциальная философия. Представители этого направления попытались определить динамику эмоциональных состояний человека, вызванных кризисными ситуациями реформирования общества через актуализацию основных экзистенциальных понятий на уровне личности, тем самым выявив социальную направленность этих состояний, обусловленных комплексом экономических, политических и социокультурных факторов. В связи с этим и очевидна актуальность экзистенциальной философии в свете последних политических, экономических и социальных процессов, происходящих в нашей стране, да и во всем мире. На этом фоне становится необходимой роль экзистенциального мировоззрения в процессе межличностного общения: основываясь на эмоциональных состояниях людей, оно представляет собой совокупность определенных экзистенциальных настроений, связанных с реакцией на то или иное социальное действие, и способно ощутимо влиять на взаимоотношения людей в обществе. В связи с этим, изучение влияния экзистенциальной философии на формирование мировоззрения личности и его активизация требует детального социально-философского анализа основных подходов философии существования, который детально рассматривается в трудах экзистенциальных философов.

На наш взгляд интерес представляют два из них.

Экзистенциально – религиозный подход, известное место в котором занимают С. Кьеркегор и Л. Шестов.

С. Кьеркегор видит потребность человека к самосовершенствованию не в стремлении к «ничто», а в религиозном воссоединении с высшим трансцендентным началом – Богом [1]. Правда экзистенциального бунта является для датского философа христианской правдой о том, что единичная личность и ее судьба есть большая ценность, чем мировой порядок, чем гармония целого, чем отвлеченное бытие. И хотя Бог творит не миропорядок, не бытие, а личности, и творит их как задания, осуществляемые свободой, то человек поставлен в своем духовном и познавательном пути не перед бытием, а перед истиной, как тайной существования. Отсюда и любовь рассматривается как подчинительная любовь к Богу, отданная целиком и без остатка. Такая любовь и вера позволяют, по мнению С. Кьеркегора, подняться над бытием и искать опоры своим действиям не в других людях, а в себе, одухотворенном постулатами Божьими.

Для Л. Шестова тема бытия не отделима от субъективности, от судьбы индивида. Экзистенциальный опыт для человека неизмеримо больше любых универсальных истин. Такой личной истиной является вера. Она есть личное экзистенциальное переживание человека. В книгах Л. Шестова речь идет именно о вере, идущей от глубоко выстрадавшего, но и не менее глубоко продуманного понимания невозможности спасения человеческой свободы без идеи Бога. Мыслитель считает, что без Бога жить нельзя. Бог для Л. Шестова – это последний шанс и последняя надежда человека не только переживающего, но и сознающего, причем со всей возможной философской отчетливостью, безнадежность своего положения. Но стоит обратить внимание на то, что философ сам не считал себя пророком. Он как философ видит свою задачу в том, чтобы с предельной ясностью обозначить самую необходимость выбора который, по его убеждению, рано или поздно встает перед каждым человеком, кто способен и желает думать всерьез. В сущности, вера для Л. Шестова предполагает выход уже за пределы всякой философии, даже и экзистенциальной. Для философа экзистенциальная вера – это вера в абсурд, в то, что невозможное возможно, и, самое главное, в то, что Бог желает этого невозможного [2]. Абсурд показывает лишь равноценность последствий всех действий. И вот здесь уже вступает в силу определение о том, что человек существует не как абстрактная реальность, характеризующаяся всеобщими при знаками и качествами, или как специфическая деятельность, а как человек, который именно потому существует, что он реально существует в мире, и представляет собой отражение этого мира посредством своего реального действия, взаимоотношения с этим миром.

Вторым подходом можно считать «позитивный экзистенциализм», имеющий место в философии Колина Уилсона. Центральной и интегральной для всей системы взглядов философа является тема аутсайдера. К. Уилсон называет его аутсайдером – героем, который, согласно английскому философу, является прообразом нового человека будущего, может использовать все свои скрытые возможности как в сфере сознательного, так и в сфере подсознательного на благо человечества. В развитии аутсайдера-героя намечается две параллели пропорционального соотношения: внутреннее развитие, достижение внутренней зрелости и свободы; развитие внешнее, достижение большей социальной активности. Аутсайдер создает собственную религию, осваивая опыт созерцания и самодисциплины, накопленный восточными религиями, а также опыт великих мистиков. К. Уилсон верит в безграничные возможности человеческого разума, который должен быть направлен на творческую, созидательную деятельность. Новый человек, по его мнению, это, прежде всего, гармонично и всесторонне развитый человек с широким, самостоятельным мышлением, с непо-

колебимой силой воли, выступающей против любой формы насилия, для него необходимо прийти к согласию с самим собой, найти внутри себя точку опоры в борьбе с агрессивным миром. Эту точку мыслитель видит в экзистенции. А признание наличия экзистенции говорит о том, что человек осознал свое существование, которое в отличие от сущности более его одухотворяет, очеловечивает. Экзистенция тесно связана с экзистенциальными ситуациями. Последние, в свою очередь, оказывают влияние на личность и ее становление, ведь она формирует отношения, делает значимые обобщения и выводы, принимает решения, что и выступает, в сущности, результатом накопления социального опыта.

Таким образом, процесс формирования экзистенциального мировоззрения можно представить как само осмысление процесса бытия отдельной личности, что позволяет выявить определенные тенденции и закономерности в социальных процессах, происходящих в обществе, и, следовательно, найти оптимальные решения для их разрешения. Если говорить в целом об экзистенциальном мировоззрении, то можно полагать, что оно является результатом совокупного экзистенциального опыта человека, обладает динамичностью, способностью к изменению своего состава, связано с доминированием определенных экзистенциальных состояний в различное время, его анализ имеет практическое значение, т.к. появляется возможность использования данных знаний в социальном плане.

Библиографический список

1. Кьеркегор, С. Страх и трепет / С. Кьеркегор. – М.: ТЕРРА – Книжный клуб, 1998. – 384 с.
2. Шестов, Л. Апофез беспочвенности. Опыт адогматического мышления / Л. Шестов. – СПб.: Мысль, 1992. – 263 с.

[К содержанию](#)

УДК 338.2 + 339.732

РАЗВИТИЕ И ИНВЕСТИЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

М.И. Бажанова

Статья посвящена проблеме развития хозяйствующего субъекта путем осуществления инвестирования в различные сферы его деятельности. Рассмотрены подходы к трактовке термина «инвестиции», дана классификация, описана роль реальных инвестиций в деятельности промышленных предприятий. Определены специфические особенности реальных инвестиций.

Ключевые слова: промышленное предприятие, инвестиции, реальные инвестиции, реальные инвестиции, классификация инвестиций.

На сегодняшний день всю большую роль в развитии мировой и отечественной экономик играют инвестиционные процессы. Инвестиции определяют будущее не только отдельного хозяйствующего субъекта, но и будущее страны в целом, являясь движущей силой в развитии ее экономики.

В экономической литературе на текущий момент сформировалось два основных направления вложения временно свободных средств инвестора: реальные и портфельные (финансовые) инвестиции. Однако, как показывает анализ отечественного и зарубежного опыта, под воздействием наметившейся еще в конце прошлого столетия тенденции глобализации происходит постоянное изменение количественного соотношения данных видов вложений. Зачастую это обусловлено спецификой портфельных и реальных инвестиций.

Термин «инвестиции» для отечественной экономики изменился при переходе от централизованной плановой системы к рыночной экономике. Ранее в рамках централизованной плановой системы использовалось понятие «капитальные вложения», под которым понималась совокупность всех затрат на воспроизводство основных фондов [10, 11, 12]. На текущий момент в экономической литературе эти два понятия трактуются различно.

Для учета, анализа и повышения эффективности использования инвестиций необходимо произвести их научно-обоснованную классификацию. Это позволит не только корректно учитывать, но и анализировать эффективность использования инвестиций с различных сторон, получая при этом объективную информацию, необходимую для разработки и реализации экономически обоснованной инвестиционной политики, как на микро, так и на макроуровне.

Анализ отечественной и зарубежной литературы [1, 2, 3, 5, 9, 10, 11, 12, 13, 14 и др.] позволяет выделить следующие основные подходы к классификации инвестиций:

1. По объектам вложения инвестиции подразделяются на [4]:
 - реальные;
 - финансовые (портфельные).
2. По форме собственности инвесторов различают [6]:
 - частные;
 - государственные;
 - иностранные;
 - совместные.
3. По периоду инвестирования:
 - краткосрочные (до 1 года);
 - среднесрочные (от 1 до 3 лет);
 - долгосрочные (свыше 3 лет).
4. В зависимости от места в инвестиционном процессе различают [10]:
 - начальные (нетто) инвестиции;
 - брутто-инвестиции, складывающиеся из нетто-инвестиций и реинвестиций.
5. По характеру участия в инвестиционных проектах различают [7]:
 - прямые инвестиции;
 - непрямые инвестиции.
6. По степени риска различают [12]:
 - безрисковые инвестиции;
 - низкорисковые инвестиции;
 - среднерисковые инвестиции;
 - высокорисковые инвестиции.

Особую роль в развитии деятельности хозяйствующего субъекта играют реальные инвестиции.

Реальные инвестиции представляют собой вложения частных и государственных организаций в реальные активы, связанные с производством каких-либо товаров и услуг. Исходя из задач инвестиционного проекта, реальные инвестиции можно разделить на следующие группы [8]:

- 1) инвестиции, предназначенные для повышения эффективности производства;
- 2) инвестиции в расширение производства;
- 3) инвестиции в создание новых производств или новых технологий;
- 4) инвестиции, обеспечивающие выполнение государственного заказа.

В отличие от портфельных, реальные инвестиции имеют следующие особенности:

- вызывают необходимость у хозяйствующих субъектов формировать бюджет капиталовложений, создавая при этом эффективный механизм финансового контроля за поддержанием оптимального соотношения между неизбежными инвестиционными расходами и предполагаемыми доходами;

- обуславливают необходимость прогноза финансово-хозяйственной деятельности компании и составления технико-экономического обоснования проекта;
- требуют разработки бизнес-плана и проведения текущего и перспективного планирования;
- вызывают необходимость разработки организационно-распорядительной структуры управления инвестиционными проектами, четко отражающей функциональные обязанности и права работников предприятия;
- требуют разработки в системе управления инвестиционной деятельностью эффективного контроля, как процесса обеспечения достижения организацией своих целей;
- имеют тенденцию к расширению в случае проведения государственными структурами адекватной инвестиционной политики, направленной на реализацию не только краткосрочных, но и долгосрочных социально-экономических целей развития;
- требуют более широкого привлечения традиционных и нетрадиционных источников финансирования капиталовложений;
- нуждаются в большем государственном регулировании и материальной поддержке.

Осуществляя вложения в реальные активы хозяйствующих субъектов, инвестор должен иметь представление о степени риска при вложении денежных средств в тот или иной проект, а также о величине выгоды, извлекаемой из этого риска.

Библиографический список

1. Бланк, И.А. Управление инвестициями предприятия / И.А. Бланк. – СПб.: Киев: Алетей: Эльга: Ника-центр, 2003. – 469 с.
2. Вахрин, П.И. Инвестиции: Учеб. для вузов по экон. специальностям / П.И. Вахрин. – М.: Дашков и К, 2004. – 328 с.
3. Воронцовский, А.В. Инвестиции и финансирование: Методы оценки и обоснования / А.В. Воронцовский. – СПб.: Издательство С.-Петербургского университета, 1998. – 528 с.
4. Бланк, И.А. Управление инвестициями предприятия / И.А. Бланк. – СПб.: Киев: Алетей: Эльга: Ника-центр, 2003. – 469 с.
5. Вахрин, П.И. Инвестиции: Учеб. для вузов по экон. специальностям / П.И. Вахрин. – М.: Дашков и К, 2004. – 328 с.
6. Воронцовский, А.В. Инвестиции и финансирование: Методы оценки и обоснования / А.В. Воронцовский. – СПб.: Издательство С.-Петербургского университета, 1998. – 528 с.
7. Игошин, Н.В. Инвестиции: Организация, управление, финансирование: Учеб. для вузов по специальностям 060000 экономики и упр. / Н.В. Игошин. – М.: ЮНИТИ, 2005. – 446 с.
8. Кувшинов, М.С. Методология формирования инвестиционного климата предприятий / М.С. Кувшинов. – М.: ООО «Издательский Дом ИНФРА-М», 2008. – 272 с.

9. Мелкумов, Я.С. Организация и финансирование инвестиций: Учеб. пособие для вузов по экон. специальностям / Я.С. Мелкумов. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 247 с.

10. Попков, В.П. Организация и финансирование инвестиций: Учеб. пособие / В.П. Попков, В.П. Семенов. – СПб.: Питер, 2001. – 224 с.

11. Семиренко, Е.П. Организация и финансирование инвестиций: Крат. курс лекций / Е.П. Семиренко; Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск: БГЭУ, 2004. – 127 с.

12. Сергеев, И.В. Организация и финансирование инвестиций: Учеб. пособие для вузов по экон. специальностям и направлениям / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 270 с.

13. Сергеев, И.В. Организация и финансирование инвестиций: Учеб. пособие для студентов по экон. специальностям и направлениям / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова, В.В. Яновский. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 398 с.

14. Шарп, У. Инвестиции: Пер. с англ. / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли. – М.: ИНФРА-М, 2006. – XII, 1028 с.

[К содержанию](#)

ББК У9(2)-55

УДК 001.895 + 62.001.6

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ В РОССИИ

Л.Л. Зайончик, Э.В. Гиззатуллина

Статья посвящена инновационной деятельности предприятий. Введено авторское понятие инновационного проектирования. Авторами рассмотрены важность ведения инновационной деятельности, макро- и микроэкономические факторы, создающие предпосылки для ведения инновационной деятельности, изменение направленности инновационной деятельности по отраслям промышленности, сравнение инновационной политики России с другими странами.

Ключевые слова: инновации, инновационное проектирование, инновационная деятельность, инновационная политика, промышленность, научно-технический прогресс, экономика, технологии, управление.

Инновационное проектирование – это особый творческий процесс, связанный с использованием особого комплекса ресурсов с целью создания инновационных проектов, определяющих положительный тренд инновационного развития промышленного предприятия. Реализация этого процесса требует наличия особой системы управления его ресурсным обеспечением как особо сложной системы с ярко выраженными особенностями динамизма, самоорганизации и саморазвития. Уровень инновационного проектирования предприятий оказывает определяющее влияние на инновационную деятельность государства.

В современных условиях российской экономики для того, чтобы оставаться конкурентоспособным, производить товары лучшего качества и получать наибольшую прибыль, любому предприятию необходимо вести инновационную политику. Значительное внимание следует уделять обновлению средств и технологии производства, а также уровню качества производимой продукции, так как потребители с каждым днем становятся все более разборчивыми и требовательными в выборе продукции. В современном мире темп роста научно-технического прогресса растёт из года в год. Технологии быстро устаревают и требуют постоянного обновления. Вместе с ростом конкурентоспособности и инновационной политики российских предприятий будет расти и экономика страны, так как при инновационной деятельности расширяется ассортимент товаров и услуг, создаются новые методологии производства и реализации готовой продукции. Одной из самых важных задач в плане долгосрочного развития России до 2020 года остается тема становления в России инновационной экономики.

Согласно Проекту Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года от 31.12.2010 г. [1] Россия ставит перед собой амбициозные, но достижимые цели долгосрочного развития – обеспечение высокого уровня благосостояния населения, закрепление геополитической роли страны как одного из глобальных лидеров, определяющих мировую политическую повестку дня. Единственным возможным способом достижения этих целей является переход экономики на инновационную социально-ориентированную модель развития.

Это означает необходимость формирования экономики лидерства и инноваций. Количественные показатели такой экономики к 2020 году – занятие существенной доли (в 5–10 %) на рынках высокотехнологичных и интеллектуальных услуг по 5–7 позициям, повышение в два раза доли высокотехнологичного сектора в ВВП (с 10,9 до 17–20 %), увеличение в пять–шесть раз доли инновационной продукции в выпуске промышленности, в четыре–пять раз – доли инновационно активных предприятий (с 9,4 до 40–50 %).

В Проекте Стратегии введены некоторые ключевые понятия. Под инновацией понимается вывод на рынок нового товара или услуги, внедрение нового процесса производства, освоение новой бизнес модели, создание новых рынков. Уровень новизны товара, технологии, бизнес модели и рынка должен быть не ниже национального российского рынка. При этом инновационное развитие определяется как тип экономического развития (страны, региона, организации), основным фактором которого выступают инновации. Проект Стратегии определяет и государственную инновационную политику как одно из направлений государственной социально-экономической политики, связанное с реализацией комплекса организационных, экономических и правовых мер, направленных на стимулирование инновационного развития. Реализация этой политики требует создания национальной инновационной системы в виде совокупности субъектов, ин-

ституты (отношений между субъектами, правил взаимодействия) и инфраструктуры (финансовой, организационной), обеспечивающих производство (генерацию) и распространение инноваций в экономике и обществе.

Согласно другим источникам, инновации – это процесс обновления в различных областях распространения производства. Инновацией называют любые разработки в технических и технологических сферах, стимулирующие производственную деятельность обновления [2]. Йозеф Шумпетер, основоположник теории инноваций, подразумевал под понятием «инновация» любое возможное изменение, происходящее вследствие использования новых или усовершенствованных решений технического, технологического, организационного характера в процессах производства, снабжения, сбыта продукции и т.п. Крайне важно инвестировать денежные средства в инновации, так как в дальнейшем они окупятся и принесут дополнительную выручку и прибыль.

Рассмотрим факторы, которые заставляют предприятия вести инновационную деятельность:

1) высокая конкурентоспособность – любое предприятие нацелено на максимизацию прибыли. Ее можно достичь, выпуская наиболее качественный продукт, который может быть разработан благодаря инновациям;

2) быстрое движение научно-технического прогресса – одни и те же технологии со временем устаревают и их нужно постоянно обновлять;

3) снижение затрат на производство продукции – нововведения могут позволить изменить технологию производства и минимизировать расходы;

4) сокращение времени, затраченного на производство – совершенствование технологий производства позволяет сократить время на выпуск одного вида продукции и использовать образовавшиеся резервы времени на выпуск другого вида;

5) совершенствование методов управления персоналом – эта область также требует нововведений, так как одни и те же способы управления со временем перестают действовать;

6) потенциал выхода на мировой рынок – для крупных предприятий инновационная деятельность может способствовать мировой известности, и, как следствие, выходу на новый уровень и экспорту их продукции.

Эти факторы являются стратегическими, так как они направлены на перспективу. Кроме стратегических существуют еще тактические или так называемые конкретные факторы:

1) замена устаревшей продукции – потребители становятся все более придирчивыми, и это заставляет создавать новый, устраивающий запросы продукт;

2) формирование широкого ассортимента продукции – если один вид продукции данной компании уже успел зарекомендовать себя на рынке как достойный, то потребители станут покупать и другие продукты этой же компании, следовательно, вырастет прибыль;

3) совершенствование качества продукции – новые технологии изготовления продукции помогут улучшить качество;

4) снижение выбросов, загрязняющих экологическую среду – совершенствование технологий производства или введение новых фильтров позволит решить экологическую проблему.

Данные факторы обычно действуют в комплексе, то есть, например, замена устаревшей продукции на новую влечёт за собой улучшение ассортимента, повышение качества продукции и т.п. [4].

Инновационные интересы направляются на более развитые области промышленности. С течением времени развиваются все новые и новые сектора, следовательно, исторически инновационная деятельность также меняет свое направление.

Во времена революционной России наиболее активно велась инновационная политика в таких отраслях промышленности, как черная и цветная металлургия, легкая промышленность, нефтехимическая, сельскохозяйственная.

Когда началась Великая Отечественная война, Россия вынуждена была обращать большее внимание на инновации в военно-промышленном комплексе, в машиностроении, в химической и медицинской промышленности. Население страны нуждалось в защите, вследствие чего самая значительная часть средств выделялась на оборонные НИОКР. Также финансировался медицинский сектор, так как военным требовались лекарства и инновации для того, чтобы быстро возвращаться в строй.

В конце двадцатого века на первое место вышли инновации в энергетике, топливной, пищевой, медицинской, микробиологической и других отраслях промышленности, ведь в послевоенное время старались развивать и другие отрасли промышленности. Но это не значит, что про инновации в военно-промышленном комплексе забыли. Для России эта часть нововведений навсегда останется важной, т.к. обеспечивает высокую обороноспособность страны и позволяет России вести независимую международную политику.

В наши дни значительная часть инновационной деятельности направлена на нанотехнологии (совокупность методов и приемов, обеспечивающих возможность контролируемым образом создавать и модифицировать объекты, включающие компоненты с размерами менее 100 нм, хотя бы в одном измерении, и в результате этого получившие принципиально новые качества, позволяющие осуществлять их интеграцию в полноценно функционирующие системы большего масштаба), а также на компьютерные технологии. Это связано с тем, что ни одна промышленность уже не обходится без компьютеризированных разработок. А нанотехнологии стараются развивать, объясняя это тем, что за ними наше будущее.

В промышленно развитых странах 70–85 % валового внутреннего продукта (ВВП) обеспечивается за счет инноваций, новшеств. В начале 1980-х гг. этот показатель в развитых странах оценивался в пределах 55–65 %. В России до перехода к рыночным отношениям эта доля оценивалась в пределах 25–30 %. В настоящее время в России внедряется лишь 2 % изобретений, в то время как в развитых странах – 30 % и более. Разработку и освоение новшеств осуществляют 6–9 % промышленных предприятий, а в промышленно развитых странах 35–40 %.

В России 60 % увеличения ВВП происходит за счет роста цен на нефть и газ. В настоящее время место страны в мире во многом определяется объемом реализации ее инновационной продукции. Годовой оборот инновационных технологий на мировом рынке в несколько раз превышает оборот по всем сырьевым составляющим, включая нефть и газ. Доля России в наукоемкой продукции, поставляемой на мировой рынок, составляет 0,3–0,5 %, в то время как доля Германии – 17 %, США – 36 %, Японии – 32 %. При этом доля высокотехнологичной продукции в экспорте России составляет 3–4 %, в Китае – 22 %, Южной Корее – 38 %, Венгрии – 25 %. Если в стране с односторонним развитием экономики, ориентированным на добычу сырья, одна тонна продукции стоит 100 долл., то в стране, вставшей на инновационный путь развития, – 1 млн долл. [4].

В разных странах уровень инновационной активности предприятий различен. Для того чтобы произвести сравнение был разработан индекс инновационной активности [3]. Он характеризует общую массу вливаний в инновации различных ресурсов во всех секторах экономики государства. Проанализировав этот индекс, можно составить процентное соотношение инновационной активности по странам. Для сравнения возьмем Россию, США, Швецию, Китай и Японию. На первом месте на конец 2011 года по инновационной деятельности предприятий оказывается Швеция. Если взять её инновационную активность за 100 процентов, то второе место присуждается США (75,1 %), третье – Японии (62,2 %), четвертое – России (8,0 %), и пятое – Китаю (3,6 %).

В макроэкономической сфере на уровень инновационной активности влияет интеллектуальный потенциал страны: для того, чтобы совершенствовать старое и создавать что-то новое, бесспорно нужен незаурядный интеллект. Так, среди факторов, влияющих на ведение инновационной деятельности, остается уровень, качество и доступность образования. Швеция, например, занимает место в десятке самых образованных стран по данным ООН.

Еще одним фактором является наличие финансового капитала, так как инновационная деятельность требует значительных инвестиций. В Швеции инвестиции в инновации по отношению к ВВП составляют 3,7 %, в Японии – 3,4 %, в США – 2,6 %, а в России и Китае – 1,4 %. Уровень инвести-

ций от двух процентов и более типичен для наиболее активных в области инноваций стран. Как правило, эти страны имеют серьезный подход к вопросу инноваций.

Третьим фактором является уровень экономической прозрачности или коррумпированности в государстве, так как чем он больше, тем государство меньше идет навстречу развитию инновационного процесса из-за привлекательности осуществления незаконных денежных операций. В Швеции индекс восприятия коррупции равен 9,3, а доля вложений бизнеса в инновации – 6,375, в Японии – 8 и 7,75 соответственно, в США – 7,7 и 7, в Китае – 3,6 и 7,005 и в России – 2,4 и 2,9. Наибольший показатель индекса соответствует наименьшему коррупционному фону для данной страны. Насколько известно, в России довольно высока степень коррупции. Следовательно, этот фактор также является своеобразным «тормозом» для развития инновационной деятельности российских предприятий [3].

Значимым фактором, определяющим инновационную активность страны, является состояние основных фондов экономики. Для России этот фактор остаётся сдерживающим вследствие существенного износа её основных фондов. Эта проблема историческая. Общий толчок развития экономики и как следствие инновационной деятельности, связанный в послевоенный период с подъемом экономики СССР, давал возможность двигаться по инерции. Однако проблема износа основных фондов оставалась нерешённой и остро встала перед Россией в 90-е годы. По состоянию на конец 2010 года основные фонды Российской экономики оказались изношенными на 47 %. За счёт высоких темпов инфляции в последние годы решать эту проблему становится всё труднее и труднее.

Для отдельного предприятия существуют микроэкономические факторы, позволяющие вести инновационную деятельность [4]:

1) финансовое состояние предприятия – возможность ведения инновационной деятельности на конкретном предприятии, прежде всего, зависит от финансирования, так как любые инновации требуют определенных затрат;

2) наличие необходимых ресурсов – для создания любого новшества необходимы материальные ресурсы, благодаря которым оно будет создаваться;

3) необходимый уровень прогрессивности технологических процессов – ведение инновационной деятельности невозможно, если технологии недостаточно прогрессивны и являются устаревшими;

4) интеллектуальные возможности работников предприятия – для создания нововведений необходим высокий уровень интеллекта;

5) развитость научно-технической базы самого предприятия – для совершенствования прежних технологий, процессов или товаров нужна основа, на которую будут накладываться какие-либо изменения, чтобы достичь чего-то нового;

б) потенциал научного развития – предприятие не должно достигать определенных границ и упираться в них, оно должно развивать свое производство постоянно, а для этого требуется научный потенциал;

7) восприимчивость руководства к инновациям – если руководство придерживается консервативных взглядов в области каких-либо нововведений, то организация никогда не сможет выйти на новый уровень производства. Следовательно, очень важно, чтобы руководство осознавало важность инноваций.

Наличие данных факторов способствует развитию инновационной деятельности конкретных предприятий и, как следствие, развитию экономики в целом.

Россия находится на довольно низком уровне инновационной деятельности. Возможно, это обусловлено тем, что еще в Советском Союзе основная часть инноваций находилась в оборонном секторе, вследствие этого, на гражданскую науку выделялась только небольшая часть оставшихся средств. Со времен Советского Союза изменилось многое, но данная тенденция в отношении к инновациям сохранилась. Выделяющиеся на инновационную деятельность средства на оборонные НИОКР составляют 0,6 % ВВП, тогда как на гражданскую науку выделяется только 0,4 % ВВП. Россия является единственной страной в мире, где на гражданские НИОКР выделяется меньше средств, чем на военные. В развитых странах на гражданские разработки выделяется около 0,55 % ВВП.

Также в России существует проблема «утечки» интеллектуальной собственности за рубеж на фоне того, что люди, которые разрабатывают какие-либо инновации, не доверяют российским инвесторам. В связи с этим инновационная деятельность в нашей стране требует неуклонного развития. При этом важно, чтобы каждое предприятие проводило инновационную политику хотя бы в рамках своего производства, совершенствовало свои технологии, тогда и вся экономика страны начнет изменяться качественно. Необходимо также изучать и перенимать опыт зарубежных компаний в применении их инноваций и разработок.

Таким образом, для развития экономики нашей страны необходимо заниматься инновационной деятельностью. Также в первую очередь нужно обращать внимание на уровень образования, сделать его более доступным, т.к. сейчас не все те, кто хочет и может заниматься научной деятельностью, имеют денежные средства для того, чтобы оплачивать свое образование. Государство должно понимать, что всесторонне инвестирование инновационной деятельности может принести огромную пользу России в будущем и сделает её экономикой одной из ведущих экономик мира.

Библиографический список

1. Инновационная Россия – 2020 (Стратегия инновационного развития российской федерации на период до 2020 года). Проект. – URL: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016.
2. Евграфова, И.Ю. Инновационный менеджмент: учебное пособие / И.Ю. Евграфова, Е.О. Красникова. – М.: Изд-во Окей-книга, 2009. – 84 с.
3. Краткий обзор инноваций в России и мире. – URL: <http://www.concol.ru/ru/analytics/we-are-in-press/28-vpirit/188-a-brief-overview-of-the-development-of-innovations-in-russia-and-worldwide>.
4. Мухамедьяров, А.М. Инновационный менеджмент: учебное пособие / А.М. Мухамедьяров. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 137 с.

[К содержанию](#)

УДК 657.411.6 + 640.2

МЕТОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НЕПРЕРЫВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Т.В. Левкутняя

В статье рассмотрены особенности деятельности предприятий общественного питания, которые влияют на непрерывность деятельности. Рассмотрены возможные методы снижения рисков предприятий общественного питания.

Ключевые слова: непрерывность деятельности, предприятия общественного питания, риски.

Бухгалтерский принцип непрерывности деятельности предприятий закреплён в ст. 8 Федерального закона «О бухгалтерском учете» [2] и в п. 6 Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008): «...организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и у нее отсутствуют намерения и необходимость ликвидации или существенного сокращения деятельности и, следовательно, обязательства будут погашаться в установленном порядке (допущение непрерывности деятельности)» [1].

Деятельность предприятий общественного питания подвержена влиянию внешних и внутренних факторов, которые могут сыграть существенную роль в принятии управленческих решений и повлиять на непрерывность деятельности организации.

К внешним факторам предприятий общественного питания можно отнести экономическую ситуацию в стране в целом, спрос на продукцию и услуги предприятия на рынке, изменение цен на закупаемое сырье, сбои в поставках продуктов питания, непроданные в срок годности блюда и т.д.

К внутренним факторам предприятий общественного питания относят уровень квалификации специалистов, технологии приготовления блюд и полуфабрикатов, оснащенность необходимым оборудованием, качество используемого сырья, выполнение санитарно-гигиенических норм и др.

Поскольку результаты деятельности хозяйствующего субъекта в значительной степени определяются средой его функционирования, постольку ему необходимы знание этой среды и умение адекватно реагировать на ее изменения. Основными характеристиками финансово-хозяйственной среды являются взаимосвязанность ее факторов, сложность, подвижность и неопределенность [3, с. 55].

Неопределенность является основной характеристикой хозяйственной среды, влияющей на возникновение риска. В научной литературе под неопределенностью понимается неполнота и неточность информации об условиях реализации проекта, невозможность точного прогнозирования изменений в окружающей среде бизнеса, непредсказуемость в действиях контрагентов и т.д.

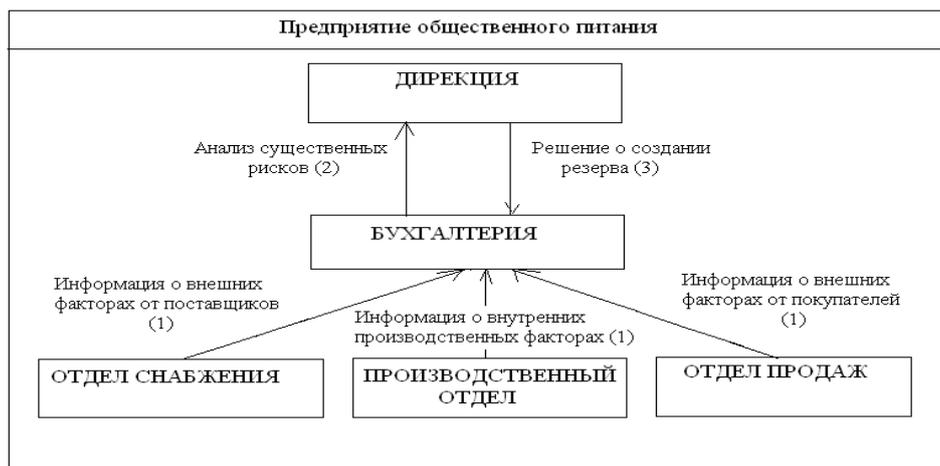
Под *непрерывностью деятельности предприятия общественного питания* следует понимать способность предприятия общественного питания непрерывно поддерживать технологические процессы по кулинарной обработке пищевых продуктов и приготовлению продукции, при отсутствии у него намерения ликвидации или прекращения деятельности.

Причины возникновения неопределенности могут быть различные: нестабильность ситуации в стране и в мире в целом в экономической и политической сферах; неопределенность действий контрагентов; неопределенность спроса на товары; неточность информации и т.д.

В условиях неопределенности предприятиям общественного питания сложно принимать управленческие решения. С возможностью получения различных результатов при реализации принятого управленческого решения связано понятие «риск». Причем риск может быть связан не только с потерями, но и с возможными дополнительными доходами.

В связи с усложнением финансово-хозяйственной деятельности участников рынка опасность возникновения непредусмотренных материальных и финансовых потерь, убытков от различного рода проектов. Деятельность предприятий общественного питания особенно подвержена воздействию рисков, среди них особое место занимают производственные риски, связанные с кулинарной обработкой пищевых продуктов и особым технологическим процессом.

Процедура принятия решения о снижении риска на предприятиях общественного питания имеет несколько этапов (рис.).



Процесс принятия решения о создании резервов на предприятии

На первом этапе (1) подразделения предприятия, работающие с контрагентами, передают в бухгалтерию информацию о внешней среде. Производственные отделы передают в бухгалтерию информацию о внутренней среде.

На следующем этапе (2) происходит оценка выявленных рисков с качественной и количественной стороны работниками бухгалтерии, службы внутреннего контроля. Затем данные анализа передаются руководству предприятия.

Далее руководство предприятием на основе аналитических данных принимает решение о методе снижения риска (3).

Методы оценки хозяйствующий субъект выбирает сам в лице руководителя или иного лица, в чьи должностные инструкции входит риск-менеджмент. После проведения оценки рисков переходят к выбору методов управления рисками: избегание риска; передача риска; принятие риска; снижение риска.

Метод избегания риска лишает предприятия общественного питания дополнительной прибыли и отрицательно влияют на темпы его экономического развития.

Передача риска происходит, если в заключенном сторонами договоре существует специфическое положение относительно передачи конкретных рисков контрагенту.

Наиболее опасные риски, несущие тяжелые последствия для предприятия, подлежат нейтрализации путем страхования. Стороной, принимающей риски, в данном случае выступает страховая компания.

При *принятии риска* на себя предприятие осуществляет поиск источников необходимых ресурсов для покрытия возможных потерь. В данном случае потери покрываются из любых ресурсов, как собственных, так и заемных, оставшихся после наступления риска. Если оставшихся ресурсов у фирмы недостаточно, это может привести к сокращению объемов производства, в худшем случае, его банкротства.

Основными *методами снижения риска* являются хеджирование, диверсификация деятельности и вложений, формирование резервов и др.

Резервирование (самострахование) – это метод снижения рисков, основанный на резервировании предприятием части своих ресурсов и позволяющий преодолеть предполагаемые негативные последствия.

Резервирование становится необходимым в следующих случаях:

- очевидна экономическая выгода от его использования по сравнению с другими методами снижения рисков;
- невозможно обеспечить требуемое снижение или покрытие рисков предприятия в рамках других методов управления риском.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что последний метод по снижению рисков наиболее приемлем для использования в деятельности предприятий общественного питания.

Существуют также неэкономические методы такие как предварительная проверка контрагентов, контроль за соблюдением технологии приготовления продуктов собственного производства, проверка сроков годности сырья и т.п.

Предварительная проверка контрагентов предполагает следующих мер безопасности:

- 1) проверка контрагента перед началом договорных отношений по выписке из ЕГРЮЛ;
- 2) проверка полномочий представителя контрагента, запросив соответствующие документы (доверенность, приказ, протокол собрания учредителей, решение единственного учредителя и др.) и сверить их с паспортными данными;
- 3) проверка личности представителя контрагента, попросив предъявить паспорт, сделать копию паспорта, данные сохранять по всем контрагентам.

Из всех приведенных методов снижения риска наиболее приемлемый – резервирование, так как он означает, что предприятие предпочитает подстраховаться само, чем экономит на затратах по страхованию. Создание обособленного резервного фонда возмещения возможных негативных последствий в деятельности предприятия общественного питания определяет суть резервирования, основная задача которого заключается в оперативном преодолении временных затруднений хозяйственной деятельности.

Библиографический список

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008). Утверждено приказом Минфина РФ от 06.10.2008 г. № 106н.
2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (принят ГД ФС РФ 22.11.2011) // Рос. газ. – 2011. – 9 дек.
3. Шевелев, А.Е. Риски в бухгалтерском учете: учебное пособие / А.Е. Шевелев, Е. В. Шевелева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2009. – 304 с.

[К содержанию](#)

УДК 629.7:001.895 + 338.45:629.7 + 339.137.2:629.7
ББК У305.424.5

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОЙ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Т.Е. Мешкова

В статье рассматривается место авиапромышленности в составе отраслей российского производства и ее структура. Проанализирована проблема конкурентоспособности авиастроительной отрасли и предложены некоторые способы ее решения.

Ключевые слова: авиационная промышленность, инновационное развитие, конкурентоспособность, рыночные методы государственного регулирования, инвестиционные ресурсы.

Авиационная промышленность является одной из наиболее важных отраслей российского производства. Не у каждой, даже достаточно развитой, национальной экономики есть возможность самостоятельного создания авиатехники. Поэтому перспективы развития отрасли являются одним из путей наращивания технологического потенциала Российской экономики.

Главной задачей авиационной промышленности является создание условий для обеспечения безопасности страны и транспортной доступности для населения всех регионов Российской Федерации.

Изначально, авиационный комплекс создавался как единая система в национальном хозяйстве страны. В процессе экономических преобразований, происходивших в Российской Федерации за последние годы, эта системность не была нарушена. На сегодняшний день, мы имеем сложную, масштабную производственную, экспериментально-испытательную и информационно-вычислительную базу. Однако, перестроечные процессы, происходившие в Российской экономике, не могли не сказаться на научно-техническом уровне авиастроения, а это повлекло за собой кризисное экономическое состояние отрасли.

В настоящее время российское авиастроение состоит из двух профильных интегрированных структур. Это Объединённая авиастроительная корпорация, в которую входят крупнейшие самолётостроительные предприятия и Оборонпром – куда входят крупнейшие вертолётостроительные и двигателестроительные предприятия). Эти компании включают в себя 214 предприятий и организаций, в том числе 103 – промышленные, 102 – НИИ и ОКБ. Общая численность занятых в российской авиационной промышленности – более 411 тыс. человек [2].

Проблема повышения конкурентоспособности авиастроительной отрасли промышленности является чрезвычайно актуальной, т.к. в последние годы предложение российских пассажирских самолетов было намного ниже спро-

са, как на внутреннем рынке, так и на мировом. Отечественная авиапромышленность не имеет возможности произвести достаточное количество новой авиационной техники. Поэтому авиаперевозчики предпочитают покупать самолеты иностранного производства, в основном это, Boeing и Airbus.

С целью поддержки российского авиапрома была создана федеральная целевая программа «Развитие авиационной промышленности на 2013–2025 годы». Успешная реализации данной программы возможна при условии завоевания российскими производителями, ведущих позиций на глобализированном конкурентном мировом авиарынке.

Целью данной программы является укрепление позиций Российской авиапромышленности на мировом рынке. Для реализации этой цели предлагается решить комплекс основных задач, таких как создание корпораций мирового уровня в авиастроении, повышение научно-технического и кадрового потенциала авиа отрасли, импортозамещение путем продвижения продукции отечественной авиапромышленности, а также совершенствование государственного управления в авиастроительной отрасли.

В соответствии, с поставленной правительством РФ, задачей ускорения инновационно-экономического развития и достижения высокой конкурентоспособности на мировом рынке наукоемких отраслей промышленности в процесс научно-технического развития вовлечено множество организаций, занимающихся разработкой, производством и сбытом как готовой продукции и комплектующих, так и полуфабрикатов, обеспечивающих создание и производство сложной наукоемкой техники [1].

Авиастроение является достаточно перспективной наукоемкой отраслью. Примером может послужить, производство новых региональных самолетов SuperJet 100, начатое в 2006 г., что вероятно позволит удовлетворить спрос, как на российском рынке авиаперевозок, так и на мировом рынке на относительно недорогие и качественные модели. Особенности мирового рынка авиационной техники и компонентов на протяжении последних десятилетий являются значительный объем и стабильный рост спроса, что обусловлено ростом пассажиро- и грузопотоков, которые по прогнозам вырастут до 2025 года соответственно в 2 и 2,3 раза.

В этот период ожидается еще большее смещение спроса из Северной Америки и Европы – основных рынков авиационной техники на сегодняшний день – в направлении Азии, что не только откроет новые возможности для развития нынешних мировых лидеров авиастроения, но и даст шанс новым участникам на мировом рынке авиационной техники. Также сохранится тенденция к увеличению гражданского сегмента относительно военного. Например, по информации Объединенной авиастроительной компании, опубликованной на сайте avia.pro самолеты Sukhoi SuperJet 100 будут активно продвигаться на рынок Вьетнама. Ожидается, что заказы на поставку самолетов будут приходить в начале 2016 г. Но для повышения заинтересованности, помимо низкой рыночной цены по сравнению с запад-

ными аналогами, необходимо грамотное маркетинговое продвижение товара на рынок. Поскольку, как и любой новый продукт, выпущенный на рынок, самолет SuperJet 100 нуждается в производственной доработке и в разработке мер по повышению конкурентоспособности.

Выход на рынок новых участников ограничивает ряд существенных инвестиционных, технологических и конкурентных барьеров. Среди них следует особо отметить необходимость высокого уровня консолидации отрасли, растущий уровень глобальной конкуренции, возросшие требования к наличию бренда и положительной репутации компаний на рынке, а также изменение бизнес-модели производства воздушных судов. В то же время успешный опыт компаний Embraer (Бразилия) и Bombardier (Канада) по освоению мирового рынка региональных самолетов и бизнес-авиации показывает, что эти барьеры преодолимы.

Если говорить об обеспечении безопасности и поддержании суверенитета Российской Федерации в военно-политической и оборонной сферах, то развитие авиапромышленности, способствует усилению боевого потенциала страны, укреплению позиций государственной авиации, а это в свою очередь, позволит расширить сферу военно-технического сотрудничества. Поэтому государственная программа развития авиационной промышленности является своевременным механизмом воздействия на укрепление позиций Российской авиатехники на мировом рынке.

В 2013 году объем рынка самолетостроения, включая продукцию военного и гражданского применения, составил 109,5 млрд долларов США. Ожидается, что в связи с ростом мировых пассажиро- и грузопотоков спрос на новые воздушные суда увеличится до 2025 года почти в 2,9 раза.

Крупнейшей страной-производителем самолетов в 2013 году являлись США. Россия практически не была представлена на мировом рынке новых гражданских самолетов, и ее доля на мировом рынке составляла 4,8 % – в основном благодаря продажам военных самолетов.

Объем рынка вертолетов в 2013 году составил 20,3 млрд. долларов США. Крупнейшим поставщиком являются страны Европейского Союза: в 2013 году ими было произведено вертолетов всех видов на сумму 8,8 млрд долларов США (43,3 % мирового рынка вертолетов). Доля России на этом рынке составила 16,3 % в основном за счет продаж военных и многоцелевых вертолетов. Российская Федерация в этих секторах участвовала в основном за счет поставок изделий для военной техники, и ее доля на рынках авиадвигателей, авионики, агрегатов и систем в 2013 году составила 2 %, 11,2 % и 2,3 % соответственно.

Доля российских производителей авиационной продукции в денежном выражении к 2025 году составит 3,6 % и 11,9 % в гражданском и военном сегментах соответственно. Производительность труда на предприятиях авиационной промышленности к 2025 году достигнет значения 14500 тыс. рублей на человека в год.

Занятию российскими компаниями высоких позиций на рынке препятствуют значительное технологическое отставание, отсутствие современных сертифицированных систем управления и контроля качества, несоответствие структуры отрасли современной мировой практике, наличие устаревших и неэффективных производств, отсутствие важнейших ключевых компетенций в областях управления проектами, глобальными цепочками поставок и системной интеграции, а также нехватка квалифицированных кадров.

Одной из основных проблем является ограниченный объем собственного инвестиционного ресурса, что, наряду с указанными выше проблемами, не позволяет организациям отрасли сформировать и реализовать прорывные проекты в соответствующих сегментах авиастроения. Однако, правительством Российской Федерации, с целью развития авиастроения и поддержания конкурентоспособности отечественной продукции разработаны мероприятия о субсидировании процентной ставки по кредитам на реализацию новых комплексных инвестиционных проектов по приоритетным направлениям гражданской промышленности. В частности, предоставлены гарантии на сумму 400 млн долл. на производство ближне-среднемагистрального самолета МС-21 (Распоряжение правительства от 25 августа 2014 г.). Гарантии выданы в обеспечение обязательств производителя самолета – ОАО «Научно-производственная компания «Иркут». Стоимость инвестиционного проекта оценивается в 3,95 млрд долл. (по материалам сайта gbc.ru).

Финансовые ресурсы являются ключевыми в осуществлении инновационного развития авиастроения Российской Федерации. Однако, рыночные методы государственного регулирования являются не единственными в достижении цели выхода на мировой рынок авиастроения с конкурентоспособной авиа техникой. Необходимы продуманные, последовательные и смелые политические решения по принудительному оснащению ведущих полугосударственных авиакомпаний-перевозчиков отечественными самолетами, несмотря на их коммерческую неконкурентоспособность по сравнению с западными аналогами. Если не будет создана собственная технологическая база, под которую на первых порах следует поддерживать искусственный спрос, невозможно будет добиться возрождения авиационной отрасли соответствующей мировым стандартам [3].

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 N 303 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации “Развитие авиационной промышленности на 2013–2025 годы”» // Рос. газ. – 2014.
2. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Авиационная_промышленность_России.
3. URL: <http://kapital-rus.ru/articles/article/178599>.

[К содержанию](#)

УДК 334.7.012 + 336.221 + 330.341.1:62
ББК У9(2)-56 + У9(2)261.413

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИОРИТЕТНЫХ ИСТОЧНИКОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ (ООО)

О.И. Топоркова

В статье выполнена сравнительная характеристика приоритетных источников инновационного развития предприятий (ООО) с точки зрения особенности их налогообложения.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционная стратегия развития, приоритетные источники инновационного развития, субъекты малого предпринимательства.

Формирование конкурентоспособных преимуществ и расширение бизнеса для крупных предприятий и субъектов малого бизнеса становится возможным при наличии сбалансированной инновационно-инвестиционной стратегии развития. Стратегия позволяет спрогнозировать приемлемое сочетание источников инновационного развития и результатов внедрения инноваций.

Выбор приоритетных источников инновационного развития и форм организации инвестиций является весьма важным и актуальным вопросом, так как привлекаемые средства должны быть в достаточном объеме и получены на приемлемых условиях. Результат от привлечения инвестиций должен быть максимальным, а расходы по обслуживанию минимальными, то есть, не обременительны для предприятия.

Основным источником инновационного развития являются инвестиции.

Термин «инвестиции» происходит от английского глагола to invest, что означает «вкладывать». Инвестиции – это вложения капитала в любой вид бизнеса с целью его последующего возрастания. Правильность выбора источника и формы инвестиции способствует активности внедрения инновационной программы предприятия. Под инвестициями в широком смысле понимают денежные средства, ценные бумаги, иное имущество (в том числе имущественные права, имеющие денежную оценку), вкладываемые в объект предпринимательской деятельности в целях получения прибыли или достижения иного полезного эффекта.

Существует множество форм привлечения инвестиций, как в собственный капитал, так и в заемный. Заемные средства могут привлекаться для пополнения оборотных средств, приобретения (создания) основных средств, приобретения товаров (работ, услуг), осуществления расчетов с поставщиками и др. Гражданским кодексом РФ установлены следующие виды долговых обязательств, оформляющих заемные отношения: кредитный договор; договор займа; облигации; векселя.

Таблица

Сравнительная характеристика налогообложения операций
по источникам инновационного развития

Наименование налога	Займы и кредиты	Увеличение уставного капитала (УК)	Внесение дополнительных вкладов в имущество общества
Налог на прибыль	Расходы на уплату процентов по долговым обязательствам любого вида включаются в состав внереализационных расходов, если они удовлетворяют требованиям ст.252 НК РФ. Порядок признания расходов по займам и кредитам зависит от выбранного в учетной политике общества метода определения доходов и расходов. Для ООО это метод начисления. Проценты по долговым обязательствам нормируются, и организация применяет единый способ нормирования по всем видам долговых обязательств. При получении беспроцентного займа организация не учитывает в составе внереализационных доходов экономическую выгоду	При определении налоговой базы не учитываются суммы имущества (в том числе денежные средства) вносимые в уставный капитал при учреждении ООО и при последующем увеличении его уставного капитала. Так же не учитываются при расчете налоговой базы суммы превышения вносимого вклада над номинальной стоимостью доли	Стоимость вкладов в имущество ООО следует относить к внереализационным доходам, за исключением случаев, когда передающая сторона владеет более чем 50% уставного капитала ООО. С 2011 года вступил в силу новый пп. 3.4 п. 1 ст. 251 НК РФ, который позволяет не включать в состав доходов имущество (имущественные и неимущественные права), переданное участниками хозяйственному обществу в целях увеличения чистых активов, в том числе путем формирования добавочного капитала и (или) фондов. Данное положение распространяется на правоотношения, возникшие с 1 января 2007 года
НДФЛ	Не возникает объекта налогообложения	При увеличении долей участников общества налоговая база по НДФЛ не возникает, так как данная операция не влечет получения фактического дохода. Налоговая база по НДФЛ может возникнуть при выплате дивидендов участникам общества	Не возникает объекта налогообложения

Окончание табл.

Наименование налога	Займы и кредиты	Увеличение уставного капитала (УК)	Внесение дополнительных вкладов в имущество общества
НДС	Не возникает объекта налогообложения	Вклады в уставный капитал ООО не являются реализационными операциями (ст.39 НКРФ), следовательно не подлежат обложению НДС	Не возникает объекта налогообложения
Транспортный налог	Не возникает объекта налогообложения	Налоговая база определяется в отношении транспортных средств находящихся на балансе предприятия	
Налог на имущество	Не возникает объекта налогообложения	Объектом налогообложения признается движимое и недвижимое имущество учитываемое на балансе в качестве объекта основного средства. С момента начала использования объекта основного средства, полученного в качестве вклада в уставный капитал, у налогоплательщика возникает обязанность по уплате налога	

Учитывая **специфику хозяйственной деятельности** многих предприятий (в том числе и ООО) облигации и векселя не используются из-за их не надобности.

Немаловажной характеристикой является и налогообложение операций по инвестированию. Сравнительная характеристика данного критерия отражена в таблице 1. Каждый из указанных приоритетных источников инновационного развития характеризуется отсутствием возникновения объекта налогообложения или увеличением налогооблагаемой базы.

Таким образом, к приоритетным источникам инновационного развития можно отнести: займы и кредиты, увеличение уставного капитала (УК), внесение дополнительных вкладов в имущество общества. Каждый из указанных источников имеет свои характеристики. Все зависит от целей привлечения инвестиций, организационно – правовой формы предприятия, финансовых возможностей и самое главное от решения собственника предприятия. Все варианты инвестиций могут быть приемлемы. Однако успешному инновационному развитию предприятия должна соответствовать своя структура инвестиций – наиболее приоритетная и выгодная для данного предприятия, отвечающая специфике его деятельности.

Библиографический список

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (ГК РФ) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

2. Налоговый Кодекс Российской Федерации (НК РФ) // СПС «Гарант».
3. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2008. – 864 с.
4. Корчагин, Ю.А. Инвестиции: теория и практика / Ю.А. Корчагин, И.П. Маличенко. – Ростов н/Д.: Феникс, 2013. – 509 с.

[К содержанию](#)

УДК 657.6 + 332.82 + 001.895

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ИННОВАЦИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ПОДЗЕМНЫХ КОММУНИКАЦИЙ

М.А. Шаранова

Данная статья посвящена проблемам управленческого учета инноваций в организациях, осуществляющих строительство подземных коммуникаций. Проанализированы существующие подходы к данной проблематике и обоснована значимость управленческого учета инноваций в подобных организациях. Раскрыто содержание термина «управленческий учет». Выявлены недостатки бухгалтерского (финансового) учета в сравнении с управленческим учетом. Выявлены заинтересованные пользователи в информации, которую предоставляет управленческий учет. Сформулированы основные выводы по данной проблематике.

Ключевые слова: управленческий учет, строительство подземных коммуникаций, инновации, затраты.

Строительство подземных коммуникаций является специфической отраслью строительства. Поэтому такие узкие вопросы как специфика управленческого и финансового учета при таком виде хозяйственной деятельности недостаточно изучены, и даже имеет место вопрос об отсутствии изученности данного вопроса вовсе.

Большую долю хозяйственной деятельности при любом виде строительства, в том числе при строительстве подземных коммуникаций, занимают затраты. В связи с этим возникает необходимость уделить отдельное внимание учету затрат как в целях бухгалтерского финансового учета, так и в целях управленческого учета.

Управленческий учет позволяет предприятию оценить долю тех или иных затрат не по факту выполнения строительных работ, а спланировать и проанализировать предварительно все затраты на выполнение того или иного проекта. Что позволяет руководству предприятия избежать необоснованных затрат уже на этапе планирования.

К сожалению, в данный момент ведение управленческого учета не раскрыто ни в законодательных, ни в нормативных актах. Это свидетельствует о том, что управленческий учет пока не признан государством как необходимая составляющая хозяйственной деятельности предприятия. Однако, доскональное изучение отечественных и зарубежных авторов позволило сформировать представление о понятии «управленческий учет» как науки.

Так, например, Глудэ Ю.С. трактует управленческий учет как вид учета, который представляет собой систему учетных процедур и показателей, используемых для целей экономического анализа, бюджетирования, калькулирования, нормирования, ценообразования, для принятия обоснованных решений на разных хозяйствующих субъектах хозяйствующего субъекта [3].

К. Друри раскрывает понятие управленческого учета как предоставление информации заинтересованным лицам в самой организации, на основе которой они могут обоснованно принимать решения и повышать эффективность и производительность текущих операций [1].

Проанализировав подходы различных авторов к трактовке понятия «управленческий учет» можно сделать следующие основные выводы:

- результаты управленческого учета предназначены в первую очередь для внутренних пользователей, заинтересованных в этой информации;
- управленческий учет позволяет планировать и анализировать результаты текущей деятельности предприятия, а также составить бюджет того или иного проекта;
- управленческий учет позволяет свести к минимуму излишние и необоснованные затраты, что позволит предприятию получить наиболее рентабельный результат.

На каждом этапе управления как основной деятельностью, так и инновационной происходит переработка информации. Данная информация должна позволять четко определять цели управления, оценивать ситуацию, выявлять проблемы, принимать необходимые решения, позволяющие оперативно решать возникшие проблемы и проконтролировать исполнение принятых решений. Формирование данной информации происходит в системе бухгалтерского учета.

В этой связи можно выделить следующие существенные недостатки бухгалтерского (финансового) учета:

- 1) формирование информации только о финансовых результатах деятельности предприятия;
- 2) отсутствие планирования при выполнении работ;
- 3) основными заинтересованными лицами являются внешние пользователи (налоговые органы, инвесторы, акционеры), что является причиной недостаточного объема детализации и раскрытия информации в отчетности.

Бухгалтерский (управленческий) учет позволяет формировать и использовать экономическую и неэкономическую информацию внутри хозяйст-

вующего субъекта. Он позволяет помочь управляющему персоналу и непосредственно самому руководителю принимать обоснованные решения [2].

Помимо руководства предприятия к заинтересованным лицам можно отнести потенциальных инвесторов. Внутренняя отчетность, формируемая по итогам управленческого учета того или иного инновационного проекта позволит оценить рентабельность запланированного проекта и принять обоснованное решение о целесообразности финансирования инновационной деятельности конкретного предприятия.

Основным преимуществом управленческого учета затрат является возможность с большей или меньшей степенью достоверности планировать понесенные предприятием затраты до возникновения этих затрат. Это значительное преимущество при осуществлении инновационной деятельности. Информация, формируемая на этапе планирования, позволит не только руководителю предприятия минимизировать риски потерь, но и в случае необходимости привлечения финансовых ресурсов обосновать необходимость применения инновационных разработок, тем самым убедить потенциальных инвесторов в привлекательности планируемого проекта для вложения своих денежных средств.

Основным принципом управленческого учета затрат является ориентация на группировку затрат и результаты понесенных расходов. Это позволит руководителям предприятия на различном уровне и на каждом этапе выполнения работ минимизировать затраты, но при этом максимизировать эффективность осуществления различных расходов.

Принципиальной особенностью управленческого учета инновационной деятельности является то, что предприятие выполняет работы, которые ни разу никем не выполнялись, что вносить определенные трудности не только в планирование затрат, но и в целом в формирование системы управленческого учета.

В связи с этим у предприятия осуществляющего инновационную деятельность возникает необходимость в формировании специфической системы управленческого учета затрат, либо в выделении отдельной подсистемы управленческого учета, при которой бы формировалась информация отдельно по инновационным проектам.

Так же расчет показателей эффективности внедрения инновационного проекта необходимо выполнять не только на стадии завершения проекта, но и на этапе планирования.

Формирование системы управленческого учета затрат должно осуществляться на том допущении, что любой инновационный проект проходит жизненный цикл. При этом каждая составляющая формируемой системы должна быть напрямую взаимосвязана с этапами жизненного цикла.

В любом случае управленческий учет должен позволять руководителям предприятия принимать эффективные управленческие решения на стадии планирования и на завершающем этапе осуществления инновационной деятельности.

Таким образом, выявлено, что управленческий учет является значимым аспектом в хозяйственной деятельности предприятий, осуществляющих строительство подземных коммуникаций. Он позволяет не только наиболее детально учитывать и анализировать затраты на инновационную деятельность, но и помогает руководству предприятия избежать излишних и необоснованных затрат на инновационную деятельность еще на этапе планирования строительного проекта.

Помимо прочего выявлено, что информация, предоставляемая в управленческом учете направлена на внутренних пользователей и является коммерческой тайной, в связи с чем можно сделать вывод о том, что при управленческом учете заинтересованные пользователи могут получить наиболее развернутую и детальную картину о затратах и результатах, возникших в связи с осуществлением инновационной деятельности.

Библиографический список

1. Друри, К. Управленческий и производственный учет. Вводный курс: учебник / К. Друри. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 738 с.
2. Ивашкевич, В.Б. Бухгалтерский управленческий учет / В.Б. Ивашкевич. – М.: Магистр, ИНФРА-М, 2011. – 576 с.
3. Глудэ, Ю.С. Управленческий учет в строительстве / Ю.С. Глудэ // Вестник Казанского государственного университета. – 2010. – № 2. – С. 32-35.

[К содержанию](#)

УДК 657.1 + 657.41/.45

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ЭЛЕМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Е.А. Шевелева

В статье рассматривается понятие учетной политики и ее роль в деятельности организации. Определены требования к содержанию учетной политики, а также факторы, оказывающие влияние на ее формирование.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, организация бухгалтерского учета, учетная политика организации.

В процессе реформирования бухгалтерского учета в последнее время постепенно меняется подход к организации бухгалтерского учета на предприятиях. В настоящее время учетный процесс регламентируется со стороны государства, но и сами хозяйствующие субъекты имеют определенные полномочия в постановке бухгалтерского учета. В частности, полностью соблюдая установленные государством общие правила в области

бухгалтерского учета, организации самостоятельно формируют учетную политику, как основополагающий документ, отражающий порядок ведения бухгалтерского учета при отражении хозяйственных операций.

Термин «учетная политика» впервые стал применяться в конце восьмидесятых годов прошлого века как перевод термина «accounting policy», широко к тому времени применяемого на западе, в том числе, в международных стандартах бухгалтерского учета. В отечественных законодательно-нормативных актах этот термин был впервые закреплен в 1992 году [4, 5].

В настоящее время в Положении по бухгалтерскому учету № 01/2008 «Учетная политика организации» [1] она определена как принятая в хозяйствующем субъекте совокупность способов ведения бухгалтерского учета. Ее содержание должно позволять хозяйствующему субъекту решать множество задач, возникающих при осуществлении его финансово-хозяйственной деятельности, среди которых можно выделить несколько основных [2, 3]:

- формирование перечня четких инструкций, положений и методов, которые позволяли бы максимально упорядочить, унифицировать и регламентировать основные участки учета в организации;
- создание единой схемы документооборота организации, которая бы обеспечивала ведение бухгалтерского учета и формирование отчетности в соответствии с требованиями полноты и своевременности. В частности, сюда можно отнести рабочий план счетов, содержащий синтетические и аналитические счета, используемые в организации;
- формирование системы оценки активов организации, в том числе выбор вариантов учета и оценки объектов учета, проведение их инвентаризации и др.;
- разработка форм первичных документов, регистров, а также отчетности, достоверно отражающей имущественное положение организации, в том числе внутренней отчетности для управленческих нужд организации;
- разработка порядка организации внутреннего контроля в организации;
- и другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета и формирования достоверной отчетности.

Способы решения вышеприведенных задач, с одной стороны, регламентировано государством, например, общие подходы к организации документооборота в организации, проведению инвентаризации, обработки учетной информации и др. С другой стороны, конкретные методы и способы их решения остаются на усмотрение организации, и относятся к компетенции главного бухгалтера и/или руководителя организации. В то же время, они становятся гарантом соблюдения разработанной и утвержденной учетной политики, а также лицами, претворяющими ее положения при осуществлении практической деятельности организации.

На формирование положений учетной политики организации оказывают значительное влияние также различные внешние и внутренние факторы, среди которых можно выделить несколько основных [5]:

- организационно-правовой и экономической статус организации;
- особенности осуществляемой ей деятельности;
- долгосрочные и краткосрочные цели руководства предприятия, в частности, использование инвестиционных ресурсов, укрепление конкурентных позиций на рынке и т.д.;
- финансово-хозяйственная ситуация вокруг предприятия, в том числе, развитость инфраструктуры рынка, благоприятность инвестиционного климата и др.;
- кадровое обеспечение организации, например, уровень квалификации персонала, степень понимания стоящих перед ним задач и др.

При формировании учетной политики предприятия необходимо придерживаться следующих требований и правил [3]:

– необходимо определить один вариант учета, в случаях, когда законодательно предусмотрено несколько способов; если по конкретным вопросам нормативными документами не определен порядок учета, организация вправе сама разрабатывать соответствующий способ, не противореча положениям законодательно-нормативным актам в области бухгалтерского учета;

– выбранный способ ведения учета по тому или иному объекту должен устанавливаться обязательным к применению во всех структурных подразделениях организации, независимо от места их расположения и функционирования;

– выбранные способы учета должны быть обязательны к исполнению, и не должны меняться в течение одного отчетного года;

– в определенных случаях, при невозможности формирования достоверной информации исходя из установленных правил бухгалтерского учета, это необходимо обосновать в прилагаемой к учетной политике пояснительной записке;

– в формировании учетной политики желательно участие всех структурных подразделений организации в рамках их компетенции. Существует также практика привлечения к разработке внешних консультантов, с их помощью возможно грамотнее обосновать и оптимизировать некоторые положения учетной политики;

– выбранная организацией учетная политика должна быть созвучна основным стратегическим целям ее развития и учитывать стадии развития бизнеса, например, расширение производства, выход на новые рынки сбыта, разработки новой продукции или технологии и т.п.;

– при утверждении учетной политики к применению на будущий финансовый год внесение в нее изменений возможно только по завершении данного периода к применению на следующий финансовый год.

Утвержденная учетная политика со всеми поименованными в ней приложениями является официальным документом и может быть запрошена в ходе проведения различных проверок и судебных разбирательств, представлена учредителям и т.п.

Грамотно сформулированные положения учетной политики организации являются основным средством формирования основных показателей деятельности организации, налогового планирования, ценовой политики предприятия, а также оказывает существенное влияние на величину таких показателей, как себестоимость продукции, прибыль, некоторых налогов, величину основных показателей финансового состояния организации [4].

Следует отметить, что значение учетной политики недооценивается многими организациями, к разработке учетной политики они относятся формально, не изучают последствия применения тех или иных ее элементов. Мало кто понимает, что учетная политика это, прежде всего, защита предприятия в обосновании ее действий в случае необходимости.

В последнее время учетная политика все более приобретает значение инструмента управления деятельностью предприятия. Серьезный и комплексный подход к ее формированию обеспечит организацию достоверной информацией, необходимой как ей, так и заинтересованным пользователям, а так же обезопасит в определенных случаях, когда необходимо обосновать определенные действия руководства организации.

Библиографический список

1. Положение по бухгалтерскому учету №1/2008 «Учетная политика организации» (утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06.10.2008 № 106н) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2008. – № 44.
2. Федеральный закон №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 // Рос. газ. – 2011. – 9 дек.
3. Бакаев, А.С. Учетная политика предприятия / А.С. Бакаев. – М.: Бухгалтерский учет, 2012. – 254 с.
4. Красноперова, О.А. Учетная политика организации / О.А. Красноперова. – М.: РОСБУХ, 2014. – 424 с.
5. Гуккаев, В.Б. Учетная политика организации / В.Б. Гуккаев. – М.: Бератор, 2014. – 288 с.

[К содержанию](#)

УДК 336.22.012.24 + 336.02
ББК У9(2)261.41

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ НАЛОГОВОГО РИСКА ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Е.В. Шевелева

При рассмотрении необходимости контроля как функции управления организацией выявлены особенности внутреннего контроля в области бухгалтерского учета. Показана необходимость построения системы внутреннего налогового контроля как способа снижения налогового риска организации. Выявлены основные процедуры данной системы, в том числе рассмотрена процедура налогового мониторинга.

Ключевые слова: система внутреннего контроля, внутренний налоговый контроль, процедуры внутреннего налогового контроля, налоговый риск, налоговый мониторинг.

В экономических исследованиях контролю, как функции управления деятельностью предприятия, традиционно уделяется существенное внимание. Однако для современных хозяйствующих субъектов контроль имеет особое значение. Исходя из общепринятого деления контроля на внешний и внутренний, можно отметить, что не только внешний контроль, осуществляемый уполномоченными государственными и прочими организациями, но и внутренний контроль, осуществляемый, как правило, силами самой организации, регламентируется соответствующими законодательно-нормативными актами, что налагает на организацию определенные обязанности по порядку его осуществления.

Сегодня внутренний контроль, построенный как отдельная система, охватывает различные аспекты деятельности организации, такие как: качество выпускаемой продукции, оказываемых услуг, выполняемых работ; качество менеджмента; условия труда; взаимоотношения с контрагентами; качество отчетной информации; сохранность имущества; соблюдение законодательства и прочее. Предусматривается, что должным образом поставленная система контроля позволяет обеспечивать достижение тех или иных поставленных бизнесом целей.

Особое значение в реализации этого имеет бухгалтерский учет, так как, во-первых, в нем формируется (при соблюдении установленных к этому процессу требований) особо полная и достоверная информация о финансово-хозяйственной деятельности организации, используемая для принятия управленческих решений; во-вторых, учет – это особая процедура, включающая в себя элементы контроля, наблюдения за правильностью выполнения операций, соответствия их законодательству.

Этим объясняется, что Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ предусматривает два вида внутреннего контроля:

– внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни, который обязан организовать и осуществлять любой экономический субъект (п. 1 ст. 19 402-ФЗ);

– внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности. Пункт 2 ст. 19 данного закона определяет, что такой контроль обязан организовывать и осуществлять экономический субъект, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту. Именно с оценки системы внутреннего контроля аудитор начинает проведение аудита.

Однако в целях снижения риска ошибок в методологии и процедуре ведения учета и составления отчетности (в том числе налоговой) внутренний контроль функционирования учетной системы компании целесообразно осуществлять любому хозяйствующему субъекту, независимо от его обязанности проведения внешнего аудита. Тем более, что при осуществлении внутреннего (бухгалтерского) контроля все равно должны быть рассмотрены все бизнес-процессы организации, дана их правовая оценка, проанализированы корректность отражения их в бухгалтерском учете, оценены их налоговые последствия, указанные в налоговой отчетности, выявлены возможные налоговые риски.

Более того, в настоящее время контроль процесса налогообложения в организации приобретает отдельное значение. Так, В. Быченков, директор по налогам ОАО «ВымпелКом», в штате которой задействовано около 70 налоговых специалистов и экспертов в полутора десятках юрисдикций (Россия, Украина, Казахстан, Узбекистан, Армения, Таджикистан, Грузия, Вьетнам, Камбоджа), а также в США и ряде стран ЕС, и являющейся первой российской компанией, включенной в листинг нью-йоркской фондовой биржи (NYSE), в своем интервью подчеркивает, что внутренний налоговый контроль является ключевым бизнес-процессом организации [4].

Сегодня хозяйствующему субъекту необходимо строить специальную систему налогового контроля, которая бы охватывала всю процедуру налогообложения. Потребность в этом очень велика и обусловлена наличием государственного налогового контроля, что требует от хозяйствующего субъекта постоянной готовности к этим проверкам. При проведении налогового контроля налоговые органы проверяют не только расчеты с бюджетом по налогам и сборам, то есть порядок ведения учета налоговых баз и правильность применения льгот, полноту и своевременность уплаты налогов в бюджет, но и анализируют налоговые последствия отдельных операций, осуществляют оценку всей хозяйственной деятельности с точки зрения применения налоговых схем, выявляют наличие необоснованной налоговой выгоды, оценивают учетную политику, правомерность оформления

хозяйственных операций и применяемых при этом первичных документов и т.д. Целью данных мер является выявление уклонения от уплаты налогов. При этом сотрудниками налоговых органов используются критерии оценки налогового риска (в соответствии с Концепцией системы планирования выездных налоговых проверок, утвержденной приказом ФНС от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@), обзоры судебной практики по наиболее типичным налоговым спорам, применяются судебные доктрины «приоритет содержания перед формой», «экономическая целесообразность», «должная осмотрительность», «деловая цель» и др. для оценки сути рассматриваемых налоговых ситуаций. В соответствии с этим хозяйствующий субъект должен строить такую систему внутреннего налогового контроля, которая бы соответствовала данным подходам и предусматривала возможность управления существенными для него налоговыми рисками.

Как следует из вышеизложенного, внутренний налоговый контроль должен предусматривать и внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни в части налоговых последствий, и внутренний контроль ведения налогового учета и составления налоговой отчетности. Следовательно, осуществляются оба вида внутреннего контроля предусмотренные ст. 19 закона «О бухгалтерском учете». Таким образом, внутренний налоговый контроль, хотя и имеет отдельное значение, тесно связан с внутренним бухгалтерским контролем, чьи подходы могут быть использованы при построении внутреннего налогового контроля.

Основные понятия и подходы к формированию системы внутреннего контроля организации предусмотрены в основном в следующих законодательно-нормативных документах:

- ст. 19 «Внутренний контроль» Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»;
- перечень терминов и определений, используемых в правилах (стандартах) аудиторской деятельности (одобрен Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 25.12.1996);
- п. 41 и п. 42 Правила (стандарта) № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности» (Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности»);
- информация Минфина РФ от 14.09.2012 «О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности (ПЗ-9/2012)».

И хотя в этих документах раскрыто немало существенных моментов, остается еще не мало практических и теоретических вопросов, требующих исследования, по построению системы внутреннего налогового контроля.

К ним можно отнести, например, построение матрицы налоговых рисков организации; документирование внутреннего налогового контроля, в том числе формирование Регламента его проведения; решение организационных и методологических вопросов и т.д.

Так, подлежат уточнению процедуры внутреннего налогового контроля. К ним можно отнести следующие [1–3]: проверка правильности арифметических расчетов; проверка правильности оформления и заполнения документов налоговой отчетности; контроль правомерности использования налоговых льгот, специальных налоговых ставок, налоговых вычетов; оценка налоговых последствий хозяйственных операций компании (контроль обоснованности получения налоговой выгоды, оценка применяемой схемы); контроль соблюдения сроков уплаты в бюджет налогов и сборов; контроль проявления должной осмотрительности при выборе контрагента; контроль наличия подтверждения реальности хозяйственных операций.

Однако, с нашей точки зрения, кроме этого при построении системы внутреннего налогового контроля обязательно следует предусмотреть также следующие процедуры:

- корректное внесение исправлений по выявленным в процессе контроля ошибкам, с соблюдением всех необходимых условий;

- сохранность первичных документов, регистров учета и форм отчетности для предоставления их при запросе налоговых органов для проверки. Это имеет отношение и к бумажным, и к электронным документам. Здесь необходимо обеспечить не только их наличие, но и невозможность несанкционированного допуска к этим документам;

- мероприятия по мониторингу состояния внутреннего налогового контроля. Эти мероприятия в организации могут носить как периодический, так и постоянный характер. Осуществление налогового мониторинга организации позволит своевременно принимать необходимые управляющие решения по вопросам, связанным с ее налогообложением, что будет способствовать снижению налогового риска.

Важность данной процедуры в настоящее время подчеркивается тем обстоятельством, что с 01.01.2015 Налоговым кодексом РФ предусмотрена новая форма налогового контроля – налоговый мониторинг (ст. 105.26–105.31 НК РФ). Он предусматривает возможность для организаций, соответствующих установленным налоговым законодательством критериям, проведение налоговым органом мониторинга правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты (перечисления) налогов и сборов, обязанность по уплате (перечислению) которых в соответствии с законодательством возложена на налогоплательщика (плательщика сбора, налогового агента) – организацию. Эта процедура проводится в соответствии с Регламентом информационного взаимодействия по представлению организацией документов (информации) или доступа к информационным сис-

темам организации. Неоспоримым плюсом такой формы контроля является то, что за периоды проведения налогового мониторинга налоговые органы (за исключением установленных случаев) не вправе проводить выездные налоговые проверки. В ходе мониторинга налоговый орган формирует мотивированное мнение, содержащее позицию по вопросам правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты налогов и сборов организацией, а в случае несогласия налогоплательщика с мотивированным мнением инициируется проведение взаимосогласительной процедуры.

Следовательно, в процессе налогового мониторинга налоговый орган следит за правильностью уплаты налогов в текущем режиме, а не по окончании налогового или отчетного периода, как это было раньше. Поэтому организация должна по возможности все делать правильно сразу, не надеясь на исправления потом. А это невозможно осуществить без создания соответствующей системы внутреннего контроля. Более того, информация о такой системе должна быть в числе прочих сведений представлена в налоговый орган, где она будет подлежать оценке.

Таким образом, хорошо организованная система внутреннего налогового контроля позволит организации не только существенно снизить налоговые риски, но и, выявляя и исправляя их последствия своевременно, серьезно уменьшить свои материальные потери, что будет в целом способствовать повышению экономической эффективности ее деятельности и росту ее конкурентоспособности.

Библиографический список

1. Помаскина, А. Процедуры внутреннего контроля налоговых обязательств и расчетов компании / А. Помаскина // Консультант. – 2013. – № 1, январь. – URL: <http://www.consultant.ru>.
2. Ризванова, М.В. Основные подходы к формированию системы внутреннего контроля в организации / М.В. Ризванова // Аудитор. – 2014. – № 7, июль. – URL: <http://www.consultant.ru>.
3. Смирнова, Е.Е. Выбор контрагентов с учетом должной осмотрительности / Е.Е. Смирнова, Е.Ю. Красильникова // Налоги и налоговое планирование. – 2010. – № 9, сентябрь. – URL: <http://www.consultant.ru>.
4. Шишкина, Я. Формы и методы внутреннего налогового контроля (аудита): интервью с В. Бычковым, директором по налогам ОАО «ВымпелКом» / Я. Шишкина // Налоговый учет для бухгалтера. – 2010. – № 6, июнь. – URL: <http://www.consultant.ru>.

[К содержанию](#)

УДК 334.7 + 658.7

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

А.Б. Левина, Ж.Ж. Утемисова

В статье изучены вопросы логистической интеграции в розничной торговле. Авторами дано понятие интеграции, изучены методологические подходы к ее изучению. Приведены показатели для оценки эффективности логистически интегрированных структур. Итоги исследования позволили оценить предложенные методологические подходы в оценке логистической интеграции.

Ключевые слова: логистика, логистическая интеграция, интеграционные процессы, методологические подходы к оценке эффективности интеграции.

Эффективность логистической интеграции подтверждается тем, что в настоящее время активно идет процесс увеличения количества логистически интегрированных структур (торговых сетей). Для розничной торговли максимальная экономическая эффективность достигается при интеграции всех логистических функций.

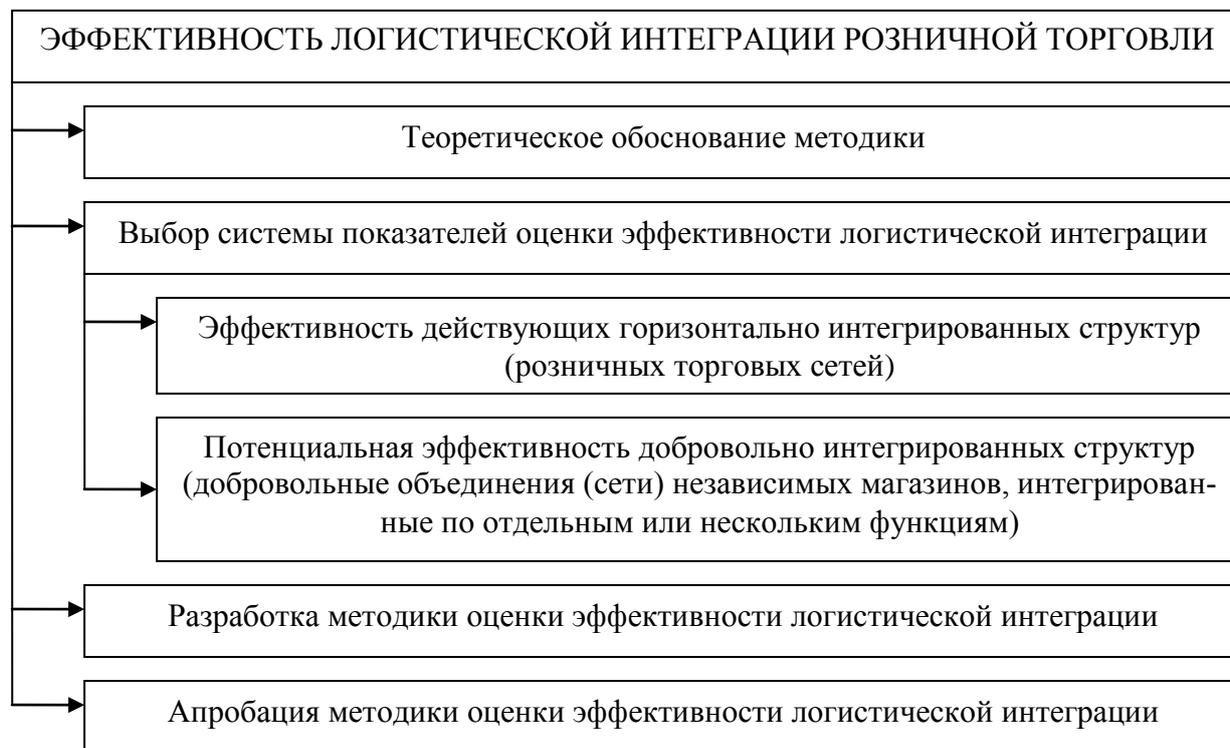
Под экономическим эффектом логистической интеграции в розничной торговле следует понимать снижение суммы затрат на осуществление логистических функций за счет совместного функционирования объединенных в единую организационную структуру предприятий. Соответственно, под эффективностью логистической интеграции понимается отношение суммы снижения затрат интегрированных предприятий к исходной сумме затрат (до интеграции) не объединенных предприятий.

Количественное определение эффективности логистической интеграции предприятий розничной торговли невозможно без выбора соответствующих показателей эффективности и методов их оценки [1-7].

В настоящее время развитие логистических интеграционных процессов в розничной торговле осуществляется на уровне интегрированных структур, а также на уровне самостоятельных независимых магазинов путем интеграции отдельной или нескольких логистических функций. Для определения эффективности логистической интеграции независимых розничных торговых предприятий необходима разработка методики, которая может быть основана на изучении опыта интеграции в сетевой торговле. *Методика оценки эффективности логистически интегрированных структур* предложена на основе исследования практики функционирования логистически интегрированных структур (торговых сетей) и уточнения общих теоретических аспектов логистической интеграции.

Данная методика на основе предложенной системы показателей позволяет оценить как эффективность логистически интегрированных сетевых предприятий, так и эффективность логистической интеграции независимых розничных торговых предприятий.

Этапы разработки методики эффективности логистической интеграции розничной торговли представлены на рисунке.



Этапы разработки методики эффективности логистической интеграции

В качестве теоретического обоснования методики эффективности логистической интеграции выступают возможности использования методов эмпирического и теоретического исследований, а также статистических приемов анализа. Товаропроводящая сеть рассматривается авторами с позиций системного единства, взаимообусловленности протекающих в ней потоковых процессов, следовательно, исследование логистической интеграции осуществляется на основе системного подхода с использованием статистических методов анализа.

В настоящее время для оценки эффективности логистически интегрированных структур отсутствует общепринятая обобщенная система показателей. Система показателей оценки эффективности логистической интеграции авторами дифференцирована для логистически интегрированных структур и для независимых розничных торговых предприятий.

Рассмотрим первую часть методики для оценки эффективности действующих логистически интегрированных структур.

Приведем показатели для оценки эффективности действующих горизонтально интегрированных структур (торговых сетей) в розничной торговле. Авторами предложена методика оценки эффективности логистически интегрированных структур в розничной торговле по частным и дополнительным коэффициентам (индексам):

- 1) частные коэффициенты включают расчет следующих показателей:
 - эффективность использования основных фондов, трудовых, материальных ресурсов;
 - эффективность использования торгового потенциала;
 - эффективность финансовой деятельности;
- 2) дополнительный критерий «доля рынка» предполагает определение доли рынка логистически интегрированной структуры, поскольку горизонтальная интеграция может иметь не только экономические, но и юридические ограничения. Так, в ФЗ от 28 декабря 2009 г. N 381 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ» [8] предусмотрено, что «хозяйствующий субъект, который осуществляет розничную торговлю продовольственными товарами посредством организации торговой сети и доля которого превышает 25% объема всех реализованных продовольственных товаров в денежном выражении за предыдущий финансовый год не вправе приобретать или арендовать в границах соответствующего административно-территориального образования дополнительную площадь торговых объектов для осуществления торговой деятельности по любым основаниям...».

Экономические параметры эффективности логистической интеграции определяются рыночными отношениями, возникающими в ходе организации и логистического управления товарными, финансовыми и информационными потоками в процессе товародвижения.

Н.К. Моисеева подчеркивает, что критерием экономической эффективности служит достижение наилучших результатов при наименьших затратах ресурсов. Показателями эффективности логистической интеграции могут быть ускорение движения товарных потоков, сокращение объема товарных запасов, логистических издержек.

Уменьшение ресурсоемкости является главным источником повышения эффективности логистической интеграции, поскольку охватывает три вида ресурсов: материальные, трудовые и финансовые.

Эффективность использования основных фондов получает экономическую оценку с помощью показателей фондоотдачи (товарооборот на 1 м² торговой площади), рентабельности основных фондов (прибыль на 1 м² торговой площади), прибыли на 1 руб. оборотных средств и производительности труда торговых работников (товарооборот на 1 работника) [9–13].

Эффективность использования торгового потенциала характеризуется такими показателями как розничный товарооборот, уровень издержек обращения, уровень торговых надбавок, рентабельность продаж и качество обслуживания покупателей [14–16].

По мнению авторов, необходимо и возможно включение показателя оценки качества обслуживания покупателей, учитывающего мнение покупателей, как социальной составляющей комплексных показателей эффективности логистически интегрированных структур в розничной торговле.

Для получения оценки качества обслуживания покупателей в торговых сетях можно использовать традиционный показатель качества обслуживания, основанный на показателях устойчивости ассортимента, охвата покупателей покупками, полноты дополнительных услуг, доли товарооборота, приходящегося на прогрессивные формы продажи, которые определяются путем наблюдений за покупателями и очень трудоемкой проверки соответствия фактического ассортимента утвержденному ассортиментному перечню.

Эффективность логистической интеграции достигается путем максимизации результатов труда, минимизации ресурсов и оптимизации результатов, когда обеспечивается максимизация объема розничного товарооборота и прибыли при минимизации издержек обращения.

Эффективность финансовой деятельности логистически интегрированных структур можно охарактеризовать показателями рентабельности активов, финансовой независимости и платежеспособности. Рентабельность активов показывает долю прибыли, приходящейся на 1 руб. активов. Коэффициент финансовой независимости (автономии) показывает долю собственного капитала в общей стоимости имущества. Способность торговой сети платить по своим краткосрочным обязательствам связана с ликвидностью. Предприятие считается ликвидным, если оно в состоянии выполнить свои краткосрочные обязательства за счет оборотных средств [17–19].

Наличие синергетического эффекта свидетельствует об эффективности взаимодействия магазинов в рамках торговых сетей. Рост синергии в результате взаимодействия магазинов не является главной целью логистически интегрированных структур, а только косвенно свидетельствует об эффективности торгово-финансовой деятельности.

С позиций получения системной оценки показателя эффективности использования ресурсов, торгового потенциала и финансовой деятельности дают возможность проследить, как изменяется в динамике эффективность деятельности торговых сетей, есть ли у них неиспользованный потенциал, каковы перспективы укрепления позиций сетевой торговли.

Для оценки эффективности логистической интеграции предложено использовать интегральный показатель.

На основании полученных значений интегрального показателя эффективности логистической интеграции выявляются различные уровни эффективности интеграции, для интерпретации которых можно использовать шкалу качественной оценки.

Таким образом, предложенная методика позволяет качественно и количественно оценить эффективность логистически интегрированных структур (торговых сетей), выявить резервы улучшения результатов их деятельности.

Вторая часть методики – оценка потенциальной эффективности логистической интеграции независимых розничных торговых предприятий, включает в себя такие основные этапы как расчет и анализ логистических показателей для выбора наиболее предпочтительных для интеграции магазинов, принятие решения об интеграции и определение системы показателей комплексной оценки эффективности логистической интеграции.

Логистические показатели для выбора наиболее предпочтительных для интеграции магазинов включают следующие:

- 1) уровень внедрения логистических подходов;
- 2) сбалансированность товарных потоков;
- 3) доля логистических издержек в совокупных издержках.

Выбор данных показателей обосновывается тем, что существующие методы оценки эффективности интеграции не учитывают уровень развития логистики на предприятии. Полученная комплексная оценка позволит выявить группы независимых розничных предприятий, для которых логистическая интеграция будет экономически целесообразной.

Сущность логистического подхода заключается в комплексе необходимых логистических преобразований в деятельности предприятия для улучшения результатов этой деятельности [20].

Принятие решения об интеграции основывается на результатах анализа предприятий по логистическим показателям, позволяющих произвести деление этих предприятий по критерию целесообразности логистической интеграции. Независимые розничные торговые предприятия, имеющие высокие значения логистических показателей могут функционировать автономно, логистическая интеграция не является для них обязательной.

Группы магазинов, имеющие средние значения логистических показателей, могут принять решение о логистической интеграции с сохранением юридической самостоятельности. «Жесткая» интеграция с утратой юридической самостоятельности предполагается при низких логистических показателях.

На заключительном этапе оценки потенциальной эффективности логистической интеграции независимых розничных торговых предприятий необходимо провести расчет экономии логистических издержек до и после интеграции. Логистическая интеграция выгодна в том случае, когда обеспечивается сокращение издержек в рамках логистически интегрированной структуры по сравнению с их величиной при самостоятельном функционировании неинтегрированных предприятий. Процесс интеграция независимых розничных предприятий в добровольные сети требует определенных затрат, связанных с объединением магазинов и организацией структурного подразделения для координации логистических функций, однако эффект от функционирования предприятия в рамках интегрированной структуры может существенно превысить данные издержки. Преобразова-

ние механизма товародвижения путем логистической интеграции имеет смысл лишь тогда, когда оно обеспечивает получение экономического эффекта в виде сокращения издержек.

Таким образом, предложенная методика может служить инструментом корректировки направлений развития логистической интеграции в розничной торговле, а также может быть использована местными и региональными органами управления для повышения эффективности деятельности предприятий торговли.

Библиографический список

1. Гайдаенко, А.А. Логистика: учеб. для вузов по специальностям / А.А. Гайдаенко, О.В. Гайдаенко. – 2-е изд., стер. – М.: КноРус, 2009. – 272 с.
2. Просветов, Г.И. Математические методы в логистике: задачи и решения: учеб.-практ. пособие / Г.И. Просветов. – 2-е изд., доп. – М.: Альфа-Пресс, 2008. – 302 с.
3. Логистика: тренинг и практикум: учеб. пособие / Б.А. Аникин, В.М. Вайн, В.В. Водянова и др., под ред. Б.А. Аникиной, Т.А. Родкиной. – М.: Проспект: Велби, 2007. – 442 с.
4. Нешитой, А.С. Торговля: от «перестройки» к рынку / А.С. Нешитой // Промышленная политика в Российской Федерации. – 2008. – № 3. – С. 45–61.
5. Градобоев, К. Логистика как фактор повышения конкурентоспособности компании / К. Градобоев // Человек и труд. – 2006. – № 7. – С. 76–79.
6. Мусорина, В. Нелогичная логистика / В. Мусорина // Прямые инвестиции. – 2005. – № 6. – С. 48-53
7. Современный инструментарий логистического управления: учебник для вузов / Л.Б. Миротин, В.В. Боков. – М.: Издательство «Экзамен», 2005. – 496 с.
8. Российская Федерация. Законы. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации N 381-ФЗ [Электронный ресурс]: федер. закон: принят Гос. Думой 28 декабря 2009 г. [вступает в силу с 1 февраля 2010 г.] // СПС «Гарант»
9. Кравченко, Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле: учеб. для вузов / Л.И. Кравченко. – 8-е изд., испр. – М.: Новое знание, 2005. – 512 с.
10. Экономика отрасли. Торговля и общественное питание: учеб. пособие. – М.: Альфа-М, Инфра-М, 2009. – 224 с.
11. Раицкий, К.А. Экономика и управление в организациях торговли / К.А. Раицкий. – М.: Аспект Пресс, 2009. – 192 с.
12. Экономика и планирование на предприятиях торговли и питания: учебник. – М.: Издательский дом «Дашков и К», 2009. – 276 с.
13. Сковронек, Ч. Логистика на предприятии / Ч. Сковронек, З. Сариуш-Вольский; пер. с польск. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 400 с.
14. Соломатин, А.Н. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник для вузов / А.Н. Соломатин. – СПб.: Питер, 2009. – 560 с.
15. Рыжова, И. О. Логистика в торговле / И.О. Рыжова, А.М. Турков. – М.: Академия, 2009. – 64 с.
16. Баканов, М.И. Экономический анализ в торговле / М.И. Баканов, И.М. Дмитриева, Л.Р. Смирнова. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 400 с.

17. Инвестиционное поведение российских предприятий. – М.: Институт экономики переходного периода, 2003. – 497 с.
18. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / Г.В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2009. – 352 с.
19. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М.: Инфра-М, 2008. – 208 с.
20. Карнаухов, С.Б. Логистические системы в экономике России / С.Б. Карнаухов. – М.: ООО Фирма «Благовест-В», 2003. – 216 с.

[К содержанию](#)

УДК 658.014.1:301

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РФ

Ю.А. Балдина

В статье представлены основные законодательные акты, стимулирующие социально ответственное поведение бизнеса на федеральном и региональном уровне.

Ключевые слова: социально ответственное поведение бизнеса, благотворительность, законодательное регулирование.

Корпоративная социальная ответственность (КСО) или социально ответственное поведение бизнеса возникло как отклик предпринимательства на возрастающее давление со стороны властных структур и общества. При этом социально ответственное поведение субъектов предпринимательства является добровольной инициативой и деятельностью, направленной на развитие местного сообщества и выходящей за рамки законодательного минимума. Однако все чаще в России на различных уровнях появляются документы, тем или иным образом регламентирующие деятельность компаний в области реализации политики социально ответственного поведения. Выделяют три уровня нормативного регулирования в области КСО:

- государственное регулирование;
- надкорпоративное регулирование со стороны бизнес-сообщества;
- корпоративное регулирование¹.

Государственное регулирование, в свою очередь, делится на федеральное (обязательное для всех компаний, осуществляющих свою деятельность на территории РФ) и региональное (обязательное для всех компаний, работающих на территории субъекта РФ) законодательство.

¹ Последние две сферы в рамках данной статьи автором рассматриваться не будут.

Выделяют три формы государственного регулирования:

- установление основных обязанностей, минимальных стандартов, определение правил и рамок поведения, а также механизмов контроля за их соблюдением и применением мер ответственности к правонарушителям;
- установление мер поощрения, как материальных (налоговое стимулирование), так и нематериальных (часто в законодательных документах встречается «моральных»): грамоты, награды и т.д.
- законодательное оформление механизмов корпоративной благотворительности (в частности в рамках развития взаимодействия бизнеса и некоммерческого сектора) [1].

В Российской Федерации социально ответственное поведение субъектов предпринимательства не является законодательно закрепленной нормой, однако, как заинтересованная сторона, государство обладает рядом стимулирующих инструментов, в том числе и в виде нормативных актов, призванных повысить интерес бизнес-структур к реализации политики социально ответственного поведения. В таблице представлены основные нормативные правовые акты, которые направлены на стимулирование добровольной деятельности субъектов предпринимательства по материальной поддержке социальной политики в Российской Федерации. В рамках данной статьи автор не рассматривает законодательство, определяющее обязательства предпринимателей по отношению к наемным работникам или взаимные обязательства, возникающие при спонсорской деятельности, либо благотворительной деятельности с привлечением некоммерческих организаций². Целесообразным будет рассмотрение двух уровней законодательства: федерального и регионального (или уровня субъектов федерации). В таблице представлены основные документы, стимулирующие деятельность бизнеса в области КСО на федеральном уровне.

Таблица

Основные документы, стимулирующие деятельность бизнеса
в области КСО на федеральном уровне

Год	Название документа	Примечание
1995	Федеральный закон № 135-ФЗ от 11 августа 1995 года «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» [3]	Установил основы правового регулирования благотворительной деятельности, а также определил возможные формы ее поддержки органами государственной власти и органами местного самоуправления.

² Основным понятием, которое фигурирует в нормативных документах является «благотворительность», под которой понимается добровольная деятельность граждан и юридических лиц, на бескорыстной (безвозмездной или на льготных условиях) основе осуществляющих передачу денежных и других материальных средств, проведение работ, предоставление услуг и оказание иной поддержки гражданам и юридическим лицам.

Окончание табл.

Год	Название документа	Примечание
1999	Федеральный закон № 184-ФЗ от 06 октября 1999 года «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» (статья 26.3) [4]	Отнёс к полномочиям органов государственной власти субъекта Российской Федерации по предметам совместного ведения, осуществляемым данными органами самостоятельно за счет средств бюджета субъекта Российской Федерации, поддержку благотворительной деятельности и добровольчества, организации и осуществления региональных и межмуниципальных программ поддержки благотворительной деятельности и добровольчества.
2003	Федеральный закон № 131-ФЗ от 06.10.2003 года «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (статьи 15,16) [5]	Установил в перечне вопросов местного значения муниципального района и городского округа оказание поддержки благотворительной деятельности и добровольчеству.
2009	«Концепция содействия развитию благотворительной деятельности и добровольчества в Российской Федерации» (распоряжение Правительства РФ N 1054-р от 30 июля 2009 года) [6]	В 2009 году появляется документ, который обобщил все действующие формы поддержки социально ответственного бизнеса со стороны государства и определил перспективы дальнейшего развития. Им стала. Основной целью государственной политики в области содействия развитию благотворительной и добровольческой деятельности заявлена активизация их потенциала как ресурса развития общества, способствующего формированию и распространению инновационной практики социальной деятельности, позволяющего дополнить бюджетные источники для решения социальных проблем внебюджетными средствами.
2010	Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) со ст. 255 и 264 Налогового кодекса Российской Федерации, а также стимулирует их осуществление, не облагая такие расходы ЕСН (а с 01.01.2010 страховыми взносами в государственные внебюджетные фонды) [7]	Установил, что не подлежит налогообложению на территории Российской Федерации передача товаров (выполнение работ, оказание услуг), передача имущественных прав безвозмездно в рамках благотворительной деятельности в соответствии с Федеральным законом «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях», за исключением подакцизных товаров.

При осуществлении налоговой реформы в 2002 г. благотворительная деятельность лишилась многих налоговых льгот, в том числе были в основном ликвидированы налоговые вычеты для частных жертвователей. Право на вычет получили граждане при оказании помощи ли по приоритетным направлениям (организациям науки, культуры и образования, частично или полностью финансирующимся из государственных бюджетов разных уровней). Филантропические взносы в независимые неправительственные организации никаких льгот не предусматривают.

Ухудшилась ситуации и с корпоративной благотворительностью. Из Налогового кодекса РФ практически полностью исчезли льготы для организаций-доноров. Согласно второй части Налогового кодекса РФ благотворитель – юридическое лицо не может уменьшать налоговую базу по налогу на прибыль на суммы средств, перечисленных на благотворительные и иные общепользные цели. Такая льгота может быть предоставлена только законами субъектов Российской Федерации и только в части сумм налога, зачисляемых в их региональные бюджеты, причем в пределах 4 %. Напомним, что до 2001 года корпоративную благотворительность стимулировал налоговый вычет в размере 3–5 % от суммы всего налога, а не только его региональной составляющей.

Региональное законодательство, стимулирующее деятельность в области КСО, и в частности благотворительности, на долю которого приходится налоговое стимулирование в рамках описанных выше 4-х %, тем не менее, более позитивно оценивается экспертами. Наиболее благополучными выглядят Москва и Самарская область [2].

Например, действующий с 1999 года (последняя редакция от 07.07.2005 N 151-ГД) Закон о благотворительной деятельности в Самарской области предусматривает дифференцированное предоставление налоговых льгот для участников благотворительной деятельности в Самарской области в зависимости от сумм, перечисляемых на социально значимые цели (% от прибыли).

Согласно данным справочно-правовой системы «Garant» общее количество субъектов, имеющих действующее законодательство в области благотворительности, равно 29. Большая часть законов была принята или отредактирована после вступления в силу второй части Налогового кодекса РФ. Чаще всего приоритетные направления благотворительной деятельности ежегодно определяют органы государственной власти и органы местного самоуправления в рамках определения бюджета региона. Главными направлениями совершенствования регионального законодательства является расширение льгот благотворительным организациям, предоставление налоговых послаблений (в части региональных налогов, например, налога на имущество) юридическим лицам – участникам благотворительной деятельности, создание Общественных благотворительных советов, мер поддержки социально незащищенных слоев населения и т.д.

К форме регулирования «Установление мер поощрения» относят ряд мероприятий как федерального, так и регионального уровней, носящие, как правило, нематериальный характер, в виде различных наград, грамот, и пр., компаниям, осуществляющим социальные программы на территории присутствия, предоставляющие дополнительные гарантии, условия, компенсации своему персоналу, или компаниям, добившимся определенных успехов в области КСО. Сюда же относятся всевозможные рейтинги социальной ответственности. Те ли иные меры поощрения, начиная от Постановлений о присвоении почетного звания или присвоения Знака отличия, есть в каждом субъекте РФ. Например, на федеральном уровне с 2000 года в соответствии с распоряжениями Правительства РФ ежегодно проводится всероссийский конкурс «Российская организация высокой социальной эффективности» (в основном номинации в данном конкурсе представлены в рамках реализации компаниями внутренних социальных программ). Кроме того, существует множество региональных государственных мер поощрения. В Свердловской области Законодательным Собранием в 2013 году принят Закон «О знаке отличия «Жизнь во благо». В рамках реализации областной целевой программы «Социальная защита населения и социальная поддержка инвалидов в Свердловской области» на 2011–2015 годы (параграф 7, подпрограмма 7 «Развитие добровольческого движения и благотворительности в Свердловской области») проводятся ежегодные конкурсы социальных проектов. В Челябинской области подобной мерой поощрения можно считать областной конкурс социальных достижений «Меняющие мир», а так же премия «Признание», проводимая Администрацией г. Челябинска.

Таким образом, регулирование социально ответственного поведения субъектов предпринимательства государственными федеральными и региональными органами власти с одной стороны, часто не решают возникающие проблемы налогообложения как благотворителей-юридических лиц, благотворительных организаций, так и самих благополучателей, а с другой стороны наблюдается тенденция к возрастанию мер нематериального стимулирования. С этой точки зрения государственный тезис о необходимости развития корпоративной социальной ответственности (КСО) бизнеса не подкреплён законодательно механизмами финансовой заинтересованности последнего.

Библиографический список

1. Как заставить инвестиции работать на Ваш бизнес. – М.: Ассоциация компаний-консультантов в сфере общественных связей (АКОС), 2007 – 160 с.
2. Государственно-частное партнерство в образовании: [сборник] / Науч. ред. О.П. Молчанова, А.Я. Лившин. – М.: КДУ, 2009. – 242 с.
3. Федеральный закон №135-ФЗ от 11 августа 1995 года «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» // Рос. газ. – 1995. – 17 авг.
4. Федеральный закон № 184-ФЗ от 06 октября 1999 года «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» (ст. 26.3) // СПС «Гарант».

5. Федеральный закон № 131-ФЗ от 06.10.2003 года «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (ст.ст. 15,16) // СПС «Гарант».

6. «Концепция содействия развитию благотворительной деятельности и добровольчества в Российской Федерации» (распоряжение Правительства РФ N 1054-р от 30 июля 2009 года) // СПС «Гарант».

7. Налоговый кодекс РФ (НК РФ) часть 2 от 05.08.2000 №117-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2000. – № 32. – Ст. 3340.

[К содержанию](#)

УДК 336.012.23

К ВОПРОСУ О ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СРЕДСТВ И МЕТОДОВ ФИНАНСОВОЙ ЛОГИСТИКИ

М.И. Варганова

По результатам проведенного исследования было доказано и обосновано, что основным инструментом, позволяющим оптимизировать и повысить эффективность управления бизнесом, является финансовая логистика. Благодаря использованию средств и методов финансовой логистики предприятие может высвободить свободные денежные средства, увеличить оборачиваемость оборотных активов и эффективно управлять рисками. В статье описана область применения средств и методов финансовой логистики (заявки, закупки, производство, продажи, пополнение выручки), через которую проходит логистический процесс для оптимизации направления финансовых потоков, а также показаны преимущества использования финансовой логистики на предприятии.

Ключевые слова: финансовая логистика, финансовый поток, область применения финансовой логистики, факторинг.

В сложившихся условиях осложнения макроэкономической конъюнктуры, обострения структурных проблем в российской экономике и, в частности, ухудшения финансового состояния предприятий банковской отрасли наибольшую значимость приобретает вопрос повышения эффективности управления финансовыми логистическими потоками на современных российских предприятиях.

За период 2014–2015 гг. наблюдается резкий рост просроченной задолженности юридических лиц в РФ по кредитам (статистика приведена в таблице), что подтверждает необходимость срочного принятия решений и разработки плана действий, позволяющих оптимизировать этот процесс.

Кроме этого, наблюдается тенденция роста конкуренции между современными предприятиями, что требует увеличения гибкости логистических систем, которая выражается в возможности компаний увеличивать объемы инвестиций в бизнес, повышать скорость вывода на рынок товаров и услуг, удовлетворять потребности потребителей в короткие сроки. Для решения данных задач требуется разработка модели управления финансовыми логистическими потоками с использованием средств и методов финансовой логистики [2].

Таким образом, развитие и внедрение средств и методов финансовой логистики в бизнес-процесс современных предприятий позволит оптимизировать их деятельность, сократить издержки, увеличить качество продукции и повысить продажи.

Таблица 1

Динамика задолженности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по кредитам по видам экономической деятельности, млн руб.

Вид экономической деятельности	На 01.01.13		На 01.01.14		На 01.01.15	
	Всего выдано кредитов	Просроченная задолженность по кредитам	Всего выдано кредитов	Просроченная задолженность по кредитам	Всего выдано кредитов	Просроченная задолженность по кредитам
Добыча полезных ископаемых	514 967	230	331 157	668	716 589	1 884
Обрабатывающие производства	2 538 526	11 089	3 678 113	22 636	4 466 131	22 338
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	617 636	179	976 011	6	825 586	0
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	481 949	514	515 464	748	442 669	941
Строительство	1 154 573	2 037	1 568 043	182	1 255 275	1 131
Транспорт и связь	1 428 714	1 005	817 269	873	953 130	3 312
Оптовая и розничная торговля	3 675 350	12 177	5 945 476	7 869	6 258 967	11 988
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	1 046 685	15 439	1 180 505	12 065	1 157 622	20 283
Прочие виды деятельности	3 476 668	3 097	2 588 863	1 547	3 543 993	2 597
ИТОГО	19 015 648	45 763	22 164 683	46 594	24 519 430	64 474

В последнее время применение финансовой логистики приобретает наибольшую популярность, т.к. позволяет решить основные задачи бизнеса: планирование, привлечение финансирования, управление финансовыми рисками [5].

На практике в области управления финансами на предприятии используется стандартный набор финансовых инструментов:

- 1) финансовый анализ;
- 2) финансовое планирование (включающее разработку бюджета, баланса, движение финансового потока);
- 3) управление привлечением заемных средств (или кредитов), основным и оборотным капиталом, размещением свободных средств, инвестициями;
- 4) лизинг;
- 5) траст;
- 6) факторинг;
- 7) страхование и др. [1].

В основе финансового управления, в международной практике называемого бюджетированием, лежит разработка бюджета, включающего доходную и расходную части, а также планирование динамики движения финансового потока и составление баланса предприятия (с приложениями). Реальные условия бизнеса и неопределенность поведения субъектов рынка не дают возможность точно и обоснованно планировать финансовое состояние фирмы, поэтому разработанные финансовые документы требуют постоянной корректировки для отражения рыночных воздействий.

Использование средств и методов финансовой логистики в рамках управления предприятием дает возможность сбалансировать внешние и внутренние бизнес-процессы, что позволит оптимизировать операционную деятельность, сократить издержки предприятия, повысить эффективность движения логистических потоков, укрепить рыночные позиции [4].

Финансовая логистика – сравнительно молодое отраслевое направление логистики, которое представляет собой систему управления, планирования и контроля над финансовыми потоками на основе информации и данных по организации материальных потоков [1].

В общем виде, финансовую логистику можно представить в виде набора средств, предназначенных для балансирования и оптимизации движения материальных и денежных потоков. Сочетание логистической деятельности (планирование, управление и контроль движения материальных, информационных и финансовых ресурсов) и управления финансовой деятельностью на предприятии позволяет отвечать интересам поставщика и покупателя. Традиционно целью поставщика является получение предоплаты за товар, а покупателя – максимально возможной отсрочки платежа, чтобы удалось дожидаться получения денег от потребителя и расплатиться ими с поставщиком [5].

Финансовая логистика на предприятиях базируется на следующих принципах:

1. Планирование, которое может быть выполнено в виде следующих инициатив:

- сценарное моделирование;
- постоянный мониторинг финансового положения компании;
- выбор набора финансовых инструментов.

2. Скорость, увеличению которой способствуют следующие факторы:

- диверсификация источников финансирования;
- способность быстро реагировать на оперативные потребности в финансовых ресурсах;
- использование электронного документооборота.

3. Управление рисками, которое включает в себя нивелирование следующих рисков:

- проблемы с ликвидностью;
- большой размер дебиторской задолженности;
- недостаточный уровень запасов;
- увеличение кредиторской задолженности;
- большая доля долгосрочного заемного капитала.

На практике зарубежные компании для улучшения финансового состояния пользуются логистическим инструментом ABF (Asset Based Finance), который объединяет 2 направления:

- 1) финансирование дебиторской задолженности;
- 2) финансирование под иные виды активов.

В рамках ABF практики обычно предусматривают «финансирование на основе стоимости активов», участвующих в сделке, а сумма займа зависит, в первую очередь, от стоимости обеспечения в отличие от банковского кредитования.

Средства и методы, используемые в финансовой логистике, позволяют решить различные задачи и при этом учесть интересы как поставщиков, так и покупателей. В частности, в большинстве случаев финансовая логистика используется при финансировании закупок сырья, запасных частей, комплектующих и готовых товаров, в рамках поставок, осуществляемых с использованием отсрочки платежа, а также при исполнении производственных заказов. Область применения финансовой логистики представлена на рисунке 1.

Далее рассмотрим подробнее области применения финансовой логистики, которые указаны на рисунке 1.

Финансированием закупочной деятельности является финансирование отгрузок поставщика после подтверждения фактического получения покупателем товарно-материальных ценностей [1].

Финансирование пополнения оборотных средств под дебиторскую задолженность и покрытия кассовых разрывов предназначено для поставщика в размере 90% стоимости товаров на основе отгрузочных документов сразу после их поставки. Этот инструмент удобен для тех, кто взаимодействует с большим количеством контрагентов из различных регионов.

Еще одна опция – факторинг, т.е. продажа дебиторской задолженности фактору, в результате чего поставщик получает денежные средства, которыми может свободно распоряжаться. Если наступает случай неплатежа дебитора, эти проблемы решает факторинговая компания [1].

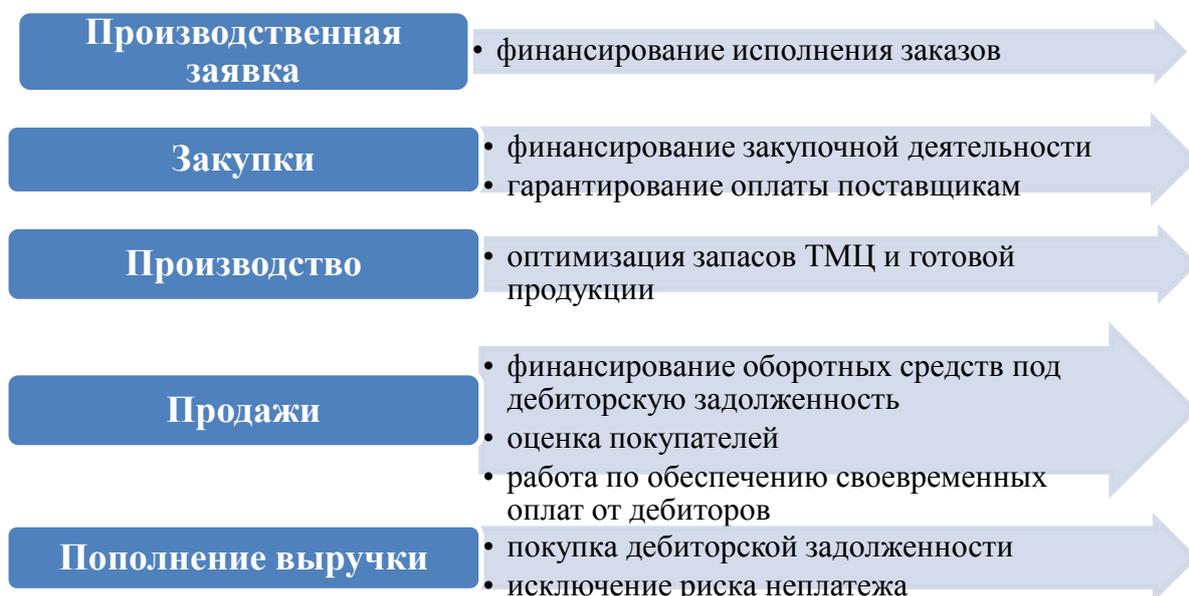


Рис. 1. Область применения финансовой логистики на предприятии

Таким образом, благодаря проведенному исследованию можно сформулировать преимущества использования финансовой логистики в современных бизнес-процессах. Преимущества от использования финансовой логистики представлено на рисунке 2.

Продажи	Закупки	Финансы	Управление рисками
<ul style="list-style-type: none"> отсрочка платежа; рост количества клиентов; расширение географии продаж; рост доли на рынке сбыта. 	<ul style="list-style-type: none"> снижение стоимости закупок; сокращение расходов на логистику; повышение лояльности поставщиков 	<ul style="list-style-type: none"> сокращение кассовых разрывов; уменьшение потребности в заемных средствах; улучшения качества баланса и рост оборачиваемости активов 	<ul style="list-style-type: none"> снижение потерь от неоплат клиентами; сокращение издержек на управление ДЗ снижение необходимости в резервах; повышение платежной дисциплины

Рис. 2. Преимущества использования финансовой логистики

Таким образом, финансовая логистика – это наука, позволяющая оптимизировать направления движения финансовых потоков. Благодаря использованию средств и методов финансовой логистики предприятие может высвободить свободные денежные средства, увеличить оборачиваемость оборотных активов и эффективно управлять рисками, связанными с ростом дебиторской и кредиторской задолженности, увеличением доли долгосрочных заемных средств, недостаточным уровнем запасов товарно-материальных ценностей и готовой продукции.

Библиографический список

1. Бутрин, А.Г. Логистика для финансового директора: учебное пособие / А.Г. Бутрин. – Челябинск, 2009. – 180 с.
2. Быкова, М.А. Теория и практика логистики: Учебно-методическое пособие / М.А. Быкова, Н.Н. Семенов. – М.: Гуманитарный институт, 2010. – 274 с.
3. Дыбская, В.В. Логистика: учебник, Полный курс МБА / В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова. – М.: Эксмо, 2008.
4. Илясов, Т.Г. Как улучшить финансовое состояние предприятия / Т.Г. Илясов // Финансы. – 2010. – № 10. – С. 70–73.
5. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под общ. и научн. ред. проф. В.И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 400 с.
6. Моисеева, Н.К. Экономические основы логистики: учебное пособие по специальности «Логистика» / Н.К. Моисеева. – М.: 2008. – 322 с.

[К содержанию](#)

УДК 332.12

РЕЗЕРВЫ УЛУЧШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА УРОВНЕ РЕГИОНА

А.Б. Васильевский

В статье рассматриваются социально-экономические показатели, характеризующие результаты работы хозяйственного механизма на уровне региона и административного района и анализируются примеры влияния на них различных факторов преимущественно институционального уровня.

Ключевые слова: регион, административный район, население, социально-экономические показатели, образованность и информированность населения как факторы развития регионов

Непредвзятый наблюдатель, заинтересованный происходящими в России социально-экономическими процессами, может обратить внимание на множество явлений, порождающих резонные вопросы.

Как случилось так, что наша жизнь и развитие нашей экономики зависят от инвестиций и в первую очередь из-за рубежа?

Почему в наших городах неурядицы, неустроенность и просто отвратительная грязь?

Почему по всей стране дороги такие, что их точнее было бы определить как бездорожье; а движение по ним сильно похоже на русскую рулетку, и сами они напоминают территорию военных действий с более чем трагичной статистикой – количество погибших на дорогах страны достигает 600 человек в неделю. И никакие меры властей всех мастей не приводят к улучшениям?

Почему возникающий благодаря эксплуатации природных богатств в нашей стране капитал выводится за рубеж и не приводит ни к росту национального богатства, ни к накоплению человеческого капитала страны, ни к росту экономического потенциала?

Почему в сельской местности там, где раньше было сельскохозяйственное производство и культурные угодья, сейчас руины и молодой лес, а поселения вымирают?

Почему выпускники наших вузов с дипломами инженеров идут работать не конструкторами или технологами, а менеджерами по продажам?

Почему чтобы наладить выпуск какой-нибудь продукции на нашем предприятии машины и оборудование закупаются за рубежом, а не конструируются нами сами и не производятся нами же?

Почему в условиях усложняющегося мира, инновационных прорывов, множющейся в геометрической прогрессии информации образование в нашей стране упрощается и ограничивается даже во временном отношении, а его совершенствование подменяется деструктивными реформами?

Почему большие и маленькие страны развиваются семимильными шагами и ставят перед собой великие задачи и буквально на глазах с успехом с ними справляются, и в тоже время наша страна, располагая несметными богатствами, не может обеспечить своему населению такие условия, в которых люди сами могли бы отвечать за свое благосостояние и за свой регион.

Почему отечественные бизнесмены предпочитают наживаться на перепродаже товаров, произведенных за рубежом, вместо того чтобы самим налаживать производство нужной нашим потребителям продукции и продавать ее излишки за ту же границу?

Почему наши ориентированные на самообеспечение, импортозамещение и в перспективе, на экспорт, громко разрекламированные проекты терпят фиаско и наносят урон бюджету, не говоря уже о потерях инвесторов-участников – Сколково, Роснано, «Ё-мобиль» и тому подобное?

В свете поставленных вопросов попытаемся проследить за формированием основных показателей современной российской экономической практики на уровне региона.

Социально-экономические показатели позволяют охарактеризовать состояние и результаты жизни и хозяйственной деятельности общества на определенной территории.

В [2] для характеристики состояния социально-экономического развития региона предлагаются показатели, сведенные в таблицу.

Таблица

Система социально-экономических показателей региона

Наименование показателя	Содержание показателя
ВРП на душу населения	Объемы производства или доходов основных субъектов экономики региона в стоимостном выражении, исчисленные на одного жителя региона.
Среднедушевые доходы населения	Определение и оценка всех основных источников формирования доходов населения, включая социальные трансферты из федерального и регионального бюджетов, внебюджетных фондов.
Уровень безработицы в регионе	Соотношение, определяемое на основе баланса трудовых ресурсов и численности экономически активного населения.
Обеспеченность населения услугами социальной сферы	Объем рыночных и нерыночных услуг, получаемых (в том числе и оплачиваемых) в пределах регионального социально-экономического комплекса, приходящийся на всех жителей или одного человека.
Доля собственных доходов консолидированного бюджета региона в его полных расходах	Характеризует, во-первых, степень обеспеченности региона собственными источниками финансирования (в части направлений расходов регионального бюджета), во-вторых, уровень государственной поддержки региону со стороны федерального бюджета.
Относительные доходы федерального центра	Отношение поступлений в федеральный бюджет из региона к его расходам на территории региона, осуществляемых за счет поступлений из центра. По величине этого показателя регион может быть отнесен либо к регионам-донорам (если поступления в центр/расходы в регионе за счет поступлений из центра >1), либо к регионам-реципиентам (если поступления в центр/расходы в регионе за счет поступлений из центра <1).
Доля собственных инвестиций резидентов региональной экономики в общей величине инвестиций, осуществляемых в регионе	Вместе с величиной ВРП на душу населения этот индикатор характеризует уровень «зрелости» экономики; его относительно высокое значение свидетельствует о благоприятном инвестиционном климате в регионе, служит сигналом внешним инвесторам для эффективного вложения капитала.

Эти показатели позволяют дать характеристику состояния социально-экономического положения в регионе. Однако не позволяют обеспечить все потребности с позиций качественной оценки основных условий жизнедеятельности в регионе, в отношении задач оценки эффективности использования имеющегося ресурсного потенциала, степени вовлечения имеющихся факторов производства и получаемой от них отдачи, а также оптимизации управления этими явлениями на уровне региона.

Разберем примеры некоторых проблем современного социально-экономического положения в стране и ее регионах, которые остаются вне сферы действия общеизвестной методологии оценки регионального экономического развития.

Одним из них является ситуация, когда у нас в стране взимается налог на добычу полезных ископаемых вместо взимания таможенной пошлины при экспорте сырья за рубеж. Это означает, что собственные субъекты лишаются тех преимуществ, которыми они могли бы обладать на внутреннем и внешнем рынке за счет использования относительно дешевых энергетических и сырьевых ресурсов. Это обстоятельство оказывает особенно сильно негативное влияние с учетом того, что российские производители находятся в объективно худших условиях в сравнении со всеми остальными как с позиций природно-климатических, так и с географических.

В таких условиях обеспечение конкурентоспособности объективно возможно только за счет принесения в жертву интересов работников российских отраслей. Экономия на оплате труда и обеспечении безопасных условий труда крайне пагубно сказывается как на состоянии человеческого капитала страны, так и на спросе на потребительских рынках – при его снижении затухает экономическая активность во всех секторах экономики.

И функционирование национальной экономики, благосостояние населения начинает зависеть от внешнеэкономической конъюнктуры – от спроса на энергоресурсы, от стоимости металлов на мировых рынках, от поставок оборудования из-за рубежа и от доступности иностранных заимствований. Национальная экономика при такой государственной политике примитивизируется, деградирует и сокращается. И никто из тех, в чьей компетенции находится эта проблема, не ставит ее во всей полноте перед органами государственной власти и тем более, не решает. Такое положение указывает на серьезные моральные и нравственные сложности в высших кругах общественно-политической системы страны, призванной как раз решать такие проблемы.

Впрочем, отсутствие убеждений и готовности придерживаться своей позиции свойственны не только административно-исполнительным структурам, но и населению в целом. Качества граждан страны таковы, что сплошь и рядом не только не отстаиваются собственные интересы, но даже не делается попытка их осознания, формулирования их и следования им.

Вместо самостоятельности в мышлении и выводах население поддается влиянию навязываемых ему ложных установок. Вместо их критического анализа и опровержения, отрицания, оно находит извращенные, псевдологичные оправдания, примиряющие его сознание с абсурдной реальностью, вместо исправления оной.

Типичный пример: на мировом рынке снижается цена на нефть, вслед за чем снижается и цена на продукты из нее во всех развитых странах, однако в России вместо снижения продолжается повышение стоимости нефтепродуктов. Это российскими обывателями объясняется тем, что российские дельцы теряют доходы из-за падения экспортных цен, поэтому они и компенсируют эти потери повышением (сохранением) цен на внутреннем рынке.

Какая-то извращенная логика тут присутствует. Но здравый смысл отсутствует напрочь. Но никто из лиц облеченных полномочиями и ответственностью эту ситуацию всерьез исправлять не торопится.

И естественно, никому и в голову не приходит пресечь сомнительную, но в любом случае, аморальную практику олигархов-мироедов, наказать их за непомерную алчность и бессовестность. А так как общество и индивид не в состоянии адекватно реагировать на окружающую реальность, вокруг него и формируется аномальная социально-экономическая среда, квази-экономика, псевдоэффективная и мниморезультативная.

Безусловно, существующая экономическая политика имеет принципиальные изъяны. Проводимая практика изъятия посредством налоговой политики больших денежных масс и финансирование с их помощью целевых программ, средства которых осваиваются избранными компаниями, причем без особого эффекта для страны, но с выгодой уже для коммерческих проектов, реализуемых теми же избранными компаниями, которые благодаря этому обретают еще большие выгоды – не что иное, как перераспределение средств налогоплательщиков пользу избранных лиц и их компаний. Причем многие из них действуют из офшоров.

Тут ярким примером является та же недавно проведенная в стране зимняя олимпиада. Израсходованные на нее средства были освоены западными специализированными компаниями и их специалистами, поставляющими оборудование и построившими сооружения, трудовыми мигрантами, работавшими на объектах, и теми же офшорными подрядчиками, мало что делавшими, но зато неплохо заработавшими. А что получила страна и ее население? Где тот мультипликативный эффект, начиная с развития массового спорта и заканчивая ростом квалификации специалистов отечественных проектно-конструкторских и машиностроительных организаций, созданием новых отраслей экономики, созданием и развитием собственной технической и инженерной инфраструктуры и приобретением нового опыта и навыков? В итоге сейчас, чтобы провести спортивные состязания ме-

ждународного масштаба в Магнитогорске, туда перевозится и там собирается демонтированное на олимпийских объектах в Сочи оборудование. Хотя, в каком-то смысле, это повышает отдачу от олимпийских инвестиций. С другой стороны, сильно похоже на латание тришкиного кафтана.

В целом же по результатам зимней олимпиады можно сказать, что ее итогом стала масса весьма обременительных объектов, доходы от эксплуатации которых даже не покрывают затрат на содержание, не говоря о полной окупаемости вложений.

А еще одним последствием таких процессов становится то, что теперь к сооружению новых линий московского метрополитена привлекаются подрядчики из Китая [3].

Как не велика была Россия, значительная часть ее человеческих резервов уже утрачена. Нарушены и прерваны алгоритмы воспроизводства ее человеческих ресурсов на огромных пространствах. Там, где раньше кипела жизнь, сейчас разруха и запустение. Обезлюдели тысячи поселений, бывших местом жизни крепких и работающих семей, в которых рождалось по трое и более детей. Они вырастали и замещали своих родителей, а также пополняли собой городское население. Также надо иметь в виду, жизнь в российских городах такова, что практически никогда они не увеличивали свою численность за счет естественного прироста своего собственного населения. И эту закономерность может подтвердить даже самый «лучший» город в стране – Москва. По данным РБК [1], убыль собственного населения столицы в последние годы составила 0,95 млн человек. В Санкт-Петербурге эта величина, по данным того же источника, еще больше. Впрочем, эти потери с лихвой компенсированы миграционными процессами. Это настоящая драма современности. Данные примеры могут служить ярким примером остроты положения. Конечно, этому можно не придавать никакого внимания. Однако уже сейчас становится весьма вероятным предположение, что при продолжении такой социально-экономической политики наличного населения страны надолго не хватит.

Эти разнообразные примеры имеют своей причиной общую российскую проблемы – недостаточное развитие базовых, институциональных устоев общества. Большинство основополагающих, фундаментальных средств функционирования современного общества у нас находятся в зачаточном, либо деформированном состоянии. Это касается и образования, и культуры, и морали, и нравственности, и демократии, и законодательной, и правоприменительной практики и многого другого.

Образование страны формирует качество и потенциал очередных поколений населения страны. В период постиндустриального общества и глобального распространения информационных технологий образовательная деятельность в стране ведется по противоречащим качествам и способностям молодежи схемам и алгоритмам, приводимым в соответствие с неорганичными для нас зарубежными образовательными концепциями.

Необходимые в будущей взрослой жизни практически полезные навыки созидательной деятельности и социально-ответственного поведения должны прививаться с самых ранних лет. Национальная система образования должна формировать активных, мыслящих, творческих и деятельных людей. Пока такого результата достичь не удастся. Существующей образовательной практике свойственен ряд проблем, решение которых сопряжено со многими сложностями, в том числе с необходимостью модернизации технологических и организационных основ учебно-воспитательного процесса.

В современной организации образовательного процесса недостаточно используются преимущества разделения труда, специализации и концентрации.

В отдельных случаях недостатком является то, что обучение ведется не носителями и генераторами практически полезных новых и прогрессивных знаний – ведущими учеными и специалистами-практиками в этой сфере, а своего рода посредниками – преподавателями, иногда весьма далекими как тонкостей профессиональной деятельности, так и от практического применения знаний. Неизбежные при таком положении потери и искажения информации на этапах формализации знаний практиками, при восприятии учебного материала преподавателями, при его последующей передаче обучаемым делают эффективность образовательного процесса минимальной. Надо понимать и то, что в условиях глубокого и затяжного экономического спада, подавления и угнетения отечественного производителя зарубежными конкурентами исчезают сами предпосылки для полномасштабных научно-практических исследований.

Не надо также забывать и том, что специалисты высокой квалификации, владеющие профессиональными секретами и наиболее успешные в своей профессии совсем не заинтересованы в передаче своих наработок всем потенциальным работникам отрасли. Такое явление противоречит их локальным эгоистическим интересам, так как лишит их компетентностных преимуществ относительно менее квалифицированных коллег-конкурентов, и устранил возможность получения ими эксклюзивных условий занятости и оплаты труда в практической сфере. Утрата такого выигрыша узкой группой профессионалов многократно перекроется масштабным эффектом от того, что средний уровень профессионализма широких масс руководителей и специалистов повысится до максимального. И останется только сформировать компенсационный механизм, перераспределяющий часть полученного в масштабах национальной экономики эффекта в пользу экстрапрофессионалов, призванных участвовать в подготовке и повышении квалификации кадров.

То обстоятельство, что состояние максимальной компетенции имеет узкий и временный характер, требует определенной реорганизации системы комплектования учебных заведений преподавательскими кадрами.

Для отдельных разделов и периодов учебного процесса должны привлекаться соответствующие специалисты, которые могут и не прекращать основной работы, но для них должно быть честью и выгодным делом проведение соответствующего цикла занятий. И они должны быть заинтересованы в том, чтобы их и в следующий раз пригласили на эту работу.

Следовательно, в учебном процессе должны участвовать своего рода менеджеры, осуществляющие отбор, селекцию состава преподавателей-практиков; в нужное время обеспечивающих проведение ими занятий по нужным темам.

Кроме базы данных о преподавателях практиках и их профессиональных достижениях, нужна исчерпывающая информация и об обучаемых, проходящих повышение квалификации и переподготовку. У человека, проходящего обучение, получающего специфический профессиональный потенциал, должна быть уверенность в том, что он будет востребован обществом и экономикой в этом своем качестве, что полученные им знания и умения будут восприняты деловой и социальной средой и результативно применены в последующей работе.

Наиболее естественный источник такой информации – личное досье, послужной список, специальная база данных, пополняемая как самим индивидом, так и работодателями, общественностью. Такая форма может стать своего рода виртуальной репутацией индивида, публичным образом личности. Помимо того, что другие люди будут достовернее представлять качества и черты индивида, сам этот человек получит основания для критической переоценки собственного состояния и поведения, определения ориентиров в работе над собой, над своим развитием и самосовершенствованием. Этот массив информации мог бы стать своего рода виртуальной совестью личности, его комплексным рейтингом по перечню социальных, деловых, моральных, творческих и многих других качеств. Эта информация позволит повысить обоснованность решения о целесообразности прохождения индивидом той или профессиональной подготовки. Что, в свою очередь повысит эффективность затрат на профессиональную подготовку.

Помимо практически утилитарной функции такая база могла бы стать летописью жизни человека, а кроме того, мощным фактором сдерживания и предотвращения девиантных, антиобщественных и преступных деяний в его повседневном поведении. Например, если об индивиде становится известно, что он обманывает партнеров, мусорит на улицах, обижает младших, нарушает правила дорожного движения, общество адекватно реагирует на это в последующих отношениях с данным субъектом. И его желание избежать в будущем таких реакций окружающих подвигнет его на коррекцию собственного поведения, на исправление своих ошибок и предотвращение в будущем. Так широкая информированность и публичность участия индивида в общественных процессах может выступить мощным фактором профилактики преступлений и асоциального поведения.

Таким образом, широкая информированность позволит найти людей, нуждающихся в прохождении профессиональной подготовки, и провести ее с максимальным эффектом для индивида и общества. Также это создаст комплексный эффект от улучшения развития и использования человеческого капитала территории.

В связи со сложностью явлений, происходящих в районном хозяйственном механизме, его следует исследовать в более широком смысле, с учетом того, что социально-экономическое состояние даже удаленного и географически обособленного места определяется широким спектром факторов.

Поэтому в характере и содержании обеспечения деятельности по социально-экономическому развитию на региональном уровне и показателям его оценки можно выделить следующие уровни:

- Глобально-мировой;
- Политико-идеологический;
- Административно-исполнительский;
- Представительно-законодательный;
- Социально-экономический;
- Демографический;
- Территориально-географический;
- Природно-климатический;
- Ресурсно-сырьевой.

Трудно добиться какого-либо позитива, когда отсутствует жизнеспособная и реалистичная концепция развития, нет необходимых ресурсов, нет механизма контроля и оценки. Сколько бы руководство страны ни твердило о необходимости инвестиций и инноваций, о развитии предпринимательства и малого бизнеса, без устранения фундаментальных недостатков позитивных изменений не будет.

Библиографический список

1. Волкова, О. Исследование РБК: как вымирают российские города. Что случилось с населением российских городов за 25 лет. [Электронный ресурс] / О. Волкова, А. Соколов, И. Терентьев. – URL: <http://www.rbcdaily.ru/economy/562949993753146>.
2. Челноков, И.В. Региональная экономика: организационно-экономический механизм управления ресурсами развития региона / И.В. Челноков, Б.И. Герасимов, В.В. Быковский; Под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. Б.И. Герасимова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. – 112 с.
3. В строительстве московского метро будут участвовать китайские компании [Электронный ресурс]. – URL: <http://mosday.ru/news/item.php?294277>.

[К содержанию](#)

УДК 69.003 + 658.81

О ПРОБЛЕМАХ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ю.Г. Кузменко, О.В. Хмеленко

Статья посвящена рынку недвижимости, а также трудностям, с которыми приходится сталкиваться строительным компаниям. Рассмотрены некоторые причины, обусловленные экономической ситуацией, влияющие на спрос и ценовую политику компаний-застройщиков. Приведены мнения экспертов и аналитиков о сложившейся ситуации, а также некоторые предложения по улучшению ситуации на рынке недвижимости.

Ключевые слова: рынок жилой недвижимости, кризис, ставка рефинансирования, ипотечное кредитование, долевое участие.

Общая картина нестабильной ситуации в экономике России отражается во всех сферах жизнедеятельности россиян. Не стал исключением и рынок недвижимости. В настоящее время вопросы стоимости жилой недвижимости в РФ, в связи с нестабильным курсом рубля, звучат особенно остро [1].

В январе 2015 года падение рынка жилой недвижимости было не слишком заметно, т.к. значительный спрос на первичное жилье наблюдался в декабре 2014 года. Тогда на спрос повлияла динамика роста валюты, и покупатели вкладывали все свои деньги в недвижимость, поэтому в первом месяце наступившего года застройщики заканчивали оформление договоров купли-продажи, а также договоров участия в долевом строительстве, заключенных в декабре минувшего года. Однако уже к февралю спад стал очевиден [2]. По мнению специалистов рынка [3] такая ситуация сложилась ввиду ряда следующих проблем.

Во-первых, сильно повлияли длительные новогодние праздники, после которых покупатели обычно проявляют некоторую пассивность в приобретении чего-либо дорогостоящего.

Во-вторых, многие, кто хотел вложить денежные средства в недвижимость, сделали это до начала нового года, а те покупатели, кто не успел это сделать, заняли выжидательную позицию, помня кризис 2008 года, когда после роста цен на недвижимость, последовало их падение. Но, по словам аналитиков рынка [4], в 2015 году снижения цен на недвижимость ожидать не стоит.

Непреодолимым препятствием на пути покупки жилья стала сильно возросшая ставка рефинансирования, и как следствие, также возросшая ставка ипотечного кредитования для граждан. Проценты по ипотеке увеличились на 5 % у Сбербанка России, на 7–8 % у Банка «ВТБ 24», и на 16 % повысил свою ставку ОАО «ЧЕЛЯБИНВЕСТБАНК». Еще одним

останавливающим фактором для граждан стали условия, выдвигаемые банками для получения ипотечного кредита на строящееся жилье: предоставление официальной справки 2-НДФЛ, а также как, например, у банка ВТБ 24, выплата 50%-го первоначального взноса при 80%-ой готовности дома. Последствия для дольщиков в результате таких жестких условий могут быть самыми непредсказуемыми. Дело в том, что участники долевого строительства, приобретающие квартиру на начальном этапе строительства, имеют возможность купить жилье по самой минимальной стоимости. По «старым» условиям дольщики могли рассчитывать, что для получения ипотеки им необходимо внести всего лишь 15–20 % от этой минимальной стоимости жилья. В настоящее время, когда дом должен быть возведен на 80 %, цена не может быть минимальной, она максимально приближена к окончательной стоимости готового жилья, а 50%-ый первоначальный взнос от этой суммы не под силу потребителю со средним уровнем доходом, желающему приобрести жилье в кредит.

Необходимо отметить, что в настоящее время наступает период ожидания. Потребители рынка жилой недвижимости, которые верят в информацию, обсуждаемую в СМИ, ждут наступления периода ипотечных программ со ставкой 13 % годовых, и обещанных льгот в плане снижения общего уровня процентных ставок по ипотечному кредитованию к лету 2015 года. Вместе с тем, представители банков и агентств недвижимости уверяют в обратном.

На наш взгляд, не следует пренебрегать информацией о том, что многие застройщики строят свои объекты не только на заемные средства своих инвесторов и дольщиков, но и на кредитные средства банков. По причине повышения ставки рефинансирования многие увеличили проценты по кредитным договорам своих кредиторов, что также не может не повлиять на изменение стоимости строящегося жилья. Следовательно, ожидать снижения цен на рынке недвижимости не следует.

Также препятствием к покупке нового жилья стали быстро растущие цены на продукты питания и падение реальных доходов населения, а также ожидаемые сокращения штатов на рынке труда [5]. Еще одним фактором, влияющим на рост стоимости нового строящегося жилья, является повышение цен на стройматериалы и комплектующие.

Многие семьи, следя за развитием событий, решаются на продажу имеющегося жилья на вторичном рынке и покупку более просторного жилья в новых домах. Но ситуация сложилась таким образом, что с 1 января 2015 года органы опеки рассматривают продажу квартиры с несовершеннолетним собственником в нескольких инстанциях. Сроки получения одобрения на продажу квартиры с несовершеннолетним ребенком увеличились в 6 раз, при этом количество отказов по данному вопросу увеличилось в 3 раза. Это говорит о том, что только каждая третья семья может рассчитывать на увеличение жилой площади и приобретение нового жилья.

Тормозящим психологическим фактором для покупателей становится общая экономическая ситуация в стране, а также увеличивающееся число строительных компаний – банкротов, замораживающих строительство своих объектов, что вызывает большое недоверие к вкладу средств в строящееся жилье.

По мнению специалистов [6], на рынке недвижимости наблюдаются следующие тенденции: себестоимость строительства первичной жилой недвижимости в среднем возросла на 10–15 %, на фоне чего ожидается снижение спроса и, как следствие, заметное сокращение «стартапов».

Исследуя рынок недвижимости, нами выявлена также тенденция увеличения спроса на недвижимость вторичного жилья.

В результате формирования новой государственной жилищной политики, которая носит системный и комплексный характер, акценты смещаются на переход от точечной застройки к комплексному развитию территорий и их инфраструктурному развитию, на синхронизацию региональных программ развития жилищного строительства с инвестиционными программами субъектов естественных монополий. К сожалению, на долю проектов комплексного освоения территорий приходится пока только 20 % в общем объеме строительства. Их реализация сдерживается высокими сроками окупаемости, дефицитом земельных участков, наличием административных барьеров и отсутствием четкого разграничения зоны ответственности бизнеса и государства [7].

По мнению авторов, рынок строительных компаний ждет нелегкий период: гарантированное снижение продаж, «заморозка» строящихся объектов, потеря лояльных клиентов и репутации строительной компании. Но именно в результате такого сильного спада на рынке недвижимого имущества и практически полной остановки продаж квартир, по нашему мнению, будут происходить изменения и в лучшую сторону. Застройщики, не снижая цен на квартиры, будут предлагать своим покупателям различные акции, скидки, подарки. Банки начнут конкурентную борьбу за клиентов, понижая ставки ипотечных кредитов. А реализация проектов комплексного освоения территорий должна стать не только наиболее перспективным механизмом решения жилищных проблем граждан Российской Федерации, но и механизмом инновационного экономического развития России.

Библиографический список

1. Что будет с недвижимостью в 2015 году [Электронный ресурс]. – URL: http://24smi.org/article/20011-что-будет-s-nedvizhimostyu-v-2015-godu_spect.html.
2. Кризис выкосит до 30 % строительных компаний России [Электронный ресурс]. – URL: http://riarealty.ru/analysis_interview/20150120/404182124.html.
3. Рынок строительных услуг [Электронный ресурс]. – URL: <http://rinoko.ru/ryinok-uslug/ryinok-stroitelnyih-uslug-16.html>.

4. Что ждет строительный рынок в 2015 году: мнения о перспективах [Электронный ресурс]. – URL: <http://ok-inform.ru/stroitelstvo-i-nedvizhimost/27821-cto-zhdet-stroitelnyj-rynok-v-2015-godu-mneniya-o-perspektivakh.html>.

5. Застройщики останутся без покупателей [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.fontanka.ru/2015/01/19/133/>.

6. Что ждет строительный бизнес 2015 году? [Электронный ресурс]. – <http://www.bn.ru/articles/2014/12/08/205854.html>.

7. Что ждет строительный рынок в 2015 году? Проекты и законы [Электронный ресурс]. – URL: <http://ok-inform.ru/stroitelstvo-i-nedvizhimost/27738-cto-zhdet-stroitelnyj-rynok-v-2015-godu-proekty-i-zakony.html>.

[К содержанию](#)

УДК 339.18 + 658.8.012.25

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Ю.Г. Кузменко, Д.И. Трубеев

Планирование на предприятии является одной из важнейших функций управления. В статье рассмотрены составляющие части процесса стратегического планирования на этапе формирования логистической распределительной систем. Стратегическое планирование логистической деятельности – процесс поиска возможностей для развития предприятия, носящий системный характер, а также прогнозирования последствий использования данных возможностей, формирования управленческих решений, разработки логистического проекта, конкретных мероприятий и сроков их выполнения для достижения поставленных целей в будущем. В статье сделаны выводы, относительно взаимосвязи звеньев логистической системы распределения на предприятии при осуществлении стратегического планирования.

Ключевые слова: распределительная логистика, стратегическое планирование, логистическая система, логистическая цепь.

С усилением конкуренции на рынке и повышением требований к качеству организации бизнес-процессов на предприятиях на первый план выходят вопросы достижения конкурентных преимуществ. Одним из основных векторов работы в данном направлении является повышение эффективности логистических подразделений предприятий.

Известно, что одной из ключевых задач управления любым предприятием является формулирование и исполнение стратегических целей развития [2]. Учитывая то, что постановка таких целей затрагивает все или большую часть бизнес-процессов компании, представляется целесообраз-

ным рассмотреть вопросы стратегического планирования применительно к сфере логистики предприятия [3]. Одной из задач стратегического планирования является разработка общей модели логистической системы предприятия [1]. В данной статье рассматриваются вопросы стратегического планирования в области распределительных систем на предприятии.

Поскольку стратегическое планирование логистической деятельности охватывает длительный промежуток времени, рассматриваемый функционал представляет собой процесс формирования и принятия решения о целях фирмы в области распределительной логистики и их корректировке в соответствии с изменяющимися условиями рынка, способах достижения этих целей, политики управления, приобретением и распределением ресурсов [7]. Стратегическое планирование позволяет создать оптимальную структуру цепи снабжения потребителя необходимыми товарами по приемлемой для него цене, в согласованном с ним месте, с минимальными для предприятия издержками [4]. Таким образом, основная проблема, возникающая на этом этапе, связана с определением момента возникновения необходимости вносить изменения в уже существующую систему распределения [4].

Рассмотрим составляющие части процесса стратегического планирования на этапе формирования логистической распределительной системы. Так, проектирование системы распределения на предприятии, главным образом, базируется на пяти основных составляющих:

- 1) уровень обслуживания клиентов;
- 2) стратегия размещения логистических мощностей;
- 3) политика управления запасами;
- 4) транспортное обеспечение функционирования предприятия;
- 5) информационное обеспечение логистической системы.

В практике российских компаний при проектировании структуры логистической распределительной системы применяются два основных метода:

- дифференцированный, при котором осуществляется планирование и проектирование каждой составляющей;
- интегрированный, подразумевающий общее планирование всей логистической деятельности в области распределения.

По нашему мнению, для эффективного формирования логистической системы распределения необходимо учитывать взаимосвязь каждого элемента этой системы на предприятии, а также координировать протекающие процессы с информационными потоками. Поэтому мы считаем необходимым объединить оба метода, в рамках которых процесс формирования логистической системы распределения рассматривается как комплекс взаимосвязанных действий, направленных на построение эффективной системы распределения. Для этого необходимо определить цели и значение в каждой составляющей дифференцированного метода стратегического планирования. Полученные результаты представлены в табл. 1. Из результатов, представленных в таблице 1, мы можем сделать вывод о том,

что все звенья логистической системы распределения на предприятии находятся в тесной взаимосвязи и при осуществлении стратегического планирования необходимо проанализировать каждую составляющую, синтезировать полученные результаты и сформировать единую систему, преследующую общие логистические цели предприятия [6]. Определив, на основании каких решений формируется логистическая система распределения на предприятии, могут возникнуть вопросы реорганизации существующей системы. Для этого необходим всесторонний анализ логистической системы предприятия.

Таблица 1

Дифференцированный метод стратегического планирования

Составляющие логистического планирования	Основные цели и значение
<p>Уровень обслуживания клиентов (логистический сервис)</p>	<p>Главная составляющая системы распределения. В результате планирования, уровень логистического сервиса может достигать нескольких значений:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Низкий уровень. Логистическая система распределения предприятия носит централизованный характер, следовательно, замедляются процессы принятия решений, касающихся: <ul style="list-style-type: none"> – надежности поставки; – времени обработки заказа и поставки товара клиенту; – гибкости поставки; – наличия запасов на складе в данном регионе; – возможности предоставления кредитов. Данный уровень характеризуется низкими логистическими издержками. 2. Средний уровень. Включает в себя элементы централизованного управления распределением и автономного принятия решения в отдельном случае данным функциональным подразделением компании. 3. Высокий уровень подразумевает гибкую систему управления запасами и спланированное транспортное обеспечение. Уровень характеризуется высокими логистическими издержками. <p>Определение уровня логистического сервиса на предприятии определяет требование к остальным составляющим стратегического планирования.</p>
<p>Стратегия размещения логистических мощностей</p>	<p>Основные объекты системы распределения, такие как заводы, распределительные центры, склады, их число и географическое местонахождение в соответствии с уровнем спроса в соответствующем регионе определяют характер каналов движения товаров [5]. Основная цель планирования размещения мощностей – оптимизация затрат на транспортировку товаров и других сопутствующих расходов в связи с нахождением наиболее эффективного решения дислокации мощностей.</p>

Окончание табл. 1

Политика управления запасами	<p>Определение оптимального объёма запасов напрямую влияет на размещение звеньев логистической цепи. Используют два различных способа управления запасами:</p> <ul style="list-style-type: none"> – плановый; – ориентируемый на спрос. <p>Важным вопросом является определение количества запасов сырья или товара на каждом этапе логистической цепи.</p>
Транспортное обеспечение функционирования предприятия	<p>1) определение вида транспорта для каждого вида продукции, 2) использование собственного или наемного транспорта, 3) определение объёма партий товаров, 4) планирование маршрута.</p> <p>От результата решения данных задач напрямую зависит стратегия размещения логистических мощностей. На этапе принятия решений по каждому из вышеперечисленных пунктов необходима информация из других областей, рассмотренных выше.</p>

В табл. 2 рассмотрены основные факторы, влияющие на принятие решения о реорганизации системы распределения.

Таблица 2

Факторы, способствующие процессу реорганизации системы распределения

Факторы	Влияние фактора и предпринимаемые действия
Уровень спроса	В случае значительного изменения спроса в определённом регионе, появляется необходимость внесения изменений в распределительную систему. Следствием влияния данного фактора может послужить открытие нового или ликвидация уже существующего склада.
Характеристика продукции	Логистические затраты напрямую зависят от некоторых характеристик продукта, например, таких как вес, объём, стоимость. При движении по логистическим каналам эти характеристики могут изменяться в результате использования соответствующей упаковки, комплектации товара на складах и т.д. Следовательно, если характеристики продукции претерпевают существенные изменения, необходимо вносить изменения в систему логистики.
Ценовая политика	Изменения ценовой политики в отношении покупки или продажи товаров напрямую влияют на логистическую стратегию предприятия. Главным образом это связано с перераспределением сфер ответственности за различные логистические действия. При изменении ценовой политики необходимо вносить изменения менять и логистическую систему предприятия.

Окончание табл. 2

Логистические издержки	Объём логистических затрат, связанных с процессами снабжения и поставок определяет необходимость реорганизации процессов, входящих в сферу распределительной логистики. Предприятиям, у которых затраты на логистику составляют большую часть общих расходов, необходимо формировать максимально эффективную систему логистики, с целью получения дополнительной прибыли от сокращений логистических издержек.
------------------------	--

Таким образом, рассмотрев основные факторы, от которых зависит эффективность логистической распределительной системы предприятия, в процессе стратегического планирования распределительной логистики необходимо проанализировать структуру системы распределения в целом, а так же её отдельные составляющие. Это позволит выявить локальные отклонения от плановых показателей деятельности компании и определить влияние последних на функционирование всей распределительной системы. В результате исследования мы определили, что планирование распределительной логистики на предприятии носит комплексный и системный характер, следовательно, априори необходимо проанализировать уже существующую систему логистики на предприятии для принятия верных стратегических решений.

Библиографический список

1. Сергеев, В.И. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / В.И. Сергеев. – М.: Инфра-М, 2005.
2. Алесинская, Т.В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления: учеб. пособие / Т.В. Алесинская. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005.
3. Арутюнова, Д.В. Методология системного подхода в формировании адаптивного механизма управления организацией / Д.В. Арутюнова // Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2005. – Т. 52. – № 8. – С. 17–21.
4. Бобкова, В.М. Логистика распределения / В.М. Бобкова. – СПб.: СПбГИ-ЭУ, 2011. – 91 с.
5. Дыбская, В.В. Корпоративные логистические стратегии и технологии: выбор и способы реализации / В.В. Дыбская, В.И. Сергеев // Логинфо. – 2002. – № 5–6.
6. Костоглодов, Д.Д. Распределительная логистика / Д.Д. Костоглодов, Л.М. Харисова. – М.: Экспертное бюро, 1997. – 128 с.
7. Стаханов, В.Н. Теоретические основы логистики / В.Н. Стаханов, В.Б. Украинцев. – Ростов н/Д.: Феникс, 2001. – 160 с.

[К содержанию](#)

УДК 334.7 + 658.7

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РАМКАХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕПЕЙ

А.И. Демченко

В статье рассмотрены интеграционные процессы, характерные для современного этапа развития бизнес-среды, выделены преимущества и недостатки интеграции с позиции управления предприятием. Предложен подход к классификации и выделены различные виды интеграции. Обосновано, что в рамках логистических цепей интеграция может быть реализована на основе процессного подхода.

Ключевые слова: интеграция, логистическая цепь, процессный подход.

В условиях современной экономики в бизнес-среде все более широкое влияние приобретают интеграционные процессы. Стремясь к сохранению и развитию своих конкурентных преимуществ, компании вступают различные альянсы, создают совместные предприятия или собственные подразделения в отрасли, осуществляют сделки слияний и поглощений конкурентов, поставщиков и компаний-клиентов. Прибегая к вертикальной интеграции, компания получает контроль над своими поставщиками и посредниками на участках отраслевой цепи создания ценности, горизонтальная интеграция приводит к укрупнению предприятия в звеньях цепи за счет приобретения контроля над конкурентами.

В теории и практике управления выделены как преимущества, получаемые интегрированными предприятиями, так и негативные последствия, характерные для интеграционных процессов (табл. 1).

Таблица 1

Последствия интеграционных процессов

Формы интеграции	Преимущества	Недостатки
Слияние/ Поглощение действующих компаний	Приобретается полный доступ к ресурсам, технологиям и компетенциям действующей фирмы. Приобретение может обеспечить «быстрый» доступ ко всем ресурсам и новым рынкам.	Вместе с ценностями приобретаются и проблемы, существующие в действующей компании, наличие которых может свести на нет все преимущества приобретения, возможны организационные конфликты культур, стилей управления и т.п. Стоимость ценных для приобретателя активов может быть значительно ниже общей стоимости компании
Стратегическое партнерство с действующими компаниями	Договоры сотрудничества оставляют высокую независимость участников союза, ограждают участников от проблем партнера	Партнеры могут ограничить доступ к ключевым ресурсам, компетенциям и технологиям, что снижает эффективность сотрудничества.

Несмотря на проблемы, с которыми приходится сталкиваться компаниям при интеграции, во многих отраслях экономики господствующим положением обладают крупные игроки или альянсы предприятий, имеющие или контролируемые подразделения в различных звеньях отрасли, что оставляет небольшие возможности для независимых узкопрофильных участников рынка. Зачастую с приходом на местный рынок крупного международного игрока, местные компании встают перед следующим выбором:

- сохранение своей независимости и борьбе за свою долю рынка, что в условиях неравных возможностей по ресурсам становится практически нереальной задачей;

- сужение доли рынка и уход в нишевые зоны, которые не представляют интереса для крупного игрока;

- заключение с крупным игроком различного рода соглашений (в зависимости от ситуации начиная от соглашения о сотрудничестве до продажи бизнеса). В этом случае основной ценностью местной компании являются сведения об особенностях рынка, клиентская база или популярный на местном рынке бренд;

- создание альянса с другими местными игроками, способного противостоять крупному игроку за счет объединения ресурсов.

В целом можно предложить типологию интеграционных процессов, представленную в табл. 2.

Таблица 2

Типология интеграционных процессов

Классификационный признак	Виды интеграции
По отношению к предприятию	внутренняя; внешняя
По направлению	вертикальная (вперед к потребителям и /или назад к поставщикам); горизонтальная (конкуренты); смешанная.
По охвату	полная; частичная
По степени / организационно-правовой основе:	на основе соглашений; на основе частичного владения или создания СП; на основе приобретения.
По составу участников/ масштабу	функциональная; конкурентная; отраслевая; по цепи поставок или создания ценности; межотраслевая.

В системе хозяйственных связей предприятия наиболее целесообразна интеграция в рамках логистической цепи, которая может быть реализована с использованием различных механизмов.

Эффект интеграции позволяет снизить издержки, связанные с логистической деятельностью, а также обеспечить необходимое качество обслуживания потребителей. Данная тенденция проявляется не только в межфункциональной координации внутри фирмы, но и в преодолении межфирменных, межотраслевых границ в эффективных интегрированных логистических цепочках.

В целях унификации подходов к интеграции на микро и мезо уровнях логистических систем нами предлагается применение процессного подхода, который предполагает видение предприятия как цепочки взаимосвязанных процессов, при этом выход каждого процесса определяется требованиями процесса, расположенного далее по цепочке. Тогда с точки зрения процессного подхода логистическая цепь – это последовательность процессов, которые существуют между различными звеньями цепи и реализуются для удовлетворения требований потребителей. Именно этот подход к моделированию и интегрированному планированию логистической цепи на наш взгляд является наиболее перспективным.

Библиографический список

1. Асташова, Ю.В. Управление финансами интегрированных логистических систем холдингов: постановка проблемы / Ю.В. Асташова, Е.М. Мараховская // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2015. – № 1. – URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2015/01/6966>.
2. Карх, Д.А. Влияние процессного подхода на эффективность логистической системы розничного предприятия / Д.А. Карх, Г.В. Савин // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2011. – № 6 (38). – С. 136–141.
3. Кузменко, Ю.Г. Методология логистической интеграции торгового обслуживания. Постановка проблемы / Ю.Г. Кузменко // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2013. – Т. 7. – № 2. – С. 148–151.
4. Кузменко, Ю.Г. Генезис и современное состояние логистической интеграции в условиях глобализации экономики / Ю.Г. Кузменко, А.Б. Левина, А.В. Шмидт // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2014. – Т. 8. – № 3. – С. 148–161.
5. Потороко, А.В. Управление объемами продукции на предприятиях оптово-розничной сети, с целью оптимизации затрат предприятий сферы услуг / А.В. Потороко, И.Ю. Окольников // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2012. – № 30. – С. 184–186.
6. Якунина, Ю.С. Тенденции развития современного рынка логистических услуг в России / Ю.С. Якунина, И.Ю. Окольников // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2014. – Т. 8. – № 1. – С. 136–140.

[К содержанию](#)

УДК 334.7 + 658.7

ПРИНЦИПЫ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПОСТАВЩИКОВ ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Ю.С. Якунина

В статье рассмотрены виды экономической интеграции, дается определение «горизонтально интегрированная логистическая система», выделены базовые и специфические принципы интеграции поставщиков логистических услуг в рамках горизонтально интегрированной системы.

Ключевые слова: интеграция, поставщики логистических услуг, принципы интеграции.

Постоянное изменение транспортно-логистического рынка, ужесточение конкуренции на рынке логистических услуг, изменение требований к логистическим услугам со стороны потребителей, кризисные явления в экономике – все факторы в совокупности заставляют поставщиков логистических услуг пересматривать стратегии развития. Одной из возможных стратегий развития становится стратегия интеграционного взаимодействия поставщиков и потребителей логистических услуг [7] на основе принципов горизонтальной формы интеграции.

Экономическая интеграция характеризуется процессом увеличения и углубления взаимодействия хозяйствующих субъектов между собой и возникновением новых формообразований, возрастанием целостных свойств систем с целью получения максимального синергетического эффекта [4]. Интеграционные функции проявляются в установлении связей между ранее разрозненными элементами интегрирующихся единиц.

Одним из значимых для нашего исследования классификационных признаков экономической интеграции является деление в зависимости от масштаба интеграционных процессов. Специалисты [4] выделяют следующие виды интеграции:

– интеграция предприятий, характеризующаяся установлением горизонтальных и вертикальных партнерских отношений между хозяйствующими субъектами одной или нескольких отраслей для достижения общих целей и задач;

– интеграция регионов страны, характеризующаяся увеличением и углублением хозяйственных связей между территориально удаленными предприятиями, находящимися в этих регионах страны;

– интеграция государств, характеризующаяся сближением национальных хозяйственных систем на основе согласованной межгосударственной экономики и политики.

В рамках данного исследования рассматривается экономическая интеграция хозяйствующих субъектов (поставщиков логистических услуг и потребителей). Наиболее распространённым термином для обозначения данного вида интеграции является термин «межорганизационная интеграция» (межфирменное взаимодействие).

В настоящее время существует много форм межфирменного взаимодействия в том числе и на региональном рынке, но большинство из них делают акцент на том, что при рациональном их построении и управлении – это сложные логистические системы, обеспечивающие продвижение грузопотока от владельца до потребителя. Материальную и ресурсную основу интегрированной структуры составляют реальные (собственные) ресурсы поставщиков логистических услуг, складские объекты, транспортные средства, а организационно-управленческую основу – механизмы реализации единой стратегии развития на рынке.

Практически все специалисты подчеркивают, что процессы глобализации способствуют росту межфирменной конкуренции, которым становится сложнее в одиночку действовать на рынке по предоставлению логистических услуг. С другой стороны, востребованным становится интегрированный характер управления движением товаров к потребителям, что возможно достичь «на основе партнерских взаимовыгодных взаимоотношений между участниками транспортно-логистического процесса» [6]. Данный анализ, а также анализ факторов, определяющих необходимость процессов интеграции на логистическом рынке, обосновывает предпосылки к необходимости интеграции и равноправного партнерства поставщиков и потребителей логистических услуг, на основе реализации принципов горизонтальной формы интеграции. Комплекс самостоятельных логистических операторов, образующийся в рамках их экономических взаимодействий, является интегрированной в процесс взаимодействий и, следовательно, обособленной системой, которую можно назвать горизонтально интегрированной логистической системой.

По мнению автора, горизонтально интегрированная логистическая система представляет собой организационно-экономическую систему, реализующую основные механизмы взаимовыгодного взаимодействия входящих в нее поставщиков и потребителей логистических услуг, являющиеся самостоятельными экономическими единицами, однако функционирующую с определенной целью и, следовательно, являющуюся специфическим объектом управления.

Анализ процесса построения эффективной горизонтально интегрированной логистической системы (ГИЛС) предполагает проработку следующих аспектов:

- выделение основополагающих принципов межфирменной интеграции;
- определение параметров (критериев) участников ГИЛС;
- разработку модели и механизмов согласований экономических интересов.

Проведенный автором анализ научной литературы [1, 2, 3, 5] выявил большое многообразие принципов межфирменной интеграции. Но, необходимо отметить, что единого комплекса основополагающих принципов осуществления межфирменной интеграции поставщиков и потребителей логистических услуг специалистами не определено. Принципы логистической интеграции участников логистического рынка, с точки зрения автора, во многом совпадают с общими принципами логистических систем. Проведенный анализ позволил выделить ряд базовых принципов межфирменной интеграции:

1. Принцип рациональности. Характерной чертой логистической интеграции хозяйствующих субъектов является выбор наиболее эффективных форм логистической интеграции. Решение принимается таким образом, чтобы благодаря выбранному соотношению затрат и достигнутого результата, осуществлялось рациональное достижение поставленных целей логистической интеграции.

2. Принцип эмерджентности. Эмерджентность (целостность) – это свойство логистически интегрированной структуры выполнять заданную целевую функцию, реализуемую системой в целом, а не отдельными ее элементами.

3. Принцип системности. Принцип системности предполагает подход к межфирменной логистической интегрированной структуре как к объекту, представленному совокупностью взаимосвязанных частных элементов (функций), реализация которых обеспечивает достижение нужного эффекта в требуемые сроки, при необходимых трудовых, финансовых и материальных затратах.

4. Принцип единого информационного пространства. Предполагает создание единого информационного пространства между интегрированными предприятиями, оперативный обмен информацией. Единое информационное пространство позволяет интегрировать материальные и информационные потоки.

5. Принцип эффективности межфирменной логистической интеграции. Предполагает сокращение неэффективных процессов, уменьшение количества сотрудников, сокращение логистических издержек и обеспечение более высокой стабильности интегрированных структур.

6. Принцип исключения экономически невыгодных посредников. Цель логистической интеграции состоит в углублении взаимодействия между поставщиками и потребителями логистических услуг для укрепления их связей.

7. Принцип экономической целесообразности. Данный принцип означает, что при формировании межфирменной логистической интеграционной структуры необходимо определять будущий экономический эффект таких объединений.

8. Принцип устойчивости и адаптивности. Внешняя среда характеризуется высокой степенью неопределенности и колебаниями рыночного спроса на товары, резкими колебаниями цен на транспортные услуги, изменением условий поставок и закупок и т.д. В этих условиях межфирменные логистические интеграционные структуры должны уметь перестраиваться, меняя цели, параметры, критерии оптимизации, программу функционирования.

В качестве специфических принципов логистической интеграции поставщиков и потребителей логистических услуг в рамках горизонтально интегрированной логистической системы, автором выделяются следующие:

- 1) принцип унификации логистической стратегии развития участников интеграционного процесса;
- 2) принцип согласованности экономических интересов участников интеграционного процесса;
- 3) принцип согласованности действий участников интеграции через единый информационно-координационный центр;
- 4) принцип учета неравномерности экономического развития участников интеграции;
- 5) принцип комплексной оптимизации;
- 6) принцип долгосрочного прогнозирования.

Рассмотрим содержание каждого принципа межфирменной интеграции участников рынка логистических услуг в рамках горизонтально интегрированной логистической системы.

Первый принцип – **принцип унификации логистической стратегий развития участников интеграционного процесса**. По мнению автора, данный принцип необходимо рассматривать с точки зрения логистического потенциала и стратегии развития конкретного региона, а также с точки зрения необходимости разработки единой логистической стратегии для всех потенциальных участников.

С другой стороны, принцип унификации логистической стратегий развития участников интеграционного процесса заключается, по мнению автора, в необходимости разработки единой логистической стратегии, которая позволит оптимизировать деятельность участников. По мнению автора, такой стратегии развития может выступить стратегия межфирменной интеграции на основе горизонтальной формы интеграции, которая позволяет реализовать принцип добровольного партнерства и все выше перечисленные базовые принципы интеграционного процесса.

Второй принцип – **принцип согласованности экономических интересов участников интеграционного процесса** – заключается, по мнению автора, в создании механизмов комплексного согласования экономических интересов, на основе выделения критерия эффективного взаимодействия. По мнению автора, данным критерием может выступать совокупный до-

полнительный эффект от участия во взаимодействии; а механизм комплексного согласования экономических интересов участников интеграционного процесса реализуется в рамках компромисса между логистическими процессами внутрисистемного взаимодействия и схемой перераспределения экономических эффектов между участниками.

Содержание третьего принципа **согласованности действий субъектов участников интеграции через единый информационно-координационный центр** – заключается, по мнению автора, в создании базовых правил и условий взаимодействий различного рода между всеми участниками обслуживания грузопотоков и заинтересованными сторонами, функционирующими в условиях межфирменной интеграции в рамках горизонтально интегрированной логистической системы, на нормативно-правовом, информационном, организационном, технологическом и маркетинговом уровнях. Взаимодействие субъектов-участников должно осуществляться через единый информационно-координационный центр межфирменной интеграционной логистической структуры.

Следующий принцип – **принцип региональной специфики**. При логистической интеграции поставщиков и потребителей логистических услуг необходимо исследовать географические особенности региона, экономическую специализацию, уровень социально-экономического развития региона, уровень и динамику развития субъектов предпринимательства в регионе, а также объемы потребления в регионе. Учитывая, что региональная логистическая инфраструктура поставщиков логистических услуг является одним из множества звеньев в национальном масштабе, принцип региональной специфики является ключевым при разработке механизмов межфирменной интеграции и реализации стратегии интеграции поставщиков и потребителей логистических услуг.

Принцип комплексной оптимизации. Данный принцип основан на утверждении о том, что независимая оптимизация отдельных участников межфирменной интеграции (поставщиков и потребителей логистических услуг) не гарантирует оптимальный режим функционирования логистической системы, построенной на принципах межфирменной интеграции поставщиков и потребителей логистических услуг. Данный принцип особенно важен, по мнению автора, при решении долгосрочных задач комплексного развития межфирменных интеграционных структур в рамках горизонтально интегрированной логистической системы.

Итак, формирование и реализация межфирменной интеграции в рамках ГИЛС на основе базовых и предложенных автором, специфических принципов, позволит определить новые направления развития рынка логистических услуг, а также укрепить конкурентные позиции поставщиков логистических услуг в условиях кризисных экономических явлений и удовлетворять требования потребителей логистических услуг.

Библиографический список

1. Кристофер, М. Логистика и управление цепочками поставок / М. Кристофер. – СПб.: Питер, 2004. – 506 с.
2. Левина, А.Б. Логистическая интеграция как фактор повышения конкурентоспособности в экономике торговли / А.Б. Левина. // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2012. – № 44(303). – С. 191–192.
3. Логистика: учебник / В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова; Под ред. В.И. Сергеева. – М.: Эксмо, 2008. – 944 с.
4. Мескон, М. Основы менеджмента: пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. и др.: Вильямс, 2012. – 665 с.
5. Основы логистики: учебник для вузов / под ред. В.В. Щербакова – СПб.: Питер, 2009. – 432 с.
6. Прокофьева, Т.А. Логистика транспортно-распределительных систем: региональный аспект / Т.А. Прокофьева, О.М. Лопаткин; Под ред. Т.А. Прокофьевой. – М.: РКонсульт, 2003. – 400 с.
7. Рохлин, А.А. Стратегические направления взаимодействия оператора смешенных перевозок грузов и поставщиков логистических услуг / А.А. Рохлин, В.А. Нос // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 3(47). – С. 272–275.

[К содержанию](#)

УДК 339.1 + 629.7

ЛИЗИНГ И СУБЛИЗИНГ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВО-ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ

С.В. Глухов

В статье раскрывается экономическая сущность международных лизинговых услуг, принципиальная схема лизинговых отношений, представлен комментарий тех услуг, которые могут быть встроены в схему международного лизингового сотрудничества. В статье используются примеры взаимоотношений участников лизинговых сделок на рынке самолетов и другой авиационной техники. Автор сформулировал вывод о том, что международный лизинг способствует ускоренной модернизации производства и прогрессивному развитию сферы услуг.

Ключевые слова: лизинг, сублизинг, лизингодатель, лизинговые отношения, сопутствующие лизингу услуги

В современных международных финансовых и торговых отношениях лизинг является достаточно распространенной схемой финансирования оборудования с элементами аренды. Лизинг может быть использован в качестве эффективной альтернативы традиционных схем приобретения дорогостоящей техники.

Обычно лизинговая сделка работает следующим образом: по просьбе арендатора (лизингополучателя), с запрашиваемой спецификацией актива и после выбора поставщика, лизинговая компания заключает договор на поставку оборудования с поставщиком. Таким образом, лизинговая компания приобретает актив от поставщика, который получает необходимую денежную компенсацию. Затем, лизинговая компания сдает в аренду имущество арендатору на срок, который, как правило, покрывает большую часть срока полезного использования актива «с оплатой аренды». Платежи рассчитываются с учетом покрытия капитальных затрат лизингодателя, а также обеспечивают лизинговой компании требуемую норму прибыли.

В период аренды арендатор пользуется полученным активом, при этом прибыль, полученная от использования имущества, составляет внутренние источники инвестиций. Лизингополучатель обязуется поддерживать имущество в работоспособном состоянии и несет ответственность за порчу имущества, которая отражена в договоре лизинга. В конце срока аренды возможны два варианта развития событий: либо арендатор будет продолжать использовать этот же актив повторно, или актив будет продан, часто арендатором от имени лизинговой компании, выручка от продажи при этом будет разделена между арендатором и лизинговой компанией.

В XXI веке мощный скачок в научно-технических отношениях подтверждает известную истину, что моральный износ оборудования наступает намного быстрее физического, потребность в замене дорогостоящей техники наступает раньше полного восстановления его стоимости в результате износа. Держать на балансе морально устаревшее оборудование становится «непозволительной роскошью», между тем имеется и вторичный рынок оборудования, где оно может использоваться с достаточной эффективностью. Все это поддерживает международный лизинг в актуальном состоянии.

В настоящее время можно выделить несколько основных причин, по которым отношения с иностранными партнерами в процессе заключения лизинговых сделок продолжают оставаться актуальными, а именно:

1. В большинстве случаев лизинговые компании, работающие на двух или более национальных рынках, имеют доступ ко многим или всем маркам и моделям интересующего их оборудования, обладают необходимым опытом отношений с основными мировыми производителями и могут сократить время поиска и подготовки всей необходимой документации.

2. Лизинговые компании часто относятся непредвзято к выбору лизингополучателя, не имеют собственных предпочтений, имеют офисы в большинстве развитых стран мира и принимают решение лишь на основе анализа коммерческих рисков.

3. В условиях экономического роста лизинговые компании позволяют получить под контроль лизингополучателя необходимое оборудование, которое может оказаться недоступным из-за объемов его бизнеса.

В большинстве случаев в лизинговой сделке участвуют три стороны: поставщик, лизингодатель и лизингополучатель. Поставщик может быть производителем, оптовым продавцом оборудования, агентом, или тем, кто занимается поиском арендатора с целью поставки определенного актива для его использования. Арендодателем, как правило, выступает финансовая компания или лизинговая компания.

В качестве арендодателя может использоваться юридическое лицо, которое может обеспечить финансирование и которое готово приобрести имущество, указанное лизингополучателем для его передачи в аренду. Арендатор – фактический пользователь оборудования, используемого в предпринимательской деятельности, который выбирает поставщика и актив, и, обеспечивая характеристики актива, имеет потребности в финансировании сделки. Он несет ответственность перед арендодателем по осуществлению лизинговых платежей и надлежащего использования объекта лизинга.

Но участники договора лизинга, как правило, связаны между собой более чем одним договором. Лизинговая компания заключает договор купли-продажи с продавцом имущества и договора лизинга с лизингополучателем. Оба соглашения взаимосвязаны тем, что, обычно, арендатор, выбирает продавца и участвует в обсуждении условий договора купли-продажи. Арендатор договаривается о предмете договора купли-продажи, цене, месте и сроках лизинга оборудования. Принципиальная схема лизингового соглашения до и после заключения договора лизинга представлена на рисунке 1.

Схемы лизингового соглашения в условиях международного лизинга могут иметь более сложный характер, в частности, могут оказываться следующие виды услуг, которые прямо или косвенно влияют на лизинг авиационной техники (табл.).

Сегодня почти все авиакомпании используют лизинг авиационной техники в качестве компоненты источника финансирования деятельности, более 30% всех самолетов находится в эксплуатации на условиях операционного лизинга [1]. GECAS – крупнейшая лизинговая компания в мире, подразделение General Electric Company, владеет около 1200 самолетами. Для сравнения: крупнейший авиаперевозчик в мире, American Airlines, управляет около 800 самолетами [1].

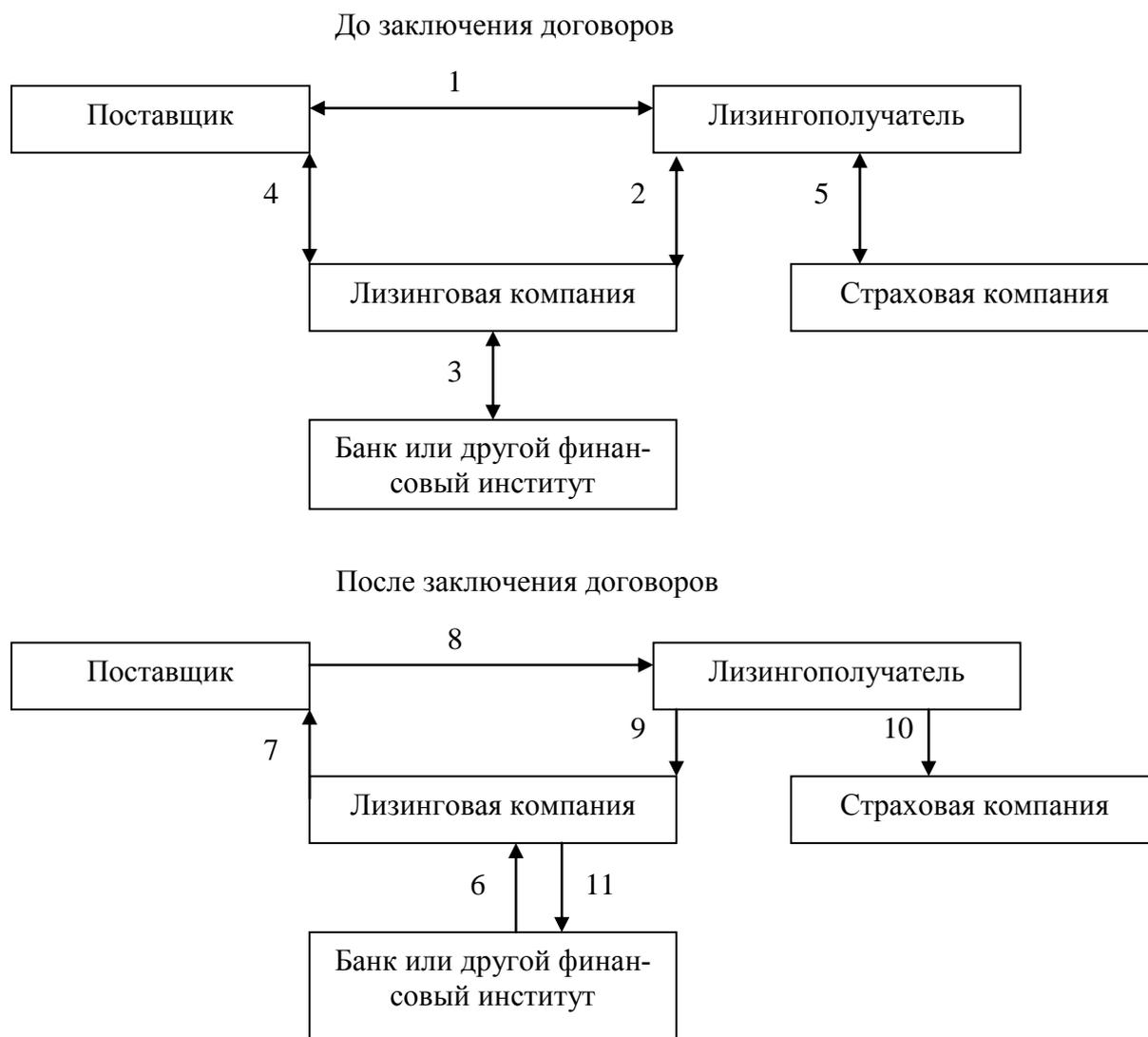


Рис. 1. Принципиальная схема лизингового соглашения

Где: 1 – Переговоры между лизингополучателем и поставщиком по поводу интересующего оборудования, запрос цены, условий поставки, технических деталей поставляемого имущества.

2 – Заключение договора лизинга.

3 – Соглашение между лизингодателем и финансовым институтом о пополнении ресурсной базы.

4 – Заключение договора купли-продажи между поставщиком и лизинговой компанией.

5 – Заключение договора страхования между лизингополучателем и страховой компанией.

6 – Пополнение финансовых ресурсов в пользу лизингодателя.

7 – Оплата стоимости приобретаемого оборудования.

8 – Поставка приобретаемого оборудования.

9 – Осуществление периодических денежных выплат в качестве платы за финансирование поставки оборудования (лизинговые платежи).

- 10 – Выплата страховой премии с целью управления рисками.
11 – Оплата стоимости финансирования в виде процентных выплат.

Таблица

Услуги, которые могут быть встроены
в схему международных лизинговых отношений

Вид услуги	Комментарий
Консультационные и посреднические услуги, связанные с закупками, продажами или сдачей в аренду воздушных судов или авиационных двигателей	Осуществляются на этапе ведения переговоров между лизингополучателем и поставщиком, влияют на формирование финального запроса
Услуги, связанные с организацией эксплуатации, технического обслуживания, ремонта, хранения, утилизации или модификации любых летательных аппаратов или авиационных двигателей	Встраиваются во взаимоотношения между лизингодателем и лизингополучателем в связи с ответственностью последнего по поддержанию актива в работоспособном состоянии. Услуги могут носить «квази обязательный» характер (составная часть лизингового соглашения)
Услуги, связанные с организацией доставки или утилизации любых летательных аппаратов или авиационных двигателей	Встраиваются во взаимоотношения между поставщиком и лизингополучателем и могут влиять на конечную стоимость приобретаемой техники
Услуги, связанные с оценкой летательных аппаратов или авиационных двигателей в рыночных условиях	Встраиваются во взаимоотношения между лизингодателем и финансовым институтом, влияют на пополнение ресурсной базы лизинговой компании. Отчет может быть использован при разработке финансовых инструментов управления рисками изменения качества лизингового портфеля
Услуги, связанные с созданием и управлением какой-либо компании специального назначения с целью приобретения авиационной техники	Создание дополнительной цепочки взаимоотношений «юридический консалтинг». В этой цепочке возможно ведение переговоров с кредиторами по обслуживанию текущего долга, создание схем реструктуризации задолженности
Услуги по предоставлению финансирования для приобретения авиационной техники (параллельно с лизинговой компанией)	Создание дополнительной цепочки отношений между лизингополучателем и финансовой организацией по поводу привлечения дополнительного капитала с целью осуществления авансового, текущего или баллонного платежа
Услуги по предоставлению гарантий исполнения обязательств	Создание дополнительной цепочки отношений между лизингополучателем и обслуживающим банком

На сегодняшний день международный лизинг авиационной техники носит операционный характер и лишь в незначительной степени – финансовый. В то время как производители самолетов заняты разработкой авиационной техники нового поколения, лизинговые компании имеют возможность немедленной поставки наиболее популярных самолетов, так как на балансе таких международных компаний уже находится определенный запас авиационной техники. Таким образом, авиакомпаниям, желающим быстро расширить парк самолетов не нужно ждать своей очереди в портфеле заказов самих авиапроизводителей. Во-вторых, краткосрочный операционный лизинг обеспечивает гибкость авиакомпаний, так что они могут управлять размером воздушного флота и его составом, расширяться и сжиматься на разных стадиях жизненного цикла, чтобы соответствовать рыночному спросу.

Подобное развитие лизинговых отношений привело к новому виду конкуренции, когда лизинговые компании борются за своих клиентов и за сохранение своей доли на рынке. Результатом развития конкурентного процесса становятся различные инновационные схемы гибридного финансирования обновления парка воздушного флота с использованием иностранного капитала.

В частности, в феврале 2015 года было заявлено, что 14 международных лизинговых компаний проявили интерес к лизингу самолетов для авиакомпании Air India, которая стремится заменить устаревший узкофюзеляжный флот новыми экономичными самолетами [1].

Государственный авиаперевозчик Индии планирует ввести 19 новых самолетов Airbus 320 до 2018 г., пять из которых будут переданы в лизинг от независимой китайской лизинговой компании China Aircraft Leasing Company [1].

Это неоспоримо доказывает то, что современный лизинговый рынок устроен таким образом, что лизингополучатели могут выбирать себе наиболее удобный лизинговый продукт, при этом конкуренция не ограничена географическими границами.

Возможности лизинга для авиакомпаний не исчерпываются лизингом самолетов, двигателей и другой авиационной техники. Авиакомпании могут использовать лизинг выходов на посадку и даже территории кассового зала в здании аэровокзала, особенно в ситуациях, где они имеют ограниченное количество рейсов и не могут оправдать стоимость аренды.

Кроме пассажирских терминалов, авиакомпания может быть арендатором в других зданиях аэропорта, таких как грузовые здания или оборудование наземного обеспечения полетов. В пассажирских терминалах, где авиакомпании могут использовать лизинг оборудования и некоторых помещений, следует уделить внимание распределению расходов, которые возникают при использовании помещений общего доступа, таких как подсобные помещения, вестибюли и коридоры. Развитие аэродромной инфраструктуры заставляет авиакомпании обращать внимание и на автомобильные парковки, коридоры и входные группы терминалов аэропортов.

Лизингодатель покупает оборудование у производителя и, таким образом, становится собственником имущества, которое передается в аренду. В случае аренды помещений на территории аэропорта, лизингодатель является лицом, финансирующим деятельность аэропорта или контролирующим лицом, с полномочиями на заключение договоров от имени аэропорта. Для любого договора лизинга или аренды, договор должен содержать.

Лизингополучатель – лицо или субъект предпринимательской деятельности, который арендует имущество или объект от собственника. Проще говоря, лизингополучатель является арендатором. В случае лизинга помещений аэропорта при наличии договора субаренды (сублизинга), имеется первичный лизингодатель – лицо, контролирующее деятельность аэропорта. Первичный лизингодатель не имеет прямого договора с конечным лизингополучателем. Схема сублизинга представлена на рисунке 2.

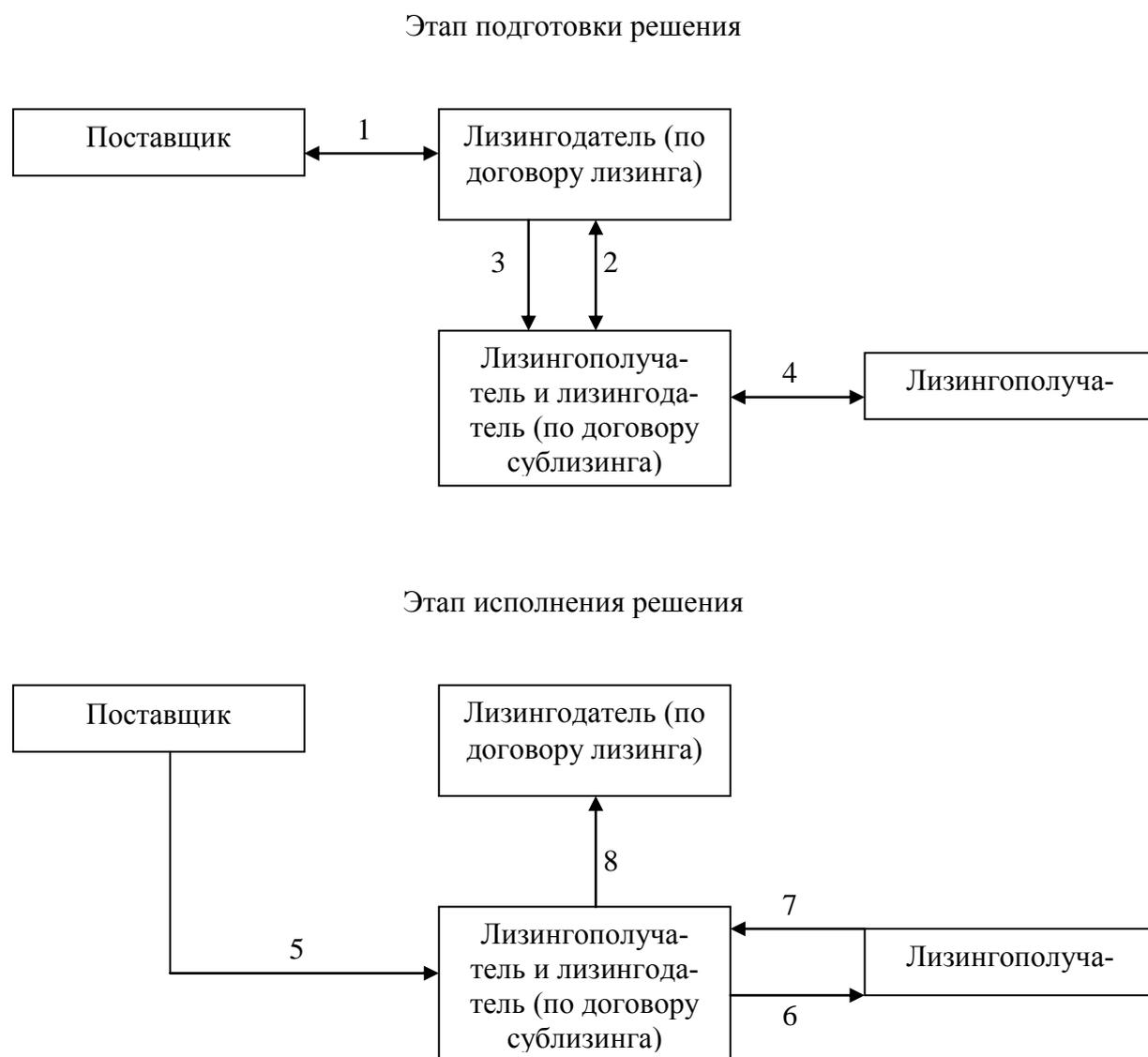


Рис. 2. Схема взаимоотношений по договору сублизинга

Где: 1 – Заключение договора купли продажи.

2 – Заключение договора лизинга.

3 – Согласие на сублизинг.

4 – Заключение договора сублизинга.

5 – Поставка имущества первому лизингополучателю (может быть исполнена раньше, чем будет заключен договор сублизинга).

6 – Поставка имущества по договору сублизинга.

7 – Перечисление платежей по договору сублизинга.

8 – Перечисление платежей по договору лизинга.

В данной схеме не нашли свое отражения взаимоотношения лизинговой компании с финансовыми институтами, лизингодателя – со страховыми компаниями, кроме этого, цепочка отношений может быть усложнена, как и было описано ранее в таблице 1. В частности, финансовое руководство авиапредприятия может решить, что целесообразно передать самолеты, находящиеся в лизинге, в специально созданную компанию в обмен на акции этой компании, так как управлять акциями оказывается легче, нежели обращаться взыскание на самолет.

Другой пример использования сублизинга в международной практике заключается в усложнении холдинговой структуры крупных авиакомпаний. Если авиакомпания является собственностью материнской компании, которая хоть и финансирует деятельность авиаперевозчика, но сама не эксплуатирует самолеты, не обладает нужным количеством сертификатов, лицензий, то в этом случае авиакомпания может стать субарендатором авиационной техники, а материнская компания – лизингодателем. Сублизинг может применяться и в том случае, когда имеются ограничения на регистрацию воздушных судов в национальном реестре.

В начале 2015 года первый зампред комитета Госдумы по промышленности Владимир Гутенев сообщил, что Правительство должно принять меры по переводу работающих на российских авиалиниях иностранных воздушных судов в российскую юрисдикцию. Согласно данным Счетной палаты России, только за период с 2012 г. по первое полугодие 2014 г. перевозчики ввезли в нашу страну по лизингу через офшоры 230 самолетов [2]. Он отметил, что федеральный бюджет недополучает целый ряд платежей, таких как НДС с арендных (лизинговых) платежей, налог на имущество, налог на прибыль лизингодателя. За период с 2012 г. по первое полугодие 2014 г., сумма потерянных таможенных пошлин составила 225,8 млрд рублей, тогда как сумма налогов от деятельности авиакомпаний в бюджет России за это время составила лишь 38,1 млрд рублей [2].

Таким образом, определив потребности всех участников лизинговой сделки, в международной практике подписывается протокол о намерениях (письмо о намерениях), в котором излагаются основные коммерческие условия желаемой лизинговой сделки. Международный рынок лизинговых услуг достаточно разнообразен и предлагает большое количество нестан-

дартных решений и инновационных форм финансирования проектов. Выгодность применения сделок международного лизинга состоит в том, что наряду с предоставлением в пользование дорогостоящих объектов основных средств, в цепочку добавляются отношения по предоставлению дешевого капитала, что определяет его международное движение.

Библиографический список

1. Air India leases A320s from Chinese lessor. 05 February 2015 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.airfinancejournal.com/Article/3424672/Search/%20Results/Air-India-leases-A320s-from-Chinese-lessor.html?Keywords=leasing&PageMove=0>.
2. Депутаты хотят вернуть самолеты под юрисдикцию России [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.aex.ru/news/2015/1/15/129077>.

[К содержанию](#)

УДК 656.073 + 658.7

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ НА РЫНКЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Р.С. Турлаев

В данной статье рассматриваются тенденции развития информационных систем и технологий. Освещаются облачные сервисы, логистические системы на основе модулей, а также ERP-системы. Рассматривается успешное внедрение ERP-системы в крупной российской транспортно-логистической компании.

Ключевые слова: информационная система, логистика, транспортно-логистический рынок, автоматизированная система управления, логистическая компания, телематика.

В настоящее время наиболее перспективным направлением развития российской экономики является информационная логистика. Развитие информационных технологий и систем автоматизации управления в настоящее время позволили значительно повысить эффективность ведения коммерческой деятельности транспортно-логистических компаний. Вместе с тем, необходимо отметить, что из-за достаточно большого объема входящей и обрабатываемой информации, а также разобщенности информационных каналов участников рынка транспортно-логистических услуг, нередко происходит потеря информации, а также невозможность сохранения конфиденциальности передаваемой информации. Достаточно большое количество не актуальных программных продуктов, применяемых на данный момент компаниями, создает еще большие проблемы. По мнению автора, в настоящее время для повышения эффективности деятельности и уровня конкурентоспособности компаний, необходимо использование современных информационных систем и технологий.

По данным РОССТАТ в России наблюдается снижение темпа роста и развития экономики, что по состоянию на 1 января 2014 г. составляет 0,6 % ВВП, для сравнения, в 2012 году темп роста составлял 3,4 % [9]. В настоящее время наблюдаются тенденции снижения производственных мощностей и объемов внешней торговли, вследствие чего возникает необходимость перераспределения объема грузопотоков. Исходя из сложившейся ситуации, компаниям рынка транспортно-логистических услуг необходимо искать новые пути решения проблемы в условиях жесткой конкуренции, проявлять гибкость, а также предлагать качественные логистические услуги.

Для повышения конкурентоспособности и качества предоставляемых транспортно-логистических услуг, в рамках оптимизации логистической информационной системы, необходимым условием в настоящее время является отслеживание груза и подвижного состава в реальном времени.

Для отслеживания грузопотока с помощью спутниковой навигации в настоящее время применяют технологии ГЛОНАСС/GPS[8]. Развитие и использование систем спутниковой навигации в гражданских целях началось в 1990-х г.[7], но, несмотря на это, широкое использование данных систем в транспортно-логистических компаниях, началось лишь в последнее время. Рассмотрим основные преимущества от внедрения системы ГЛОНАСС/GPS:

- достоверная информация о движении груза и подвижного состава по маршруту следования в реальном времени;
- информация о качестве дорожного полотна, альтернативных путях следования и др.;
- оперативность принятия управленческого решения;
- своевременность реагирования на аварийные ситуации, а также изменение маршрута в случае форс-мажорных обстоятельств;
- накопление информации (для дальнейшего планирования маршрута) о станциях технической помощи и автозаправочных станциях, пунктах отдыха водителей, постах дорожно-патрульных служб и др.

Несмотря на относительно низкую стоимость персональных компьютеров, а также оборудования для отслеживания груза и подвижного состава, программное обеспечение для его использования стоит достаточно дорого. Исходя из этого, многие компании на рынке транспортно-логистических услуг отказываются от технологии телематики, тем самым становясь менее конкурентоспособными. Решением данной проблемы, по мнению автора, будет являться необходимость использования облачных технологий.

Вместе с ростом транспортно-логистических компаний, стремящихся оптимизировать расходы на информационные технологии и более эффективно использовать имеющиеся мощности, появилась тенденция к облачным решениям и узкоспециализированным приложениям (модулям). Об-

лачные сервисы набирают популярность во всем мире. Сравнительно невысокая стоимость и достаточно продвинутый функционал решений – это то, что уже предлагается пользователям наряду с быстрым внедрением, легким в использовании интерфейсом и высоким уровнем масштабируемости. По данным отчета Gartner [1], облачные технологии станут основным направлением развития информационного рынка на ближайшие 5 лет.

В настоящее время облачные сервисы активно развиваются и внедряются по всему миру. Облачная технология представляет собой Web-сервис с необходимым программным обеспечением, доступ к которому клиент или компания получает после процедуры регистрации из любой точки земного шара с выходом в интернет. Так, по данным РБК Research рынок облачных услуг в России в 2013 г. составил 353 млн долларов [6]. С использованием облачного сервиса транспортно-логистическая компания может использовать собственное оборудование, оплачивая при этом лишь использование сервиса, не прибегая к покупке дорогостоящего программного обеспечения.

Исходя из вышесказанного, в качестве примера, рассмотрим внедрение и оптимизацию логистической информационной системы на основе модулей и облачного сервиса в компании транспортно-логистических услуг. Автором статьи был проведен анализ рынка программных продуктов и в качестве модулей системы информационной логистики были выбраны следующие программные продукты (таблица 1).

Таблица 1

Программные продукты информационных модулей поддержки
бизнес-процессов транспортно-логистической компании

Наименование программного продукта	1С: Логистика 8	1С: Управление автотранспортом. Проф. 8	1С: Бухгалтерия 8	1С: Документооборот 8	Учет клиентов	Маркетинг-аналитика	1С: Управление и спутниковый мониторинг
Модуль системы информационной логистики	Информационная система автоматизированного принятия решений	Информационная система ведения управленческого учета	Информационная система управления предприятием	Информационная система автоматизации делопроизводства	Информационная система учета клиентов	Информационная система управления маркетингом	Информационная система отслеживания авто и ж/д транспорта

Согласно выбранным программным продуктам были рассмотрены расходы на формирование новой или оптимизирование уже имеющейся логистической информационной системы в компании транспортно-логистических услуг в целях определения уровня эффективности бизнес-процессов (таблица 2).

Таблица 2

Затраты на формирование новой и оптимизирование уже имеющейся системы информационной логистики

№	Логистическая информационная система на основе модулей		Оптимизированная логистическая информационная система на основе «облака»	
	Статья расходов	Стоимость, руб.	Статья расходов	Стоимость, руб.
1	Создание локальной вычислительной сети с точкой доступа в Интернет	12 000	Создание локальной вычислительной сети с точкой доступа в Интернет	12 000
2	Приобретение программных продуктов: – Учет клиентов – Маркетинг-аналитика 1.0 – 1С: Бухгалтерия 8 – 1С: Логистика 8 – 1С: Документооборот 8 – 1С: Управление авто-транспортом. проф. – 1С: Управление и спутниковый мониторинг	20 000 8 000 35 000 40 000 32 000 49 400 29 000	Приобретение программных продуктов: – 1С: Онлайн (Все включено) подписка на 12 мес.	30 000
3	Обучение персонала компании	15 000	Обучение персонала компании	15 000
	Итого	240 400	Итого	57 000

Исходя из данных таблицы 2, можно сделать вывод о том, что оптимизация системы информационной логистики на основе современных информационных технологий, значительно сокращает финансовые расходы.

По результатам внедрения модульной и облачной логистической информационной системы проведен анализ параметров функционирования данных систем, который показал следующие результаты:

– автоматизировано управление технологическими процессами складского комплекса;

- увеличилось число клиентов за счет расширения и повышения качества услуг (спутниковый мониторинг и др.);
- сокращен интервал поступления заказов от клиентов;
- сократились расходы на ГСМ, техническое обслуживание и др.

Таким образом, при использовании современных информационных технологий в формировании и/или оптимизировании логистических информационных систем сокращаются финансовые расходы, повышая при этом эффективность бизнес-процессов и функционирование компании в целом.

За счет использования модулей систем информационной логистики, компании транспортно-логистических услуг имеют возможность формировать свои модели логистических информационных систем и оптимизировать их под изменяющиеся условия рынка. Рассмотрим стоимость внедрения логистической информационной системы, которая будет зависеть от способа ее приобретения (табл. 3).

Таблица 3

Стоимость внедрения логистических информационных систем

Внедрение логистической информационной системы	ERP, EDI, CRM, WMS, TMS		
	Облако	Коробочные лицензии	Традиционные корпоративные лицензии
Способ приобретения			
Стоимость внедрения, тыс. руб.	57 000	240 400	1 500 000 – 45 000 000

Согласно данным таблицы 3, приобретение облачной подписки является наиболее выгодным решением для малых компаний транспортно-логистических услуг, коробочные лицензии могут внедрять как малые, так и средние компании, а традиционные корпоративные лицензии внедряются, как правило, только в крупных компаниях.

К сожалению, уровень использования облачных технологии в транспортно-логистических компаниях находится на достаточно низком уровне. Связано это в первую очередь с сомнением компаний в надежности и обеспечении конфиденциальности использования данной технологии. Такая тенденция наблюдается не только в России, но и в США и странах Европы.

По данным аналитической компании IDC [3], специализирующейся на исследованиях рынка информационных технологий, объем российского рынка информационных систем управления предприятием (ИСУП) в 2014 г. вырос на 5,9 % в сравнении с 2013 г. и превысил 1,07 млрд долларов. В целом аналитики IDC солидарны с Gartner в перспективе темпов роста рынка ERP-систем в России на 3,4 % в среднем, ежегодно на ближайшие 5 лет.

Несмотря на высокую эффективность ERP-систем на рынке транспортно-логистических услуг, стоимость данных информационных систем явля-

ется основным сдерживающим фактором, оказывающим существенное влияние на принятие положительного решения о внедрении такой системы в малых и средних компаниях в России. По разным оценкам специалистов стоимость самой ERP-системы, ее внедрения и обслуживания находится в пределах от 50 тысяч до 1,5 миллионов долларов и, как правило, зависит от размера компании, а также сложности работ по внедрению самой системы [10]. Выход на полное функционирование системы в среднем варьирует от 6 до 36 месяцев. Возврат от инвестиций в ERP-систему идет не от самой системы, а от повышения эффективности бизнес-процессов, которые она поддерживает.

Согласно данным аналитического агентства TAdviser [4], крупнейшими потребителями программного обеспечения ИСУП остаются предприятия процессного производства, оптовой и розничной торговли. Их совокупная доля составила более 40 %. Также растет спрос на соответствующие решения со стороны транспортно-логистических компаний, организаций коммунального хозяйства и государственных учреждений.

Одним из наиболее крупных проектов внедрения ERP-системы на отечественном рынке транспортно-логистических услуг является компания «Базэл Аэро» [5]. Под управлением компании находятся 4 аэропорта Краснодарского края: Анапа, Геленджик, Сочи, Краснодар. Через них ежегодно проходят десятки тысяч тонн грузов. Для обеспечения необходимой пропускной способности требуется хорошо отлаженная система планирования работы служб аэропортов, спецтехники и автомашин. Требуется оперативный контроль состояния техники, своевременное планирование прохождения техосмотров и ремонта, закупка запасных частей и комплектующих. Также важны точный расчет себестоимости услуг и контроль взаиморасчетов с поставщиками и заказчиками.

До внедрения комплексной системы в каждом аэропорту использовалась своя обособленная логистическая информационная система. Вследствие чего, планирование и контроль текущей деятельности затруднялись. По результатам анализа деятельности логистических информационных систем аэропортов, руководством компании было принято решение о внедрении ERP-системы на платформе «1С: Управление производственным предприятием», в качестве партнера по внедрению была приглашена компания ГК «Гэндалф». Ожидаемый эффект от внедрения заключался в следующем:

- обеспечить единую политику учета и управления во всех аэропортах и управляющей компании;
- оптимизировать документооборот компании, ускорить процессы согласования договоров, планов закупок и других документов;
- повысить точность расчета себестоимости услуг и усилить контроль над затратами компании, по возможности сократить их;
- оптимизировать работу автотранспорта и спецтехники, усилить контроль расхода ГСМ, ускорить формирование путевых листов, организовать эффективное управление сервисным обслуживанием техники.

Для решения поставленных задач использовались программные продукты: «1С: Управление производственным предприятием», «1С: Управление автотранспортом 8», «1С: Документооборот 8», «1С: Консолидация 8».

Проект внедрения занял 11 месяцев, по завершению проекта было автоматизировано более 700 рабочих мест в управляющей компании и четырех аэропортах Краснодарского края, выполнена интеграция «1С: Управление производственным предприятием» с системой организации полетов. Интеграция с системой организации полетов помогла в оперативном формировании перечня услуг, оказанных авиаперевозчикам. Взаиморасчеты с поставщиками и заказчиками стали более оперативными. Сократилась дебиторская задолженность. Также упростились взаиморасчеты с компаниями, обслуживающими аэропорты, авиаперевозчиков и пассажиров в режиме аутсорсинга.

По данным исследований DSS Consulting [2], среди основных тенденции развития рынка информационных систем в России можно отметить следующее:

- ERP-системы продолжают свое развитие в направлении расширения функциональности в области внешней среды деятельности транспортно-логистических компаний;

- параллельно со стабильным ростом на рынке внедрений ERP-систем будет происходить активное развитие логистических информационных специализированных систем (CRM, BI, WMS, TMS, системы управления проектами и др.);

- количество ERP-систем, представленных на рынке в ближайшие годы будет продолжать расти, преимущественно за счет появления новых отечественных разработок;

- на рынке специализированных систем рост количества систем будет происходить не только за счет появления новых российских разработок, но и за счет активного выхода на рынок СНГ зарубежных решений.

Таким образом, из всего вышеописанного следует, что тенденции развития информационных систем на рынке транспортно-логистических услуг Российской Федерации, будут отражаться в совершенствовании отечественных и зарубежных разработок информационных систем, появлении новых вариантов предложения и приобретения лицензий на оказание услуг, а также в использовании модульных и облачных решений и современных информационных технологий.

Библиографический список

1. Best Practices for Managing Integration in a Hybrid Cloud and On-Premises ERP World [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.gartner.com/doc/2514315?ref=unauthreader>.

2. ERP-системы в России: текущая ситуация и перспективы развития [Электронный ресурс]. – URL: http://www.dssconsulting.ru/press_centre/publications.html?38.

3. Информационные системы управления предприятием. Обзор рынка России [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.idc.com/>.
4. Объем российского рынка ERP-систем [Электронный ресурс]. – URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Системы_управления_предприятием_\(рынок_России\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Системы_управления_предприятием_(рынок_России)).
5. «Базэл Аэро» завершает комплексный проект автоматизации управления предприятием [Электронный ресурс]. – URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Проект:Базэл_Аэро_%281С%3AПредприятие_8.0%29.
6. РБК Research. Обзор IT – рынка. Облачные технологии [Электронный ресурс]. – URL: http://marketing.rbc.ru/reviews/it-business/chapter_6_2.shtml.
7. Страницы истории GPS и ГЛОНАСС [Электронный ресурс]. – URL: <http://kunegin.narod.ru/ref6/gps/histgps1.htm>.
8. Информационные системы в экономике: учеб. Пособие / под ред. А.Н. Романова, Б.Е. Одинцова. – М.: Вузовский учебник, 2008.
9. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#.
10. Особенности выбора и внедрения ERP-системы [Электронный ресурс]. – URL: <http://bourabai.kz/is/erp.htm>.

[К содержанию](#)

УДК 519.862.6(477.75) + 339.1(477.75)

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В РЕЗУЛЬТАТЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ КРЫМА

Ю.В. Подповетная

Статья посвящена проблеме развития России в условиях глобальных трансформаций территории страны. Проведен анализ на предмет выявления положительного влияния на экономику России присоединения новой территории. Особое внимание в статье уделено определению перспективных направлений в части расходов на инфраструктуру и на восполнение финансовых проблем нового экономического субъекта.

Ключевые слова: экономика страны; экономическое развитие; присоединение новых субъектов; финансовая прибыль; стратегическая прибыль.

В течение последнего года все чаще поднимается вопрос о том, что дает России присоединение Крыма, какое влияние оказывает данная ситуация на экономику страны в целом, каковы перспективы развития Крыма и как будут развиваться дальнейшие отношения России и Украины? Эти и многие другие вопросы активно обсуждаются сегодня на самых различных уровнях. Свою позицию высказывают не только представители Правительства РФ, но и экономисты, юристы, аналитики. Не остаются без внимания

данные аспекты и при изучении дисциплин экономического цикла в высших учебных заведениях. В связи с чем, во время учебных занятий проводится анализ сложившейся ситуации, изучается проблематика вопроса, обсуждается мнение и точка зрения студентов, молодых ученых, преподавателей. В рамках данной статьи представим результаты проведенного анализа на предмет выявления положительного влияния на экономику России присоединения Крыма.

С целью представить наиболее ясную картину, приведем график, иллюстрирующий всплески и спады экономики России с 1996 по 2013 гг. (источник Росстат, оценка «Ренессанс капитала») (рис. 1).

На графике видно, что в 2011 году экономическая система России зашаталась. Несмотря на то, что выборы президента РФ 2012 года прошли под лозунгом «сохранения стабильности», но экономическая ситуация в стране поставила под вопрос возможность реализации намеченных планов. 2013-й год стал годом окончательного краха иллюзий связанных с жизнеспособностью либеральной экономической модели. Экономика России по официальным заявлениям из Правительства РФ балансировала между стагнацией и рецессией (<http://www.rg.ru/2013/09/27/krizis-anons.html>).



Рис. 1. Бумы и спады экономики России

Практика многих крупных капиталистических государств наглядно иллюстрирует, что многие экономические проблемы возможно решить путем активизации внешней политики. Поэтому в условиях макроэкономической нестабильности в Правительстве РФ увидели практическую возможность и этой возможностью воспользовались [2 и др.].

Активизация политики на Крымском направлении началась 26–27 февраля 2014 года и привела к известным результатам. В этом отношении, анализ событий Крымской весны позволяет говорить, что присоединение Крыма к России было с одной стороны случайностью, вызванной хаосом на Украине. Но с другой стороны, имелись и глубинные причины этого присоединения.

Началось все с недовольств местного населения ведением дел бывшей оппозиции, которая встала у власти в Киеве. На этом фоне была проведена смена исполнительных органов власти в Севастополе и Автономной Республике Крым. В последующем легитимность новой власти не признавалась.

11 марта 2014 года Автономную Республику Крым и город Севастополь признали независимыми и подписали декларацию. В декларации было оговорено то, что если население Крыма решит войти в состав РФ по результатам референдума, то только в этом случае Крым будет объявлен суверенной республикой и будет включен в состав России [1; 3 и др.].

16 марта в Крыму состоялся референдум, и большинство проголосовавших были за присоединения Крыма к Российской Федерации. Из достоверных источников известно, что явка составила 82,71 % избирателей [1; 3 и др.].

Независимость Крыма была признана 17 марта 2014 года. В последующем было составлено обращение с просьбой о вхождении в состав Российской Федерации. Крым в таком случае обрел бы статус республики.

18 марта в состав Российской Федерации вошли Крым и города Севастополя. Президентом РФ был подписан новый закон о присоединении Крыма и образовании в стране новых субъектов – Республики Крым и города федерального значения Севастополя.

Присоединение Крыма дает экономике России достаточно много положительных моментов.

Во-первых, это стратегические выгоды, т.к. Россия получает разветвленную военную инфраструктуру (рис. 2). У Российской Федерации появляется шанс стратегического осуществления контроля над Черноморским регионом, что определено размещением южной части Крыма почти в сердце Азово-Черноморского бассейна. Стремительно увеличиваются способности РФ вести контроль над водным и воздушным пространством в области Чёрного моря, в том числе с расположением на полуострове радиолокационных станций оповещения о ракетном вторжении.

Россия обретает абсолютный контроль над Черноморским флотом (ЧФ) в Севастополе, а также в её распоряжение переходят все военные базы и морские порты в Крыму.

Больше не нужно осуществлять Украине плату за аренду базы ЧФ в Севастополе. Плата за год аренды ровнялась 100 млн долларов, а также осуществлялась оплата пошлины в размере нескольких десятков миллионов долларов. Тоже относится и к полигону для тренировки лётчиков морской авиации для полётов с авианосцев «НИТКА».

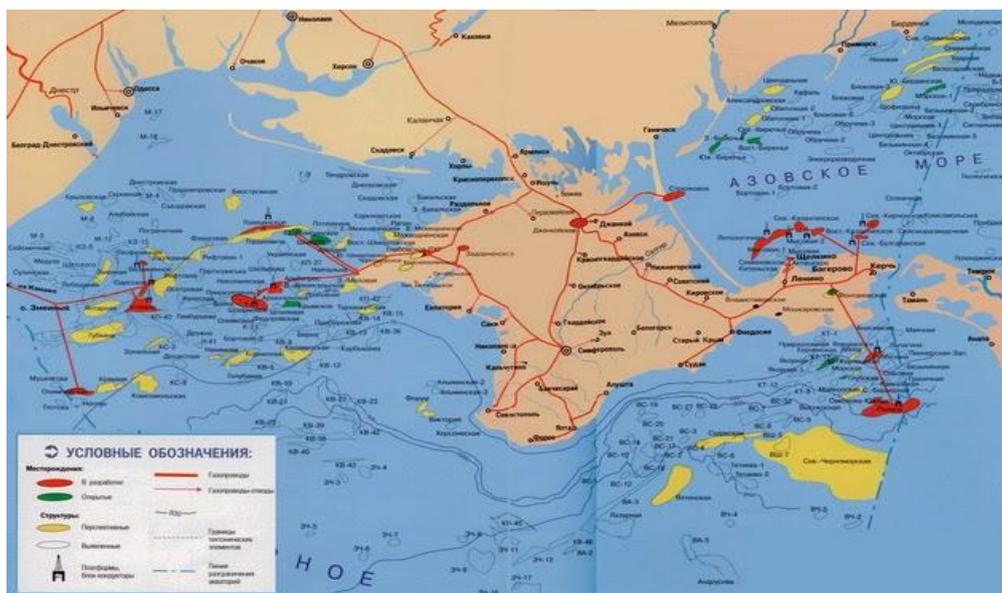


Рис. 2. Разветвленная военная инфраструктура России

Во-вторых, возникает шанс расторгнуть Харьковские соглашения (уменьшение цены на газ в обмен на увеличение длительности действия соглашения о базе ЧФ) и вернуть европейские цены на газ для Украины (рис. 3). Договорами 2010 года оговаривалось уменьшение цен на российский газ для Украины на 30 %, но не больше чем на сто долларов за 1000 м³ – ввиду несогласия России сохранить скидки на газ, данные в декабре 2013 года это значит, что для Украины расценки на газ станут такими же, как для многих стран Европы. Отмена всех скидок теоретически может дать России до 4–6 миллиардов долларов в год, что за несколько лет полностью покрыло бы всевозможные экономические расходы на интеграцию Крыма в Россию. На деле, Украина в ее положении наверняка просто не сможет платить за газ по европейским расценкам, и это опять будет предметом политического торга [1; 3 и др.].

В-третьих, доля армии Украины (более 6000 солдат по расчетам властей Крыма), некоторая часть боевой техники и Черноморского флота Украины отходит под управление России. Большая часть боевой техники в Крыму устарела либо находится в нерабочем состоянии. У Российской Федерации появляется абсолютный контроль над Азовским морем и проходом через Керченский пролив. В настоящее время РФ каждый год уплачивает, по разным данным, от 20 до 70 млн долларов за проход российских кораблей по Керчь-Еникальскому каналу. После присоединения Крыма, в действительности, Россия обретает не только порты Крыма, но и управление над работой украинских портов в Азовском море.

В-четвертых, у России появляется альтернативный, более дешевый путь через Крым для прокладки газопровода Южного потока. На сегодняшний день самый большой транзитный газопровод «Южный поток» собираются проложить по дну Чёрного моря. С присоединением Крыма

всё станет на много проще и появится возможность проложить газопровод по суше на территории Крыма, тем самым сократив стоимость проекта в среднем на 20 млрд долларов. Газопровод должен в полной мере обеспечить потребности в газе Южной Европы и РФ почти полностью откажется от транзита через Украину.



Рис. 3. Изменение цены на газ для Украины

В-пятых, России достается почти три четверти экономических территорий Украины в Черном и Азовском морях, а также залежи нефти и газа. Также есть миллионы тонн, не разработанных запасов нефти и сотни миллиардов кубометров не разработанного газа.

В-шестых, Российская Федерация обретает крупные химические комбинаты на северных территориях Крыма. Химкомбинаты производят составляющие для удобрений и реагентов для нефтепереработки, и занимают значительную часть мировых рынков в этой области. Кроме химкомбинатов в собственность России перейдут промышленные предприятия, тяжелая, легкая и пищевая промышленность. Заводы по производству и ремонту морских судов Крыма, будут очень даже кстати для России, так как в настоящее время большая часть таких предприятия перегружены работой. Национальный центр управления и испытаний космических средств, возведенный во время СССР радиотехнический центр, является необходимым звеном в продвижении Российских разработок космоса, потому что оборудован новейшим оборудованием которого нет в РФ. На данный период времени центр работает с орбитальным телескопом Радиоастрон.

В-седьмых, в распоряжение Российской Федерации переходят три тысячи плодородных гектаров земли. На них располагаются виноградники и заводы по производству вина. В настоящее время в Крыму функционируют четыре винзавода, которые являются брендами на пространстве бывшего СССР.

В-восьмых, если рассматривать преимущества от вхождения Крыма в состав России, то немаловажно обратить внимание на туристический бизнес и обновления санаторно-курортных зон. Все курорты и морские пляжи в Крыму перешли в распоряжении России. Для холодной страны, появление многочисленных морских курортов будет большим плюсом. Скорее всего, первое время курорты в Крыму так и останутся плохо оборудованными и довольно-таки дешевыми. Инвестируя и развивая пляжи и курортные зоны в Крыму, их можно превратить в места для отдыха престижного уровня. Многие инвесторы уже готовы к инвестициям в развитие туризма. Внушительная часть денежных средств, которые тратятся на отдых в Крыму, не будут уходить за границу, а будут оставаться в экономике страны.

В-девятых, Крым, присоединившись к России, вошел в зону рубля, тем самым укрепил его на мировом рынке валют. После включения Крыма в состав Российской Федерации произведена отмена таможенных санкций и всяческих препятствий между полуостровом Крым и территориями России. Товары, поставляемые в Крым из Украины, будут вытеснены отечественными, тем самым будет развиваться промышленность России.

В-десятых, в результате присоединения произойдет прирост населения, что не маловажно для России. Тем самым население увеличится до 146 миллионов человек.

Вернутся в Россию и исторические памятники и символы русской культуры, которые не маловажны в историческом аспекте. Вернется Древний Херсонес, город-герой Севастополь, курорты Ялты, знаменитый лагерь Артек, Ливадийский дворец-музей, Ласточкино Гнездо, город-герой Керчь, что скажется положительно на развитии культуры.

Данный перечень положительных моментов может быть продолжен. Но необходимо говорить и о больших расходах на инфраструктуру, на восполнение финансовых дыр Крыма. Таким образом, в первое время Крым будет полностью дотационным регионом.

Однако Россия сможет компенсировать издержки за счет цены на газ для Украины и эксплуатации крымских недр. Валовой региональный продукт Крыма на данный период времени насчитывает около 12 млрд долларов в год, что тем самым увеличит Валовой внутренний продукт России. Кроме того, часть прибыли будет не материальной, а стратегической, которую вообще трудно измерить в денежном выражении.

Таким образом, анализ проблем и перспектив экономического развития страны в результате глобальной трансформации территории и интеграции новых субъектов показал, что, как правило, первоначальная ситуация достаточно сложная, идет период адаптации, выплаты «чужих» долгов. Однако после переходного периода наблюдается чаще всего экономический рост, который вызван процветанием в сельском хозяйстве, в туризме, в нефте- и энергодобывающей отрасли. Это вызвано тем, что появляются наиболее благоприятные почвы для выращивания нужного сырья, откры-

ваются месторождения полезных ископаемых, которые необходимы для развития экономики страны. Для нового субъекта также очевидны положительные тенденции в экономическом развитии. Это и возможность уплаты долгов, дополнительные средства на развитие туризма, современные технологии нефтедобывающей промышленности, целенаправленное освоение земель и развитие сельского хозяйства, а также многие другие аспекты.

Библиографический список

1. Макаренко, О. Что воссоединение с Крымом даст России / О. Макаренко // Деловой журнал. – 2014. – URL: <http://blog.dp.ru/post/6909/>.
2. Тавокин, Е.П. Исследование социально-экономических и политических процессов: учебное пособие / Е.П. Тавокин. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 216 с.
3. Шохина, Е. Выгодный Крым / Е. Шохина // Эксперт Online. – 2014. – URL: <http://m.expert.ru/2014/03/11/vyigodnyij-kryim/>.

[К содержанию](#)

УДК 327.5 + 339.9

ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ ЕВРАЗЭС КАК СРЕДСТВА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЗАПАДНЫМ САНКЦИЯМ

И.О. Ерофеев, Г.М. Грейз

В статье рассмотрена экономическая ситуация за последний период и ее влияние на укрепление Таможенного союза между странами Ближнего Зарубежья. Приведены статистические данные динамики ВВП стран участниц Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Дана оценка перспектив развития ЕАЭС.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз, международные барьеры, Таможенный союз, санкционные меры.

17 марта 2014 года США ввели ряд ограничительных мер для отдельных граждан РФ, в том числе занимающих высокие государственные посты, вследствие позиции РФ по украинскому кризису и военного конфликта на юго-востоке Украины. США и ряд других стран Запада мотивировали это тем, что Россия вмешивается во внутренние дела Украины. Эта дата положила начало «санкционных войн» между странами «Запада» и Российской федерацией.

В дальнейшем были предприняты санкционные меры в сфере экономики со стороны стран ЕС и США, и ряда других стран мира (Япония, Австралия и др.). Западные санкции были направлены против основных секторов экономики РФ это: топливно-энергетический, горнодобывающий и нефтегазовый сектора экономики страны.

В ответ на эти действия со стороны РФ последовало ведение эмбарго на поставку продуктов аграрного сектора экономики. Продовольственные товары из стран Европейского Союза, США, Австралии, Японии, Украины и Скандинавских стран, были запрещены к ввозу на территорию РФ. Так же правительство РФ ограничило государственные закупки товаров легкой промышленности. Данная ситуация не изменилась до сих пор из-за продолжающегося кризиса на Украине и эскалации конфликта между Россией и Западом.

По различным оценкам экспертов российская экономика за прошедший год, в связи введением санкций потеряла 120 миллиардов долларов, а из-за ответных мер принятых Россией экономика не получила еще 30 миллиардов долларов.

Данная ситуация не могла не затронуть Таможенный союз (ТС) России, Беларуси, Казахстана и вошедших в него в 2014 году Армению и Кыргызстан.

Суммарный ВВП стран участников ТС составит около 2,5 триллиона долларов. На территории стран-участниц поэтапно начинает действовать свободное перемещение товаров, капиталов, рабочей силы, услуг, а также доступ к транспортной и энергетической инфраструктурам.

Согласно официальной статистики Евразийской экономической комиссии размещенной на сайте ЕЭК солидарный объем ВВП стран участниц Евразийского экономического союза (с 1 января 2015 года ЕврАзЭС трансформируется в Евразийский экономический союз – ЕАЭС) показал положительную динамику и вырос, не смотря на экономическое давление со стороны западных стран на экономику этого союза. Политика ужесточения санкционного режима против РФ не смогла повлиять на интеграционный процесс, проходящий между участниками Евразийского экономического союза, и даже в неблагоприятных условиях Евразийский экономический союз принимает в состав новых членов. Статистические данные по динамике ВВП стран ЕАЭС за 2014 приведены в таблице 1.

Таблица 1

Объем и динамика Валового внутреннего продукта [1]

№		2014 г.			2013 г. в % к 2012 г. (в постоянных ценах)
		млрд единиц национальной валюты (в текущих ценах) ¹	млрд долларов США ²	в % к 2013 г. (в постоянных ценах)	
1	Беларусь	778 455,5	75,9	101,6	101,0
2	Казахстан	38 033,1	212,2	104,3	106,0
3	Россия	90 975,8	1869,3	100,6	101,3
4	ТС и ЕЭП	–	2157,4	101,0	101,7
5	Армения	4 525,9	10,9	103,4	103,5
6	Кыргызстан	397,3	7,4	103,6	110,9

1. Армения – армянских драмов, Беларусь – белорусских рублей, Казахстан – тенге, Кыргызстан – сомов, Россия – российских рублей.

2. Показатель рассчитан по курсам валют национальных (центральных) банков за год: по Беларуси – по средневзвешенному курсу белорусского рубля к доллару США, по Армении, Казахстану, Кыргызстану и России – по средним курсам национальных валют к доллару США.

Данные таблицы 1 свидетельствуют, что ни одна из стран участниц интеграционного объединения не показала отрицательной динамики ВВП, хотя по сравнению с 2013 годом темпы роста несколько снизились. Лидером по темпу роста показателя ВВП остается, как и раньше Республика Казахстан, в 2014 г. ВВП увеличился на 4,3 % к прошлому году, но темп роста снизился на 1,7 % по сравнению с 2013 года к 2012 году.

Новые участники ЕАЭС Армения и Кыргызстан также имели рост ВВП на 3,4 % и 3,6 % соответственно.

Россия также показала положительную динамику, хотя экономический рост замедлился вдвое по сравнению с прошлым периодом: 0,6 % против 1,3 %.

Экономический крах который предрекали экономике России, так и не состоялся, не смотря на заверения европейских и американских экспертов. Так же как и эти прогнозы, не сбылись прогнозы о том, что введение одностороннего продовольственного эмбарго со стороны России, разрушит существующие нормы и договоренности в торговле внутри самого Таможенного Союза России, Беларуси и Казахстана.

Рассмотрим основные социально – экономические показатели ЕАЭС за прошедший 2014 год.

Таблица 2

Основные социально-экономические показатели
за январь–декабрь 2014 года (в процентах к соответствующему периоду
предыдущего года; стоимостные показатели в постоянных ценах) [2]

№		Беларусь	Казахстан	Россия	ТС и ЕЭП	Армения	Кыргызстан
1	Промышленное производство	101,9	100,2	101,7	101,6	102,7	98,4
2	Производство продукции сельского хозяйства	103,1	100,8	103,7	103,3	107,2	99,4
3	Объем выполненных строительных работ	93,9	104,1	95,5	96,1	101,6	-
4	Инвестиции в основной капитал	91,5	103,9	97,5	97,8	95,7	121,6
5	Грузооборот	100,6	98,8	99,9	99,8	102,4	102,0
6	Пассажиروоборот	93,8	106,8	100,9	102,5	103,4	103,7
7	Оборот розничной торговли	106,6	112,1	102,5	103,1	99,5	109,4
8	Индекс потребительских цен	116,2	107,4	111,4	111,3	104,6	110,5
9	Индекс цен производителей промышленных товаров	113,4	98,4	105,9	105,7	108,4	108,0

Показатель промышленного производства во всех странах, за исключением Кыргызстана, показал небольшой рост. Не смотря на санкции, в России данный показатель вырос на 1,7 % по сравнению с 2013 годом.

Вырос объем розничной торговли стран участниц ЕАЭС, кроме Армении, там он незначительно снизился на 0,5 %.

В связи с ограничением импорта на территории России вырос индекс потребительских цен более чем на 10 % по сравнению с прошлым годом. Так же данный показатель вырос значительно в Беларуси на 16,2 %, это связано с внутренними экономическими проблемами Беларуси.

В целом по данным таблицы можно сделать вывод, что основные социально-экономические показатели членов ЕАЭС показали рост. Понижение в целом по ТС и ЕЭП наблюдается только по следующим показателям:

- 1) объем выполненных строительных работ, на 3,9 %;
- 2) инвестиции в основной капитал, на 2,2 %;
- 3) грузооборот, на 1,2 %.

В качестве мрачного, но не сбывающегося прогноза приведем следующую цитату «Самое серьезное испытание для ЕАЭС начинается сейчас. Обрушение рубля сделало его по состоянию на конец декабря 2014 года на треть дешевле по отношению к тенге и белорусскому рублю, чем в конце 2013 года. Это заметно усложняет экспорт из Казахстана или Белоруссии в Россию, так как цены этих товаров на нашем рынке будут расти быстрее цен на российские товары, – и, напротив, вызовет в 2015 году рост российских поставок в эти страны и сокращение на их рынках доли национальных производителей. Кроме того, девальвация в России спровоцировала мощные ожидания обесценения валют в соседних странах, что требует от их правительств новых мер по стабилизации экономики в 2015 году. Наконец, резкое повышение Банком России процентных ставок окажет давление и на финансовый сектор сопредельных стран, увеличивая конкуренцию за вклады и затрудняя инвестиционную активность» [3].

В противовес этому прогнозу, в марте – апреле мы наблюдаем укрепление рубля к доллару и европейской валюте, что, несомненно, говорит о восстановлении экономических позиций России после ухудшения внешней экономической конъюнктуры. Говорит о том, что принятые санкции затухают в краткосрочном периоде и их влияние за прошедший год нивелировалось как за счет внутреннего импортозамещения, так и за счет товаров завезенных из стран участниц ЕАЭС.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что первый ЕАЭС имеет право на существование и может развиваться, не смотря на международные барьеры. Так же можно сказать, что для России крайне важно иметь надежных партнеров, которые могут поддержать экономику в сложной внешнеэкономической ситуации.

ЕАЭС имеет хорошие перспективы развития, так как это реально действующая система экономической интеграции на евразийском пространст-

ве, уже более 40 стран изъявили желание о сотрудничестве. Стало известно, что уже в этом году будет подписано соглашение о зоне свободной торговли между ЕАЭС и Вьетнамом.

Библиографический список

1. Статистический бюллетень «Социально-экономическое положение государств – членов таможенного союза и единого экономического пространства в январе-декабре 2014 года». – URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/S-E_JAN_DEC_2014_12.pdf.

2. Аналитический обзор «Об основных социально-экономических показателях государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства». – URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/Indicators201412.pdf.

3. Союз утопающих: вовремя ли Россия взялась строить ЕАЭС. РБК. – URL: <http://rbcdaily.ru/economy/562949993636419>.

[К содержанию](#)

УДК 339.13:378.014

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПОТОКИ НА РЫНКЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Т.Е. Коновалова

В статье рассматривается вопрос применения общепринятых в логистике моделей информационных логистических потоков на рынке дополнительных образовательных услуг. Представлены функции, классификация и особенности информационных логистических потоков в области дополнительного образования, выявлены проблемы в данной области.

Ключевые слова: дополнительные образовательные услуги; информационные системы, информационные логистические потоки.

Информационное обеспечение любого современного процесса, в том числе процессов функционирования системы и управления логистической системой является актуальной и важной проблемой в экономике. Обработка информации, циркулирующей в логистических системах, лежит в основе процесса управления логистическими потоками.

Информационный поток – это поток сообщений, соответствующий материальному или сервисному потоку в логистической системе и предназначенный для управляющих функций [3].

Значительный интерес вызывает вопрос применения общепринятых в других областях логистики моделей информационных логистических потоков на рынке дополнительных образовательных услуг.

В отличие от сферы производства, процесс продажи услуги неотделим от потребителя. Информационная система на микроуровне представлена на рисунке:



Информационная система на микроуровне

Информационные потоки, соответствующие сервисным потокам услуг дополнительного образования, служат средством информирования потребителей о возможности предоставления образовательных услуг, информационной средой, сопровождающей непосредственно образовательную деятельность и средой взаимодействия потребителя и поставщика услуг. Информационные потоки направлены также на управление учреждением, оказывающим дополнительные образовательные услуги.

Рассмотрим классификацию информационных потоков:

1. По отношению к звеньям логистической системы:

– внутренние (управленческая информация по организации образовательного процесса, внутренняя документация по ведению образовательного процесса – рабочие программы, учебно-методические материалы, юридическая информация по взаимодействию потребителя услуг и образовательного учреждения);

– внешние (открытое размещение информации об организации, образовательных программах, качестве образовательных программ [2]; рекламные информационные материалы);

– горизонтальные (информационное взаимодействие преподавателей и организаторов учебного процесса);

– вертикальные (информационные потоки взаимодействия вертикали управления организацией);

– входные (исследования, информация о запросах потребителей услуг, нормативная документация);

– выходные (отчеты деятельности организации).

2. По виду носителей информации:

– на бумажных носителях (бумажный документооборот, учебно-методическое обеспечение образовательного процесса);

- электронные;
- смешанные.

3. По периодичности использования:

- регулярные (размещение информации об образовательных программах организации на сайтах, порталах, в социальных сетях; информационные материалы отчетов деятельности организации);
- оперативные (документооборот, позволяющий решать текущие задачи образовательного процесса);
- случайные.

4. По назначению информации:

- директивные (информация о лицензии на ведение образовательной деятельности, устав, положение об организации дополнительных платных услуг, государственная регистрация в качестве индивидуального предпринимателя, документы о профессиональном образовании [5]);
- нормативные, справочные;
- учетные (договор на оказание дополнительных платных образовательных услуг между учреждением и потребителем, документы учета занятий);
- вспомогательные.

5. По способу передачи данных:

- курьером, почтой, телефоном (доставка документов, информация о занятиях, изменениях расписания, доставка рекламных материалов);
- электронной почтой, с использованием телекоммуникаций.
- лично (непосредственно обмен информацией потребитель услуги – преподаватель, потребитель услуги – менеджер).

6. Критерий режима обмена информацией:

- on-line;
- off-line.

7. Направленность и синхронность относительно сервисного потока:

- опережающие в прямом направлении – уведомление потребителя о начале занятий (по окончании формирования группы), об изменениях в работе;
- опережающий во встречном направлении – информация о направлениях дополнительного образования;
- одновременный в прямом направлении – информация о количественных и качественных параметрах сервисного потока, сопровождающие документы (учебный план или учебная программа курса обучения, количество часов, критерии качества подготовки);
- запаздывающий информационный поток во встречном направлении – информация о претензиях.

Анализ потоков информации – важный этап логистической системы управления, обеспечивающий получение материала для совершенствования существующей системы и выполнения целевых задач.

Управление логистическими информационными потоками, оптимизация и использование информационных технологий в сфере услуг позволяет повысить качество логистического сервиса, предоставляемого потребителям услуги, сократить время доступа к услуге, обеспечить своевременное оказание необходимой помощи потребителям услуги, создать единую систему продвижения и реализации комплексной услуги, оптимизировать потребность в трудовых ресурсах.

Библиографический список

1. Гаджинский, А.М. Логистика / А.М. Гаджинский. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000.
2. Концепция развития дополнительного образования детей. – URL: <http://минобрнауки.рф/документы/4429>.
3. Морозов, О.Б. Основы логистической теории в практике ведения современного бизнеса / О.Б. Морозов. – СПб.: СПГУ, 2005.
4. Основы логистики: Учебник для вузов / Под. Ред. В.Щербакова. – СПб.: Питер, 2009. – 432 с.
5. Приказ министерства образования и науки РФ «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным образовательным программам». – URL: <http://www.rg.ru/2013/08/28/minobr-dok.html>.
6. Хайкин, М.М. Управление сферой услуг в развитии человеческого капитала / М.М. Хайкин. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 159 с.

[К содержанию](#)

УДК 658.3.012.4

ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОЙ СТРАТЕГИИ У ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ

Л.Н. Коврижкина

В данной статье рассматривается формирование кадровой стратегии у государственных и муниципальных служащих. Проанализированы этапы формирования кадровой стратегии у государственных и муниципальных служащих.

Ключевые слова: кадровая стратегия у государственных и муниципальных служащих, этапы формирования кадровой стратегии, значение кадровой стратегии.

Кадровый состав государственных и муниципальных служащих, уровень его квалификации, профессионализма, способность принимать правильные государственные управленческие решения, способные привести к развитию государства напрямую зависят от теоретических и практических подходов, сформированных государством. Можно сказать, что это – кадровая стратегия государственной и муниципальной службы.

Стратегия – это генеральная линия развития, целью которой является достижение определенных высоких результатов в деятельности. В кадровой стратегии государственной и муниципальной службы учитываются аспекты внутренней и внешней политики государства, современные требования к служащим, к их профессиональной подготовке, уровню профессионализма, к их способностям принимать управленческие решения.

Если говорить о кадровой стратегии, то это, прежде всего, концептуальные подходы к работе с государственными и муниципальными служащими, направленные на разработку и развитие всего кадрового потенциала государственной и муниципальной службы.

В данную генеральную линию могут входить:

- разработка управленческих решений в государственной и муниципальной службе, направленная на управление персоналом;
- принятие решений по развитию персоналом;
- переподготовка государственных и муниципальных служащих с целью более эффективного осуществления профессиональных обязанностей;
- вовлеченность государственных и муниципальных служащих в принятие решений на уровне муниципалитетов и государства.

Можно выделить этапы формирования кадровой стратегии в государственной и муниципальной службе:

1 этап – формирование кадровой стратегии в государственной и муниципальной службе.

2 этап – определение проблемных областей.

3 этап – распределение задач между государственными и муниципальными службами.

4 этап – разработка кадровой стратегии и ее альтернативных вариантов.

5 этап – выбор главной кадровой стратегии в государственной и муниципальной службе.

6 этап – реализация кадровой стратегии.

7 этап – кадровое планирование и прогнозирование.

8 этап – контроль и оценка результатов кадровой стратегии в государственной и муниципальной службе.

В первый этап входит выработка основной концепции по работе с персоналом. В ней отражены принципы кадровой работы с государственными и муниципальными служащими. Кадровая работа включает в себя прием, увольнение, продвижение государственных и муниципальных служащих, ротацию кадров, повышение квалификации служащих, а также их переподготовку. Все эти действия кадровой службы являются основополагающими и требующими серьезной проработки.

На втором этапе определяются проблемы, которые могут затормозить работу кадровых служб и снизить эффективность запланированных результатов. Своевременное выявление трудностей поможет разработать систему мероприятий, направленных на скорейшее их разрешение [1].

Третий этап заключается в распределении задач между государственными и муниципальными служащими. Каждый сотрудник должен четко осознавать круг своих обязанностей и должностных полномочий.

Четвертым этапом при формировании кадровой стратегии будет являться выработка стратегических целей работы с государственными и муниципальными служащими. Руководителям следует помнить о том, что для реализации кадровой стратегии необходимо четко проследить её развитие как в краткосрочных, так и в долгосрочных планах. Это завершающий творческий этап креативной части процесса формирования кадровой стратегии. Качество выполнения данного этапа и, соответственно успешность всего процесса осуществления кадровой стратегии зависят от того, насколько грамотно был разработан подход к предыдущим этапам. Кроме того, важно разработать альтернативные стратегии. Они необходимы на случай каких-то непредвиденных обстоятельств, которые могут случиться в государственной и муниципальной службах.

На пятом этапе необходимо осуществить выбор карьерной стратегии государственной и муниципальной службы.

Шестой этап – реализация кадровой стратегии. Это, безусловно, один из главных этапов процесса стратегического управления. Целью является обеспечение скоординированной реализации всеми структурными подразделениями государственной и муниципальной служб всех намеченных целей и задач, как в краткосрочной, так и в долгосрочной стратегии.

На седьмом этапе инструментами реализации кадровой стратегии являются:

- кадровое планирование;
- кадровое прогнозирование.

В государственной и муниципальной службе планирование и прогнозирование являются очень важными аспектами. Они позволяют правильно провести кадровые перестановки, служебные продвижения, решить актуальные социальные проблемы, осуществить мотивацию и стимулирование служащих.

Последним этапом является контроль и оценка результатов кадровой стратегии в государственной и муниципальной службе. Цель этого этапа – определить насколько реализуемая кадровая стратегия соответствует запланированным результатам. При необходимости можно внедрять альтернативные варианты кадровой стратегии. Это позволит своевременно выявить проблемы в кадровой работе и успешно их разрешить.

Реализация кадровой стратегии в государственной и муниципальной службе связана с оценкой её эффективности.

Если кадровая стратегия выбрана правильно, то результатами будут являться: своевременное укомплектование служащими органов государственной и муниципальной власти, создание кадрового резерва в государст-

венных и муниципальных службах, стабилизация коллектива, создание комфортной психологической обстановки в государственных и муниципальных службах, учет интересов служащих при формировании их карьерной стратегии, планирование переподготовки и повышения квалификации государственных и муниципальных служащих, формирование у них более высокой мотивации к труду, рациональное использование квалификации и опыта служащих при выполнении определенных видов работ.

Однако достижение этих результатов возможно при правильной оценке осуществимости кадровой стратегии в конкретных организационно-технических и социальных условиях. Такая оценка необходима уже на стадии выбора кадровой стратегии [2].

Всегда существует опасность выбора неэффективной кадровой стратегии. Поэтому необходима её проверка на соответствие сложившимся в государственных и муниципальных органах власти традициям в работе с персоналом. Также важно учитывать психологический климат коллектива и его потенциальные возможности. Поэтому целесообразно проводить социологические исследования в целях изучения реакции со стороны коллектива на выбранную кадровую стратегию [3].

Таким образом, кадровая стратегия является неотъемлемой частью кадровой политики государственной и муниципальной служб.

Библиографический список

1. Орлов, П.А. Перспективы антикоррупционной политики Российской Федерации / П.А. Орлов; под ред. Г.Б. Кошарной // Качество жизни населения в условиях модернизации российского общества: правовые, социокультурные и социально-экономические аспекты: Сборник статей VII Всероссийской научно-практической конференции. – Пенза: Автономная некоммерческая научно-методическая организация «Приволжский Дом знаний», 2014. – С. 119–122.

2. Московская, А. Кадровые стратегии промышленных предприятий (по результатам выборочных исследований) / А. Московская. – URL: http://vasilievaa.narod.ru/18_3_03.htm //.

3. Мочальникова, Е.В. Формирование кадровой стратегии производственных предприятий в конкурентной среде: дис. ... канд. экон. наук / Е.В. Мочальникова. – Иркутск, 2005. – 214 с.

[К содержанию](#)

УДК 332.85(470.55)

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Т.Ю. Субботина

В результате проведенного исследования рынка жилой недвижимости Челябинской области выявлена его специфика, разнообразие, нестабильность и неравномерность развития, определена стадия экономического развития. Показано влияние сложившихся факторов экономической ситуации на развитие регионального рынка жилой недвижимости.

Ключевые слова: недвижимость; рынок жилой недвижимости.

Челябинская область включает более 300 муниципальных образований. Крупнейшими городами региона вслед за Челябинском являются Магнитогорск, Златоуст, Миасс и Копейск.

Рынок недвижимости Челябинской области довольно специфичен: из примерно 3,5 миллиона человек, проживающих в области, 83 % составляют городское население. Это объясняется экономическими причинами: основная часть населения занята в промышленности – металлургии, машиностроении и т.д. Это оказывает важное влияние на развитие областного рынка недвижимости.

Согласно официальным данным, среди регионов России Южный Урал занимает 5-е место по объему промышленного производства, 7-е место по иностранным инвестициям, 12-е место по розничному товарообороту и вводу жилья.

Последние годы Челябинская область неизменно входила в список регионов, лидирующих по темпам строительства жилья – ежегодно здесь вводится в эксплуатацию около 1,6 млн кв. м жилой недвижимости. Обеспеченность населения Челябинской области жильем составляет 23,8 кв. м на одного человека. Активное строительство даже привело к некоторому затовариванию рынка, что сказалось и на темпах строительства жилья, и на ценах. Стоимость жилья в регионе остается относительно невысокой. За счет этого не уменьшается спрос.

Новое строительство консолидируется вокруг промышленных центров региона. В самом Челябинске в ближайшие годы строители рассчитывают возвести порядка 3 млн кв. м жилья. В Магнитогорске по плану должно сдаваться 170 тыс. кв. м жилья в год. В лидеры по вводу жилья выходит и Сосновский район. Подавляющее большинство строящихся объектов относится к эконом-классу.

Загородная недвижимость Челябинской области также является активно развивающимся сегментом рынка. В регионе строится несколько десят-

ков новых поселков. На рынке современного малоэтажного строительства представлены все типы объектов: дачные и коттеджные поселки, таунхаусы, земельные участки под строительство индивидуального жилья с готовыми коммуникациями и без них. Важным критерием для покупателей жилья в новых коттеджных поселках является их транспортная доступность и уровень развития инфраструктуры. Около 85 % таких объектов расположены в 15-километровой зоне вокруг городов.

Также в области реализуется программа финансовой поддержки переселенцев из аварийного фонда в новые малоэтажные дома. Наиболее популярные направления малоэтажной застройки – запад и север от Челябинска.

Спрос на рынке аренды жилья в Челябинской области сильно зависит от экономического положения населенного пункта. Челябинск, Магнитогорск, Златоуст, Миасс являются центрами притяжения рабочей силы, привлекающими и рабочих, и высококлассных специалистов. Сегодня областные власти просчитывают перспективы строительства доходных домов, аренда жилья в которых будет стоить существенно дешевле, чем в целом на рынке.

Положительно на формирование спроса на большие квартиры оказывает действие материнских сертификатов – полученные средства тратят на расширение жилплощади. Ещё один из самых явных трендов этого года – рост инвестиционных сделок. На покупательский спрос влияет ситуация на валютном рынке: люди стали чаще консультироваться, как выгоднее вложить денежные средства в недвижимость [1].

Одним из главных драйверов, стимулирующих потребительский спрос и способствующих развитию строительного сектора, в последнее время выступает ипотека. По данным экспертов, сегодня на Челябинском рынке жилья до 40 % сделок связаны с ипотекой. Несмотря на нестабильную ситуацию, представители банков с оптимизмом оценивают темпы ипотечного кредитования в 2015 году. Отметим, что банки все-таки постепенно начинают снижать ставки по ипотечному кредитованию. В среднем, за последние месяцы, ставка повысилась на 1,5 %. Средняя процентная ставка по ипотечному кредиту на покупку квартиры составляет 15,9 % на 1 марта 2015 года [60]. Эксперты прогнозируют увеличение цены на 15–20 %. Стоит отметить, что пока стоимость жилья в Челябинской области остается одной из низких в УрФО (дешевле только в Курганской области), в Тюменской и Свердловской областях квартиры дороже на 25–35 % [2].

Рынок жилой недвижимости нельзя назвать стабильным, необходим контроль и анализ рынка.

В условиях нестабильной экономики и ослабления рубля, возможно резкое изменение ситуации на рынке жилой недвижимости. Это повлияет на экономику в целом. Специфика развития регионального рынка немного отличается, на это влияют разные факторы.

Развитие региональных рынков жилой недвижимости в Российской Федерации происходит неравномерно. Это определяется различными факторами, в том числе и качеством государственного регулирования.

Рынок недвижимости являет собой совокупность региональных и локальных рынков, которые отличаются между собой по уровню экономического развития, уровню доходов, цен, эффективности вложения капитала и прочим параметрам. В зависимости от геополитического положения региона, отраслевой структуры экономики региона, демографических факторов формируется система факторов регионального уровня, определяющая состояние и динамику рынка жилой недвижимости.

В основе неравномерного развития рынка жилой недвижимости лежат следующие факторы:

- 1) административный статус и масштаб города, региона и характер и его социально-экономического развития;
- 2) объемы дотаций из федерального бюджета;
- 3) структура и состояние жилого фонда города, региона;
- 4) удаленность от центра;
- 5) уровень развития социальной и транспортной инфраструктуры;
- 6) условия окружающей среды;
- 7) уровень и качество жизни населения.

Формирование рынка недвижимости в России началось после введения вначале девяностых годов права частной собственности на недвижимое имущество и проведения приватизации. В связи с этим государство стало не единственным собственником объектов недвижимости.

Рынки недвижимости различных регионов имеют значительные отличия. Эти отличия обусловлены экономическими или природными условиями, региональной правовой базой, которая формируется местными властями и другими факторами.

Можно выделить следующие стадии экономического развития рынка недвижимости Челябинской области:

1. Подъем, 2000–2006 гг. 2000 год стал годом подъема после длительного кризиса 90-х. Стадия характерна ростом производства и услуг, повышение прибылей компаний. Рост заработной платы и выдаваемых кредитов приводит к росту платежеспособного спроса. Соответственно, по мере повышения покупательской способности большое предложение быстро заканчивается, цены начинают расти, что увеличивает норму прибыли и новое строительство становится выгодным.

2. Насыщение, 2007–2008 год. На рынке возникает эффект, когда предложение начинает превышать спрос. Необходимость осваивать новые удаленные земельные участки сильно влияют на себестоимость строительства, увеличивая её. Повышение ставок по ипотечным кредитам приводит к удорожанию финансирования строительства и, соответственно, снижает спрос. В результате этого начинается сокращение жилищного строительства.

3. Спад, 2008–2009 годы. В результате резкого финансового спада условия кредитования резко ужесточаются, это приводит к снижению цен на жилую недвижимость и землю. Активность рынка резко уменьшается, так как при существующем низком уровне цен продажи объектов недвижимости становится невыгодным. Уменьшается количество сделок с недвижимостью, а период реализации объектов растет. Увеличивается число пустующих жилых помещений.

4. Оживление, 2010–2011 годы. После некоторого периода затишья, увеличивается предложение ссудного капитала, и снижаются процентные ставки. Цены на строительные материалы и технику, ставки заработной платы строительных рабочих если и растут, то значительно медленнее, чем в периоды подъема. Становится выгодным вложение капитала в строительство жилых домов в расчете на будущий подъем рынка, однако оживление рынка происходит с замедлением – за счет срока строительства жилых объектов.

5. Стабилизация, 2012–2013 годы. На рынке существует стабильный спрос на жилую недвижимость. Происходит освоение застройщиками новых территорий, увеличение ввода в эксплуатацию жилых домов. Основным спросом на рынке жилья являются квартиры серии «Студия» и «Студия + спальня».

6. Стагнация, 2014 год. В связи с нестабильной экономической ситуацией, эксперты замечают снижение спроса на первичное жилье. Это совершенно новая тенденция в рынке жилой недвижимости, в отличие от вторичной жилой недвижимости, спрос на которую падает уже несколько лет. Предложение на рынке жилья постоянно поступает [3].

Более подробные данные рассмотрим в таблице 1. Из таблицы видно, что до 2006 года в области шло повышение предложения на рынке жилья. За шесть лет ввод в эксплуатацию жилых домов вырос с 669,10 тыс. кв.м. до 1234,90 тыс. кв.м. Такие объемы предложения привели к стадии насыщения рынка недвижимости в 2007 году. Объем ввода жилья увеличился по сравнению с 2006 годом на 35 %, и составил 1667,2 тыс. кв.м. Объем работ в строительстве составил 48 636, 6 млн рублей, что на 24,3 % выше по сравнению с предыдущим годом.

В 2008 году объем ввода жилых домов составил 1804,3 тыс. кв.м., на 16,8 % выше, чем в 2007 году. Объем работ в строительстве увеличился на 11,7 %. Кризис снизил спрос на жилую недвижимость, из-за чего начал происходить спад на рынке жилой недвижимости. Начавшийся в 2008 году кризис затронул и 2009 год. Объем ввода жилых домов снизился на 29,3 %. Объем работ в строительстве снизился на 39,3 %. Значительно упали цены на жилую недвижимость как первичную, так и вторичную.

В 2010 году происходит постепенное оживление рынка жилой недвижимости, спрос на жилье повышается, увеличение цены на первичном рынке на 1,7 %, на вторичном рынке на 4 %. Показатели ввода жилья низ-

кие, по сравнению с предыдущим годом, и составляют 1063,3 тыс. кв.м. Показатель объема работ в строительстве составляет 40 282,00 млн. рублей. В 2011 году объем жилья введенного в эксплуатацию составляет 1315,8 тыс. кв.м., это больше на 22,6 % от 2010 года. Объем работ в строительстве увеличился на 11,2 %.

Таблица 1

Характеристика стадий рынка недвижимости Челябинской области

Стадии	Годы	Показатели рынка жилой недвижимости			
		Объем работ в строительстве, млн. руб.	Ввод жилых домов, тыс. кв.м.	Индексы изменения цен на жилье	
				Первич. рынок	Вторич. рынок
Подъем	2000	11 380,40	669,10	124,2	105,7
	2001	14 373,40	657,40	158,1	140,9
	2002	13 237,90	706,40	128,6	138,8
	2003	17 453,80	738,90	114,2	124,0
	2004	20 574,60	807,30	115,0	133,3
	2005	27 456,80	1018,60	147,1	146,0
	2006	31 972,30	1234,90	144,0	143,1
Насыщение	2007	48 636,60	1667,20	115,2	120,9
Спад	2008	65 994,50	1804,30	114,8	120,2
	2009	43 873,50	1430,10	87,2	84,6
Оживление	2010	40 282,00	1063,32	101,7	104,0
	2011	44 785,30	1315,81	117,9	104,7
Стабилизация	2012	54 498,80	1672,59	108,5	104,0
	2013	76 114,60	1781,71	101,4	101,0
Стагнация	2014	61 779,8	1234,4	114,5	104,5

2012 год увеличил показатели по вводу жилых домов на 27,3 %. Объем работ в строительстве увеличился на 21,7 % и составил 54 498,80 млн. рублей. В 2013 году показатели уверенным темпом растут и составляют увеличение по вводу в эксплуатацию на 6,3 %, по объему работ в строительстве на 15,9 %. Цены на жилую недвижимость изменились незначительно.

Проведем анализ рынка жилой недвижимости Челябинской области за период 2011–2013гг., и отдельно анализ рынка жилой недвижимости за 2014 год [3].

Период времени с 2011 года по 2013 год был выбран не случайно, ведь именно на 2011 год приходится стадия оживления рынка жилой недвижимости Челябинской области (таблица 2).

Нестабильная экономическая ситуация сложилась в 2014 году. По данным с января по октябрь 2014 года позитивным моментом является увеличение ввода жилых домов на 16,4 %, относительно аналогичного периода 2013 года [4].

Таблица 2
Показатели рынка жилой недвижимости Челябинской области 2011–2013 гг.

Годы	Ввод жилья, млн кв.м	Прирост
2011	1,32 млн м ²	22,6 %
2012	1,67 млн м ²	27,3 %
2013	1,78 млн м ²	6,3 %

Отрицательным моментом года является снижение объема строительства на 3,3 %. Происходит повышение стоимости 1 кв. м. жилой недвижимости на первичном рынке на 14,5 %, на вторичном рынке на 4 %. Рассмотрим все данные в виде графика на рисунке 1.

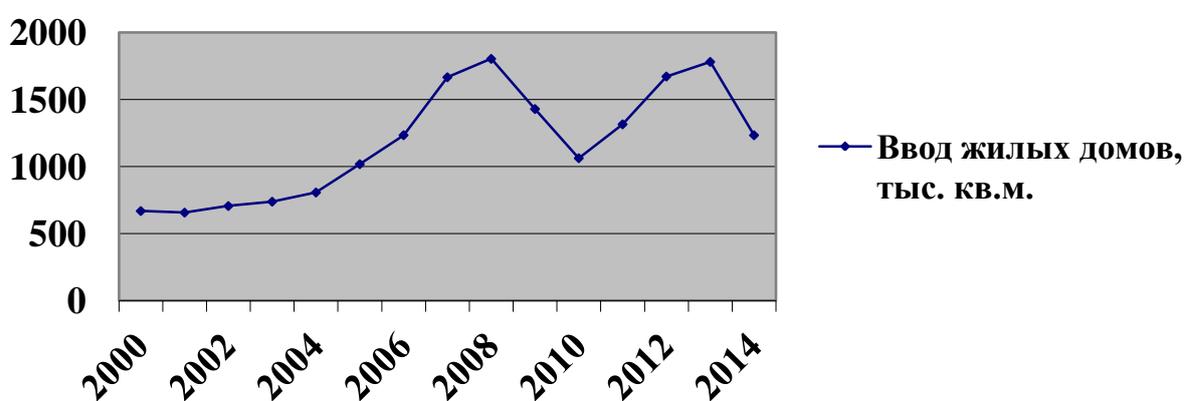


Рис. 1. Динамика развития рынка жилой недвижимости Челябинской области с 2000 по 2014 гг., тыс. кв.м.

Развитие рынка жилой недвижимости происходит неравномерно. Это осложняет прогноз аналитиков на развитие рынка жилой недвижимости. На графике видны два спада показателей на рынке. Основа этих спадов – нестабильная экономическая ситуация, зависимость от валютного рынка. Изменение индекса цен на первичную и вторичную жилую недвижимость рассмотрим на рисунке 2.

По графику видим, что первичная жилая недвижимость и вторичная жилая недвижимость на протяжении данного периода времени равномерно меняли свои показатели. За исключением 2009 года, в котором произошел резкий спад цен на жилую недвижимость, индекс цен повышался как на рынке первичного жилья, так и вторичного.

В 2013 году больших изменений по ценам не было, что и прогнозировалось на 2014 год. Однако стабильно державшиеся цены в трех кварталах 2014 года уже в октябре стали расти. Рост цен за неделю в среднем составляет 0,89 % [5]. Смотря на такую тенденцию, можно предположить, что средняя цена 1 кв.м. жилой недвижимости значительно увеличится.

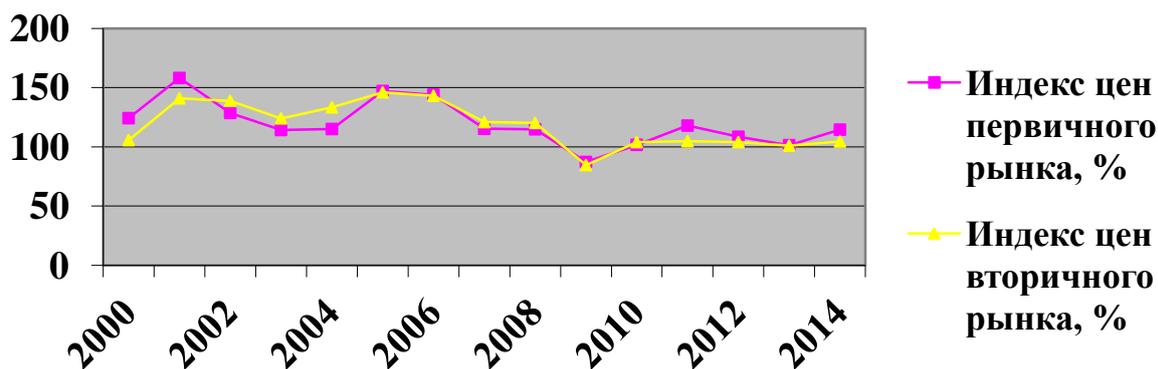


Рис. 2. Динамика индекса цен на первичную и вторичную жилую недвижимость Челябинской области с 2000 по 2014 гг., %

Таким образом, при определении стоимости любого вида недвижимости необходимо учитывать целый комплекс определяющих факторов. Только в этом случае можно рассчитывать на её объективную оценку и реализацию по оптимальной цене, как для продавца, так и для покупателя.

Начиная с 2014 года, рынок жилой недвижимости вступил в стадию стагнации. Стагнация – это экономический термин, описывающий состояние застоя в промышленности, торговле, производстве. Как правило, стагнация увеличивает уровень безработицы и снижает уровень покупательской способности. Эта стадия предшествует кризису. Проблема для застройщиков и дольщиков состоит в том, что цены на жилую недвижимость, если и меняются, то незначительно, прирост составляет менее 1 %. А в условиях изменений на валютном рынке, себестоимость строительства увеличивается. Строительство новых домов становится невыгодным, что может привести к приостановлению возведения дома, либо к попыткам уменьшить себестоимость строительства, а вследствие этого, ухудшить качество возводимого жилья [6].

Со стороны покупателей вступление в стадию стагнации также является проблемным. Ипотека с конца 2014 года стала менее доступной, как из-за роста ставок, так и из-за повышенных требований к заемщикам. На сегодняшний день максимальная ставка по ипотечному кредиту составляет 22 %. Это, конечно, снижает привлекательность ипотечного кредитования для граждан [1]. На сегодняшний день максимальная ставка по ипотечному кредиту составляет 22 %.

Это, конечно, снижает привлекательность ипотечного кредитования для граждан.

Библиографический список

1. Сайт недвижимости города Челябинска. – URL: [http://chel.ru/text /from_74](http://chel.ru/text/from_74).
2. Группа компаний «Эфекс». – URL: <http://www.efeks.ru/presscenter/press-centernews/>.

3. Недвижимость Челябинска и области: Информационный портал. – URL: <http://www.Analiz.ChelReal.ru>.
4. Министерство экономического развития Челябинской области. – URL: <http://www.econom-chelreg.ru/socreview>.
5. Федеральная служба государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru/>.
6. Оценка развития рынка жилья в современной России. – URL: <http://ko-et.syktso.ru>.

[К содержанию](#)

УДК 338.984 + 658.7

ГАРМОНИЗАЦИЯ ЛОГИСТИКИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

П.Я. Тишин

Статья посвящена гармонизации логистики производственных процессов на предприятии. Рассматривается комплекс производственных процессов в производственной системе завода и их влияние на удовлетворение требований по качеству потребителей продукции и повышение прибыльности предприятия.

Ключевые слова: гармонизация, логистика, производственная система, производственный процесс, производственный цикл, технологический цикл, специализация.

Во множестве концепций логистики системный подход является одной из важнейших, позволяющий гармонизировать все процессы, существующие на предприятии, включая и производственные. Системный подход, прежде всего, исходит из того, что все функции или виды деятельности следует рассматривать с точки зрения того, как они влияют на другие элементы или виды деятельности, с которыми они взаимодействуют, и каково обратное воздействие с их стороны на анализируемые функции или виды [1].

На промышленном предприятии системный подход учитывает все производственные процессы и подпроцессы таким образом, чтобы их общий результат обладал синергетическим эффектом. На сегодня инструментом гармонизирующим логистику всех процессов на предприятиях, стремящихся к качественному обслуживанию потребителей и сокращению логистических потерь, является система менеджмента качества (СМК). Налаженная СМК позволяет управленческому персоналу предприятия не только видеть все процессы во взаимосвязи, но и за счет их гармонизации экономить ресурсы и получать дополнительную прибыль.

Одним из многих предприятий Челябинской области, внедривших СМК, является ОАО «Челябинский электродный завод», входящий в группу ОАО «Энергопром».

Производственный процесс на ОАО «ЧЭЗ» входит в структуру производственной системы и включает в себя определенным образом упорядоченную в пространстве и во времени совокупность процессов, направленных на изготовление графитированных, углеграфитовых и угольных видов продукции необходимого назначения в определенном количестве и качестве в заданные сроки.

Данный производственный процесс по своей структуре неоднороден и состоит из большого количества взаимосвязанных подпроцессов, в ходе которых сырье, входя в систему производственных процессов и создавая материальный поток в пространстве и во времени между стадиями производственного процесса, превращается в готовое изделие на выходе.

В современных условиях жесточайшей экономии всех видов ресурсов с целью снижения себестоимости своей продукции проблемой рациональной организации материального потока занимаются все промышленные предприятия.

О необходимости экономить и измерять еще тридцать лет назад говорил великий Эдвард Деминг: «Неспособность менеджмента планировать на будущее и видеть проблемы породила рост трудоемкости, потери материалов и машинного времени – все это увеличило затраты производителя и цену, которую покупатель должен платить. Потребитель далеко не всегда желает возмещать эти потери. Неизбежным результатом является потеря рынка» [2]. И далее там же: «Каков же выход для менеджмента? Каждому делать все, на что он способен, – не ответ. Сначала необходимо, чтобы люди знали, что делать. Требуется резкие перемены. Первый шаг в преобразовании – это научиться измерять. Долгосрочная приверженность познанию нового и новой философии требуется от любого менеджера, стремящегося к преобразованию. Робкие и малодушные люди, которые ждут быстрых результатов, обречены на разочарование» [2].

По функциональному признаку все производственные процессы на заводе делятся на три группы. К первой группе относятся основные процессы изготовления шихты с последующим смешением со связующим и прессования, обжигпрессованных заготовок в высокотемпературных печах, процесс графитации обожженных заготовок и процесс механической обработки графитированных заготовок. Вторую группу процессов образуют вспомогательные процессы, обеспечивающие нормальное протекание основных процессов. К ним относятся: изготовление инструмента и ремонт оборудования, обеспечение электроэнергией процессов обжига, графитации и механической обработки. И, наконец, третья группа обслуживающие процессы, включающие в себя контроль качества, транспортные и складские операции.

В зависимости от характера операций, производственный процесс может состоять из простых и сложных подпроцессов. На ОАО «ЧЭЗ» производственный процесс простой и включает в себя простые производственные операции не связанные с изготовлением готового изделия посредством соединения нескольких частей в целое.

Производственный цикл на заводе включает циклы выполнения технологических (насчитывается до 40 операций), контрольных (каждая технологическая операция заканчивается контролем полученных параметров геометрических и качественных характеристик), транспортных и складских операций, естественные процессы (длительность процессов могут достигать 10–12 часов) и время перерывов. Весь производственный цикл может составлять от нескольких часов до нескольких недель, а в некоторых случаях и до нескольких месяцев. Связано это, в первую очередь, с особенностями производства углеграфитовых видов продукции.

Технологический цикл, направленный на придание необходимых свойств заготовкам, образует время выполнения технологических операций в производственном цикле и может составлять так же от нескольких часов до нескольких недель.

Гармонизация производственных процессов это в первую очередь сокращение потерь производственных ресурсов, а так же максимизация полного использования рабочего времени персонала завода и оборудования. Достигается это путем реализации основных принципов организации производства: ритмичной работой завода и его структурных подразделений.

Работа по созданию СМК была начата с разработки содержания и структуры СМК в трактовке ИСО 9001: были определены и описаны основные группы элементов СМК:

- 1) материальные ресурсы и их потоки;
- 2) людские ресурсы;
- 3) процедуры;
- 4) процессы;
- 5) документы и их движение (информационный поток).

Далее были выделены и описаны все основные процессы в логистике предприятия, прямо или косвенно влияющие на производство, от логистики закупки до логистики сбыта продукции. Были изучены и описаны основные взаимодействия этих процессов (парные, тройные, множественные) и сформирована карта процессов верхнего уровня. В соответствии с количеством основных процессов было определено число подразделений, поддерживающих эти процессы и осуществляющих их взаимодействие. Таким образом, в СМК завода было включено 36 подразделений (основные и вспомогательные цехи, управления и отделы). За каждым подразделением были закреплены конкретные логистические процессы, выделены их функции, задачи, цели, права и ответственности. С этой целью были переработаны положения о существующих подразделениях и должностные инструкции всего персонала.

Для того чтобы описать все основные процессы и все их основные взаимодействия необходима, как требует ИСО 9001, разработка основополагающих системных документов: политики и целей в области качества, руководства по качеству, обязательных документированных процедур и записей. С целью разработки этих документов, отражающих специфику деятельности каждого подразделения, был утвержден общезаводской план, предусматривающий участие всех необходимых подразделений. Кроме того, была разработана программа переработки большого количества документов, входивших в ранее действующую на заводе комплексную систему управления качеством продукции. Были переработаны все необходимые стандарты предприятия, доработаны некоторые технологические документы, разработаны новые инструкции по отдельным направлениям деятельности подразделений завода, по которым отсутствовали разработанные соответствующие документированные процедуры.

Любой документ, включая записи, только тогда оправдывает свое назначение и является результативным и эффективным инструментом воздействия на процессы, если он управляется, т.е. для каждого документа определена и описана процедура, предусматривающая все фазы жизни документа: кто разрабатывает, подписывает, согласовывает, утверждает документ; где и сколько хранятся (используются) подлинник и копии, кто хранит, регистрирует, распространяет документ, как вносятся изменения.

В процессе разработки СМК была проделана большая работа по систематизации и определению процедур создания и обращения документов. Для всех 36 подразделений, входящих в СМК, были разработаны перечни документов, в которых отражается вся основная деятельность подразделений, разработаны процедуры управления всеми документами, входящими в перечни. Все такие перечни и все формы обязательных записей и процедуры управления ими были сведены и обобщены в инструкциях.

Для эффективного управления документами и записями в каждом подразделении назначено ответственное лицо, ведущее мониторинг документов и записей.

Центральным документом СМК является руководство по качеству. В нем отражена вся многообразная деятельность завода. Руководство по качеству объединяет многочисленные отдельные процессы в логически завершенную производственно-технологическую процессную систему путем краткого, но исчерпывающего описания основных направлений деятельности и процедур всех подразделений, входящих в СМК, и взаимодействий подразделений.

СМК завода, все ее элементы – это не застывшая схема, – а непрерывно работающая и управляемая структура. На заводе был организован многоуровневый мониторинг всех основных процессов СМК, который осуществляется в соответствии с разработанными процедурами. Деятельность на всех уровнях менеджмента организована по циклической схеме Деминга: «Планируй – делай – контролируй – корректируй» [2]. Это означает, что если выявлено несоответствие, то оно «прокручивается» по выше указанной

схеме: по данному несоответствию планируется мероприятие (коррекции, корректирующие или предупреждающие действия), которое обязательно выполняется; выполнение контролируется, и результат выполнения анализируется. Если мероприятие выполнено не в полном объеме и с несоответствующим качеством, то по этому мероприятию планируются дальнейшие корректирующие действия, которые снова «прокручиваются» по схеме Э. Деминга.

Результаты, достигнутые за счет разработки и внедрения СМК:

1. Определена структура и основные составляющие элементы СМК.
2. Определены и регламентированы процессы, относящиеся к СМК и влияющие на качество производимой заводом продукции и ее себестоимости. Описаны взаимодействия этих процессов в руководстве по качеству и других системообразующих документах.
3. Определен перечень подразделений, относящихся к СМК, ответственных за ведение и постоянное совершенствование СМК.
4. Определены обязанности и ответственности каждого работника, функции, задачи и цели подразделений. Это обеспечивает четкую логистическую цепочку, связывающую всю деятельность персонала завода и дающую возможность контроля этой работы со стороны руководства, внутренних и внешних аудиторов.
5. Переработано 34 стандарта предприятия, 29 общезаводских общесистемных инструкций, откорректировано и систематизировано 28 основных технологических процессов, 50 технологических процессов механической обработки выпускаемых изделий.
6. Организована системная работа персонала по общему менеджменту и менеджменту качества на всех пяти уровнях управления: на уровне подразделений, на трех общезаводских уровнях (общезаводские совещания по СМК, внутренний аудит, план технического прогресса) и на уровне высшего руководства завода.
7. И как окончательный результат, гармонизирована логистика всех производственных процессов на заводе.

Внедрение современной СМК уже в первый год ее функционирования позволило заводу улучшить обслуживание потребителей и сэкономить более пятнадцати миллионов рублей из-за снижения претензий потребителей по качеству продукции, а за весь последующий период до сегодняшнего дня более двухсот миллионов рублей.

Библиографический список

1. Сток, Дж.Р. Стратегическое управление логистикой / Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт; пер. с 4-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 797 с.
2. Деминг, Э. Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / Э. Деминг; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 370 с.

[К содержанию](#)

УДК 336.763

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

Л.А. Ширшикова

В статье раскрывается состояние российского рынка ценных бумаг. Показана динамика изменения объема торгов по основным группам финансовых инструментов: ценным бумагам и деривативам.

Ключевые слова: объем торгов, акция, облигация, своп, фьючерс, опцион.

Формирование и дальнейшее развитие российского рынка ценных бумаг взаимосвязано с появлением многих процессов, трудностей, постепенное преодоление которых позволяет создавать и далее развивать отечественный финансовый рынок. Движение рынка ценных бумаг во многом связано с движением фиктивного капитала, в свою очередь тесно взаимосвязанного с заемным капиталом. Обращение капитала в форме различных видов ценных бумаг позволяет мобилизовать свободные финансовые ресурсы в наиболее активно развивающиеся отрасли, сформировать эффективное развитие экономики. В последние годы следует отметить наметившиеся тенденции:

1) значительное влияние внешних факторов, связанных с политической и экономической ситуацией в мире;

2) постоянное совершенствованием нормативной базы и способов контроля за ее исполнением;

3) уточнение системы отчетности, приведение в соответствие российских и международных стандартов;

4) укрупнение органов, контролирующих и регулирующих рынок ценных бумаг;

5) усиление роли Центрального Банка РФ;

6) рост значимости государства на финансовом рынке;

7) расширение влияния саморегулируемых организаций профессиональных участников рынка ценных бумаг;

8) повышение надежности, открытости и доступности информации, публикация системы значимых показателей, финансовых индикаторов, основанных на реальных сделках и характеризующих состояние экономики и финансового рынка в стране и в мире;

9) появление новых видов ценных бумаг, финансовых инструментов и возможностей совершения с ними операций;

10) развитие внебиржевых систем торговли с усовершенствованием систем индикативных котировок, позволяющих просматривать и выставлять котировки ценных бумаг, не допущенных на российский организованный рынок.

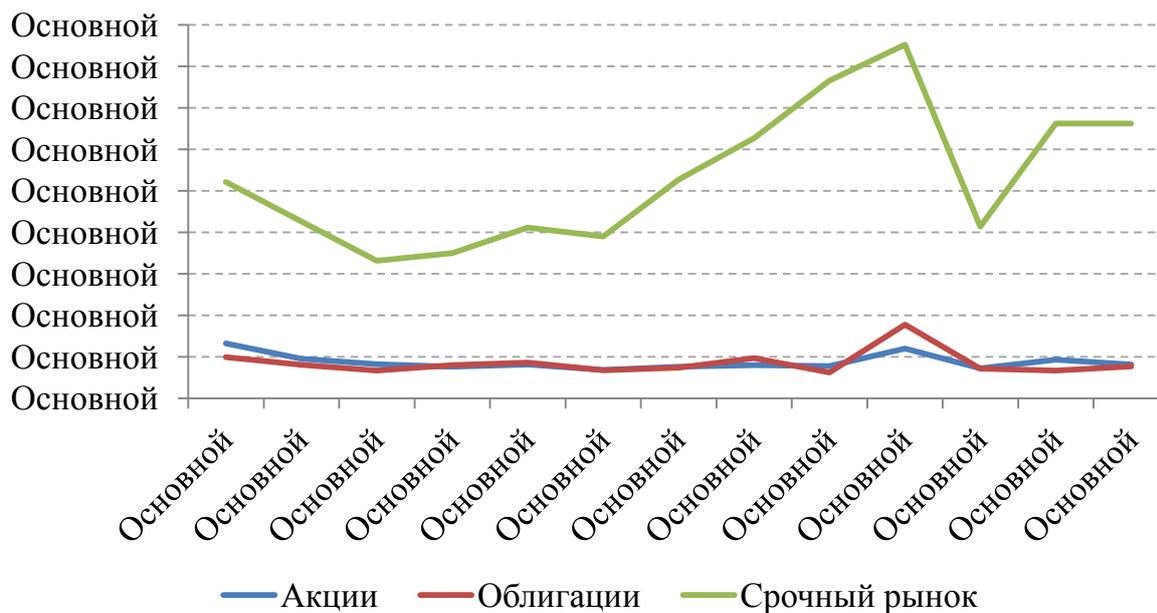


Рис. 1. Динамика объемов торгов, млрд руб.

В настоящее время на Московской бирже [1] можно отметить обращение следующих видов финансовых инструментов: обыкновенные и привилегированные акции, депозитарные расписки, государственные, корпоративные, биржевые и еврооблигации, паи, ипотечные сертификаты, фьючерсные и опционные контракты, свопы, сделки РЕПО и др. Причем, каждый вид включает широкую линейку ценных бумаг, отличающихся как по эмитентам, условиям, месту и срокам обращения и исполнения, так и по способу заключения сделок и режиму торгов.

Проанализируем динамику. За последний год наблюдается значительная волатильность курсов и объемов торгов на соответствующих рынках ценных бумаг и срочных рынках.

Можно отметить повышение активности в декабре 2014 г. с одновременным падением курсов ценных бумаг, связанные с падением курса рубля (рис. 1, 2), далее спад активности в январе 2015 г. с одновременным ростом курсовой стоимости.

Наибольшую долю по объему торгов на март месяц составляют акции компаний ОАО «Сбербанк России» (24 %), ОАО «Газпром» (14 %), ОАО «ЛУКОЙЛ» (8 %), ОАО «Сургутнефтегаз» (5 %). Причем нельзя сказать, что рынок всех российских акций меняется в одном направлении (табл. 1), это в большей степени относится к акциям компаний одной отрасли.

Не смотря на колебания отдельных курсов акций, в целом российский рынок акций падает с июля 2014 г. (рис. 2).

На рынке облигаций так же наблюдалось повышение активности в декабре 2014 г. В марте 2015 г. по сравнению с декабрем 2014 г. (рис. 3) значительно увеличилась доля рынка корпоративных облигаций (51,8 %) и го-

сударственных облигаций (32 %), с наибольшей долей вложений российских кредитных организаций. Объем размещений облигаций значительно упал (с 53,9 % до 11,8 %). Доля еврооблигаций выросла (до 1 %).

Таблица 1

Матрица корреляции курсов акций

	ОАО «Сбер-банк России»	ОАО «Ростелеком»	ОАО «Газпром»	ОАО НК «Роснефть»	ОАО «Сургутнефтегаз»	ОАО ФСК ЕЭС	ОАО «Банк ВТБ»	ОАО ГМК «НорНикель»
ОАО «Ростелеком»	0,73	1,00						
ОАО «Газпром»	0,61	0,10	1,00					
ОАО НК «Роснефть»	0,64	-0,01	0,83	1,00				
ОАО «Сургутнефтегаз»	0,20	-0,42	0,71	0,87	1,00			
ОАО ФСК ЕЭС	0,47	-0,22	0,71	0,90	0,78	1,00		
ОАО «Банк ВТБ»	0,14	0,41	0,12	-0,04	-0,03	-0,15	1,00	
ОАО ГМК «НорНикель»	-0,37	-0,80	0,46	0,42	0,78	0,45	-0,13	1,00
ОАО НК «ЛУКОЙЛ»	-0,16	-0,68	0,65	0,56	0,82	0,62	-0,12	0,96

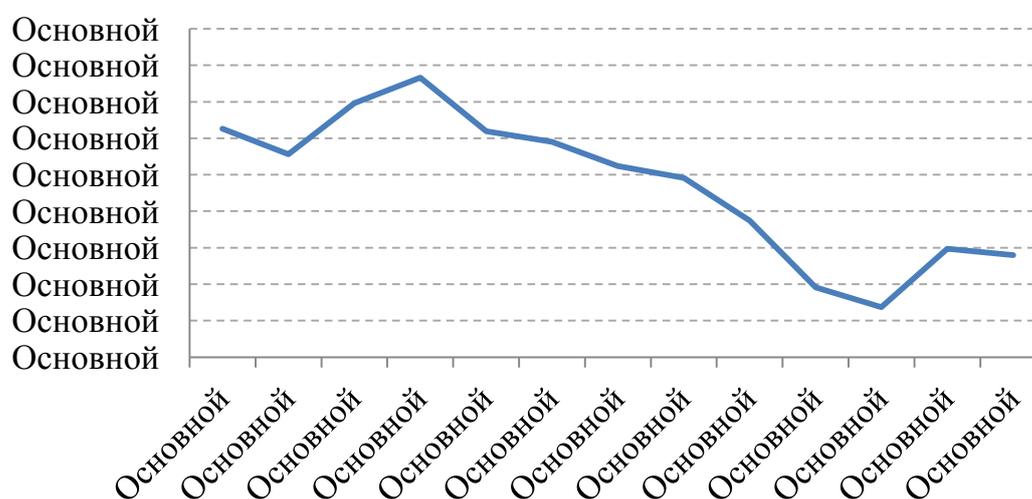


Рис. 2. Динамика индекса РТС, пункты

В результате внесения поправок в ФЗ-39 «О рынке ценных бумаг» с 28 ноября 2014 г. ОАО «Санкт-Петербургская биржа»[2] предоставила возможности торговать популярными иностранными ценными бумагами (например, Apple, Facebook, Google и др.) без заключения договоров с иностранным эмитентом.

Рынок производных инструментов занимает большую долю российского рынка. Многие финансовые и нефинансовые компании активно применяют валютные производные инструменты для целей хеджирования, управления стоимостью займов и повышения прибыли.

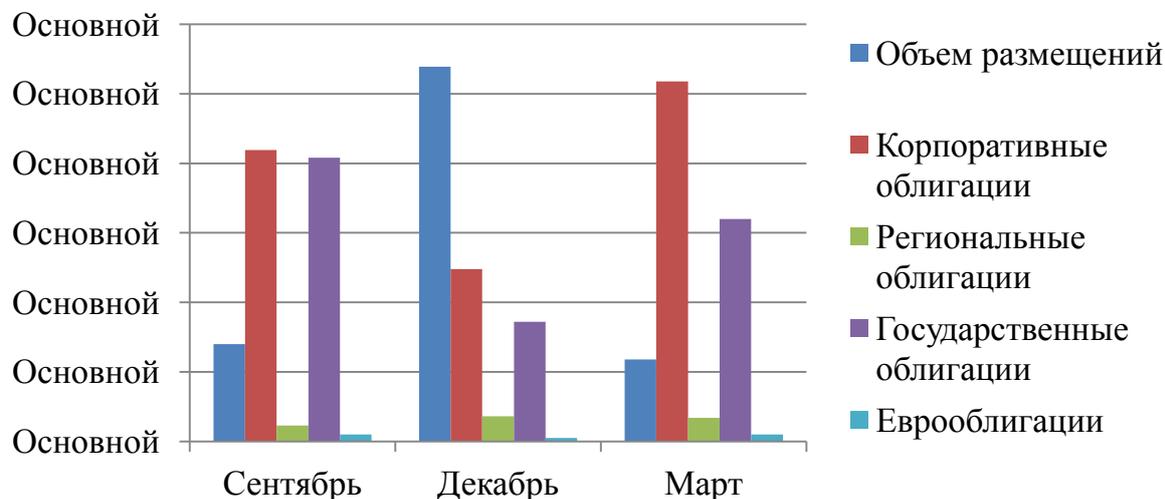


Рис. 3. Структура объемов торгов на рынке облигаций, %

Например, компании нефинансового сектора, занимая в национальной валюте, используют валютно-процентные свопы для синтетического обслуживания кредита в иностранной валюте.

Такое заимствование имеет преимущество в период невысоких ставок по рублевым кредитам и высоких валютных доходах. Объем валютных свопов в декабре 2014 г. достиг максимума и превысил 7 трлн руб., но снизился в долларовом эквиваленте на 12 %. Сделки с одновременной продажей валютных put опционов и покупкой call опционов применяются компаниями с невысокими валютными доходами для целей обслуживания долга и расходов в иностранной валюте.

Таблица 2

Объем торгов биржевыми валютными свопами, млрд руб.

Инструменты	Август 2014	Сентябрь 2014	Октябрь 2014	Ноябрь 2014	Декабрь 2014	Январь 2015
доллар/рубль	8 939	9 212	10 629	9 532	12 864	7 411
евро/рубль	2 618	2 369	1 936	1 870	2 333	1 140
евро/доллар	338	358	388	442	453	175

Заранее фиксированная граница курса рубля позволяет компаниям планировать и ограничивать возможные убытки при ослаблении курса рубля. Барьерные опционы на покупку иностранной валюты в случае превышения курса над определенным уровнем также стали применяться на отечественном рынке для снижения стоимости заимствования, хотя и считаются более рискованными.

Хеджирование с помощью форвардных контрактов с целевой прибылью применялось отечественными экспортерами в 2012–2013 гг. для повышения доходов за счет поставки валюты по определенному, несколько завышенному курсу, закладывая возможность для дополнительной прибыли и повышения привлекательности сделки для компании.

Однако такие форвардные контракты несли риск потерь при ослаблении курса рубля. В связи с изменением ситуации на российском валютном рынке, ряд нефинансовых компаний зафиксировал убытки по рассмотренным срочным контрактам к октябрю 2014 г.

Таблица 3

Объем торгов фьючерсами на Московской Бирже, млрд руб.

Инструменты	Август 2014	Сентябрь 2014	Октябрь 2014	Ноябрь 2014	Декабрь 2014	Январь 2015
Валютные инструменты	1 774	2 667	3 375	4 667	4 919	2 563
Процентные инструменты	6	7	9	10	7	1
Фондовые инструменты	257	283	274	226	343	180
Индексные инструменты	1 554	1 913	1 940	1 578	2 145	1 093
Товарные инструменты	59	83	101	87	142	143

Большая часть рынка производных инструментов финансовых организаций относится на иностранные банки и их дочерние российские подразделения, т.к. они имеют возможности внутрифирменного хеджирования и хеджирования с дочерними компаниями иностранных фирм, осуществляющих свою деятельность в России. При этом точную величину взаимных позиций оценить затруднительно, так как часть из них хеджируется головными компаниями и на иностранном рынке, в том числе и на внебиржевом рынке.

На Московской бирже к концу 2014 года значительно увеличился объем торгов биржевыми валютными свопами (на 32 %) (табл. 2) и более долгосрочными фьючерсными контрактами по сравнению с сентябрем (табл. 3) [3].

Объем торгов валютными опционными контрактами в октябре и ноябре резко вырос, однако политические риски и высокая волатильность рубля в декабре привели к удорожанию их стоимости и снижению объема торгов (табл. 4).

К концу декабря участники срочного рынка стремились закрыть свои позиции, зафиксировав прибыль или убытки. Снижился объем открытых позиций и количество по сделкам РЕПО с расчетами в национальной валюте, с одновременным значительным увеличением компенсационных

взносов, что связано с обесценением ценных бумаг, являющихся залогом по данным сделкам. Однако с ослаблением курса рубля начал возрастать объем позиций по сделкам РЕПО, обеспеченных акциями и облигациями в иностранной валюте (порядка 20 %).

Таблица 4

Объем торгов опционами на Московской Бирже, млрд руб.

Инструменты	Август 2014	Сентябрь 2014	Октябрь 2014	Ноябрь 2014	Декабрь 2014	Январь 2015
Валютные инструменты	17	50	292	815	748	64
Фондовые инструменты	4	5	3	5	5	2
Индексные инструменты	229	257	275	269	215	93
Товарные инструменты	1	1	1	1	3	1

Особенностью состояния современного российского рынка является непредсказуемость развития и быстрое изменение активности и направлений движений цен акций и других финансовых инструментов [1]. Инвесторы и эмитенты не всегда могут построить даже приблизительные прогнозы изменения интересующих их активов.

Усложняется использование общепринятых индикаторов состояния рынка ценных бумаг [4], таких как:

- уровень ВВП;
- объем реальной денежной массы, отражающий совокупный денежный спрос в стране;
- темпы накопления золотовалютных резервов и, как следствие, бюджетная стабильность;
- изменение российских фондовых индексов, рост которых увеличивает объемы инвестиций, объемы кредитов под залог ценных бумаг.

Анализ исторических изменений во многом подтверждает достаточно устойчивые связи данных индикаторов с развитием рынка ценных бумаг. Можно проследить предсказание тенденции развития на графиках индикаторов для различных стран [5], однако существует необходимость в постоянном обновлении информации об изменении их уровня. В случае России, на настоящий момент можно предположить падение рынка ценных бумаг (рис. 2).

Опровергаются многими примерами из прошлого [5] такие ориентиры развития экономики и рынка ценных бумаг, как уровень цен на нефть, ставка рефинансирования, девальвация. Государство, испытывая трудности, может развиваться, увеличивая реальную денежную массу в стране, независимо от перечисленных внешних показателей. Это, в свою очередь, приводит к активному росту рынка ценных бумаг.

Следует сделать вывод, что отечественный рынок ценных бумаг функционирует и активно развивается, ищет новые пути и инструменты, оказывает влияние на состояние и развитие экономики, регулируется со стороны государства. Современные информационные системы, системы связи и клиринга, расчетов и депозитарного обслуживания повышают интенсивность совершения операций. Важнейшими функциями рынка ценных бумаг являются мобилизация и перераспределение капитала, стимулирование активности участников рынка. Основными тенденциями в настоящее время является глобализация и институализация рынка ценных бумаг и, как следствие, зависимость от состояния мировых экономик и мировых рынков ценных бумаг. Слабой стороной является чувствительность к политическим, экономическим и корпоративным событиям, что приводит к сложности построения прогнозов и применения стандартных стратегий поведения и моделей.

Библиографический список

1. Итоги торгов группы Московской биржи. – URL: <http://moex.com/n9162/?nt=102>.
2. ОАО «Санкт-Петербургская биржа». – URL: <http://www.spbexchange.ru/>.
3. Обзор денежного рынка Центрального банка Российской Федерации. – URL: http://www.cbr.ru/analytics/?Prtid=fin_stab.
4. Единый архив экономических и социологических данных. – URL: <http://sophist.hse.ru/>.
5. Блинов, С. Экономический барометр для президента / С. Блинов. – URL: <http://expert.ru/2015/01/3/ekonomicheskij-barometr-dlya-prezidenta/>.

[К содержанию](#)

УДК 659.126

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕКЛАМЫ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ТОРГОВЛИ

С.В. Будаева

Ситуация на рынке производителей товаров торговых марок и поставщиков обусловлена сегодня поиском новых средств донесения до конечного потребителя информации о продукте. Жесткая конкуренция пресыщение информацией ставят перед конечным потребителем ситуацию выбора, какой товар выбрать, на каком продукте остановить свой выбор.

Ключевые слова: реклама, потребитель, рекламное обращение.

На современном рубеже в условиях становления интеграционных действий во внутренней торговле РФ рекламно-информационная деятельность является одним из основополагающих критериев становления потребительского рынка. Реклама позволяет верно, ориентироваться на рынке, как потребителям, так и продавцам. Как демонстрирует мировой опыт, в отсутст-

вии рекламы не обходится ни одно коммерческое предприятие, целью которого является удовлетворение общественных потребностей в товарах (услугах) и получение выгоды. Состояние рынка товаров требует принципиально новейших подходов к развитию и применению средств рекламы, используемых в торговле, также способов оценки их производительности. Беря во внимание возросшую конкурентную борьбу между производителями, торговыми компаниями и большой выбор всевозможных продуктов, как правило, легкодоступных современному покупателю, в отсутствие хорошо налаженной рекламы основная масса продуктов просто не обнаружит собственных потребителей.

Сегодня актуальность рекламы не вызывает сомнения, так как она играет ключевую роль в развитии рыночной экономики и является ее важным элементом. Если предприятие лишит такой эффективной связи с потребителем, какой является реклама, то он перестанет вкладывать деньги в совершенствование старых и создание новых товаров и услуг. От обычного информационного сообщения реклама отличается заинтересованностью в конечном результате. Это не просто изучение информации, а изучение с определенной, вполне конкретной целью – увеличение спроса на товар.

Лишь немногие коммерческие предприятия могут сегодня успешно вести дела без рекламы в том или ином виде. Многие отрасли народного хозяйства испытывают настоящую потребность в оперативном оповещении потребителей. И эту потребность удовлетворяет целая сеть разных по структуре и возможностям рекламных организаций [1].

Традиционные рекламные методы продвижения путем создания ассоциативных образов связанных с потреблением товара требующие внушительных рекламных бюджетов не приносят того результата который ожидают получить продавцы, а именно, уровень доверия к традиционным формам продвижения товара и торговых марок неумолимо снижается и эти меры не приводят к увеличению объемов продаж. Сложившаяся ситуация обусловлена тем что современный потребитель нуждается в диалоге с производителем. Производителю в свою очередь для ведения подобного диалога необходимо знать своего потребителя его предпочтения вкусы истории покупок. В этом случае наиболее эффективным средством воздействия на конечного потребителя является комплекс мероприятий по стимулированию сбыта прямой маркетинг, промоушен, мерчендайзинг.

На самом деле, реклама – это информационный инструмент безличного характера в форме монолога. Благодаря ей вероятным посетителям преподносится информация о продукции фирмы. Проблема рекламы состоит в формировании у покупателя позитивного отношения к самой фирме и предлагаемой ею продукции. При помощи маркетинговых событий улучшается размер продаж фирмы.

Фирма благодаря ей информирует вероятных покупателей о свойствах собственной продукции, которые имеют все шансы удовлетворить их яв-

ные запросы и нужды. Главное, чтоб образовавшееся у посетителей ассоциации направляли его к покупке, другими словами подстегивали покупательский спрос. В рекламной работе задействовано большое количество всевозможных экспертов (рекламщики, художники, дизайнеры, сценаристы, специалисты по психологии и тому подобное). В данном случае такой инструмент маркетинговой коммуникации ориентирован на распространение о компании, ее услугах, товарах информации всеми доступными средствами, дабы привлечь внимание клиентов [2].

Реклама преследует несколько главных задач, а непосредственно информирование о собственной новейшей продукции или же предложениях, создание стиля компании. Благодаря ей посетители извещают о превосходствах предлагаемых предприятием товаров, если брать во внимание подобную продукцию конкурентов фирмы. Следовательно, подогревается интерес покупателя к новости и лично торговой марке. Реализуется процесс эмоциональной настройки потребителя на покупку этого продукта. Кроме всего фирма делает себе условия для освоения новых дополнительных ниш рынка.

Рекламные обращения возможно разделить на 2 категории, а конкретно ответственные за позитивный стиль фирмы и отвечающие за спрос на ее предложения. Нацеленная на стимуляцию спроса реклама характеризуется наличием сведений о многофункциональных, технических свойствах продукции и о диапазоне нужд, которые при помощи этого продукта имеют все шансы быть удовлетворены. Аналогичные сообщения увеличивают уровень осведомленности покупателей о этом рыночном предложении и психологически оказывают большое влияние на его решение о покупке, чем облегчают работу продавцам [1].

Эти рекламные обращения позволяют поддерживать объем продаж на стабильном уровне, другими словами не дадут возможность сформированному спросу падать. Случается укрепление рыночных позиций фирмы, а у ее покупателей вырабатывается приверженность к торговой марке. Нацеленная только на совершенствование стиля реклама имеет информацию о самом предприятии, его особенностях, дающих ему преимуществ над подобными фирмами этой сферы, т.е. его соперниками. При помощи аналогичных событий компания делает свой оригинальный стиль и корпоративный имидж. Все это дает предпосылки для создания благоприятного мнения у потенциального покупателя о качестве ее продукции, услугах.

Достигаются цели рекламы благодаря разным технологиям формулировки обращения к покупателю. Информировуют последнего о самой мысли предложения, в ходе чего же разрабатывается словесный слоган (речевка) лаконичного характера. В нем подчеркивается подходящее соотношение качественных черт продукции запросам покупателя, его предпочтениям. В ходе употребляются визуальные образы, собственно подкрепляют объ-

явленную в рекламном сообщении мысль приятными образцами, другими словами фотографиями, иллюстрациями. Распространяются же данные сообщения посредством общедоступных и охватывающих необходимые целевые группы каналов.

Нельзя не сказать о закономерной связи между проводимой предприятием рекламной работой и отдельными его рекламными обращениями. Успешность находится в зависимости от очередности предпринимаемых предприятием шагов, при всем этом весь процесс рекламы обязан быть ориентирован в одном направлении [2].

Почти все эксперты в рекламной сфере советуют принимать на вооружение в рекламных обращениях только лишь несложные для восприятия и запоминания человеком образы и предложения, хотя реализация этих обращений не просит у потребителя незамедлительно реакции на полученную им информацию. Главное, чтоб реклама имела неназойливый нрав, т.е. она только дает покупателю явный вариант удовлетворения конкретной необходимости, подчеркивая плюсы своей продукции (сервиса). Выбор же все равно остается за покупателем, хотя на подсознательном уровне верная реклама повлияет на его мотивацию относительно приобретения рекламируемого продукта. Результативность рекламы находится в зависимости от частоты ее повторений и значения действия на понимание человека, т.е. параметра эффективности и впечатляемости. Главное вызвать у покупателя чувство, что о нем и его интересах беспокоится компания, другими словами ему предоставляется возможность ей абсолютно верить.

Рекламу можно исходя из целей компании еще классифицировать на несколько видов. При всем этом любой вид рекламы обладает явными отличительными чертами и рассчитан на достижение конкретной задачи, т.е. выполняет свою специальную функцию.

Информативная реклама служит для распространения сведений о новых услугах, товарах предприятия, укрепления рыночных позиций и формирования покупательского спроса на ассортиментный ряд данного предприятия [1].

Сравнительная реклама используется для того чтобы сфокусировать внимание потребителя на преимуществах данной продукции, ее уникальных свойствах, в сравнении с товарами конкурентов. Здесь также привлекаются новые клиенты.

Увещательная реклама работает на убеждение потребительской аудитории в исключительности предлагаемой продукции в контексте ее качества и лояльного отношения к покупателям. Дополнительно создается платформа для освоения новых рынков.

Напоминающая реклама используется с целью напомнить потребителям о свойствах рекламируемой продукции, дабы поддержать уже имеющийся уровень спроса и объема продаж компании.

Корпоративная реклама формирует образ предприятия и создает доверительный имидж кампании.

Социальная реклама – это узко ориентированная система коммуникации с определенными категориями граждан (интернет, газеты).

В общем, имеются и иные классификации форм рекламного обращения. На выбор вида рекламы влияет стадия, на которой в данный момент находится продукция, то есть период жизненного цикла рекламируемого товара или услуги. Помимо всего в учет берется целевая аудитория, функциональные особенности продукции, уровень конкуренции и общие задачи коммуникационной стратегии компании [1].

Рекламные обращения классически распространяются посредством таких средств, как прямые обращения (рассылка рекламы почтой, распространяемая посредством [листовок](#), визиток и [рекламных буклетов](#), то есть вручаемая потребителю лично). Уже давно применяется реклама посредством печатных изданий, а именно реклама в журналах, газетах, справочниках, фирменных буклетах и каталогов, открытках, календарях и так далее. К дорогостоящим средствам рекламы можно отнести рекламу на радио и телевиденье, но и эффективность ее на соответствующем уровне. Имеет место и реклама на транспорте, в частности общественном, местах реализации аналогичной продукции (магазины, киоски) а также местах скопления граждан, то есть так называемых общественных местах.

Цели рекламной кампании напрямую вытекают и тесно взаимосвязаны с теми целями и задачами, которые ставятся в процессе стратегического маркетинга, тактического (операционного) маркетинга фирмы и всей рекламной деятельности организаций как неотъемлемой части маркетингового комплекса организации. Целью рекламной кампании является идеальное описание будущего, желательного состояния организации. Цель может носить как экономический, так и неэкономический характер. Цель рекламы, как правило, сводится к тому, чтобы убедить потенциальных покупателей в полезности товара и привести к мысли о необходимости купить его.

Для успешной интерпретации качеств товаров и услуг, способных удовлетворять запросы с точки зрения нужд и потребностей покупателей, рекламодатель должен располагать по возможности полным представлением о потребителе и самом товаре, а также о структуре рынка.

Разные авторы придерживаются разных точек зрения относительно деления этапов разработки рекламных кампаний, однако, смысл остается неизменным. Условно рекламную кампанию также можно разделить на четыре этапа. К первому относятся действия направленные на разработку модели рекламной кампании – различные мероприятия, направленные на получение максимального количества информации, которая послужит основой для дальнейшей работы. На втором этапе проходит проработка кампании – сюда входит и выбор инструментов, которые будут задействованы в рекламной кампании, изготовление рекламных объявлений, планирование хода реклам-

ной кампании. Третьим этапом является непосредственное проведение самой рекламной кампании, то есть размещение рекламных объявлений на выбранных для этого ресурсах, распространение печатной продукции и проведение других запланированных мероприятий. На заключительном четвертом этапе проводится сравнение и оценка выбранных методов рекламы, анализ эффективности осуществленной рекламной кампании, а также составление рекомендаций для проведения последующих рекламных кампаний [2].

В целях планирования рекламной кампании предприятия необходимо досконально разобрать такие аспекты, как емкость потребительского рынка, цель продаж, уровень конкуренции, бюджет компании и так далее. Предполагаемые мотивы покупателя также берутся в расчет, как и желаемые компанией объемы продаж. Показатель же рентабельности рекламы можно узнать по завершению данной кампании, проанализировав показатели динамики прибыли и спроса на рекламируемое предложение [2].

Библиографический список

1. Гранев, И.В. Реклама как экономический ресурс и фактор динамики фирмы / И.В. Гранев // Проблемы экономики. – 2014. – № 4. – С. 55–62.
2. Интернет-портал г. Челябинска. – URL: <http://mychel.ru>.
3. Федеральный закон «О рекламе» [Федер. зак.: принят Гос. Думой от 13 марта 2006 года № 38-ФЗ] // Рос. газ. – 2006. – 15 марта.

[К содержанию](#)

УДК 659.125.29

РЕКЛАМНАЯ КАМПАНИЯ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ ТУРПРОДУКТА

А.В. Плешакова

Нестабильность туристического рынка требует от туристических предприятий разработки эффективных мер по обеспечению конкурентоспособности. В современных условиях неопределенности и риска рекламная компания является не элементом престижа турфирмы, а ее жизненной необходимостью. Благодаря эффективной рекламной кампании повышается уровень продаж, улучшается финансовое состояние предприятия, зачастую бывает возможным спасением предприятия от банкротства.

Ключевые слова: конкурентоспособность, рекламная кампания, туризм.

В настоящее время одной из стратегий социально-экономического развития региона является развитие инновационной деятельности и обеспечение конкурентоспособности предприятий туризма, в связи, с чем встает вопрос о создании и развитии новых турпродуктов и их продвижение.

В связи с большим проявлением интереса к паломническим турам у православных и мусульман необходимым является создание условий организации для развития в этом направлении.

Паломничество – странствие людей для поклонения святым местам [4].

Во время таких праздников, как Стояние у горы Арафат и Праздник жертвоприношения, каждый мусульманин должен совершить «Хадж» (паломничество в Мекку к храму Аллаха) как минимум один раз в жизни. Мусульмане могут посещать эти места в любое другое время года, но такое паломничество будет называться «Умра».

Основываясь на отсутствие туроператоров и представителей туроператоров по Хаджу и Умре в Челябинском регионе, можно создать связующее звено между поставщиком и потребителем, создавая при этом официальное представительство туроператора в лице одной турфирмы в городе Челябинске. В этом случае прямой сбыт, основываясь на договорных отношениях туроператора и турагента, переходит в официальное представительство туроператора, уполномоченного совершать сделки, как с турфирмами, так и с туристом.

В этом случае производитель (поставщик), выигрывает от участия посредника-представителя в обменных операциях. При этом туроператор достигает значительной экономии, сокращая число прямых контактов и сделок. Представитель помогает снизить объем работ по реализации и соответственно общие издержки.

Для того, чтобы создать условия для развития данного направления, турфирмам следует работать с надежным оператором в этом направлении. Поставщиком данных направлений для Челябинской области может стать туроператор «Наджм Тур».

Для потенциальных клиентов, желающих совершить паломничество в Мекку, будет предложено три основных программы, а именно: программа №1 «Супер-эконом», программа №2 «Стандарт Плюс», программа №3 «Стандарт с питанием» и VIP-Программа.

Более подробное описание услуг и их стоимость для клиентов, а так же комиссия для турагента представлены в табл. 1.

Для определения прогнозируемой производственной программы по внедрению новых турпродуктов «Хадж» и «Умра» необходимо рассчитать объем продаж по кварталам за год. Для этого нужно определить прогнозируемую выручку за каждый квартал работы фирмы.

Зная точку безубыточности, можно рассчитать «запас финансовой прочности», который показывает, насколько процентов может быть снижен объем реализации туристических путевок направлений «Хадж» и «Умра» для сохранения безубыточности (если фактический объем реализации ниже точки безубыточности, «запас прочности» покажет, насколько процентов необходимо увеличить объем реализации для достижения безубыточного уровня работы).

Таблица 1

Услуги программ [2]

Программа	Описание	Преимущество	Стоимость, руб.	Комиссия для турагента
Супер-эконом	Максимально доступная программа паломничества, разработанная для того, чтобы охватить как можно более широкий круг потребителей. Ее отличительной особенностью является вылет из Москвы в Амман (Иордания) и продолжение пути автобусом до Мекки. (Расстояние от Аммана до границы КСА составляет 350 км)	Возможность совершить Хадж, затратив минимальные средства	102 000	13 % от стоимости тура
Стандарт Плюс	Программа, в которой паломники отправляются в Хадж воздушным транспортом по маршруту (Москва – Амман – Джедда) или (Москва – Стамбул – Джедда) обратно из Медины. В Мекке паломникам предоставляются автобусы от гостиницы до аль-Харама 3 раза в день по времени молитвы. В Медине паломники проводят 3 дня	Хадж самолетом по минимальной стоимости	132 000	13 % от стоимости тура
Стандарт с питанием	Программа с перелетом Москва – Амман – Саудовская Аравия – Амман – Москва. В Мекке паломникам предоставляются автобусы от гостиницы до аль-Харама 5 раз в день по времени молитвы. В Медине паломники проводят 3 дня. В Мекке и Медине двухразовое питание	Обеспечение паломников питанием в Мекке и Медине	156 000	15 % от стоимости тура
VIP-Программы	Программа с перелетом Москва – Амман (или Стамбул) – Саудовская Аравия – Амман (или Стамбул) – Москва. В Мекке паломники проживают в отелях 5* (Роял Дар Алиман), расположенном в 50 метрах от Аль-Харама. В Медине паломники проживают в гостинице 5* (Дар Алиман Интер-континенталь) в непосредственной близости от Аль-Харама. В Медине предусмотрено двухразовое питание – шведский стол	Комфортные условия проживания, возможность совершать все намазы в мечети Аль-Харам без траты сил и времени на дорогу; минимальная продолжительность. Весь тур занимает около 16 дней	От 246 000	Фиксированная, 17 % от стоимости тура

Завершающей частью является выявление и анализ рисков, которые могут возникнуть при реализации новых турпродуктов.

В ходе качественного анализа необходимо выявить и описать вероятные риски, при реализации турпродукта. Риски можно подразделить на четыре основных вида: финансовые, коммерческие, производственные и специфические. Кроме того, необходимо установить, на каком непосредственно показателе скажется данный риск и в какой степени может ухудшиться данный показатель. Возможные источники возникновения рисков представлены в табл. 2.

Таблица 2

Анализ рисков направлений «Хадж» и «Умра»

Характер риска	Причина	Последствия
Недостаточная информация о спросе на данный товар/услугу	Недостаточная информированность об аналогичных услугах оказываемых конкурирующими фирмами	Ухудшение качества оказываемых туристских услуг, потеря клиентов
Недостаточный анализ рынка	Недостаточная информированность о ситуации на рынке туристических услуг	Ухудшение качества оказываемых туристских услуг, потеря клиентов
Ошибки в анализе сегментирования конкурирующих фирм	Недооценка конкурентов рынка, плохая информированность о действиях	Потеря фирмой своей ниши на рынке. Потеря клиентов
Падение спроса на данный товар/услугу	Некачественный анализ конкурентов, рынка в общем объеме, недостаток информации о ситуации на рынке	Потеря клиентов. Падение объема производства. Снижение прибыли фирмы

В ходе реализации проектов могут возникнуть ситуации, приводящие к изменениям в хозяйственно-финансовой деятельности турфирмы. Среди возможных рисков наиболее существенное влияние могут оказать:

- непредвиденное резкое ужесточение системы налогообложения, которое повлечет сильное снижение чистой прибыли;
- непредвиденное резкое снижение спроса, которое также повлечет снижение прибыли.

Для того, чтобы турфирме выйти на рынок с более расширенным предложением по Хаджу и Умре, необходимо провести ряд мероприятий. Часть работы средств ложится на туристическую фирму, а именно:

- расширить контакты с лицами, ответственными по хаджу в мечетях Челябинской области;
- организовать личные встречи с представителями мечети;
- организовать личные встречи с представителями общественных мусульманских центров;
- довести до их сведения все программы и возможности Хаджа и Умры предоставленной туроператором.

Проведение представителями турфирм встреч с будущими паломниками:
– по возможности обеспечить дополнительной литературой;
– довести до их сведения все правила и требования совершения Хаджа и Умры;
– привлечь и заинтересовать турфирмы из других регионов (заключение субагентских договоров).

Продвижение турпродукта на региональном рынке будет зависеть от эффективности разработанной рекламной кампании.

Рекламная кампания – целенаправленная система тщательно спланированных мероприятий по рекламе и продвижению на рынок какого-либо товара [5].

Для разработки эффективной рекламной кампании необходимо придерживаться следующих этапов, представленных на рис.

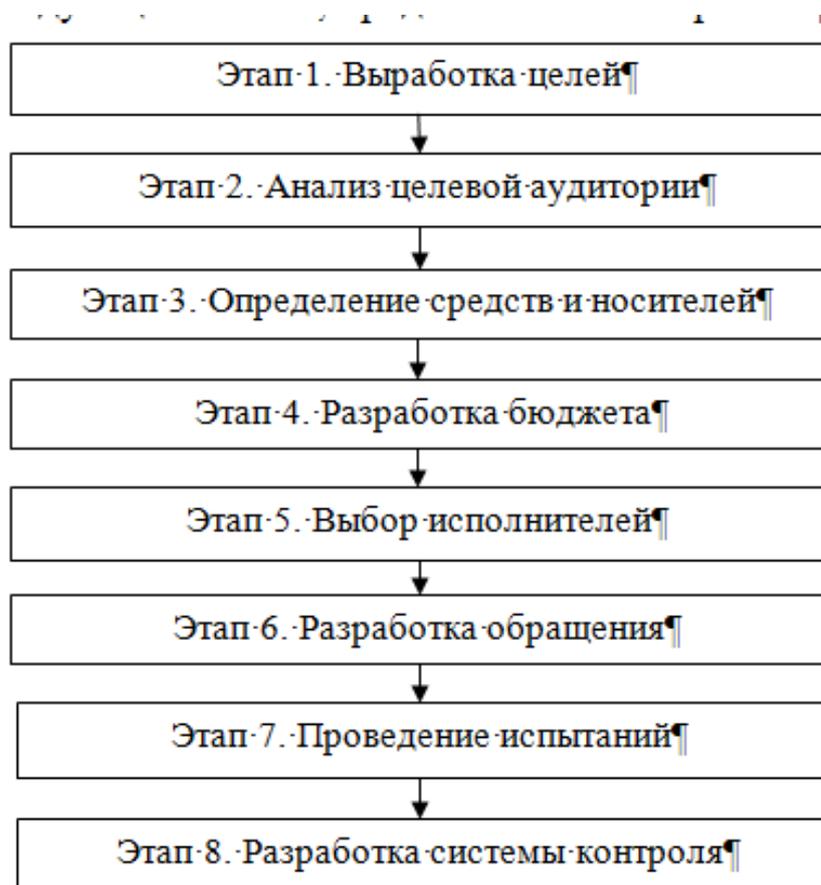


Рис. 1. Этапы разработки рекламной кампании

Как правило, рекламная кампания, требует значительных затрат, большая доля которых приходится на закупку рекламного места в СМИ. Оправдать вложения и достичь своих целей способна только качественно спланированная рекламная кампания.

Можно предложить общие рекомендации турфирмам для продвижения нового туристского продукта.

Задействование основных средств рекламы: газеты, журналы для мусульман, радио, телевидение по районам, вывески, каталоги, буклеты, листовки, информационные письма, рекламные щиты, объявления, непосредственно на территории мечети.

Для определения СМИ, размещение в которых имело бы наибольший охват, и было бы наиболее выгодно для турфирмы, можно обратиться к рейтингу популярности рекламных источников, который проводится экспертными фирмами на основе проведенных статистических опросов.

По данным Национального Рейтингового Агентства (НРА) город Челябинск занимает 8 место среди городов миллионников по рекламным расходам на душу населения [1].

В качестве источника поддерживающей рекламы можно выбрать журнал «Выбирай. Соблазны большого города», так как это один из наиболее популярных рекламных ресурсов, долго и успешно существующих на рынке Челябинска СМИ и продвигающих туристский рынок.

Для привлечения новой целевой аудитории размещать рекламную информацию в глянцевого журнала Шопинг-гид «Я покупаю» Челябинск, поскольку популярность и тираж этого издания обеспечат охват рекламной кампании, а распространение на специализированных и закрытых мероприятиях, нацеленных на аудиторию, с высоким достатком и выше среднего гарантирует донесение информации до целевой аудитории. В журнале «Я покупаю» Челябинск размещать рекламную статью на проектной рекламной площади (редакционная форма), в зависимости от сезона.

Всю необходимую информацию и фотографии, которые могут быть интересны туристу, разместить на сайте турфирмы, сайт дает потенциальному клиенту главное представление о том, что его ожидает.

Так же рекомендуется прибегнуть к таким рекламным ресурсам, как использование рекламных возможностей «Google». Рекламодатель составляет текст объявления и выбирает ключевые слова, то есть слова или словосочетания, имеющие отношение к его бизнесу. При поиске по одному из выбранных ключевых слов объявление рекламодателя будет появляться рядом с результатами поиска. Чтобы узнать о компании рекламодателя, пользователям достаточно просто нажать на объявление.

Использование рекламного источника «Google» позволит повысить популярность сайта фирмы и повысить уровень доверия к, тем более что примерно 50 % туристов, перед тем как прийти в офис фирмы, просматривают их сайт.

Принять участие в выставке «Мусульманский мир – 2015» в городе Челябинск, где представить программы паломничества, буклеты, журналы, и другую печатную продукцию в полном объеме представляющую турпродукты туроператора.

Методы оценки экономического эффекта разнообразны: динамика объема продаж после участия в выставке, количество посетителей, продолжительность их пребывания на стенде и т.д. Большинство из них требуют анализа статистических показателей или сравнения показателей участия в разных выставках.

Однако важно проанализировать не только сиюминутную выгоду, но и дать оценку влияния участия турфирмы в выставке на товарооборот в целом. Для этого следует проводить анализ изменения показателей через 6 месяцев, год.

Затраты на телерекламу оправдают ожидания только если ассортимент услуг турфирмы будет отличаться от конкурентов за счет уникального торгового предложения. Это выгодно будет выделять предприятие среди своих конкурентов, а яркая, динамичная реклама нового турпродукта, благоприятно повлияет на престиж и узнаваемость марки в целом, и соответственно на объемы реализации, прибыль, а главное на конкурентоспособность турфирмы.

Для выявления степени влияния рекламы на рост оборота фирмы анализируют оперативные и бухгалтерские данные, что можно будет сделать только по итогам года.

Оценка коммуникативной эффективности рекламы позволяет выявить, насколько эффективно она передает целевой аудитории необходимые сведения или формирует желательную для рекламодателя точку зрения. Характеризуется коммуникативная эффективность рекламы степенью привлечения внимания потенциальных клиентов, яркостью и глубиной их впечатлений, запоминаемостью рекламных обращений.

Эффективность психологического воздействия рекламы на потребителя можно определить путем наблюдений, экспериментов, опросов.

К более интенсивным и нередко используемым способам определения психологического воздействия рекламы относится метод опроса. Данный метод трудозатратный, хотя гораздо достовернее других, поскольку позволяет обнаружить непосредственно у самого потребителя его отношение не только к рекламному средству в целом, но и к отдельным элементам данного средства. Используя метод опроса, можно оценить воздействие рекламного средства на покупателей и установить, какие элементы его оформления привлекают к себе наибольшее внимание и лучше запоминаются.

Для определения эффективности того или иного рекламного средства составляются анкеты, которые по заранее разработанной программе письменно, в личных беседах, по радио или телевидению доводятся до сведения потребителей. Анализ полученных ответов позволяет сделать соответствующие обобщения и выводы [3].

Для выявления коммуникативной информативности рекламы рекомендуется проводить анкетирование клиентов два раза в год.

Данные об эффективности психологического воздействия рекламы позволяют прогнозировать ее действенность.

Реклама требует больших затрат, поэтому чрезвычайно важно проводить оценку эффективности рекламной деятельности, что позволяет:

- а) получить информацию о целесообразности рекламы;
- б) определить результативность отдельных средств ее распространения;
- в) выявить условия оптимального воздействия рекламы на потенциальных клиентов.

Необходимо отметить, что «Хадж» и «Умра» специализированные направления паломнического туризма, и направлены на узкую целевую аудиторию. Паломников интересует непосредственное участие в культовых действиях. Продвижение данных направлений в Челябинской области требует согласования с представителями общественных мусульманских центров и мечетей.

Библиографический список

1. Официальный сайт Национального Рейтингового Агентства (НРА). – URL: <http://www.ra-national.ru/about/>.
2. Официальный сайт туроператора «Наджм Тур». – URL: <http://najmtur.ru/>.
3. Рекламная деятельность / Ф.Г. Панкратов, Ю.К. Баженов, Т.К. Серегина и др. – М.: Дашков и К^о, 2002. – 364 с.
4. Христов, Т.Т. Религиозный туризм: учеб. пособие / Т.Т. Христов. – 4-е изд., испр. – М.: Академия, 2008. – 288 с.
5. Азрилиян, А.Н. Экономический словарь / А.Н. Азрилиян. – М.: Ин-т новой экономики, 2013. – 1080 с.

[К содержанию](#)

УДК 658.8

ЛАТЕРАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ КАК НОВАЯ СИСТЕМА ВЗГЛЯДОВ, МЕНЯЮЩАЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ТРАДИЦИОННЫХ МЕТОДАХ МАРКЕТИНГА

И.И. Плужникова, О.В. Плужников

В статье рассмотрена система латерального маркетинга, показано, что данная система повлияла на рост конкуренции на мировом рынке. Латеральный маркетинг дает возможность добиться большего успеха, результатом латерального маркетинга является создание нового рынка, а значит и получение большей прибыли. Намечились тенденции расширения возможности применения существующего продукта, следовательно, необходимо выявить новые потребности, которые могли ранее не рассматриваться, при этом компании теряли часть прибыли. В статье делается вывод о том, что применение латерального маркетинга в условиях развития рыночных отношений актуально.

Ключевые слова: маркетинг, потребности, новый продукт, инновации, латеральный маркетинг, вертикальный маркетинг.

Маркетинг XXI века в корне отличается от классической теории маркетинга, сформировавшейся в XX веке. Сегодня прогресс не стоит на месте, и нынешний маркетинг постоянно модернизируется новыми тенденциями. Абсолютное преимущество компаниям перед конкурентами дают инновации, креативные идеи, поскольку традиционные технологии уже не будут столь эффективными. Идея классического маркетинга представляет собой аналитический и схематический тип мышления, что делает его менее актуальным в современное время.

Один из ярких представителей маркетинговой школы, Филипп Котлер, отмечает, что разработанные в 60–70-х годах принципы и модели маркетинга сегодня неактуальны, а в интервью журналу «Эксперт» он объясняет свой переход к новой концепции тем, что «классическая маркетинговая теория уже не работает». В подтверждение этому Котлер приводит тот факт, что «семьдесят пять процентов новых продуктов, услуг и компаний терпят неудачу» [6].

Такой исход и, соответственно, необходимость перехода к новой концепции ученый объясняет тем, что, компании, следуя классической теории, не способны работать в условиях нарастающей глобальной конкуренции и изменившегося поведения потребителей.

Понятие «латеральный» с латинского «lateral» (боковой, в сторону) означает нестандартный подход в маркетинге, являющийся противоположным традиционному маркетингу, в котором инновации осуществляются в рамках имеющихся условий рынка, когда четко выверены результаты сегментирования и позиционирования товарной категории.

Латеральный маркетинг – это технология разработки новых товаров, новых идей не «внутри определенного рынка», а за его пределами. Именно это направление повлияло на быстрый рост уровня конкуренции на мировом рынке, так как такой подход дает возможность компаниям добиться большего успеха, поскольку результатом латерального маркетинга является создание нового рынка, а значит и получение большей прибыли.

Латеральный маркетинг не вносит инновационных маркетинговых схем, а дополняет новаторскую природу эффективного маркетинга. Котлер определяет латеральный маркетинг как «набор процессов, цель которых использовать информацию так, чтобы генерировать творческие идеи путем проницательного реструктурирования концепций, сохраненных в мозгу», – и утверждает, что на современном рынке необходимо переходить от обыденных схем к более творческим и креативным и предлагает мотивировать новаторство путем использования принципов латерального мышления. Иными словами, латеральное мышление – это процесс поиска оригинальной идеи с помощью метода сопоставления разнородного, т.е. соединение двух отраслей, которые в принципе не соединимы. И в результате создается новая товарная категория. Внедрение этой идеи к одной из частей маркетинг-микса и называется латеральным маркетингом.

Латеральный маркетинг есть методический процесс, который протекает в определенной организационной последовательности и применяется по отношению к существующему объекту. Его результатом является новый товар, который в большинстве случаев может стать новой подкатегорией, категорией или рынком.

Задача латерального маркетинга – представить более обширное видение на возможности маркетингового мышления. Основная его цель – расширить рамки концепции маркетинга за счет развития последовательного (логического) процесса, на котором она базируется, и получить идеи, которые не могут предложить потребители или маркетинговые исследователи. Основная идея заключается в использовании латерального мышления в качестве дополнительной платформы для открытия новых маркетинговых разработок [1].

Новизна латерального маркетинга состоит в том, что он творчески решает маркетинговые проблемы, реализует инновационный подход применительно к элементам комплекса маркетинга «4P» [8].

Сущность применяемого метода:

- 1) выбираем идею, с которой будем работать, – это может быть товар, услуга или остальная часть комплекса маркетинга – «выбор фокуса»;
- 2) при работе с товаром или услугой выбираем уровень: товара, рынка, остальные части комплекса маркетинга;
- 3) применяя технологию де Боно, осуществляем «латеральный сдвиг»;
- 4) оцениваем и обрабатываем результаты, создавая необходимые нам товары или методы их продвижения – «осуществление связи».

Применяя латеральный маркетинг, состояние компании будет иметь обратный результат: шансы на успех могут быть снижены, однако вероятность повышения объема продаж, в случае удачи, очень высока.

Однако важным является и еще одно уточнение: инновации вертикального маркетинга проще с точки зрения разработки и реализации. И хотя, число технических приемов, позволяющих применять латеральное мышление в маркетинге, невелико.

Сейчас классическое маркетинговое мышление уже не работает так же эффективно, как прежде, и важно понимать, что необходимо развивать нестандартные подходы к решению задач маркетинга. Однако не стоит полагать, что необходимо отказаться от традиционного, вертикального, маркетинга, поскольку использование латерального маркетинга как дополнительной основы для разработки новых идей поможет предприятию решить проблему перенасыщения рынка однообразными товарами и гиперконкуренции.

Латеральный маркетинг – это рабочий процесс, который при применении к существующим товарам или услугам дает в результате инновационные товары и услуги, охватывающие потребности, целевых потребителей или ситуации, не охваченные в настоящее время, и, таким образом, является процессом, который предлагает высокие шансы для создания новых товаров или рынков [7].

Процесс латерального маркетинга можно представить в виде следующей последовательности действий. Прежде всего, необходимо выбрать продукт или услугу. Это может быть уникальный продукт, предлагаемый на рынке, для обновления и расширения продаж, либо продукт конкурентов для обновления с целью вытеснения с рынка первоначального варианта. Филипп Котлер, выделяет следующие шаги в этом процессе:

1. Необходимо выбрать один из трех уровней вертикального маркетингового процесса: уровень рынка; уровень продукта; уровень инструментария маркетинга.

2. Далее следует выполнить смещение, используя технику, подходящую для избранного уровня:

а) уровень рынка. Заменяется одно измерение (компонент): потребность (использование), целевые потребители, место, время, ситуация, переживание;

б) уровень продукта. К элементу продукта (материальному товару, услуге, упаковке, атрибутам бренда, процессу использования или приобретения) применяется один из шести методов: замена, удаление, соединение, перестройка, гиперболизация, инверсия;

с) уровень инструментария маркетинга. Применяются маркетинговые схемы, заимствованные из других категорий, для: ценообразования; дистрибуции; маркетинговых коммуникаций.

3. На последнем этапе устанавливается новая связь вместо разрушенной и ликвидируется разрыв с помощью одного из трех методов оценки:

- а) мысленное прослеживание процесса покупки;
- б) выявление полезных свойств продукта;
- с) поиск подходящую ситуацию для использования продукта (услуги).

В мировой практике существует множество примеров, когда инновационные идеи изменили ситуацию на рынке.

Ввиду этого, система должна быть тщательно изучена, поскольку применение ее на практике может привести компанию к ощутимому благоприятному результату, в связи с этим, грамотное сочетание традиционного вертикального и латерального маркетинга представляет собой большую ценность в современных условиях.

Сначала предприятие должно выбрать фокус и определить, что именно она необходимо изменить в своем продукте. Обычно выбор падает на один из трех уровней: на уровень рынка, товара или на остальную часть маркетингового комплекса (цена и промоушн).

Данный подход можно использовать для всех элементов комплекса маркетинга (product, price, place, promotion).

Рыночный уровень. Изменить один аспект:

- потребность или полезность;
- цель;
- место;
- время;
- ситуацию;
- опыт.

Уровень товара. Применить к элементу товара (материальному товару, упаковке, атрибутам бренда, использованию или покупке) один из шести методов:

- замену;
- исключение;
- комбинацию;
- обратный порядок (реорганизацию);
- усложнение (гиперболизацию);
- (перезаказ).

Остальные части маркетингового комплекса. Примените коммерческую формулу других категорий:

- формулу ценообразования;
- формулу коммуникации;
- формулу распространения.

Новые продукты, полученные с помощью латерального маркетинга, часто требуют значительных инвестиций, включая расходы на продвижение такого рода товаров. Но экономический эффект может оказаться намного большим, нежели в случае с новинками, полученными традиционным путем.

Латеральный маркетинг путем расширения возможности применения существующего продукта помогает выявить новые потребности, которые до сих пор не рассматривались, и определить возможности их удовлетворения.

Современная теория и практика маркетинга выделяет два диаметрально противоположных способа создания новых товаров и их дальнейшего продвижения на рынке. Первый способ – вертикальный маркетинг – представляет собой варьирование в рамках существующего рынка; второй – латеральный маркетинг – меняет структуру рынка, создавая на нем новую категорию.

В вертикальном маркетинге инновации выполняются в рамках имеющихся условий рынка, когда четко выверены результаты сегментирования и позиционирования товарной категории. Технологии вертикального маркетинга нацелены на создание варианта существующего товара путем его незначительной трансформации. Другими словами, вертикальный маркетинг выступает логически выстроенным движением от общего к частному.

Важно понимать, что оба подхода необходимы и взаимно дополняют друг друга. К тому же, для достижения успеха латерального маркетинга, необходим хорошо развитый вертикальный маркетинг как основа.

Таким образом, можно утверждать, что латеральный маркетинг – это дополнение вертикального маркетинга, и наоборот.

Традиционный вертикальный маркетинговый процесс протекает в определенном порядке действий: идентификация потребностей и определение потенциального рынка. После того, как определен рынок, применяются стратегические решения, такие как сегментирование, выбор целевой аудитории, позиционирование.

Как уже говорилось ранее, латеральный маркетинг не является полноценной заменой традиционного маркетинга, он лишь дополняет его. Для удачного поиска и выбора инновационных идей должно использоваться грамотное сочетание обоих процессов.

Латеральный маркетинг предполагает существенные коррективы товара или услуги. В итоге, достижение этого преобразования будет гораздо менее предсказуемо, чем в случае с вертикальным мышлением.

При технологии вертикального маркетинга до выполнения каких-либо действий необходимо определить рынок. Основываясь на результатах анализа рынка, создаются конкурентные преимущества товарной категории, которым должны соответствовать разработанные инновации. При этом при вертикальном маркетинге учитывается то обстоятельство, что инновации должны отражать миссию компании.

Если сравнивать данные подходы маркетинга с позиции функционирования, можно отметить следующее: вертикальный маркетинг основывается на логическом, последовательном мышлении, которое предполагает движение «сверху-вниз», от общего к частному; а латеральный маркетинг меняет традиционные схемы работы с товарной категорией.

Однако важным является и еще одно уточнение: инновации вертикального маркетинга проще с точки зрения разработки и реализации. И, хотя, число технических приемов, позволяющих применять латеральное мышление в маркетинге, невелико.

Однако неверно полагать, что использование латерального маркетинга будет выигрышным только в случае выпуска абсолютно нового продукта на рынок. Данный метод является модификацией в рамках существующего рынка и плодотворно работает с существующими на нем известными (привычными) товарами, а точнее, с новыми разновидностями старых продуктов.

Основное преимущество данной идеи заключается в том, что они не отвоевывают долю уже существующего рынка, рискуя потеряться среди «всех таких одинаковых» товаров, а создают новый рынок и становятся первыми [4].

Латеральное мышление систематизирует процесс креативного мышления и стремится избежать общепринятых стереотипов в создании нового продукта. Его целью является более простая упорядоченность системы инновационных идей и структуризация развития креативного мышления.

Управление инновациями стало образом жизни многих западных компаний. Их деятельность на данном направлении приносит очевидные результаты даже в условиях кризиса. Вложение средств в данную инновацию позволит вывести уровень конкурентоспособности отечественных предприятий на приемлемый уровень и обеспечить высокие показатели прибыльности [3].

Тем не менее, вероятность успеха новинки латерального маркетинга может быть небольшой, однако, если этот этап будет удачно пройден, то в этом случае шанс увеличить объем продаж значительно выше. Латеральный маркетинг должен проводиться с фокусом на рынок, на товар или на комплекс маркетинга.

Таким образом, в результате использования данного метода потенциал системы продвижения может стать существенно больше простой суммы потенциалов входящих в нее ресурсов, т.е. возникает положительная синергия за счет взаимодополнения набора ресурсов и оптимального сочетания их характеристик.

Внедрение в деятельность организации латерального маркетинга позволит совершенствовать действующую систему продвижения продукции предприятия и станет серьезным шагом в дальнейшем ее развитии. На сегодняшнем рынке творчество должно стать дополнительным средством на воздействие маркетингового сектора. Латеральный маркетинг делает возможным использование отброшенных потребностей, способы использования, целевых потребителей для новых идей оригинальных товаров.

В результате применения метода более рационального сочетания ресурсов возможность системы продвижения может стать значительно больше простой суммы потенциалов входящих в нее ресурсов, т.е. возникает позитивный суммирующий эффект взаимодействия нескольких факторов за счет взаимодополнения набора ресурсов и оптимального сочетания их характеристик.

Таким образом, внедрение в деятельность организации интегрируемых маркетинговых коммуникаций позволит совершенствовать действующую систему продвижения продукции предприятия и станет серьезным шагом в дальнейшем ее развитии.

Библиографический список

1. Болотнов, Д.В. Латеральный маркетинг как перспективное направление маркетинга авиационно-космического комплекса – Инновационные технологии в системе Российского маркетинга: коллективная монография / Д.В. Болотнов; Под ред. Н.С. Перекалиной, С.В. Сухова. – М.: ФОРУМ, 2007. – 208 с.
2. Боно, Э. Латеральное мышление / Э. Боно. – СПб.: Питер, 1997.
3. Гелюта, И.С. Латеральный маркетинг как инструмент повышения конкурентоспособности / И.С. Гелюта // Человек и труд. – 2010. – № 1.
4. Климова, И.В. Латеральный маркетинг / И.В. Климова // Обучение персонала. – 2007. – № 4.
5. Котлер, Ф. Латеральный маркетинг. Технология поиска революционных идей / Филипп Котлер, Фернандо Триас де Бес. – Издательство Альпина Паблшерс, 2010. – 206 с.
6. Шинкаренко, И. Мантры и смертные грехи маркетинга: Интервью с Ф. Котлером / И. Шинкаренко // Эксперт Украина. – 2006. – № 22 (73). – С. 24–27. – URL: <http://journal.diastyle.ru/article/phillip-kotler/>.
7. Шульц, Д.Е. Новая парадигма маркетинга. Интегрируемые маркетинговые коммуникации / Д.Е. Шульц, С.И. Танненбаум, Р.Ф. Лаутерборн; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 233 с.
8. URL: <http://marketologi.ru>.

[К содержанию](#)

УДК 658.6 + 658.8

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Т.В. Ташкинова

По результатам проведенного исследования выявлено, что коммерческая деятельность предпринимательских структур в розничной торговле, предусматривает выполнение комплекса торгово-организационных операций и управление ими. Показано, что она базируется на теоретических и практических знаниях вопросов организации и техники осуществления коммерческих операций. Экономическая природа коммерческой деятельности определяет повышение ее роли в условиях развития рыночных отношений, являясь объективно необходимой категорией рыночной экономики, имеет приоритетное значение и занимает ведущее место, усиливается роль коммерциализации в решении социальных вопросов.

Ключевые слова: коммерческая деятельность; розничная торговля; предприятия малого и среднего бизнеса; торговые предприятия.

Коммерческая деятельность является самостоятельным видом деятельности, которая базируется на рыночных законах и принципах, проявляется в различных формах и занимает важное место в сфере обращения.

Развитие теории коммерческой деятельности насчитывает около двух тысячелетий. Этапы развития теории коммерческой деятельности представлены на рис. 1 [6, с. 54].

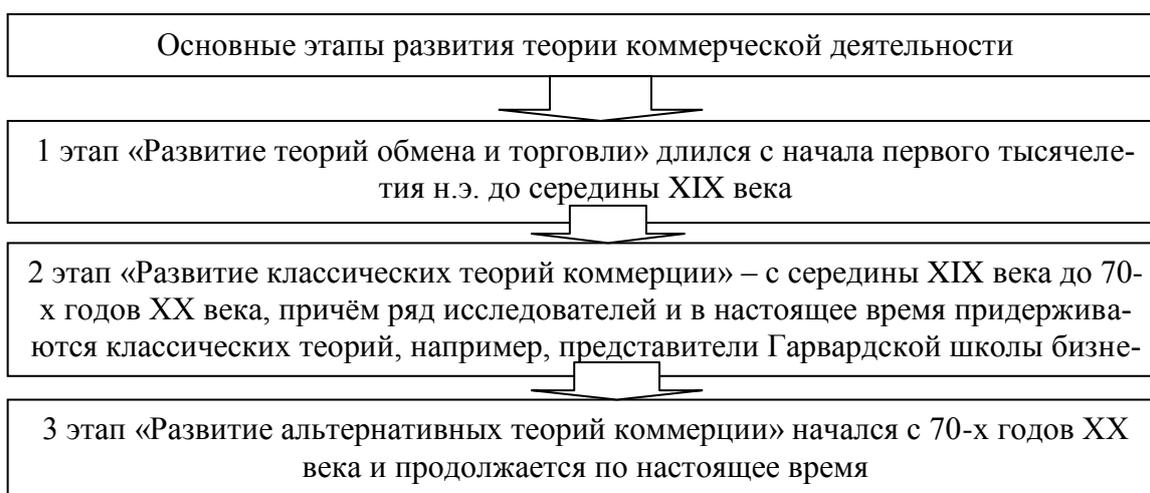


Рис. 1. Этапы развития теории коммерческой деятельности

Однако содержание этих теорий начало активно преобразовываться с середины прошлого века.

Альтернативные теории коммерческой деятельности развиваются в двух направлениях:

– теории, в которых стремятся углубить концепции классической школы, концентрируя при этом своё внимание на тех аспектах, которые не получили должного освещения в трудах их предшественников;

– теории, исходящие из необходимости критического переосмысления сложившегося традиционного подхода к анализу международной коммерции и стремятся создать собственные оригинальные концепции.

В Российской Федерации теория коммерческой деятельности товаропроизводителя стала активно развиваться с середины 90-х годов XX века, то есть с того момента, когда российские предприятия получили свободу ведения коммерческой деятельности в условиях формирования рыночных отношений [1, с. 12].

Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг представляет собой организационно-хозяйственные операции, обслуживающие обмен, совершение актов купли-продажи с целью получения прибыли (выгоды) через наилучшее удовлетворение спроса.

Выступать в роли субъектов коммерческой деятельности торговых, то есть осуществлять ее, могут как торговые организации и предприятия, так и индивидуальные предприниматели. В качестве объектов такой деятельности следует рассматривать товары и услуги.

Коммерческая деятельность в розничной торговле, предусматривает выполнение комплекса торгово-организационных операций и управление ими. Она базируется на теоретических и практических знаниях вопросов организации и техники осуществления коммерческих операций.

Для того чтобы состоялся обмен, необходимо совершить взаимосвязанные, выстроенные в определенной последовательности действия, обеспечивающие организационные, экономические, социальные и правовые аспекты процесса. Эти действия носят коммерческий характер.

К ним относятся: изучение рынка и определение потребности в товарах, поиск поставщиков, покупателей, заключение договоров, обеспечение их выполнения и т.д. Через коммерческую деятельность устанавливаются связи изготовителей товаров и конечных потребителей, осуществляется управление обменом. Операции, совершаемые в процессе этой деятельности, носят коммерческий характер и оказывают влияние на конечные результаты работы торговых организаций [3, с. 9].

Коммерческая деятельность включает процессы и операции организационно-управленческого, правового и экономического характера. Она не охватывает технологические операции, выполняемые на всем пути движения товаров от производства до потребителя, такие, как погрузка, разгрузка, упаковка, расфасовка, хранение, сортировка, подготовка товаров к про-

даже. Эти операции отражают технологию торговых процессов. Коммерческая деятельность и технология торговых процессов взаимосвязаны, но каждая из них имеет свое место и функции.

На рис. 2, рассмотрим основы коммерческой деятельности розничного торгового предприятия [2, с. 9].

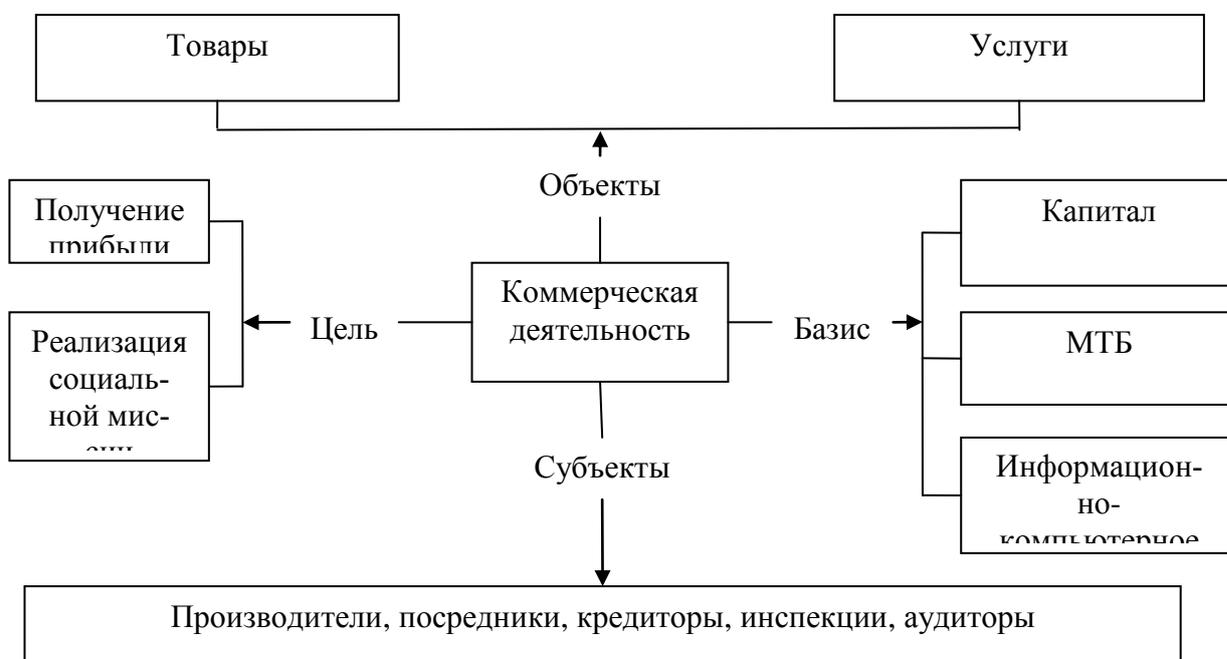


Рис. 2. Основы коммерческой деятельности розничного торгового предприятия

Без коммерческой деятельности не может быть технологии, так же как и без технологии не реализуется коммерческая деятельность. Эти дисциплины формируют систему функционирования торговой отрасли.

Чтобы понять экономический смысл и роль коммерческой деятельности предпринимательских структур в розничной торговле важно четко определиться с понятием «коммерческая деятельность» и взаимосвязями с другими смежными категориями, такими, как «предпринимательство», «бизнес», «маркетинг».

В научной литературе нет однозначного определения сущности предпринимательства, что вполне объяснимо; представители различных отраслей знаний по-разному трактуют содержание этого термина, соотносясь с поставленной целью исследования и накопленными знаниями. Можно, однако, с уверенностью утверждать, что разномыслие в толковании содержания термина «предпринимательство» свидетельствует не только о неоднозначности экономической, социальной, финансовой роли предпринимательской деятельности в рыночной экономике, но и об открытости предпринимательства как системы хозяйствования [8, с. 5].

Термин «предпринимательство» относится к числу часто употребляемых, и прежде всего в сфере экономики. Но в предпринимательстве, помимо всего прочего, присутствуют творческий подход к делу, инициативность, стремление реализовать себя в избранном по внутреннему призванию деле. Все эти свойства, безусловно, имея экономическое измерение, далеко выходят за его рамки [9, с. 5].

Согласно нормам Федерального закона от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства [10].

Согласно Гражданскому кодексу, гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной [регистрации](#) в качестве индивидуального предпринимателя [4].

Предпринимательство стало неотъемлемой частью экономики большинства промышленно развитых стран. Оно выполняет ряд важнейших социально-экономических задач, представленных на рис. 3 [11, с. 99].

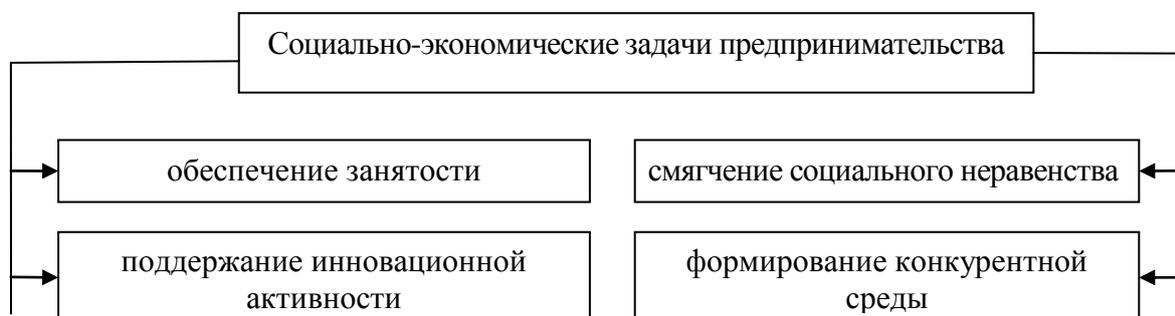


Рис. 3. Социально-экономические задачи предпринимательства

К содержанию понятия «предпринимательство» близко стоит такое понятие, как «бизнес». Эти термины не являются тождественными. Бизнес – понятие более широкое, чем предпринимательская деятельность, к бизнесу относится совершение любых единичных разовых коммерческих сделок в любой сфере деятельности, направленных на получение прибыли. Предпринимательство же осуществляется на постоянной основе и предполагает реализацию новых подходов к формированию и удовлетворению потребностей рынка [5, с. 157]. Бизнес – общеэкономический термин, характеризующий хозяйственную деятельность субъектов в определенной области предпринимательства, приносящую доход или дающую выгоду при наличии определенного риска.

Маркетинг в широком смысле рассматривается как философия, рыночная концепция предпринимательства и предлагает инструменты, методы, приемы, с помощью которых можно достичь поставленных целей. Эти инструменты и методы используют в коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг для выполнения собственных функций и операций. Достичь общей цели и нужного эффекта можно, используя маркетинг и коммерцию в комплексе [3, с. 8].

Экономическая природа коммерческой деятельности предпринимательских структур в розничной торговле, определяет повышение ее роли в условиях развития рыночных отношений. При этом необходимо акцентировать внимание на следующих важнейших характеристиках коммерческой деятельности:

- она осуществляется в процессе обмена продуктами труда экономически самостоятельных субъектов;
- способствует отчуждению продуктов труда от их собственника и для обмена и удовлетворения чужих потребностей;
- способствует обмену, организованному по законам экономической целесообразности.

Вышеизложенное подчеркивает, что коммерческая деятельность предпринимательских структур в розничной торговле должна быть ориентирована на достижение нужных экономических, финансовых результатов в рамках правового поля, а не только на квалифицированное техническое выполнение операций, обслуживающих процесс купли-продажи.

Успех коммерческой деятельности предпринимательских структур в розничной торговле определяет ее непрерывный цикл, предполагающий реализацию экономической сути. Прерывание этого цикла, неспособность реализовать целевые задачи, обозначенные на каждом из перечисленных этапов, приводят к повышению коммерческих рисков вплоть до банкротства.

Коммерческая деятельность предпринимательских структур в розничной торговле выступает как способ реализации коммерческих отношений между субъектами рынка, которые в условиях рыночно ориентированной экономики становятся доминирующими. Эти отношения призваны стимулировать производство, развивать потребности, активизировать товарно-денежный обмен. Поэтому коммерческая деятельность, являясь объективно необходимой категорией рыночной экономики, имеет приоритетное значение и занимает ведущее место [7, с. 38].

Суть коммерческой деятельности предпринимательских структур в розничной торговле состоит в комплексном подходе к организации совокупности коммерческих процессов и операций, направленных на выполнение коммерческих функций при осуществлении товарно-денежного обмена на всех его фазах.

Экономическая сущность коммерческой деятельности представлена на рис. 4.

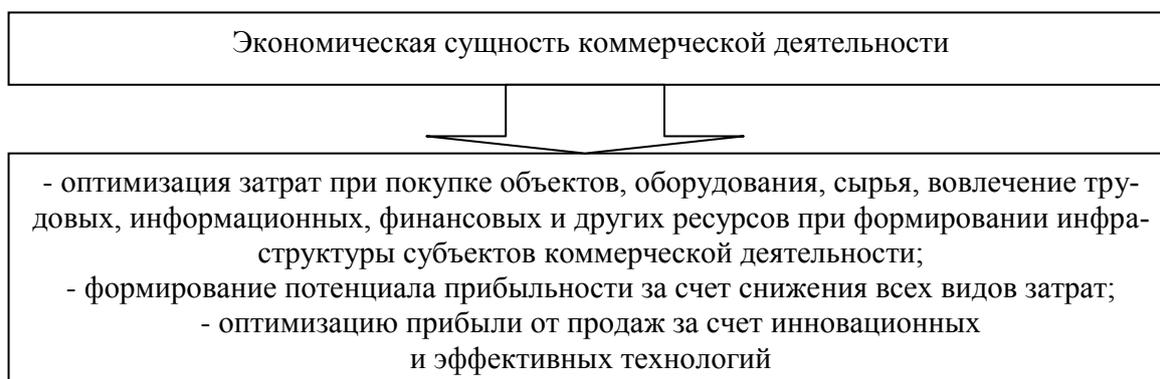


Рис. 4. Экономическая сущность коммерческой деятельности

Коммерческий процесс означает последовательное выполнение операций, которые обеспечивают организационный, экономический, социальный, правовой аспекты товарно-денежного обмена.

Коммерческая операция является важным компонентом предпринимательских структур в розничной торговле, которая представляет собой совокупность приемов и способов, обеспечивающих функционирование разных стадий товарно-денежного обмена.

Все коммерческие операции можно разделить на основные и вспомогательные. Часть из них имеет специфические особенности (например, биржевые, аукционные операции).

Таким образом, коммерческая деятельность предпринимательских структур в розничной торговле состоит из коммерческих процессов и операций, которые имеют место в процессе взаимодействия рыночных субъектов с целью обеспечения эффективного обмена товаров и услуг.

Коммерческая деятельность как функция обеспечивает системность и комплексность, интегрируя организационно-управленческий, финансово-экономический, правовой аспекты всей системы обмена, с целью достижения наибольшей эффективности, получения прибыли. В рыночной экономике такая функция является приоритетной, так как способна обеспечить закрепление на рынке, конкурентные преимущества, предотвратить банкротство. Она обеспечивает успех не только на национальном рынке, но и на зарубежных рынках, обслуживая международный обмен. Необходимо изучать специфику, передовые достижения в этой сфере и все лучшее использовать в практической работе.

Основная цель коммерческой деятельности предпринимательских структур в розничной торговле – получение прибыли. Чаще всего субъекты вынуждены заниматься несколькими видами деятельности, диверсифицировать их, реагируя на рыночные изменения.

Несмотря на то, что в условиях развития рыночных отношений усиливается роль коммерциализации (получения прибыли), решение социальных задач также является важным. Со стороны государства должна быть определена система экономических рычагов, обеспечивающая решение социальных задач при создании благоприятных условий для эффективной коммерческой деятельности. Этот вид деятельности должен быть выгоден каждому, кто им занят, обеспечивать активное развитие экономики и достаточное поступление средств для решения социальных задач.

Вместе с тем получение прибыли является и промежуточной целью, как для предприятий малого и среднего бизнеса, так и для государства. Прибыль необходима, чтобы удовлетворить определенные потребности, решить поставленные задачи, достичь намеченных целей, обеспечить инновационное развитие. Если активизируется потребление, то развивается и производство, оживляется экономика в целом. Потребности являются движущей силой коммерческой деятельности: нет потребности – нет спроса, надобности в производстве товаров; нет прибыли – нет инвестиций, нет развития [3, с. 9].

Таким образом, коммерческий успех предпринимательских структур в розничной торговле заключается в поиске и формировании потребностей и наиболее эффективных способов их удовлетворения. Это осуществляется путем реализации актов купли-продажи. Важно отслеживать, сколько прибыли получено, и как она используется. Коммерческие цели необходимо достигать не любой ценой, а за счет реализации наиболее эффективных коммерческих решений.

Библиографический список

1. Борисова, О.В. Стратегическое управление коммерческой деятельностью предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / О.В. Борисова. – Новосибирск, 2012. – 44 с.
2. Бунеева, Р.И. Коммерческая деятельность: организация и управление: учебник / Р.И. Бунеева. – Ростов н/Д.: Феникс, 2009. – 365 с.
3. Виноградова, С.Н. Коммерческая деятельность: учебник / С.Н. Виноградова. – Минск, 2012. – 288 с.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации [принят Гос. Думой 21 окт. 1994 г.: по состоянию на 05.05.2014] // СПС «Гарант».
5. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчянц. – М.: Дашков и К, 2012. – 688 с.
6. Денисова, Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: учебное пособие / Н.И. Денисова. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. – 480 с.
7. Диянова, С.Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебное пособие / С.Н. Диянова, Н.И. Денисова. – М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012.
8. Лапуста, М.Г. Предпринимательство: учебник / М.Г. Лапуста. – М.: НИЦ Инфра-М, 2012. – 608 с.

9. Ларионов, И.К. Предпринимательство: учебник для магистров / И.К. Ларионов. – М.: Дашков и К°, 2014. – 192 с.

10. О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ [федер. закон № 209-ФЗ: принят Гос. Думой от 06.07.2006 г.: по состоянию на 28.12.2013] // СПС «Гарант».

11. Якушенко, Р.А. Становление торгового предпринимательства: федеральные и региональные аспекты / Р.А. Якушенко // Российское предпринимательство. – 2012. – № 1 (25). – С. 99–104.

[К содержанию](#)

УДК 658.7

РАЗВИТИЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С ПОСТАВЩИКАМИ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ РОЗНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.В. Фёдорова

В статье рассмотрены методы совершенствования взаимоотношений розничных предприятий с поставщиками. Необходимой предпосылкой совершенствования логистического процесса управления закупками является развитие хозяйственных связей. Хозяйственные связи позволяют сблизить коммерческие интересы предприятий-поставщиков и потребителей, открывают широкие возможности для экономии материальных, финансовых и трудовых ресурсов, повышения эффективности закупочной деятельности розничных предприятий.

Ключевые слова: закупочная деятельность; розничное предприятие; взаимоотношения; логистическое управление.

В современный период развития рыночной экономики наблюдается перестройка бизнес-моделей организации процессов производства и реализации продукции. Ужесточение конкуренции, формирование новых сетевых форм дистрибуции стимулировали институциональную перестройку сферы товарного обращения, в ходе которой одни компании усилили свое рыночное положение, другие либо ослабили конкурентную позицию и локализовали сбыт в специфических товарных нишах, либо ушли в перпендикулярный бизнес [4].

Сложность выстраивания закупочной деятельности в современных условиях обусловлена формированием нетривиальной фазы развития рынка, когда на рынке конкуренция отдельных компаний сменилась процессом самоорганизации бизнеса в цепочки поставок.

Необходимой предпосылкой совершенствования логистического процесса управления закупками является развитие хозяйственных связей. Хозяйственные связи позволяют сблизить коммерческие интересы предприятий-поставщиков и потребителей, открывают широкие возможности для экономии материальных, финансовых и трудовых ресурсов, повышения эффективности закупочной деятельности розничных предприятий.

Розничная торговля специфична тем, что ей присуще наличие самых современных маркетинговых разработок в области продвижения товаров и услуг, а также широта рынка закупок, то есть большого количества поставщиков готовой продукции. В связи с этим существует восемь возможных моделей поведения розничного предприятия по отношению к поставщику, начиная от простых и заканчивая более сложными.

Модель А характеризуется простыми взаимоотношениями на рынке розничного предприятия с большим количеством поставщиков, совершенством единичных сделок и ориентацией на цену товара, применением тактики противостояния. Модель Б ближе по своим характеристикам к базовому партнерству, когда поставщик желает получить контракт с розничным предприятием и снижает цену на первые покупки. Скорее всего, именно поэтому с ним заключается стандартный контракт на поставку на непродолжительный период, обычно сроком до года, что является предпосылкой появления модели В.

При такой ситуации есть потенциал для кратковременной экономии как на цене, так и на внутренних издержках отдела закупок, когда при наличии контракта не требуются поиск нового поставщика и оформление каждой отдельной сделки. Данная ситуация характеризуется своей нестабильностью, так как является своеобразным периодом апробации установленных отношений. В этой связи выделяются модели Г, Д, Е и Ж. Модель Г характеризуется тем, что при ограниченном количестве поставщиков розничное предприятие определилось в своем выборе и заключило контракт.

Далее следует модель Д, где происходит возрастание ценности, а следовательно, и потенциала экономии. При усложнении рынка закупок происходит и усложнение взаимоотношений, появляются совместные системы планирования (модель Е) либо происходит полная интеграция планов поставок (модель Ж). Возможность экономии при внедрении таких систем и перехода на новый этап появится тогда, когда будет совместное владение активами, то есть приобретение акций поставщика, особенно это актуально в ситуации с единственным поставщиком на рынке, владеющим эксклюзивным товаром. Для этого необходим новый виток отношений, близкий к дружеским (модель З). Здесь затрагиваются категории рисков и участия в доходах, интеграция всех структур обеих организаций, сглаживание различий в корпоративных культурах.

Интегрированный логистический подход к формированию взаимоотношений с поставщиками включает: маркетингового подхода, который на-

правлен на управление спросом потенциальных потребителей; логистического подхода, который направлен на управление предложением производственных и товаропроводящих структур.

Критериями эффективности реализации интегрированного логистического подхода к формированию каналов распределения являются: минимизация удельных совокупных затрат на продвижение продукции от поставщика к покупателю; долгосрочные отношения с поставщиками; сокращение сроков поставки; оптимальная величина партии поставки продукции; повышение качества поставляемой продукции с позиции готовности к потреблению; оптимальное размещение складов; комплексное взаимодействие функциональных циклов логистики; сокращение времени доставки продукции конечному потребителю; сокращение запасов; повышение гибкости предприятия; создание интегрированной цепочки управления поставками; аутсорсинг; повышение качества обслуживания клиентов; эффективное информационное обеспечение; внедрение современных технологий [2].

В формате рассмотренных моделей развития взаимоотношений с поставщиками выбор наилучшего решения может быть представлен как многокритериальная задача со следующими критериями:

- стоимость закупки товара;
- издержки доставки товара;
- средние ожидаемые потери в результате задержки поставки товара;
- издержки, связанные с просрочкой платежа;
- издержки, связанные с поставкой бракованных или некачественных товаров.

В целях снижения затрат розничного предприятия на каждом из этапов логистического процесса управления закупочной деятельностью классифицируем мероприятия по логистическому развитию взаимоотношений с поставщиками.

1. Мероприятия логистического характера: постановка общих целей; выбор провайдеров логистических услуг; определение объемов и сроков поставки.

2. Мероприятия структурно-организационного характера: организация собственного производства у поставщика; сокращения потерь на этапах логистического процесса; определение объема инвестиций в производство.

3. Мероприятия технического характера: поиск новых партнеров; анализ потребительских свойств закупаемых товаров; определение оптимального торгово-технологического оборудования.

4. Мероприятия информационного характера: создание каналов коммуникации; определение структуры и объема передаваемой информации; внедрение совместных информационных систем.

Детализируя рассмотренные мероприятия взаимодействия с поставщиками при осуществлении закупочной деятельности розничного предприятия логистический подход к управлению закупочными операциями, обеспечи-

вающий скоординированное пространственно-временное и количественное регулирование материальных, финансовых и информационных потоков имеет целью минимизацию всех видов затрат на продвижение готовой продукции на всех этапах, как внутри розничного предприятия, так и вне его.

Общая схема развития взаимоотношений розничных предприятий с поставщиками представлена на рис. [5].



Развитие взаимоотношений розничных предприятий с поставщиками

В представленной схеме объединены механика формирования модели взаимодействия между звеньями и внешние факторы трансформации потребительского спроса. Экзогенное давление этого тренда сформирует устойчивые эмпирические предпосылки для переопределения взаимного стратегического позиционирования звеньев в сторону образования новой, уже логистической модели взаимоотношения розничных предприятий с поставщиками в процессе осуществления закупочной деятельности.

К основным направлениям развития системы логистической поддержки закупочной деятельности розничного предприятия можно выделить следующие:

- постоянное уточнение договорной работы и корректировка состава поставщиков с учетом устойчивости их положения на рынке, надежности в выполнении обязательств, стиля хозяйственного поведения;
- расширение и укрепление методов взаимодействия с заказчиками на базе максимально точного выполнения согласованных ассортиментных, количественных, временных и адресных условий поставок, развитие аутсорсинга и дополнительных логистических (в т.ч. транспортных, складских и сервисных) услуг;
- оперативное реагирование на все намечающиеся изменения рыночной конъюнктуры;
- повышение эффективности всех внутрикорпоративных отношений по поводу продвижения сквозного материального потока;
- рационализация величины всех категорий запасов, модернизация системы складирования, совершенствование тары и упаковки;
- оптимизация состава и объема заказов, разработка наиболее рациональных схем и маршрутов перемещения грузов внутри складов и магистральным транспортом, унификация транспортных средств [3].

На основе принципов рационального резервирования и комплекса мер по оптимизации и совершенствованию процесса взаимодействия с поставщиками в таблице [6] представлены методы повышения надежности поставок, позволяющие организовать постоянную систему контроля и оптимизации надежности поставок.

Для реализации методов оценки и повышения надежности поставок возникает необходимость руководствоваться алгоритмом применения методов надежности поставок, который включает следующие этапы:

- реализация системы сбора статистических данных функционирования поставок;
- сбор статистики о функционировании поставок;
- оценка надежности поставщиков;
- выделение проблемных элементов;
- формирование экспертной группы для анализа проблемных элементов;
- анализ причинно-следственных связей возникновения отказов, восстановлений и затрат в процессе поставок;
- формирование комплекса мер по повышению надежности из комбинации способов повышения надежности;
- реализация комплекса мер по повышению надежности.

Таблица 1

Методы повышения надежности поставок

Метод	Характеристика	Достоинства и недостатки
Замены	Если надежность поставщика не удовлетворяет требованиям, то производится замена более надежным	<ul style="list-style-type: none"> + Простота + Эффективность – Отсутствие альтернатив на рынке с требуемыми характеристиками функционирования – «Слабым звеном» может оказаться фокусная компания – Отсутствие единой системы оценки надежности посредников
Рационального резервирования	Виртуальное резервирование нематериальных процессов на уровне договоренностей или договорных обязательств	<ul style="list-style-type: none"> + Действенность + Позволяет предотвратить ряд отказов + Снижает влияние негативных последствий от отказов – В ряде случаев может быть неосуществим, нецелесообразен или неэффективен – Усложняет взаимодействие с поставщиком – Отсутствует модель оценки затрат на реализацию и поддержание всех видов резерва
	Физическое резервирование материальных составляющих элементов поставки, которые имеют непосредственное отношение к материальному потоку	
	Резервирование времени на выполнение операций	
Совершенствование	Для повышения надежности звена или элемента поставки реализуются модели и методы логистики, которые должны минимизировать количество отказов	<ul style="list-style-type: none"> + Применима к любому типу поставки + Комплексы мер могут быть разной сложности и стоимости – Отсутствует оценка влияния разных моделей и методов на надежность поставки

Развитие взаимоотношений розничных предприятий с поставщиками усложняются, что повышает требования к надежности и увеличивает размеры возможных потерь от срывов поставок. Современным компаниям в условиях повышающейся конкуренции на рынке также требуется повышать привлекательность перед клиентами и партнерами путем сокращения потерь от возникающих срывов поставок и повышения стабильности поставок готовой продукции розничным предприятиям. Кроме того, идентификация угроз стабильности взаимоотношений поставщиков и розничных предприятий позволит сфокусировать ресурсы предприятий на решении наиболее важных и затратных проблем, возникающих в их работе.

Библиографический список

1. Баринов, В.В. Совершенствование логистического процесса управления закупочной деятельностью предприятия: автореферат дис. ... канд. экон. наук / В.В. Баринов. – Саратов, 2013. – 24 с.
2. Казимова, Л.П. Логистика взаимодействия производственных и товаро-проводящих структур в каналах распределения пищевой продукции: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Л.П. Казимова. – Санкт-Петербург, 2011. – 19 с.
3. Потапов, А.В. Логистическая поддержка интегрированной производственно-сбытовой деятельности: автореф. дис. ... канд. экон. наук / А.В. Потапов. – Москва, 2009. – 25 с.
4. Пушкарь, О.М. Логистическое развитие системы товародвижения продукции птицеводства: дис. ... канд. экон. наук / О.М. Пушкарь. – Ростов н/Д., 2014. – 166 с.
5. Чайка, А.И. Развитие товарно-сбытовой кооперации в цепях поставок потребительского рынка: автореф. дис. ... канд. экон. наук / А.И. Чайка. – Ростов н/Д., 2013. – 27 с.
6. Чурилов, Р.Л. Методы оценки надежности цепей поставок: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Р.Л. Чурилов. – СПб., 2012. – 18 с.

[К содержанию](#)

УДК 339.13:378.014 + 001.895

ПОДВОДНЫЕ КАМНИ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ИННОВАЦИОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В.В. Мухин

В статье рассматриваются особенности научного переосмысления имеющихся образовательных технологий. Обозначены предпосылки формирования эффективно работающей образовательной системы. Уделено внимание основным направлениям реформы системы образования в России, сделан вывод о том, что имущество образовательных учреждений должно быть вовлечено в хозяйственный процесс и являться материальной базой для внедрения инновационных образовательных технологий.

Ключевые слова: образовательный процесс, образовательные технологии, инновации, имущество образовательных учреждений.

Система высшего образования в России находится в постоянном реформировании. Основная цель, которую преследует государство – обеспечение соответствия качества образовательных услуг меняющимся запросам населения. При этом образовательный процесс должен гармонично сочетаться с задачами развития экономики, потребностями бизнес-сообщества.

Адаптация образовательных услуг к меняющимся потребностям общества предполагает научное переосмысление имеющихся образовательных технологий и оценку достигнутого уровня формирования компетенций, выделение недостатков, разработку новых стратегических направлений развития вузов, изменение подхода к проектированию образовательных программ и траекторий, построение инновационных образовательных систем, обеспечивающих всестороннее развитие личности. В эффективно-работающей образовательной системе обеспечивается преемственность образовательных программ и стандартов, их гибкость при внедрении новых образовательных технологий, возможность их внедрения в образовательных учреждениях, независимо от организационно-правовой формы.

Реформа образования укладывается в логику проводимой в России реформы бюджетной системы, которая предусматривает переход от управления затратами к программно-целевому управлению. На первый план выходит концепция «управление по результатам», которое основывается на необходимости комплексного долгосрочного планирования расходов в рамках жестких бюджетных ограничений.

Так как бюджетные образовательные учреждения располагают как бюджетными средствами, так и средствами от деятельности, которая фиксируется по правилам коммерческого учета, могут возникнуть предпосылки для формирования конфликта интересов между учредителем (государство в лице министерства образования) и руководством вуза. Для организации эффективного использования бюджетных средств в условиях потенциального конфликта необходимо сформировать информационное поле ключевых показателей, которое будет использоваться для принятия управленческих решений на разных уровнях центров финансовой ответственности [1].

Управленческий учет в образовательных учреждениях, использующих бюджетные средства – это система бухгалтерского учета со специфической задачей учета фактов хозяйственной деятельности для отражения информации о ходе расходования бюджетных и внебюджетных средств, а также о достигнутых результатах. По данным управленческого учета можно оценивать эффективность деятельности образовательного учреждения (соотносить полученные результаты с затратами или объемами израсходованных денежных средств), создавать информационное обеспечение для организации управленческой деятельности.

Бюджетные образовательные учреждения обязаны содержать, обеспечивать сохранность и рационально распоряжаться имуществом, которое используется для осуществления основной деятельности (оказание образовательных услуг), при этом имущество может быть приобретено как за счет средств бюджета, так и за счет любых других источников. Имущество, находящееся на балансе учреждения, принадлежит ему на праве оперативного управления, данное имущество не является собственностью вуза и не должно рассматриваться как источник обогащения. Собственником

имущества бюджетного образовательного учреждения является Российская Федерация, субъект РФ или муниципальное образование (в зависимости от того, кто является учредителем бюджетного образовательного учреждения).

Контроль деятельности любого бюджетного образовательного учреждения осуществляется учредителем или иным лицом, уполномоченным собственником. И реализация функции контроля, на сегодняшний день в России, является демотивирующим фактором для развития инновационной деятельности вузов в сфере образования.

Очень большое внимание уделяется контролю уровня риска в системе управления бюджетными учреждениями: какой риск приемлем для учреждения? как контролировать механизмы принятия риска? как раскрывать информацию об уровне риска? Не секрет, что любые инвестиции уже сами по себе влекут за собой повышенные риски, но если от бюджетного учреждения требуется подготовить программу по переводу деятельности на «инновационные рельсы», то те управляющие, которые придерживаются консервативного или умеренного подхода в своей деятельности, скорее всего, будут критично настроены на любые расходы. Ведь результат не гарантирован, а эффект от расходов может наступить даже не через одно десятилетие.

Таким образом, система управленческого учета бюджетного образовательного учреждения должна быть нацелена не только на формирование данных об использовании различных видов имущества, но и на использование данных о рисках вложения данного имущества в те проекты, которые предполагают отложенные экономические эффекты или длительные сроки внедрения. Должны быть определены компетенции органов управления вузом по принятию рисков осуществления инвестиционной деятельности. Должны быть определены величины уровня риска, которые должно принимать каждое подразделение внутри системы высшего образования, начиная от учредителей вуза, заканчивая заведующими кафедрами.

Серьезным препятствием для развития инновационной деятельности в системе высшего образования в бюджетных образовательных учреждениях является дефицит стратегического видения и ограниченный набор инструментов для маневрирования. Большинство вузов страны работают с использованием федеральных государственных образовательных стандартов, спорным остается вопрос их роли в формировании компетенций, отвечающих потребностям современного бизнеса.

Очевидно, что в сложившихся условиях процесс планирования перестройки образовательного процесса оказывается «разорван», инновационные образовательные технологии теряют прямую связь с запросами бизнес-сообщества [2].

В непосредственной связи с этим обстоятельством находится также и факт отставания многих российских вузов от зарубежных по многим показателям, которые используются для оценки качества образовательных услуг. Руководство образовательных учреждений, отказавшееся от консерва-

тивных принципов управления, четко видят связь между целями развития образовательных технологий и результатами инновационных образовательных проектов, несмотря на то, что в первую очередь в таких проектах заинтересовано само государство. Ведь эти вложения не только привязаны к будущим доходам (формирование каждой дополнительной компетенции в ходе обучения может рассматриваться как конкурентное преимущество в борьбе за потребителя образовательных услуг), но и связаны с развитием всего общества в целом (социальный эффект модернизации образования). Для ВУЗов с коротким горизонтом планирования, не имеющих долгосрочных планов развития и принимающих исключительно оперативные решения по управлению денежными средствами, затраты имеют весьма абстрактную полезность, и их наращивание явно не считается приоритетом.

Библиографический список

1. Самохвалова, С.М. Особенности инвестирования в сферу высшего профессионального образования / С.М.Самохвалова, Л.В.Ерыгина // Проблемы повышения эффективности региона: межвуз. сб. науч. тр. – Красноярск: Сибирский гос. аэрокосмический ун-т, 2005.

2. Попова, А.Д. О целях и задачах управленческого учета бюджетных образовательных учреждений / А.Д.Попова // Учет и статистика. – 2011. – № 2. – С. 12–18.

[К содержанию](#)

УДК 339.13:378.014

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ВЛАСТИ НА РЫНКЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ УСЛУГ

Е.А. Попова

Дана классификация понятий организационного поведения. Обоснована экономическая теория власти на рынке управленческих услуг. Особое внимание уделено делегированию полномочий в системе предпринимательства.

Ключевые слова: власть, рынок, управленческие услуги, организационное поведение, делегирование полномочий, менеджмент.

Руководство. Оно бывает: авторитарным (руководитель принимает все решения сам), демократическим (руководитель ожидает от подчиненных участия в выработке управленческих решений), либеральным. Последний стиль управления характеризуется отсутствием активного участия руководителя в управлении коллективом. Многие (даже важные) дела решаются без его участия. Либеральный руководитель постоянно ожидает указаний сверху. Для выполнения какой-либо работы ему приходится уговаривать своих подчиненных.

Нередко такой руководитель боится отвечать за свои действия, желает уменьшить свою ответственность. Контролирует работу от случая к случаю, отличается низкой требовательностью к подчиненным.

В чистом виде эти стили управления встречаются редко. На практике они сочетаются друг с другом (авторитарно-демократический стиль управления, либерально-демократический и т.д.).

В любом случае хороший руководитель обеспечивает своих подчиненных знаниями об их обязанностях и последствиях. Он обеспечивает их также информацией о целях организации (с тем, чтобы оградить их от нежелательного поведения).

Власть. Она дается ролью и встраивается в структуру организации. Это право, которое неотделимо от ответственности и подотчетности. Это «право последнего слова».

Власть тесно коррелирует с силой. Но последняя не всегда бывает законной, поскольку она есть не право, а способность заставлять явления (события) происходить по заданному сценарию. Сила существует с властью, если последняя наличествует.

Сила носит принудительный характер (осуществляется через деньги, информацию, знания, контроль над ресурсами). То же самое присуще и власти. Но она шире, поскольку определяется еще полномочиями, обаянием, традициями, ожиданием подчиненных.

Власть (могущество, правительство) – понятие греческого происхождения (оно возникло от слова «Kratos»). В современной трактовке это способность и возможность оказывать определенные воздействия па деятельность, поведения людей с помощью таких средств, как право, авторитет, воля, насилие.

«Власть как социальное отношение, трудно поддается формализации и проявляет себя скорее опосредованно, через косвенные признаки» [4]. Именно об этом свидетельствуют многочисленные высказывания известных людей, определяющих историю многих стран и народов, которые можно классифицировать по семи признакам: 1) Образное представление власти; 2) предназначение (сущность) власти; 3) основания (корни) власти; 4) виды власти; 5) стремление к власти; 6) влияние власти на человека; 7) основные критерии лучшей власти. Некоторые современные авторы ее представляют в виде четырех цветов [5].

«Белая власть» соответствует развитому демократическому обществу в условиях политического плюрализма, цивилизованного рынка и соревновательной культуры управления. Именно такого рода власть позволила добиться значительного прогресса в таких государствах, как Германия, Италия, Франция и США.

Кроме белой, различают серую и черную власть. Они характерны, соответственно, для либерального и авторитарного общества. И наконец, политологи выделяют еще синюю власть, распространенную в республиках

Закавказья, Ближнего Востока и некоторых других азиатских странах. Для нее характерно разное увеличение управленческой элиты, ориентация на политику, идеологию и религию.

В политической экономии вопросы власти рассматриваются в качестве основных. Речь, прежде всего, идет об «анализе экономики властных отношений» или анализе экономических отношений через призму отношений власти. При этом сама власть подается не в чисто политическом, а в более широком социологическом ключе – как отношения господствующих и подчиненных групп.

Проблемы власти изучаются также психологами и специалистами по управлению в России [6]. Однако успехи в этом плане пока незначительны, это объясняется тем, что административно-командный стиль управления не предусматривал никаких «вспомогательных форм власти, ... следовательно, они не изучались в достаточной степени».

Иное дело в странах с развитой рыночной экономикой. В них разнообразным вопросам власти уделяется большое внимание. В качестве примера можно привести таких авторов, как Д. Меканик, Р. Таундсенд, Д. Фуллур, Г. Мильор, П. Дизель, Р. Маккинли, П. Друкер и другие. Их работы посвящены оценке значимости власти при управлении персоналом.

Обращают на себя внимание и работы ученых-экономистов. Они посвящены в основном вопросам связи справедливости и власти, а также власти рынка и власти на рынке некоторых предприятий. Такую власть мы называем монопольной и монополистической [9].

Взаимоотношения власти на предприятии точно установлены (для того, чтобы облегчать выполнение его работниками предписанных им обязанностей). В связи с этим следует различать три различных типа власти: линейную, штабную и функциональную [4].

Линейная власть – это основополагающий тип власти на предприятии. Он связан с принятием управленческих решений и отдачей соответствующих распоряжений (команд управления). «Линейный менеджер имеет власть командовать непосредственными подчиненными. Делегирование линейной власти обеспечивает организационную управленческую иерархию или цепь команд» [7].

Штабной властью наделены те структурные единицы предприятия, которым предписано содействовать линейным подразделениям (например, отдел по обработке информации, помогающий линейным отделам осуществлять свои задачи).

Власть некоторые авторы справедливо связывают с лидерством в организации. Так, Э. Шейн пишет по этому поводу: «Мы говорим: организационная культура, подразумеваем – культура лидера». Организация – это творение ее основателя (лидера). В ней отражаются особенности личной культуры «автора», его взгляды и заблуждения.

В соответствии с трактовкой Э. Шейна, организационная культура – это паттерн (схема, модель, рамки) коллективных базовых представлений, приобретаемых группой при разрешении проблем адаптации к изменениям внешней среды и внутренней интеграции. По сути, речь идет о достаточно эффективной духовной культуре группы, культуре взаимоотношений, коммуникаций [11].

Автором подробно описан клинический метод исследования организационной культуры. Его мысль проникает в суть таких явлений, как этапы жизненного пути организации: создание и развитие, средний возраст, зрелость и закат. И на каждом этапе роль и влияние организационной культуры и лидера иная, чем на любом другом.

Так, на первом этапе культура цементирует организацию и способствует достижению успеха. На втором этапе она становится самостоятельным фактором жизни организации, определяет политику в области управления персоналом и взаимоотношений с внешней средой. На третьем этапе культура может оказать отрицательное влияние на хозяйственную деятельность. И тогда лидер должен найти в себе силы начать трансформацию базовых представлений, но в этом случае он должен любить организацию, а не себя в ней.

Отмеченное, прежде всего, касается делегирования власти на предприятии. По сути дела, это процесс изменения организационной культуры, посредством которого линейный руководитель передает задания и власть подчиненным, которые принимают на себя ответственность за эти виды деятельности.

Делегирование полномочий имеет свою технологию. Речь в данном случае идет о следующих существенных действиях линейного руководителя.

1. Предписание обязанностей непосредственным подчиненным. Обязанности – это поручения, которые работники должны осуществлять по заданию своего линейного руководителя (но последний при этом все равно остается ответственным за выработанные им предписания своим подчиненным).

2. Предоставление власти подчиненным, необходимой для выполнения делегированных обязанностей. Это необходимо для того, чтобы принимать решения по расходованию ресурсов, необходимых для осуществления новых обязанностей. Очень важно, чтобы власть при этом соответствовала обязанностям (принцип паритета).

3. Ответственность подчиненных за успешное выполнение предписанных обязанностей. В этом необходимо обязательно убедиться руководителю. Речь идет о внимании подчиненных к новым поручениям.

Здесь еще раз важно подчеркнуть, что руководитель не может делегировать ответственность (он делегирует подчиненным обязанности исполнить поручения). И очень важно, чтобы они были ответственны за это (при наличии соответствующей власти).

Кроме руководителей есть и другие источники помех делегированию. Они заключаются в самих подчиненных (нет уверенности, испытывают недостаток информации или ресурсов и т.д.) и в организации (она имеет малый размер, нет традиции делегирования).

В экономике есть понятие «хозяйственной власти» или возможности субъекта (индивида, группы) реализовать свои хозяйственные интересы независимо от интересов других субъектов (не суть важно, совпадают интересы «властвующих» и «подчиненных» или не совпадают). Власть в этом случае включает следующие элементы [12]:

- право на толкование событий и выдвижение целей развития;
- особые позиции в распределении ресурсов, готовой продукции, доходов;
- контроль за доступом к информации как особому ресурсу;
- возможность диктовать правила деятельности, запрещать те или иные ее виды;
- способность оказывать личное влияние на людей.

Таково мнение М. Вебера по содержанию хозяйственной власти, высказанное им еще в 1947 г. В более поздней работе тот же автор отмечал, что власть реализуется путем прямого насилия, экономического принуждения или легитимного господства [12]. В последнем случае она может опираться на силу закона или обычая, апеллировать к личным качествам власти имущего или к абстрактным высшим ценностям. «Власть как социальное отношение трудно поддается формализации и проявляет себя скорее опосредованно, через косвенные признаки» (статусы, ранги, привилегии).

Хозяйственную власть можно подразделить на власть менеджера и власть собственника. О последней довольно подробно говорится в работе В.В. Радаева «Экономическая социология» [10]. По его мнению, собственность, во-первых, выступает как совокупность социальных норм (не обязательно фиксируемых в законах и контрактах) и, во-вторых, собственность представляет собой непосредственное выражение хозяйственной власти и контроля за ресурсами в обществе (где субъекты обладают разным «потенциалом насилия»). И в этом плане собственность является прямым порождением и оформлением полномочий власти.

Власть менеджера сильно отличается от власти собственника. Последняя опирается на ряд полномочий:

- право владения (*ius possendi*), заключающееся в «физическом контроле над собственностью и в намерении осуществлять исключительный контроль, в том числе посредством представителей владельца, агентов»;
- право пользования (*ius utendi*), т.е. личного использования вещи;
- право распоряжения или управления (*ius abutendi*): решение, как и кем вещь может быть использована;
- право присвоения или право на доход (*ius fruendi*), т.е. на блага, истекающие от предшествующего личного использования вещи или от разрешения другим лицам пользоваться ею;

- право на остаточную стоимость (право суверена, *ius vindicandi*);
- право на отчуждение, потребление, проматывание, изменение или уничтожение вещи;
- право на безопасность, гарантирующее иммунитет от экспроприации;
- право на переход вещи по наследству или по завещанию;
- бессрочность – неограниченность обладания правомочиями во времени, если иное не оговорено специально в контракте;
- право на запрещение вредного использования – право запретить использовать вещь, если это связано с производством негативных внешних эффектов;
- ответственность в виде взыскания, т.е. возможность отобрания вещи в уплату долга;
- остаточный характер, заключающийся в ожидании «естественного» возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи.

Следует заметить, что не всех обладателей этих правомочий можно называть собственниками. Речь должна идти как минимум о первых пяти из них [6].

Власть менеджера связана с несколько иными полномочиями. Он – наемный работник собственников капитала, имеющий право принимать ответственные самостоятельные решения, направлять работу различных звеньев предприятия [1].

В основном «менеджер решает экономические проблемы управления, а не технические (здесь он полагается на консультантов из числа технических специалистов)». При этом он использует следующие принципы.

1. Поддержание у подчиненных чувства самоуважения (когда люди чувствуют себя более уверенно, повышается и эффективность их работы).

2. Концентрация внимания на проблеме, а не на личности (этим руководителю добьется большего успеха, поскольку не будет затрагивать взгляды и личные качества самого работника).

3. Использование метода положительного подкрепления (не нужно дожидаться того момента, когда поведение - желательное или нежелательное – проявится полностью; надо уметь опережать события, вовремя реагировать на них).

4. Активное слушание (это важный способ доведения до собеседника реакции на сообщаемую информацию и выражаемые чувства; это позволяет другой стороне быть уверенной, что ее правильно поняли).

5. Выдвижение ясных требований и поддержание контакта с подчиненным (следует устанавливать конкретную дату проверки исполнения, с тем, чтобы иметь возможность поощрять работника в ходе выполнения задания).

Особую роль в модели власти менеджера отводится оплате труда работников. При этом важно следующее: «человек субъективно определяет отношение полученного вознаграждения к затраченным усилиям и затем со-

относит его с вознаграждением других людей, выполняющих аналогичную работу» [2]. В последнем случае речь идет о справедливости в оплате труда.

«Теория справедливости» играет важную роль с позиций властных отношений. Каждый руководитель, в этой связи, должен помнить несколько ключевых моментов:

1. Проблемы с персоналом возникают тогда, когда люди чувствуют, что с ними несправедливо обошлись. Поэтому руководители должны систематически наблюдать за тем, считают ли их подчиненные, что к ним относятся справедливо.

2. Требования и стандарты, устанавливаемые руководителем для измерения вклада подчиненных в общую работу и для определения подходящего уровня их вознаграждения, должны быть известны персоналу и должны быть представлены им в ясной и понятной форме.

3. Работников больше интересует даже не абсолютный уровень их награды, а каков он по сравнению с коллегами. Для того чтобы использовать этот момент в управлении персоналом, руководителю желательно иметь в своем распоряжении хотя бы небольшое количество разнообразных ресурсов, предназначенных для поощрения. В таком случае руководитель сможет распределить поощрения таким образом, чтобы лучшие работники получили хотя бы немного больше других.

Власть – это возможность влиять на поведение других людей. Для того, чтобы обладать ей, руководителю необходимо что-то держать под своим контролем, имеющее значение для исполнителя. Это могут быть разнообразные потребности (физиологические или социальные, потребность в защищенности, уважении и самовыражении). И в этом плане власть может принимать следующие формы [8]:

– власть, основанная на принуждении (она неизменна, но довольно сильна по своему содержанию. «Исполнитель верит, что руководитель может наказать его таким образом, что это помешает удовлетворению его насущной потребности»);

– власть, основанная на вознаграждении (это противоположный способ влияния на людей, которому исполнитель не сопротивляется. При этом речь идет не только о материальном вознаграждении, имеющем свои границы);

– законная власть (наказывая и вознаграждая, руководитель укрепляет свои полномочия отдавать приказы. Иначе эту власть называют традиционной. «Подчиненный повинуеться указанию руководителя потому, что тот стоит на более высокой ступени организационной иерархии»);

– власть примера (иначе ее называют «харизмой»). Основные характеристики обладающей такой властью личности следующие: внушительная внешность, независимость характера, хорошие риторические способности, умение воспринимать восхищение своей личностью, уверенная манера держаться, умение «излучать энергию»);

– экспертная власть (она связана с тем, что руководитель обладает специальными знаниями о данном ученье или решении проблем и потому он сможет удовлетворить потребности исполнителя. «В этом случае влияние считается разумным потому, что исполнитель принимает решение подчиняться осознанно»).

Таковы основные принципы управления людьми. Далеко не все менеджеры применяют их на практике, соответственно, не все являются и хорошими руководителями. «Если хочешь иметь хороших работников, должен сам быть хорошим руководителем, а не только занимать пост начальника» [3].

Библиографический список

1. Арская, Л.П. Япония: наука и искусство управления / Л.П. Арская. – М.: Знание, 1992. – 42 с.
2. Громова, В.Л. Управление персоналом и стили руководства: лекции по организации здравоохранения / В.Л. Громова, Г. Кэрл. – Екатеринбург: СВ-96, 2000. – С. 229–249.
3. Гэлбрейт, Д.К. Экономическая теория и цели общества / Д.К. Гэлбрейт; Пер. с англ. – М.: Наука, 1976. – 317 с.
4. Дизель, П. Поведение человека в организации / П. Дизель, Р. Маккинли; Пер. с англ. – М.: Фонд «За экономическую грамотность», 1993. – 204 с.
5. Егоршин, А.П. Управление персоналом: учебник / А.П. Егоршин. – Н. Новгород: НИМБ, 1999. – 624 с.
6. Кочеткова, А.И. Психологические основы современного управления персоналом / А.И. Кочеткова. – М.: Зеркало, 1999. – 384 с.
7. Ксенчук, Е.В. Технология успеха / Е.В. Ксенчук, М.К. Киянова. – М.: Дело ЛТД, 1993. – 192 с.
8. Попов, А.Н. Формирование культуры экономической власти на основе ее реструктуризации / А.Н. Попов, Г.Н. Пряхин, В.В. Савченко. – Челябинск: ЧелГУ, 2004. – 64 с.
9. Попова, Е.А. Формирование эффективной системы управленческих услуг / Е.А. Попова, В.А. Белов. – Челябинск: УралГУФК, 2012. – 90 с.
10. Радаев, В.В. Экономическая социология: курс лекций / В.В. Радаев. – М.: Аспект Пресс, 1997. – 368 с.
11. Шейн, Э.Х. Организационная культура и имущество / Э.Х. Шейн; Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2002. – 336 с.
12. Weber, M. Economy and Society / M. Weber. – Vol. 1. – Berkeley: University of California Press, 1978. – 67 p.

[К содержанию](#)

УДК 657.4 + 629.7

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В АВИАКОМПАНИЯХ

М.Л. Пустовалова

Управленческий персонал авиакомпаний самостоятельно принимает решения по управлению парком воздушных судов. Информационная поддержка принятия решений требует внедрения соответствующей системы управленческого учета, направленного на предоставление оперативной, прозрачной и достоверной информации, а также на возможное обновление отчетов о доходах в реальном времени. Применяемые модели управленческого учета в авиационном бизнесе не в состоянии полностью удовлетворить потребности руководящего состава предприятий, что отражается в неспособности вовремя отследить резкое сокращение спроса на услуги авиакомпаний.

Ключевые слова: управленческий учет, информация, управленческие решения, учет доходов.

Управленческий учет, как составная часть бухгалтерского учета, состоит в создании качественной информационной среды управления бизнес-процессами, является основной для принятия решений как стратегического, так и тактического характера [1]. Сфера действия управленческого учета расширяется за счет того, что сформированная информация может способствовать построению прогнозов развития компании в конкурентной среде. Степень детализации информации не регулируется государством и зависит от потребностей управляющих.

Авиакомпании, как и любые другие компании, нуждаются в качественной системе управленческого учета. С ростом числа проектов, развитием маршрутной сети, расширением линейки используемой авиационной техники, становится сложнее анализировать экономическую эффективность основной деятельности.

Электронные носители информации позволяют накапливать и полно отражать все аспекты деятельности компании. Так как, в качестве первичных документов, используются документы бухгалтерского учета – все программные средства должны быть интегрированы с программами бухгалтерского учета.

Корпоративные информационные системы (интегрированные системы управления) охватывают большую часть ключевых бизнес-процессов компании и позволяют оперативно управлять логистикой, финансами, кадрами. Полномочия по наполнению информационных систем данными имеют управляющие нижнего и среднего звеньев, руководители высшего звена уже формируют консолидированные отчеты или отчеты с разной степенью детализации.

Потребности внедрения интегрированной системы управления предъявляют крупные и средние предприятия со штатом более 300 человек. Чем крупнее штат, тем более разветвленная организационная структура, тем более сложные связи между сотрудниками, требуется подробное описание стандартов обмена информацией между отделами или структурными подразделениями.

Коммерческая работа в сфере гражданской авиации, анализируемая в ходе управленческой деятельности, заключается:

- в изучении экономической ситуации в регионе и постоянном наблюдении за транспортной обстановкой маршрутов, обслуживаемых авиапредприятием;
- в разработке коммерческих предложений и составлении бизнес-плана перевозок и доходов, расписания движения самолетов;
- в организации тарифной работы (расчет тарифов и подача заявок на их утверждение);
- в разработке, выполнении мероприятий и контроле по обеспечению коммерческой загрузки парка воздушных судов.

Внедрение управленческого учета на предприятиях гражданской авиации при организации перевозок обеспечивает полное информационное сопровождение материально-технической базы коммерческой эксплуатации самолетов. Воздушный транспорт является, прежде всего, пассажирским, поэтому к нему предъявляются повышенные требования по осуществлению расходов на техническое, коммерческое, навигационное обслуживание. К ним относятся: организация работы агентств и бронирование, и продажа билетов пассажирам; доставка пассажиров, транспортирование багажа между городом и аэропортом; обслуживание пассажиров в аэровокзале и полете. К задачам организации перевозок относятся также механизация, автоматизация перевозочных процессов, содержание складского и весового хозяйства, организация диспетчеризации всех перевозочных процессов для обеспечения регулярности полетов.

Система управленческого учета авиакомпаний находит свое выражение в основных направлениях коммерческой деятельности, нацеленной на достижение поставленной цели и задач на рынке авиаперевозок. Информация, получаемая в ходе формирования детализированных или агрегированных отчетов лежит в основе выработки или корректировки стратегии и тактики поведения исходя из условий ценовой и неценовой конкуренции.

В числе компаний, активно внедряющих автоматизированные системы управленческого учета – лидеры российского рынка услуг по перевозке пассажиров авиационным транспортом. Компании начинают оптимизировать свой флот и по-другому смотреть на конкурентные преимущества того или иного воздушного судна. Как результат – в российских авиакомпаниях требуют оптимизации некоторые бизнес-процессы, краткий перечень которых приведен в таблице.

Таблица

Основные оптимизируемые бизнес-процессы авиакомпаний

Бизнес-процесс	Система управленческого учета
Управление системой контроля отправки пассажиров	<ul style="list-style-type: none"> – управление списками пассажиров; – размещение пассажиров в салоне воздушного судна; – контроль загрузки и центровка воздушного судна; – контроль посадки пассажиров в воздушное судно; – подготовка коммерческой документации для отправки воздушного судна.
Управление экипажами	<ul style="list-style-type: none"> – определение состава экипажа; – учет индивидуальных характеристик членов экипажа; – учет рабочего времени; – учет числа взлетов/посадок; – обеспечение экипажа летной информацией; – учет приказов по кадрам, с возможностью выборок по датам, видам, должностям; – учет обучения персонала – образование, курсы повышения квалификации и т.д.
Управление сотрудниками аэропорта	<ul style="list-style-type: none"> – учет технологического графика обслуживания воздушных судов; – учет изменений в работе с партнерами аэропорта; – учет и анализ результатов досмотра пассажиров, членов экипажей воздушных судов, обслуживающего персонала, ручной клади, багажа, груза, почты, бортзапасов и бортимущества; – определение потребностей в проведении инструктажей, обучающих семинаров и т.д.
Управление расписанием	<ul style="list-style-type: none"> – учет времени движения; оборота, простоя воздушного судна; – учет точности выполнения расписания, контроль согласования стыковок.
Управление имуществом	<ul style="list-style-type: none"> – учет данных о наличии и местонахождении имущества; – обеспечение проведения инвентаризации; – учет договорных обязательств по поддержанию имущества в состоянии, пригодном для полетов; – учет обеспечительных мер для поддержания воздушных судов в состоянии летной годности; – определение стоимости всех видов ремонтных работ.

Окончание табл.

Бизнес-процесс	Система управленческого учета
Управление доходами и расходами	<ul style="list-style-type: none"> – классификация и учет доходов из различных источников авиакомпании; – учет и определение потребностей в запасах ГСМ и других расходных материалов; – учет и определение потребностей в капитале для финансирования деятельности; – оценка инвестиционных возможностей авиакомпании; – учет и анализ сезонного фактора доходов; – управление базисными аэропортами с позиции потенциала роста доходов; – управление маршрутами; – управление коммерческой загрузкой; – управление программами стимулирования спроса; – лимитирование расходов, установление статических и динамических баз распределения постоянных затрат авиакомпании; – обновление информационной базы в реальном времени; – контроль перерасхода по статьям затрат; – обслуживание платежей по действующим кредитным и лизинговым договорам; – управление системой снабжения авиакомпании материальными ресурсами.
Управление обслуживанием полетов	<ul style="list-style-type: none"> – определение потребностей в обеспечении воздушного судна съемным инвентарем, бортипитанием, водой, техническими жидкостями; – определение потребностей в персонале авиакомпании с целью своевременного обеспечения полетной информацией; – определение потребностей в использовании аэродромных служб.
Управление код-шеринговыми партнерами	<ul style="list-style-type: none"> – определение потребностей в совместной эксплуатации воздушного судна; – учет денежных поступлений и выплат по счетам, сопряженным с код-шеринговым сотрудничеством.

Таким образом, внедрение системы управленческого учета при осуществлении коммерческой деятельности предприятия гражданской авиации в условиях рыночных отношений становится реальным при комплексном подходе и взаимной связи: авиационный рынок – авиационное предприятие – коммерция – маркетинг – менеджмент – кадры. Характерным при-

знаком такой связи является сочетание механизма деятельности авиационного предприятия с возможностями управленческого учета, а именно: с механизмом рынка авиационных услуг и динамикой внешней среды, с ее инфраструктурой.

Авиационная отрасль в России претерпевает серьезные изменения, что предполагает некоторые трудности при адаптации интегрированных информационных систем управленческого учета: если раньше рынок авиауслуг рос преимущественно за счет международных маршрутов (авиакомпаниями активно обновляли флот и расширяли сеть международных маршрутов в расчете на рост туристического рынка), то теперь растет в основном за счет внутренних воздушных перевозок.

Внедрение системы управленческого учета позволили вовремя выявить основные тенденции в структуре пассажиропотока, получить сигналы к запуску программ сокращения издержек, выявить перерасход по лимитируемым статьям затрат, определить пути концентрированного использования парка воздушных судов. С учетом происходящих изменений в отрасли – перестраивается и вся система управленческого учета. В авиакомпаниях все большее применение находят различные элементы управленческого учета, такие как: ABC-анализ, функционально-стоимостной анализ, бюджетирование и т.д. Современные программные средства в области прикладного анализа бизнес-процессов в гражданской авиации становятся более ориентированными на удовлетворение потребностей не только в области финансового, но и в области внутреннего управленческого учета.

Если до 2014 года авиакомпании делали ставку на интенсивный рост, то сейчас в числе главных ориентиров – качественные показатели, такие как:

- процент загрузки воздушного судна;
- длительность одного оборота воздушного судна;
- суммарный налет воздушного судна в день;
- число пассажирокилометров (тоннокилометров);

Эффективное управление платежами, мониторинг продажи билетов и контроль за поступлением и расходованием денежных средств является одной из ключевых задач, стоящих перед руководителями любого предприятия, в том числе и эксплуатанта воздушных судов. Успешное решение этих задач напрямую зависит от наличия четкой и актуальной информации о том, в какие сроки и по каким регулярным маршрутам поступают денежные средства от продажи билетов, когда, кому и сколько средств необходимо перечислить, в каком порядке осуществлять платежи, достаточно ли денежных средств для совершения платежей. Общий процесс управления платежами предприятия представлен на рисунке.



Процесс управления платежами в системе управленческого учета авиакомпании

Рынок авиаперевозок в России делится на две неравноценные категории: B2B (business-to-business – деловые поездки обеспечивают в основном поступление денежных средств в безналичной форме) и B2C (business-to-customer – личное потребление, продажи билетов осуществляются за наличный расчет агентами, авиакомпании, как правило, имеют дело с движением денежных средств в безналичной форме).

Крупной авиакомпании со сложной структурой финансовых потоков, включающей продажи дополнительных услуг, особенно важно в любой момент времени иметь точную картину по доходам компании. В то же время внедрение системы управленческого учета невозможно без интегрированной платформы, которая обеспечила бы качественное внедрение технического решения учета доходов.

На основании полученных данных о продажах билетов на регулярный рейс экономист выполняет расчет маржинальной рентабельности парного рейса, а также расчет прямых производственных затрат авиакомпании. Исходными данными для расчетов себестоимости рейсов и летного часа воздушного судна являются данные, используемые в управленческом учете: основные летно-технические характеристики воздушных судов, а именно весовые характеристики, пассажироместимость, расход топлива, дальность полета, скорость.

Внедренная система управленческого учета предоставляет доступ к информации по денежным потокам, связанным с продажами и учетом всех типов доходов в режиме реального времени. Информация о рейсах, осуществляемых в рамках интерлайн-соглашений, также обрабатывается мгновенно и выводится в форме детализированных отчетов. Это упрощает распределение доходов между авиакомпаниями-партнерами и ускоряет процесс взаиморасчетов по интерлайн-соглашениям. На сегодняшний день подобное направление совершенствования управленческого учета доходов авиакомпании внедрено в авиакомпаниях: South African Airways, Saudia, член альянса Sky Team, и British Airways, участница альянса oneworld. Российские авиакомпании пока не имеют возможности формировать отчеты о доходах и обновлять их в режиме реального времени, однако схожие программные продукты внедряются [2].

Особенностью управленческого учета доходов, расходов и прибыли авиакомпаний является то, что производится выполнение распределения затрат на направления и воздушные суда, как следствие, расчет полной себестоимости перевозок в разрезе данных классификаций, выполнение анализа себестоимости (структура себестоимости направления и воздушного судна, динамика себестоимости направления, сравнительный анализ себестоимости направления в разрезе типов воздушных судов или в разрезе воздушных судов одного типа с различной компоновкой салона).

Таким образом, правильно выстроенная система управленческого учета авиакомпании позволяет рассчитывать рентабельность направлений и воздушных судов.

В целом, учитывая высокую фондоемкость и при осуществлении деятельности авиакомпаний, следует отметить, что внедрение системы управленческого учета остается актуальным в связи с более существенным ростом расходов авиакомпаний, связанных с обслуживанием лизинговых платежей, в связи с чем происходит замедление темпов роста доходности деятельности авиаперевозчиков. К исследуемым вопросам управленческого учета, отвечающим за успешность авиатранспортной отрасли, следует отнести следующие вопросы:

1) возможность авиакомпаний обновлять авиапарк воздушных судов и использовать на регулярных маршрутах воздушные суда одного типа с различной компоновкой салона;

2) возможность авиакомпаний осуществлять затраты, связанные с безопасностью полетов;

3) возможность авиакомпаний обеспечить рост числа авиапассажиров и улучшение качества их обслуживания (возможность вовремя среагировать на сокращение пассажиропотока);

4) возможность авиакомпаний оптимизировать стоимости билетов за перелет;

5) возможности повышения числа грузоперевозок авиакомпаний.

Таким образом, в Российских авиакомпаниях вопросы внедрения управленческого учета становятся все более актуальными: как для небольших, так и для крупных предприятий. Организация эффективной и действенной системы управленческого учета зависит от определения основных информационных потребностей специалистов руководящих должностей и выбора оптимальных путей их удовлетворения. В условиях падающего спроса на услуги коммерческого авиатранспорта важным становится получение информации о продажах билетов в режиме реального времени, что позволит вовремя распознать сигнал снижения эффективности регулярного маршрута, отказаться от него и, как следствие, избежать перерасхода по основным статьям затрат.

Библиографический список

1. Ким, Л.И. Стратегический управленческий учет. монография /Л.И. Ким. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 201с.
2. South African Airways переходит на систему учета доходов в режиме реального времени с использованием решения Amadeus [электронный ресурс]: пресс-релиз от 12.09.2014. – URL: <http://www.ato.ru/>.

[К содержанию](#)

УДК 336.717.061(470.55)

РАЗВИТИЕ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Н.Н. Стародубова

В статье приведена характеристика существующих форм финансовой поддержки представителей малого бизнеса со стороны банковского сектора, требований к банкам-партнерам со стороны гарантийных фондов поддержки предпринимательства. Представлена характеристика условий кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, а также институциональный аспект кредитования малого и среднего бизнеса в Челябинской области.

Ключевые слова: кредитование малого и среднего бизнеса, финансовая поддержка, условия кредитования, Челябинская область.

Малый и средний бизнес (МСБ) является катализатором подъема экономики, поэтому развитие малого предпринимательства – важнейшая задача экономической политики государства, что требует системной и комплексной поддержки на всех уровнях – федеральном, региональном и муниципальном.

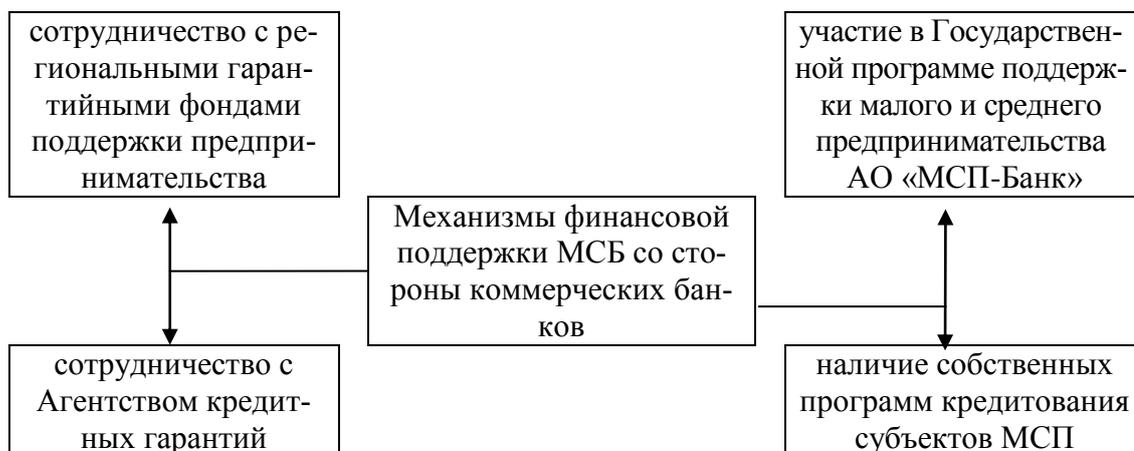
Финансовая поддержка малого бизнеса может осуществляться как со стороны государственных структур, так и со стороны различных финансовых посредников, прежде всего, коммерческих банков, микрофинансовых организаций и лизинговых компаний.

Государственная финансовая поддержка малого предпринимательства в Челябинской области осуществляется в рамках Государственной программы «Комплексная поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2015–2017 годы», предусматривающей реализацию системы мероприятий по финансовой поддержке, развитию объектов инфраструктуры и потребительского рынка, информационной поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства и т.д. [1]. Финансовая поддержка предполагает предоставление субсидий из областного и федерального бюджета, а также развитие взаимодействия с Фондом содействия кредитованию малого предпринимательства Челябинской области.

В то же время, изначально малый и средний бизнес ограничен в финансовых и человеческих ресурсах, что обусловлено целым рядом негативных факторов. Так, по данным общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ», развитие МСБ в стране сдерживается такими негативными факторами, как нестабильность федерального законодательства, высокий уровень инфляции, наличие административных барьеров, недостаток залогового обеспечения при получении кредитов и др. [1]. Поэтому очевидна заинтересованность представителей малого и среднего предпринимательства (МСП) не только и не столько в возможности получения субсидий, размер которых для регионов весьма ограничен, сколько в получении льготных кредитов на цели своего развития.

Большинство представителей МСБ оценивают банковский кредит как необходимый инструмент финансирования бизнеса, без которого невозможно успешное и эффективное развитие предприятий. В свою очередь, российские кредитные организации предлагают значительное количество кредитных продуктов для представителей малого бизнеса, включая овердрафты и прочие кредиты на текущую деятельность, инвестиционные кредиты, коммерческую ипотеку, автокредитование и иные особые виды бизнес-кредитов. Однако банки зачастую не могут, да и не желают брать на себя повышенные риски, непременно сопутствующие кредитованию МСБ, а также не располагают достаточными средствами, особенно долгосрочного характера. Вследствие этого, коммерческие банки, микрофинансовые организации и лизинговые компании заинтересованы в развитии механизмов взаимодействия с различными гарантийными фондами, что позволяет найти ресурсы для кредитования субъектов МСП и снизить собственные риски.

Основные механизмы финансовой поддержки МСБ со стороны кредитных организаций можно представить следующим образом (рис.):



Механизмы реализации финансовой поддержки субъектов МСБ со стороны кредитных организаций

Фондом содействия кредитованию малого предпринимательства Челябинской области за время своего существования с 2009 года по состоянию на начало 2015 года было подписано 1193 договора поручительства на сумму более 2,8 млрд руб., общая сумма кредитных договоров составила более 6,15 млрд руб. [2]. Растет и число банков-партнеров фонда, на начало 2 квартала 2015 года 22 коммерческих банка получили статус Банков-Партнеров фонда, только за последние полгода число партнеров увеличилось на три банка.

При заключении партнерских соглашений Гарантийные фонды, как и ОАО «МСП Банк», выдвигает к банкам-партнерам ряд требований. Так, например, для заключения соглашения о сотрудничестве с Фондом содействия кредитованию малого предпринимательства Челябинской области банки должны пройти отбор на соответствие определенным критериям, в том числе:

- наличие лицензии Банка России на осуществление банковских операций;
- участие в системе страхования вкладов;
- положительные финансовые результаты деятельности (прибыль) за предыдущий финансовый год и за последний отчетный период текущего года;
- положительное аудиторское заключение по итогам работы Банка;
- выполнение обязательных нормативов, установленных Банком России;
- опыт кредитования СМП не менее 5 лет;
- наличие утвержденной стратегии по кредитованию СМП и др. [2].

Сотрудничество российских коммерческих банков АО «МСП Банк» повышает для представителей МСБ вероятность получения кредита, а также дает определенные дополнительные гарантии надежности банка-кредитора. Для самих банков-партнеров МСП Банка участие в реализации государственной Программы финансовой поддержки МСП дает возможность получения средств от АО «МСП Банк» для развития кредитования малого и среднего предпринимательства.

МСП Банк активно сотрудничает с кредитными учреждениями Челябинской области, благодаря активной деятельности одного из старейших челябинских банков – ОАО «ЧЕЛИНДБАНК» – практически все областные города охвачены программами кредитования МСБ за счет целевых ресурсов МСП Банка. Если в моногородах Челябинской области только подразделения Челиндбанка предлагают эти программы, в Златоусте и Миассе помимо Челиндбанка присутствует ВТБ 24, в Магнитогорске 5 банковских учреждений, то в самом областном центре действует 20 банков-партнеров МСП Банка, а также на территории региона партнерами МСП Банка являются 5 лизинговых компаний.

Агентство кредитных гарантий (АКГ) было создано для гарантийной поддержки малого и среднего бизнеса, учреждено решением Правительства РФ № 740-р от 5 мая 2014 года. Гарантийные продукты предоставляются в рамках соглашений, заключенных Агентством с банками и региональными гарантийными организациями, и направлены на повышение доступности банковского кредитования для МСП в условиях недостаточности залогового обеспечения и обеспечения в виде поручительств региональных гарантийных организаций [4].

АКГ предоставляет три типа гарантийных продуктов, ориентированных на обеспечение исполнения субъектами малого и среднего предпринимательства кредитных обязательств по договорам банковского кредитования (прямые и синдицированные гарантии) и исполнения региональными гарантийными организациями обязательств по договорам поручительств (контргарантии).

Менее чем за год своего функционирования агентством было аккредитовано для сотрудничества 40 банков. В числе банков-партнеров ОАО «Сбербанк России», ОАО «Россельхозбанк», ОАО «Банк ВТБ», ОАО Банк «ФК Открытие», ПАО «ВТБ 24», ОАО «Промсвязьбанк», ОАО «УРАЛ-СИБ» и др. Региональные банки Челябинской области по состоянию на 01.04.2015 не являются партнерами АКГ. В то же время, большинство из аккредитованных Агентством кредитных организаций функционируют на территории Челябинской области.

Бизнес ожидает от деятельности АКГ реализации возможности получения кредитов на выгодных условиях, чему должно способствовать увеличение объемов гарантийных операций с 179 трлн рублей в 2014 года до 578,7 трлн рублей к 2019 году [4].

Рынок кредитования МСБ в регионах наиболее широко представлен Сбербанком России, имеющим широко разветвлённую филиальную сеть. Одним из крупнейших участников рынка банковских услуг является ВТБ24, который специализируется, в том числе, на кредитовании индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса, в июле 2012 года ВТБ24 был признан известным российским рейтинговым агентством «Эксперт РА» «Лидером кредитования малого бизнеса». Большинство крупнейших российских банков (в том числе Промсвязьбанк, Альфа-Банк, ФК Открытие, ЮниКредит Банк и др.) также формируют множество предложений для предпринимателей.

Региональные челябинские банки также принимают активное участие как в реализации государственных программ поддержки субъектов МСП, так и разрабатывая собственные кредитные продукты. В Челябинской области из числа 8 региональных кредитных организаций 6 банков имеют специальные программы кредитования малого и среднего бизнеса, из них 4 банка с 2009 года являются партнерами Фонда содействия кредитованию малого предпринимательства Челябинской области (ОАО «ЧЕЛИНДБАНК», ОАО «Челябинвестбанк», Банк «Снежинский» ОАО – с 2009 года, Кредитуралбанк («КУБ» (ОАО) с 2010 года). Кроме того, челябинские банки являются участниками программ кредитования малого бизнеса Европейского банка реконструкции и развития, первым партнером Фонда поддержки малого бизнеса ЕБРР стал ОАО «ЧЕЛИНДБАНК» в августе 2002 года. За пределами Челябинской области работает только Челиндбанк (филиал в Екатеринбурге), на территории области подразделениями Челиндбанка охвачены все города.

Сложные экономические условия, связанные с санкциями Запада, падением темпов роста российской экономики, привели к ухудшению условий кредитования бизнеса в части роста процентных ставок. Приведем некоторые сравнительные данные по условиям кредитования малого бизнеса в наиболее крупных игроках рынка (Сбербанк и ВТБ), а также одном из активных региональных игроков – Челиндбанке (табл.).

Как видно из таблицы, ставки «подросли» за прошедшие полгода в среднем на 5 процентных пунктов, что еще больше затрудняет доступ представителей бизнеса к финансовым ресурсам.

Необходимо еще раз отметить, что наиболее широкую линейку кредитов под относительно небольшие проценты предлагает Сбербанк России, но у него и более жесткие требования к заемщикам, чем в других банках. В региональных банках также есть интересные предложения для представителей малого бизнеса практически на любые цели, однако стоимость кредитов для заемщиков несколько выше, чем в крупных федеральных банках.

Таблица

Основные условия кредитования МСБ
в Сбербанке России, ВТБ24 и Челиндбанке

Наименование банка / вид кредитования	Процентная ставка (% годовых)		Сумма кредита	Срок кредита
	на октябрь 2014 г.	на апрель 2015 г.		
СБЕРБАНК РОССИИ				
Беззалоговые кредиты на любые цели	от 17 % до 21 %	от 22 %	до 5 млн руб.	до 48 мес.
Кредиты на пополнение оборотных средств	от 12,59 %	от 17,17 %	от 150 тыс. руб. до 200 млн руб.	от 1 до 120 мес.
Кредиты на приобретение автотранспорта, оборудования и недвижимости	от 14,25 %	от 18 %	от 150 тыс. руб.	от 1 до 120 мес.
ВТБ 24 (ЗАО) (Овердрафт, Оборотный кредит, Инвестиционный кредит)	от 10,9 %	от 18 %	от 850 тыс. руб.	до 84 мес.
ЧЕЛИНДБАНК				
Беззалоговый кредит (на пополнение оборотных средств)	18 %	устанавливается индивидуально	от 100 000 до 1 000 000 руб.	до 3-х лет
Ипотечный (коммерческая ипотека)	от 13 %		от 300 000 руб.	до 10 лет
Инвестиционный кредит	от 16,5 %		от 300 000 руб.	до 5 лет
Автокредитование	от 13,5 %		от 100 000 руб.	до 5 лет

Несмотря на наличие широких мер финансовой поддержки малого бизнеса, проблема кредитования малого предпринимательства в нашей стране остаётся нерешённой на протяжении длительного периода времени. С одной стороны предприниматели нуждаются в денежных средствах, а банки готовы их им предоставить, а с другой стороны, кредитование малого бизнеса влечет значительные риски для банков, особенно в современных кризисных условиях. Поэтому развитие МСП предполагает не только наличие льготных кредитов малому и среднему бизнесу, но и создание достойных условий в регионах для успешной деятельности предпринимателей.

Библиографический список

1. Государственная программа Челябинской области «Комплексная поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2015–2017 годы». Утверждена постановлением Правительства Челябинской области от 19.11.2014 г. № 594-П. – URL: http://www.chelbiznes.ru/files/article/594_1.pdf.
2. Официальный сайт Фонда содействия кредитованию малого предпринимательства Челябинской области. – URL: <http://www.fond74.ru>.
3. Официальный сайт АО «МСП Банк». – URL: <http://www.mspbank.ru>.
4. Официальный сайт ОАО «Небанковская депозитно-кредитная организация «Агентство кредитных гарантий». – URL: <http://www.acgrf.ru>.

[К содержанию](#)

УДК 338

МЕТОДЫ ВЫЯВЛЕНИЯ И ОЦЕНКИ УГРОЗ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

М.Н. Степанова

Статья описывает методы манипулятивного поведения и пути обеспечения безопасности от мошенничества. Описываются принципы построения управляемой системы обеспечения безопасности информации. Автор делает вывод о том, что наибольший эффект возникает, когда все используемые средства, методы и мероприятия объединены в единую управляемую систему информационной безопасности бизнеса. Таким образом, требуется разработать новую классификацию угроз безопасности бизнеса, применимую в организации обеспечения защиты коммерческой информации силами самого предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, манипулятивное поведение, экономические угрозы, защита конфиденциальной информации

Изучение проблем обеспечения экономической безопасности предприятия и ликвидации угроз потери коммерческой информации происходит на фоне формирования широкого круга взглядов на данное явление или процесс. Сегодня, экономическая безопасность включает в себя сочетание экономических, правовых и прочих условий, обеспечивающих устойчивое функционирование и развитие предприятия, а также защищенность от негативного влияния дестабилизирующих факторов (угроз) для того, чтобы была возможна реализация целей основной деятельности предприятия, достижения коммерческих интересов, осуществления инвестиций и т.п.

Следует выделить два пути обеспечения безопасности предприятия от угрозы мошенничества: внешний путь и внутренний путь. Первый, прежде всего, связан с проверкой руководителей тех предприятий, которые пытаются заключить с Вами сделки, что соответствует реализации принципа добросовестности. Здесь речь идет об их репутации и личностных качествах руководства: большие финансовые запросы или личные долги, страсти к рискованным сделкам, уголовное прошлое, связь с криминальными структурами, стремление уехать за рубеж с предварительным приобретением недвижимости, личное ведение всех дел данным лицом.

Обеспечение внутренней безопасности юридического лица также имеет свои особенности и зависит от специфики деятельности предприятия и экономической конъюнктуры. Служба безопасности предприятия должна, в первую очередь, определиться с теми категориями работников, которые чаще всего совершают правонарушения или имеют доступ к документам, бланкам, коммерческой информации. К каким категориям относятся:

- работники бухгалтерии;
- лица, ведущие переговоры с потенциальными партнерами,
- лица, занимающиеся оформлением и заключением договоров.

Привлечение их к соучастию в совершении преступления может осуществляться путем подкупа, шантажа, запугивания, угроз. Эти действия оказывают влияние на работника предприятия и вызывают изменения в его поведении. У таких лиц может появиться страх, неуверенность, либо наоборот – повышенный интерес к тем или иным сведениям.

Определенное внимание служба безопасности должна уделить и уволенным сотрудникам (бывшим работникам предприятия, занимающим ответственные позиции). Необходимо позаботиться, чтобы такое лицо при увольнении оставило на рабочем месте различные бланки, удостоверения и другие документы предприятия. Важную роль играет также разработка мероприятий по хранению документов, подбору кадров, созданию условий, исключающих совершение правонарушений.

Анализ состояния дел в области информационной безопасности бизнеса (защиты коммерческой тайны) показывает, что в ряде экономически развитых стран успешно функционирует устоявшаяся инфраструктура системы мер по защите конфиденциальной информации от внешних и внутренних угроз. Тем не менее, злоумышленные действия над информацией, содержащей коммерческую тайну, не только не прекращаются, а имеют достаточно устойчивую тенденцию к росту. Основная задача служб экономической безопасности предприятия – успешное противодействие этой тенденции, для чего необходима стройная и управляемая система обеспечения безопасности информации. Важнейшими ее принципами следует считать:

- законность мероприятий по выявлению и предотвращению правонарушений в информационной сфере;

- непрерывность реализации и совершенствования средств и методов контроля и защиты информационной системы;
- экономическая целесообразность, определяемая сопоставимостью возможного ущерба и затрат на обеспечение ИББ;
- комплексность использования всего арсенала имеющихся средств защиты во всех подразделениях фирмы и на всех этапах информационного процесса.

Алгоритм действий по обеспечению информационной безопасности состоит из восьми пунктов, представленных на рисунке 1. Речь идет о защите персонала, материально-технических средств, информации и информационных ресурсов на основе правовых, организационных и инженерно-технических мероприятий. Здесь необходимо понимать, что с точки зрения экономической целесообразности защищать следует лишь ту информацию, разглашение (утечка, потеря) которой неизбежно приводит к материальному или моральному ущербу.



Рис. 1. Алгоритм действий по обеспечению информационной безопасности бизнеса

С этой точки зрения важнейшим свойством информационной безопасности бизнеса является возможность обеспечения прозрачности бизнеса при условии полной конфиденциальности отчетов системы управленческого учета. Данное условие необходимо учитывать при разработке политики информационной безопасности, что позволяет руководству бизнес-организации осуществить следующие мероприятия:

- сосредоточить свое внимание на наиболее важных аспектах обеспечения экономической безопасности;
- контролировать возникающие риски и потенциальные угрозы;
- отслеживать качество и эффективность исполнения принимаемых управленческих решений.

Наиболее опасным субъектом, с позиции создания угроз, является легальный пользователь, допущенный к ее ресурсам (потребители и персонал). Особую опасность представляют случаи, когда в бизнес-организациях нет специальных средств защиты конфиденциальной информации.

Другим источником угроз являются лица, не имеющие легального доступа к информационным ресурсам (так называемые «субъекты несанкционированного доступа»), в отличие от «субъектов легального доступа»). Такой канал может быть создан путем вскрытия защищающих информацию в каналах связи криптографических средств, использования несовершенных технических средств, создающих побочные излучения и наводки, взлома систем защиты компьютерной информации (в том числе, хакерские атаки), а также старинным методом вскрытия замков и сейфов с похищением (а также с копированием) ценных документов. Все эти действия характеризуются высокой скрытностью и сопровождаются колоссальной степенью неопределенности для того, кто подвергается нападению.

Основные направления защиты конфиденциальной информации представлены на рисунке 2.



Рис. 2. Направления защиты конфиденциальной информации предприятия

Координирующим центром защиты является служба информационной безопасности во главе с ее начальником, который может быть в ранге заместителя руководителя бизнес-организации. Подобный подход к построению системы информационной безопасности бизнеса основывается на ряде принципов: управляемости, наблюдаемости, устойчивости, быстродействию, минимизации информационного ущерба и затрат на защиту.

На рисунке 3 представлена систематизация функций экономической безопасности предпринимательской деятельности. Здесь же названы основные требования к службе экономической безопасности, связанные с наличием на предприятии системы экономической разведки и контрразведки. Ее составной частью является проведение экспертизы любого бизнес-проекта на предмет создания и реализации различных угроз экономической безопасности (а также, его основной части, называемой механизмом образования дохода).

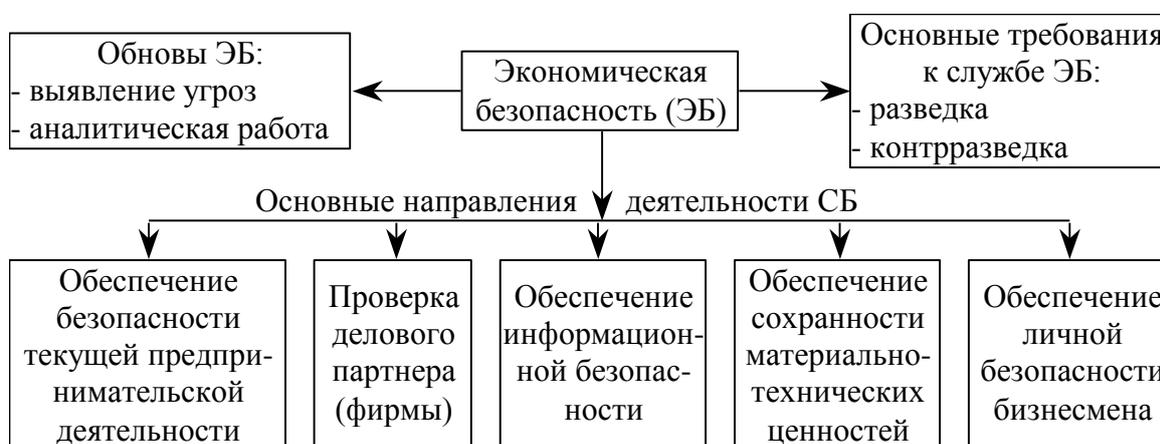


Рис. 3. Систематизация функций экономической безопасности предпринимательской деятельности

Наличие системы экономической разведки и контрразведки является признаком культуры управления бизнесом. При этом, чем выше уровень девиантного поведения субъектов экономических отношений, тем актуальнее становятся вопросы по обеспечению эффективной службы ЭБ, имеющей в своем составе разведывательные и контрразведывательные подразделения

Оптимизация системы экономической разведки и контрразведки связана с оценкой эффективности реализации охранных и защитных мероприятий внутри предприятия. Речь идет о сравнительной оценке двух величин: затрат на обеспечение экономической безопасности и текущих издержек, снижающихся по мере повышения уровня экономической безопасности.

Следует подчеркнуть, что классификация угроз экономической безопасности по сфере их возникновения, во-первых, имеет лучшее на сегодняшний день теоретическое обоснование и, во-вторых, нашла наибольшее

практическое применение. Анализ специализированной литературы показал, что исследователи выделяют не только классы угроз, но и подклассы, и подподклассы. Опрос руководителей предприятий, проведенный авторами, позволяет указать, что практически все применяют в работе STEP-анализ (или PEST-анализ или их расширенные версии) и (или) SWOT-анализ, которые, так или иначе, включают изучение данных вопросов.

Таким образом, на современном этапе развития рыночных отношений, экономическая безопасность предприятия понимается не только как желаемое состояние защищенности от признанных негативными факторами внешней и внутренней среды (угроз экономической безопасности), но и как процесс адаптации системы экономической разведки и контрразведки к правовому полю Российской Федерации, который постоянно идет внутри предприятия и подлежит управлению и контролю. Указанный процесс связан с необходимостью изменения бизнес-модели предприятия и формирования системы реакции к двум классам угроз: частично поддающимся нейтрализации и не поддающимся нейтрализации. Структура рассматриваемой в таком свете экономической безопасности предприятия включает сохранение бизнес-структуры как целого, а также своих составляющих – персонала, информации, материальных и нематериальных активов, финансов, клиентуры и, кроме того, своих перспектив развития.

Библиографический список

1. Буляткина, М.Г. Экономическая безопасность и устойчивое развитие корпораций / М.Г. Буляткина, Н.В. Курьянович. – Иркутск: Репроцентр А1, 2010. – 162 с.
2. Инновационная экономика и экономическая безопасность: краткий словарь / под ред. д. чл. (акад.) Рос. акад. образования, д-ра экон. наук, проф. Л.П. Куракова. – М.: ИАЭП, 2012. – 655 с.
3. Королев, М.И. Экономическая безопасность фирмы: теория, практика, выбор стратегии / М.И. Королев. – М.: Экономика, 2011. – 283 с.
4. Панин, А.У. Экономическая безопасность предприятий: организация, функционирование, развитие: монография / А.У. Панин, С.В. Семененко, В.А. Синюкова. – Воронеж: Научная книга, 2014. – 151 с.

[К содержанию](#)

УДК 330.15

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

И.Т. Фазлаев

Статья раскрывает конкурентные преимущества сельскохозяйственного производства в России. Выделены факторы, влияющие на эффективность агропромышленного комплекса Российской Федерации, угрозы для продовольственной безопасности. Раскрыто понятие естественной конкурентоспособности, приведены примеры повышения эффективности сельского хозяйства за счет энергосберегающих технологий, обоснована деятельность информационно-консультационной службы в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, энергосберегающие технологии, естественная конкурентоспособность, сельскохозяйственное производство, информационно-консультационная служба.

Россия обладает очень высоким потенциалом сельскохозяйственного производства. Природа щедро одарила нашу страну. У нас 9 % мировой продуктивной пашни, более 50 % мировых черноземов, 20 % мировой пресной воды, мы производим почти 9 % мирового объема удобрений. Но мы до сих пор не достигли дореформенного 1990 года – уровня валовой продукции сельского хозяйства. При этом что у нас всего 2 % от всего населения земного шара, мы не обеспечиваем его потребности в основных продуктах за счет собственного производства. В 2013 году этот показатель у нас равнялся 87,6 %. Уровень рентабельности большей части сельхозпроизводителей остается очень низким. В 2008 году без учета субсидий она равнялась 2,2 %, в 2010 году снизилась до –5,4 %, в 2013 году выросла до 2,1 %. В результате кредиторская задолженность увеличилась до 1,6 трлн руб. – это больше, чем вся годовая выручка от реализации продукции сельскохозяйственных предприятий [2].

Средний уровень заработной платы в сельском хозяйстве составляет 52 % от среднего уровня зарплаты в целом по стране. Медленно развивается социальная инфраструктура сельских территорий, в большинстве регионов сохраняются демографические проблемы.

Сейчас мы наблюдаем изменение конъюнктуры мирового рынка продовольствия и возникающие в связи с этим ценовые колебания. К этому надо добавить, что протокол о вступлении России в ВТО предусматривает ограничение поддержки экспорта сельхозпродукции.

Следовательно, сельскому хозяйству России придется работать в новых и весьма жестких экономических условиях. Нашим сельхозпроизводителям будет очень трудно конкурировать без необходимых компенсационных мер со стороны государства.

По оценкам ученых Россельхозакадемии, наиболее значимые изменения могут произойти по следующим товарным группам: живые свиньи, мясо свиней свежее и замороженное, молоко (прежде всего, сухое), сливки сгущенные, сыры, рис, масло пальмовое, колбасы (прежде всего, сырокопченые). Наиболее серьезные последствия ожидаются на рынке свинины, на который будут оказывать влияние три негативных фактора. Это снижение таможенного тарифа на живых свиней, на свежемороженую свинину (внутри квоты пошлина снижается с 15 % до нуля) и изменение режима тарифного квотирования. В результате тарифное квотирование исключается из инструментов регулирования. Все квоты фиксируются на уровне 2013 года. При этом в ЕС и США установлены фактически запретительные пошлины на основные виды продовольствия табл.

Таблица

Пошлины на основные виды продовольствия [2]

Виды продукции	Защищаемый продовольственный рынок		
	РФ	ЕС	США
Молоко и молочные продукты	19	163	126
Овощи, фрукты и зеленые растения	36	161	132
Сахар и кондитерские изделия	68	118	79
Растительное масло	24	94	164

Да, сельскому хозяйству России придется работать в новых и весьма жестких экономических условиях. Нашим сельхозпроизводителям будет очень трудно конкурировать с зарубежными коллегами. Но это не повод чтобы отказываться от интеграции в мировой рынок и строить доктрину продовольственной безопасности на основе самообеспечения. Нужно понимать, что продовольственная безопасность в современном мире не тождественна уровню самообеспеченности. Мы очень плотно встроены в мировые рынки. И даже высокий уровень самообеспеченности тем или иным товаром не гарантирует наш внутренний рынок от роста цен. Например, при хорошем урожае масличных культур у нас в стране цены на растительное масло в этом году будут очень высокими – ведь значительная часть нашей продукции идет на мировой рынок, где в этом году, из-за неурожая в США, складываются за пределами высокие цены.

Россия конкурентоспособна, и даже высоко конкурентоспособна по ряду сельскохозяйственных товаров. Рыночная экономика позволила в течение достаточно короткого исторического периода выявить как наиболее уязвимые, так и наиболее сильные позиции нашей страны. Если кратко, то наша страна высоко конкурентоспособна на мировом рынке пшеницы, яч-

меня, зернобобовых культур, подсолнечника, рапса и ряда других масличных культур. Но когда мы говорим о конкурентоспособности, нужно понимать, что есть как бы несколько ее уровней.

Можно выделить понятие естественной конкурентоспособности. Это природно-климатические условия и навыки по выращиванию той или иной сельскохозяйственной продукции. Это основа конкурентоспособности. Например, условия для выращивания сои в конкретном районе США, для кукурузы в Бразилии, для молочного животноводства в Новой Зеландии, для подсолнечника на юге России и на Украине [1].

Но на природной основе, в современных условиях выстраивается некое рукотворное здание – технологии, человеческий капитал. Более того, государство может субсидировать отрасль в течение длительного времени и искусственно, так сказать, повышать ее конкурентоспособность.

Есть и другой вариант: отрасль может быть по природно-климатическим условиям заведомо неконкурентоспособной. Но если государство и производители считают, что она важна для страны, – она будет развиваться. Характерный пример – производство свекловичного сахара. По сравнению с Южной Америкой, откуда наша страна в течение долгих лет завозила сахар-сырец, мы неконкурентоспособны. Тем не менее, в эту отрасль закачивают деньги, установлен высокий импортный тариф. В итоге началось движение к лучшему, резко выросла урожайность, страна выходит на уровень самообеспеченности. Или рис в Краснодарском крае. Казалось бы, можно завезти дешевый рис из Вьетнама, Индии, Таиланда. Потребляем мы риса совсем немного. Тем не менее, был установлен высокий импортный тариф, обеспечили рост цены на внутреннем рынке – и уровень самообеспеченности резко повышается, более того, Россия становится значимым экспортером риса на мировом рынке.

Считаем, что главная угроза нашей конкурентоспособности и, следовательно, для продовольственной безопасности заключается в нас самих, а точнее в нашей неподготовленности. Стали системно думать о новых кадрах, так сказать, за два дня до вступления. А ставить эту задачу нужно было 20 лет назад. Это главная наша проблема. В результате мы используем устаревшие технологии производства сельскохозяйственной продукции, отказываясь от более эффективных и менее затратных технологиях. Ситуация усугубляется переменой климатических условий, к которым классические технологии производства продукции просто не соответствуют.

К примеру, традиционно хозяйства применяют приемы глубокой плоскорезной, поверхностной и минимальной обработки почвы в севообороте. Однако с повышением цен на энергоносители эффективность возделывания сельскохозяйственных культур по классической технологии постепенно снижается. Это требует от аграриев новых подходов, применения элементов новой системы земледелия, посева прямо по стерне. По сравнению с традиционной, пахотной, нулевой обработка почвы имеет ряд преимуществ.

Во-первых, это экономия ресурсов – горюче-смазочных материалов, удобрений, семян, времени и трудозатрат. Естественно, повышается рентабельность производства.

Во-вторых, при нулевой обработке сохраняется и растет плодородие почвы, предотвращается водная и ветровая эрозия грунтов.

В-третьих, в почве идет накопление влаги. Так как проведение посева с применением технологии ноу-тилл, используя современные широкозахватные посевные комплексы, можно свести потерю влаги практически к нулю. Все это благотворно влияет на урожайность сельскохозяйственных культур.

В-четвертых, идет сохранение и восстановление плодородного слоя почвы (улучшение его химических, физических и биологических качеств, увеличение содержания органического вещества в почве);

В-пятых, происходит снижение зависимости урожая от погодных условий, повышение урожайности;

И, наконец, это новая агрокультура – создание особой культуры взаимодействия с окружающей средой.

Подчеркнем, что сегодня у работников агропромышленного комплекса возникает потребность в получении новой информации, в том числе знаний об инновационных разработках и передовом производственном опыте, эффективное использование которых позволяет перевести производство на более высокий организационный и технологический уровень. Однако при постоянно возрастающих информационных потоках сельхозтоваропроизводители сталкиваются с проблемой поиска, отбора и практического использования действительно необходимых им инноваций и информации. Как показывает зарубежный и отечественный опыт, информационно-консультационная служба является действенным механизмом решения этой проблемы. Обладая мощной информационной базой данных о новых технологиях производства сельскохозяйственной продукции, состоянии сельскохозяйственного рынка, имея в своем штате состав высококвалифицированных специалистов не только в области растениеводства, животноводства, переработки сельскохозяйственной продукции, но и в области решения финансовых и юридических вопросов информационно-консультационная служба (ИКС) способна помочь сельхозпроизводителю не только удержаться на плаву, но и извлечь выгоду из сложившейся ситуации.

Библиографический список

1. Рылько, Д. Конкурентоспособность: естественная и рукотворная / Д. Рылько // Прямые инвестиции. – 2012. – № 9 (125). – С. 17.
2. Ушачев, И. Мы не готовы к ВТО / И. Ушачев // Прямые инвестиции. – 2012. – № 9 (125). – С. 14.

[К содержанию](#)

УДК 330.8

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ МЫСЛЬ РУССКОГО ЗАРУБЕЖЬЯ

О.Н. Климова

В статье проведено исследование управленческой мысли Русского зарубежья. В результате исследования было охарактеризовано Русское зарубежье, уровень его экономического развития и приведены примеры совместных социо-культурных проектов с советской интеллигенцией, доказывающих высокую степень их организации.

Ключевые слова: управленческая мысль, Русское зарубежье, совместные проекты.

Управление является одним из древнейших видов человеческой деятельности. В условиях глобализации все большее внимание стала привлекать тема многообразия различных аспектов управления. С этой точки зрения интересно взглянуть на Русское зарубежье.

Русского зарубежья – пример уникальной социально-культурной общности, созданной представителями первой волны русской эмиграции. Сам факт появления такого сложного образования как «Россия вне России» или Зарубежной России стал демонстрацией высокого уровня самоорганизации сложных систем, что так ценится в практике управления.

С точки зрения новейших исследований, Русское зарубежье представляло собой социальную общность, которую можно назвать открытой системой. Представителей русской эмиграция «первой волны», в силу разных причин оказавшихся за границами России к 1921 г. в более чем 20 странах, насчитывалось порядка 2 млн человек. Особенностью этой волны эмиграции был гораздо более высокий уровень образования по сравнению со средними показателями, характерными для дореволюционной России. Примерно две трети взрослых эмигрантов имели среднее образование, каждый седьмой – университетский диплом. В профессиональном отношении среди эмигрантов преобладали представители науки и искусства, квалифицированные специалисты. Показателем культурного потенциала русской интеллигенции стало признание того факта, что представители Русского зарубежья внесли заметный вклад в мировую литературу, балет музыку, изобразительное искусство. Русская эмиграция нашла с ходом лет свое достойное и заметное место в научной и культурной жизни европейских стран и США. Огромным был вклад русских эмигрантов в развитие славянских стран, благодаря чему они вышли на европейский и мировой уровень. Испытали влияние русских традиций, привнесенных эмигрантами, даже традиционно самодостаточные азиатские государства и страны Латинской Америки.

Подавляющее большинство эмигрантов не вывезли за границу сколько-нибудь заметных ценностей. В жестокой борьбе за существование большинству эмигрантов, каково бы ни было их социальное положение на родине, пришлось спуститься на самые низкие ступени общественной лестницы, опролетаризироваться. В Европе изгнанники могли занять место только среди наименее квалифицированной части пролетариата.

Везде эмигрантов «ждало превращение в бесправную орду нежелательных иностранцев, которые могли рассчитывать только на самое низкое социальное положение» [2, с. 34]. «Были капитаны, майоры, полковники, генералы, адвокаты, инженеры, профессора, танцоры и артисты императорского балета и театров, князья и княгини, графы и графини, царские сановники, – писал автор исследования о русских в Голливуде. – Ныне дворники, сторожа, садовники, лифтеры, сапожники, работники бензоколонок, владельцы ресторанов и кафе, фотографы, банковские клерки, инженеры, консультанты-геологи, врачи, преподаватели языка, музыки, танцев, страховые агенты... В России – досуг, опера, книги, культура на нескольких языках, безопасность, слуги, деревенские поместья, социальный престиж, связанный с представительским статусом и местом в государственной бюрократии, которая гарантировала экономическую независимость. В Америке (как и в других странах рассеяния) – неопределенность с работой, рутинный монотонный труд обычно с самого раннего часа, частные предприятия...» [4, с. 105].

К этому прибавлялись чисто правовые трудности. Русские изгнанники предпочитали оставаться либо совсем без гражданства, либо гражданами своей несуществующей страны. Хотя Китай и славянские страны в погоне за специалистами достаточно охотно практиковали прием эмигрантов в свое гражданство, многие выходцы из России не спешили с этим, несмотря на то, что это давало ряд преимуществ при трудоустройстве. В Западной Европе русские эмигранты по сравнению с местным рабочим населением оказались в положении наиболее неблагоприятном: над ними тяготели установленные во всех государствах для иностранного труда ограничения. Вследствие этого русский эмигрант, чтобы не умереть с голоду, часто вынужден был браться за работу на любых условиях оплаты труда. «Ввиду того, что в Германии трудно получить работу, русские поступают лишь на те места, куда вследствие очень тяжелого и опасного труда не идут даже нуждающиеся немцы» [5, Оп.1. Д.56. Л.13]. Основную массу эмигрантов в «Русском Китае» составляли чернорабочие на стройках, концессиях, выгрузке товаров, сторожа, прислуга, маляры, переплетчики, шоферы.

Однако даже в этих крайне неблагоприятных условиях небольшой круг эмигрантов сумел выбиться или остаться в рамках «среднего класса». Бюллетень Земгора в Чехословакии за 1929 год сообщал о существовании

60 русских предприятий, большая часть которых являлась производственными, как фабрика по производству шляп и фуражек М. Козина, кондитерские Сапожникова, русский универсальный «базар», торговый дом, занимавшийся оптовой торговлей консервированными продуктами и деликатесами М.С. Ильяшевича. В середине 1920-х годов в Шанхае жили 45 россиян – владельцев торгово-промышленных предприятий.

Некоторые эмигранты пытались заняться весьма рискованным предпринимательством: они надеялись прожить за счет торговли в разнос часами, ювелирными изделиями, парфюмерией. Такие россияне, часто рискуя здоровьем и даже жизнью, торговали в отдаленных провинциях Китая и «проникали в самые глухие места, где не бывало ноги белого иностранца» [1, с. 190].

Характерной чертой управленческой мысли Русского зарубежья была фрагментарность. В силу сложного материального положения и неблагоприятных условий для предпринимательства, многие предприятия русских владельцев быстро разорялись, и поэтому фиксировать управленческие идеи они либо не успевали, либо не считали нужным.

Вследствие этого управленческие идеи Русского зарубежья можно найти в художественных произведениях, периодических изданиях и архивных документах. Единого обобщающего труда по управлению русские эмигранты не создали.

Однако ярчайшим доказательством развитой практики управления стала работа эмигрировавших и советских представителей интеллигенции в рамках совместных проектов. Эта форма подразумевает такое тесное и плодотворное сотрудничество эмигрантов и советских деятелей культуры, что его результаты были известны и в Советской России, и в Русском зарубежье, что было весьма непросто в сложившейся политической ситуации. Особенно ярко эти проекты можно увидеть в области литературы. В первую очередь следует назвать созданный в Берлине по образцу петроградского Дома литераторов Дом Искусств и Клуб писателей. Между этими организациями шел обмен приветствиями и программами работы, на заседаниях регулярно обсуждались доклады о положении русской литературы и выдающихся ее представителей, невзирая на их гражданство.

Парадоксальным примером взаимодействия в области образования выступает Харбинский юридический факультет. В 1924 г. факультет, а точнее вуз, созданный эмигрировавшей профессурой, стал активно сотрудничать с родиной в лице советской администрации КВЖД. Так в вузовской библиотеке появились советские научные издания, в учебных планах – дисциплины, связанные с изучением отраслей советского права и экономической географии СССР, в печатном органе учебного заведения – «Известиях юридического факультета в Харбине» – статьи по вопросам развития Советского государства. Руководство вуза пошло на беспрецедентный шаг: из

СССР читать курсы был приглашен ряд преподавателей, в частности, В.А. Овчинников. Однако одним из важнейших достижений стало признание дипломов эмигрантского вуза в Советском Союзе [3, с. 171].

В 1926 году при участии эмигрантов прошла московская выставка «Революционное искусство Запада». Но самым масштабным и известным совместным проектом можно назвать выставку «Современное французское искусство» в Москве, организованную в 1928 г. советскими искусствоведами совместно с М. Ларионовым и С. Фотинским. Советские граждане смогли познакомиться с работами 36 эмигрировавших соотечественников.

К сожалению, в конце 1920-х годов, по мере усиления тоталитарных тенденций в искусстве, сужения сферы свободного творчества в Советском Союзе у эмигрантских деятелей культуры появилось осознание того, что они покинули родину «всерьез и надолго». После Второй мировой войны невостребованность русского языка в странах изгнания, слабая надежда на возвращение и даже просто посещение России, содействовали более быстрой ассимиляции русских эмигрантов и утрате ими своей самобытности, в том числе и в области управления. На сегодняшний день такого феномена, как Русское зарубежье не существует.

Однако управленческая мысль Русского зарубежья, безусловно, представляет интерес и может быть востребована. Потрясающе эффективная организация совместных проектов, основанных на принципах самоорганизации и самодостаточности, может пригодиться и сегодня.

Библиографический список

1. Аблова, Н.Е. КВЖД и российская эмиграция в Китае: международные и политические аспекты истории (первая половина XX в.) / Н.Е. Аблова. – М.: НП ИД «Русская панорама», 2004. – 432 с.
2. Варшавский, В.С. Незамеченное поколение / В.С. Варшавский. – М.: ИН-ЭКС, 1992. – 384 с.
3. Климова, О.Н. Русская наука в эмиграции: диалог с советской Россией в 1920-е гг. / О.Н. Климова // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. – 2006. – № 6.3. – С. 165–172.
4. Нитобург, Э.Л. Судьбы русских иммигрантов второй волны в Америке / Э.Л. Нитобург // Отечественная история. – 2003. – № 2. – С. 102–114.
5. Ф.5878. Редакция газеты «Дни».

[К содержанию](#)

Количество показов зависит от того, насколько часто пользователи осуществляют поиск по интересующим рекламодателя запросам. Некоторые пользователи **кликают** по объявлению (сниппету) и, в случае отсутствия проблем с загрузкой продвигаемого **сайта**, становятся его **посетителями**. Важнейшим показателем на этом этапе является кликабельность объявления (**CTR**), которая вычисляется, как процентное отношение количества кликов к количеству показов объявления. Кликабельность зависит от качества настройки **рекламного канала**, например, в случае поискового маркетинга, от содержания объявлений (сниппетов) и от того, насколько они соответствуют интересам увидевшей их аудитории. Например, по запросу «Планшет ASUS T100TA», при прочих равных условиях, более высокую кликабельность будет иметь тот сниппет, в котором встречаются все слова этого запроса. Рекламодатели заинтересованы в повышении показателя **CTR**, поскольку это приводит к большему количеству посетителей и снижает стоимость клика в системах контекстной рекламы.

Часть посетителей продолжают взаимодействовать с сайтом. Они регистрируются, отправляют заявки, оформляют заказы, звонят в офис продавца и совершают другие подобные приближающие их к покупке действия (**лиды** или *промежуточные конверсии*). Понятно, что не все лиды приводят к **продажам**, например, некоторые оформленные на сайте заказы так и остаются неоплаченными. На данном этапе рекламодатель должен контролировать коэффициент конверсии **CR**, который вычисляется как процентное отношение количества продаж к количеству посетителей сайта. Целесообразно также отслеживать динамику коэффициентов промежуточных конверсий (процентного отношения количества лидов к количеству посетителей сайта).

Перечислим основные факторы, оказывающие существенное влияние на коэффициенты конверсии:

- 1) качество аудитории, привлечённой в рекламном канале, например, платёжеспособность посетителей;
- 2) функциональность, удобство и внешняя привлекательность продвигаемого сайта;
- 3) релевантность сайта рекламному объявлению и поисковому запросу пользователя. Содержимое страницы, на которую попадает посетитель после перехода по объявлению, должно точно соответствовать предложению и обещанию в рекламном объявлении;
- 4) цена и характеристики продвигаемого **продукта** по сравнению с аналогичными параметрами конкурентов;
- 5) качество работы **отдела продаж** (компетентность операторов call-центра и менеджеров офиса);
- 6) известность и доверие к бренду.

Наиболее важными показателями эффективности являются финансовые индикаторы: прибыль с продаж и коэффициент возврата инвестиций ROI, определяемый как отношение чистой прибыли от рекламной кампании к затратам на её проведение. В связи с этим, надо заметить, что в конкурентных тематиках средние затраты на привлечение одного клиента достаточно велики и зачастую превышают прибыль от первой продажи. Окупаются эти затраты только при условии **повторных продаж**, которые, помимо всех вышеперечисленных факторов, зависят также от качества продукта и послепродажного обслуживания. Показатели, на которые рекламодатель может влиять на каждом этапе работы с аудиторией, мы отметили на рис. широкими стрелками.

Оценку показателей эффективности диджитал маркетинга сильно затрудняет использование потребителями различных компьютеров, устройств и браузеров для выхода в интернет [1]. Один и тот же пользователь может посещать сайт рекламодателя с разных устройств (с настольного компьютера, ноутбука, планшета, смартфона). Поэтому, в общем случае, рекламодатель будет видеть несколько разных посетителей и не узнает о том, что это один и тот же пользователь посещает сайт с разных устройств. Кроме того, даже открывая сайт с одного компьютера, пользователь может использовать разные браузеры, и в таком случае он также будет распознан, как несколько разных посетителей.

Весьма вероятно, например, такая ситуация. Первый контакт посетителя с продвигаемым сайтом происходит в результате перехода по объявлению рекламной сети Яндекса, и посетитель делает это с компьютера на работе. В результате первого контакта пользователь получает первое впечатление о сайте, но не запоминает его адрес, поскольку пока сравнивает и посещает десятки других сайтов. Однако у него остаётся положительное впечатление, и по дороге домой, он находит сайт в Google, причём использует для поиска своё мобильное устройство (планшет или смартфон). В этот раз он уже более внимательно изучает интерфейс и информацию, размещённую на сайте. И, наконец, дома пользователь открывает Яндекс, находит сайт среди объявлений поисковой рекламы, кликает по объявлению, регистрируется на сайте, и покупает.

В результате в системе веб-аналитики останется следующая информация об этих действиях пользователя. Сайт посетили 3 человека. Первые два пришли из рекламной сети Яндекса (*РСЯ*) и естественных результатов поиска Google (*Google organic*), но не выполнили на сайте никаких важных для рекламодателя действий. Третий человек пришёл по объявлению поисковой рекламы системы *Яндекс.Директ* и конвертировался в клиента, возможно даже оплатил заказ, если на сайте рекламодателя реализована онлайн-оплата. Анализируя эту информацию, среднестатистический рекламодатель сделает следующие выводы: рекламные каналы *РСЯ* и *Google organic* в данном случае сработали вхолостую, поскольку не привели к за-

казу. Однако рекламный канал *поисковая реклама Директ* привела покупателя. Если подобных случаев будет много, то эффективной будет признана только *поисковая реклама Директ*. Однако, если бы рекламодатель знал, что за всеми этими посещениями стоит один и тот же человек, было бы ясно, что рекламные каналы *РСЯ* и *Google organic* также внесли свой вклад в продажу.

В настоящее время в системе *GA* эту проблему частично позволяет решать инструмент *Многоканальные последовательности*, но только если пользователь открывал сайт рекламодателя с одного и того же компьютера, либо с одного и того же мобильного устройства. В этом случае рекламодатель сможет увидеть в отчёте *Многоканальные последовательности* все цепочки каналов, которые приводили к продажам, и в идеале, даже увидеть выручку, которую обеспечила каждая цепочка каналов.

В настоящее время в *Google analytics* выделяются следующие каналы [2]:

1) медийная реклама – это посещения с объявлений, которые имеют графический или видео-формат и оплачиваются по модели *CPM* (рекламодатели платят не за клики, а за показы);

2) поисковая реклама – это посещения с текстовых объявлений в поисковых системах, оплачиваемых по модели *CPC* (рекламодатели платят за клики);

3) другая реклама – это платные источники трафика, которые не отнесены к медийной и поисковой рекламе;

4) органический поиск – посещения из бесплатной выдачи поисковых систем;

5) социальные сети (*ВКонтакте*, *Facebook* и другие);

6) переходы – посещения с сайтов, не являющихся социальными сетями;

7) электронная почта (*e-mail*);

8) прямые посещения – переходы на сайт по закладкам в браузере, либо в результате прямого введения *URL* сайта в адресной строке.

Чтобы определить вклад различных рекламных каналов в достижение целей и оценить эффективность каждого канала, рекламодатель должен выбрать одну из атрибуционных моделей, доступных в *Google analytics* [3]:

1) последнее взаимодействие. 100 % ценности конверсии присваивается последнему каналу, с которым взаимодействовали посетители перед достижением цели;

2) по последнему непрямому клику. В этом случае 100 % ценности конверсии также присваивается последнему каналу, но не учитываются прямые посещения сайта (посещения с неопределённым источником). Эта модель используется в *Google analytics* по умолчанию в том случае, если не учитывается многоканальность;

3) последний клик в *AdWords*. Вся ценность конверсии приписывается последнему объявлению системы контекстной рекламы *Google AdWords*;

4) первое взаимодействие. Вся ценность конверсии приписывается первому каналу в цепочке взаимодействий. Эту модель рекомендуется использовать в рекламных кампаниях с высокой долей имиджевой составляющей. В этом случае для рекламодателей особенно важны те каналы, через которые пользователи получают первое представление о продвигаемом бренде;

5) линейная модель. Ценность конверсии распределяется равномерно между всеми каналами в цепочке взаимодействия;

6) атрибуция с учётом давности взаимодействий. В данном случае, чем меньше времени прошло от взаимодействия посетителя с каналом до достижения цели, тем большая ценность будет приписываться данному каналу;

7) на основе позиции. Наибольшая ценность приписывается первому и последнему каналам. Промежуточным каналам приписывается меньшая ценность. Предполагается, что с первого канала начинается знакомство потенциального клиента с брендом, а последний канал приводит к конверсии;

8) пользовательские модели. Они позволяют пользователям *Google analytics* назначать собственные правила распределения ценности по каналам. Можно взять любую стандартную атрибуционную модель в качестве базы, и добавить в неё собственные правила. Можно избирательно повышать или понижать ценность отдельных источников трафика. Например, можно создавать атрибуционные модели, в которых бесплатные рекламные каналы не участвуют в распределении ценности. Это позволит в результате эксперимента получить больше информации о распределении ценности между платными источниками трафика.

Рекламодатель может выполнять эксперименты одновременно с несколькими атрибуционными моделями, и в результате выбрать ту из них, которая в большей степени соответствует действительности.

Библиографический список

1. Дейнекин, Т.В. Комплексный метод оценки эффективности интернет-рекламы в коммерческих организациях / Т.В. Дейнекин. – URL: <http://dis.ru/library/detail.php?ID=22148>.

2. Рекламные каналы в системе Google analytics. – URL: <https://support.google.com/analytics/answer/1191184>.

3. Модели атрибуции в системе Google analytics. – URL: <https://support.google.com/analytics/answer/1665189?hl=ru>.

[К содержанию](#)

УДК 658.11 + 338.242

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Е.В. Ярушина

В статье рассматривается роль малого бизнеса в рыночной экономике, взаимосвязь бизнеса и предпринимательства, проблемы малого бизнеса, его преимущества и недостатки, анализируются преимущества малых и средних предприятий.

Ключевые слова: глобализация, инновационная деятельность предприятий, бизнес, малый, средний, крупный бизнес, предпринимательство.

Переход к рыночной экономике является одним из важнейших факторов в современном российском обществе, всесторонне влияющим на жизнь и деятельность человека, и впоследствии распространение влияния всеохватности экономики по всем регионам.

Всеохватность затрагивает все стороны жизни общества, включая политику, социальную сферу, экономику и является одним из основных аспектов современной мировой системы. Мировое сообщество – единая система, в которой все государственные структуры находятся во всеобщей взаимосвязи. Поэтому существование любого общества во многом зависит от его места во всемирном разделении труда в мировой системе.

Всеохватность имеет негативные и позитивные аспекты. Её положительное влияние связано с наличием конкуренции, к которой она неизбежно приводит. Роль конкуренции в современных рыночных условиях резко возросла. Конкуренция характеризуется как сила, вынуждающая компании непрерывно искать новые инструменты и пути повышения конкурентоспособности. Негативный аспект связан с экономическим кризисом, вынуждающим предприятия искать пути выживания в складывающейся ситуации в российской экономике. Рычагом, влияющим на эффективность результатов рыночной экономики, является конкуренция между компаниями, выпускающими одинаковые виды продукции. В условиях кризиса из-за резкого снижения платежеспособности населения, предприятиям важно выпускать качественную продукцию по доступным для большинства потребителей ценам.

На всеохватность большое влияние оказывает расширение инновационной деятельности организаций. Руководят этими организациями предприниматели, способные на риск и реагирование на технические инновации. В условиях экономического кризиса для устойчивого развития предпринимательским структурам приходится совершенствоваться. С целью решения запланированных задач проводится анализ инновационного процесса, отвечающий за эффективное развитие малого и среднего предпринимательства, влияющего в свою очередь на развитие малого и среднего предпринимательства, на экономический рост, наполнение рынка товарами

соответствующего качества, ускорение научно-технического прогресса, на создание новых дополнительных рабочих мест и способствует решению актуальных экономических, социальных и других проблем [1, с. 5–12].

В любой национальной экономике важно наличие высокоразвитого и эффективного малого предпринимательского сектора. В экономической литературе понятия «предприниматель», «малый бизнес», «малое предпринимательство» рассматриваются в тесной взаимосвязи.

Бизнес – это любая деятельность, позволяющая получать доход или личные выгоды. Бизнес имеет разные формы и виды, укрепляет свои позиции в процессе развития предпринимательства, при этом основу бизнеса составляет малое предприятие.

Малое предприятие – это организация, не являющаяся лидером в своей области деятельности, собственником является независимый владелец, руководящий небольшим числом подчинённых в сравнении с другими организациями той же отрасли [2, с. 109]. Структуру микро-предприятий составляют один или два собственника и сфера семейного бизнеса. Микро-предприятия характеризуются наличием небольшого капитала и обладанием ограниченными возможностями в области бизнес-навыков. Предприятия подобного типа показывают устойчивость малого предпринимательства. Малому бизнесу свойственно объединение социально-незащищённых групп населения и их поддержка по выживанию в условиях экономического кризиса а также развитие крупного производства.

Малый бизнес характеризуется следующими преимуществами:

- 1) обширная свобода деятельности для субъектов малого предпринимательства;
- 2) быстрая адаптация к определённым условиям хозяйствования;
- 3) требуются небольшие затраты для осуществления деятельности;
- 4) оперативность и гибкость в принятии и выполнении принимаемых решений;
- 5) способность быстрого ввода изменений в продукцию и процесс производства с учётом требований региональных рынков и более низкая потребность в первоначальном капитале;
- 6) предоставление больших возможностей предпринимателям для реализации своих идей;
- 7) высокая оборачиваемость собственного капитала.

Наряду с этим малое предпринимательство имеет и свои недостатки:

- 1) уровень компетентности руководителей оценивается как низкий;
- 2) высокая степень риска;
- 3) трудности с получением кредитов и заимствованием дополнительных финансовых средств;
- 4) зависимость от крупных компаний;
- 5) высокая степень чувствительности к изменениям условий хозяйствования;
- 6) при заключении договоров и контрактов хозяйствующие объекты проявляют осторожность.

Недостатки малого бизнеса определяются конкретными причинами, а также условиями функционирования малых предприятий. Трудности малых фирм связаны с профессиональной некомпетентностью их собственников. Малый бизнес играет достаточно значимую роль в современной экономике, заключающуюся в создании рабочих мест (и как следствие в сокращении безработицы и социальной нестабильности), производстве продукции и услуг, развитии крупного предпринимательства, в возможностях для людей в организации своего дела.

Значение малого бизнеса заключается в том, что:

1) на мировом рынке в условиях высокой конкуренции обеспечивает модернизацию производства и обновление ассортимента выпускаемой продукции и так приспособливается к меняющимся условиям периодически повторяющихся экономических кризисов;

2) деятельность малого предпринимательства влияет на успешное развитие крупного бизнеса и экономики страны в целом, обеспечивая наполнение внутреннего рынка потребительскими товарами и услугами;

3) получение от него обществом дополнительного социально-экономического эффекта.

В малом бизнесе в Японии работает почти 80 % занятого населения страны, в странах Европейского Союза – более 70 %. Доля малого бизнеса в США в валовом внутреннем продукте страны составляет более 52 %. Благодаря такому высокому проценту занятости населения в малом предпринимательстве сокращаются расходы государства на поддержание социальной стабильности и трудоустройство граждан, повышается уровень доходов граждан. В настоящее время роль малых предприятий в экономике постепенно усиливается. Это происходит под воздействием определённых факторов, действие которых противоречиво. Например, развитие науки и технологий подразумевает, с одной стороны, наличие крупных предприятий (так как требуются большие капиталовложения), а с другой стороны, это ведет к сокращению рабочих мест на крупных предприятиях, и как следствие, к увеличению безработицы. В конечном итоге это вызывает сокращение потребительского спроса и ведет к увеличению социальной напряженности. Развитие науки, техники и технологий вызывает необходимость постоянного качественного изменения спроса, на которое не могут быстро реагировать крупные предприятия в связи с инертностью производства из-за его масштабности. Быстро среагировать в данной ситуации могут малые предприятия благодаря оперативности в принятии решений, так как руководителю легче проконтролировать производственный процесс и изменить его с учётом изменений спроса на рынке.

Помимо этого малые предприятия решают определённые социальные аспекты. Малые предприятия обеспечивают создание условий для увеличения числа рабочих мест. Это подтверждается и современным характером экономического развития промышленно развитых стран. Каждый год в США создается 600 000 новых предприятий.

Таким образом, малый бизнес оказывает содействие государству в сокращении безработицы и социальной нестабильности и позволяет предпринимателям организовать своё дело. Крупное производство развивается за счёт малого предпринимательства, при этом малый бизнес развивается за счёт капиталовложений крупных предприятий. Малое и крупное производства тесно связаны между собой и не могут развиваться по отдельности. Формированию конкурентной среды и рыночной структуры экономики оказывает содействие малое предпринимательство.

При помощи малого бизнеса создаются новые рабочие места, и за счёт этого сокращается безработица и увеличивается занятость. Малое предпринимательство насыщает рынок различными товарами и услугами. Доля малого бизнеса в валовом внутреннем продукте стран Европейского Союза превышает 67 %. В связи с этим государство заинтересовано в создании благоприятных экономических и правовых условий для его интенсивного развития, но часто бывает что государство препятствует развитию малого предпринимательства из-за больших затрат времени и денег.

Таким образом, малый бизнес является не только звеном в формировании валового внутреннего продукта страны, но и важнейшим фактором занятости населения, обеспечения национального благосостояния. Основными проблемами сегодня у малого бизнеса являются рост конкурентоспособности и глобализации. В настоящее время современное мировое хозяйство является интегрирующейся, объединяющейся системой. Свободное движение капитала и труда, информационные технологии обезличивают национальные границы. Для защиты своих национальных ценностей в процессе глобализации главным является международное сотрудничество с теми, кто разделяет общие цели, задачи интеграции правового пространства, рынков товаров и услуг, а также правила свободной торговли, устанавливаемые Всемирной торговой организацией (ВТО).

Основными функциями малого бизнеса являются:

- 1) формирование конкурентных отношений в экономике;
- 2) обеспечение восприимчивости экономики к новшествам;
- 3) создание условий для занятости.

Предприятия малого бизнеса являются «соединяющей частью» экономики и создаются там, где другие предприятия имеют низкую эффективность и отсутствие индивидуального подхода к клиенту. Стратегиям малого бизнеса характерен постоянный поиск новых общественных потребностей и приспособление к ним [3, с. 22–27]. Деятельность мелких фирм выступает фактором повышения гибкости экономики. Способность страны приспосабливаться к окружающей обстановке в мировой экономике оценивают по уровню развития малого бизнеса. Мелкие независимые производители создают конкуренцию вспомогательным подразделениям крупнейших концернов и успешно вытесняют их с рынка. Мелким фирмам характерны слабые позиции по отдельности, а вместе составляют весомую

силу, воздействующую на конъюнктуру рынка. Крупные фирмы при отсутствии постоянного конкурентного давления со стороны мелких компаний повышают цены и не стремятся к улучшению качества собственной продукции. Мелкий бизнес создаёт препятствия этому и сдерживает процессы застоя, характерные для крупных фирм.

Малое и среднее предпринимательство имеет преимущества, выступающие предпосылками важной роли субъектов малого бизнеса в системе воспроизводства. К ним относятся: восприимчивость к нововведениям, быстрая оборачиваемость средств, высокая оперативность и гибкость в принятии решений, мгновенная адаптация к внешним воздействиям, высокий уровень специализации производства и труда.

Предпринимательство - тип бизнеса, опирающийся на инновационное поведение собственника предприятия, имеющего творческое мышление, базирующимся на высоком интеллектуальном капитале. Предпринимательство выступает одним из основных элементов экономической жизни общества. Удовлетворение от результатов самостоятельной деятельности, которой свойственны инновации и поиск точки наиболее благоприятных условий приложения сил, у предпринимателей-капиталистов – в целях личной выгоды, у предпринимателей социалистической направленности – в целях удовлетворения интересов общества.

Эти отличительные аспекты в целях у предпринимателей в масштабе различных экономических систем обуславливают особенности развития предпринимательской деятельности в России в новых социально-экономических условиях. Бизнес и предпринимательство тесно взаимосвязаны между собой. Предпринимательство создаёт предпосылки для функционирования бизнеса и, применяя инновации в функционирующем рынке, изменяет его структуру, даёт возможность возникновения разветвлённой сети сильного бизнеса. Бизнес применяя инновации, способствует появлению сильного разветвлённого бизнеса, уравнивающего рынок до следующих внедрений новшеств со стороны предпринимательства. Малый бизнес – это разнообразная экономическая деятельность на малых предприятиях, приносящая прибыль. Таким образом, малый бизнес несмотря на определенные ограничения и недостатки, имеет много преимуществ по сравнению с крупным производством и выполняет несколько функций в рыночной экономике, что определяет его место в общей экономической системе.

Предприниматель в малом бизнесе выступает главным субъектом, рационально соединяющим факторы производства на личной инновационной, рискованной основе под свою экономическую ответственность для получения прибавочной стоимости (предпринимательского дохода). Малое предпринимательство включает группу мелких собственников, в значительной мере определяющих социально-экономический и в определённой мере политический уровень развития цивилизованных стран.

Таким образом, бизнес и предпринимательство – это взаимосвязанные структуры, способные оказывать влияние на развитие экономики стран и отдельных регионов. Этому мнению придерживаются большинство экономистов, политиков, однако по их мнению признание значения предпринимательства в России до сих пор недооценивается. В связи с этим перед правительством поставлена задача о необходимости изменения приоритетов в социально-экономической политике, суть которой состоит в переходе от экспорта сырья и энергоресурсов к производству и экспорту промышленной продукции. В современной экономической ситуации в связи с введением санкций против России это весьма актуально и является одним из способов улучшения состояния российской экономики. Решение данной проблемы потребует повышения уровня конкурентоспособности российской промышленной продукции и как следствие дальнейшего развития малого и крупного предпринимательства. Помимо этого международная политика обостряет сложную экономическую ситуацию в стране, а именно: ослабляет национальную валюту, провоцирует рост цен, снижает доходы населения и увеличивает дефицит бюджета. Современная экономическая ситуация в России характеризуется резким снижением роста ВВП, значение которого практически близко к нулю и составляет 0,5 %. Отмечается ухудшение ситуации в нефтегазовом секторе, и как следствие, негативные изменения в других сферах бизнеса.

В настоящее время российская экономика характеризуется определёнными отрицательными изменениями, а именно девальвацией рубля, санкциями со стороны стран Запада, резким снижением нефтяных котировок с конца лета 2014 года, ростом ставок по кредитам, кризисом ликвидности у банков. Вследствие резкого падения доходов населения в сфере услуг происходит сокращение спроса. В настоящее время инвестиционный климат для предпринимателей не слишком благоприятен: спрос внутри страны снижается, а госрегулирование ужесточается.

Одной из важнейших проблем для развития предпринимательства является низкий платёжеспособный спрос. Он в свою очередь влечёт за собой длительную окупаемость новшеств, риски, связанные с новаторством продукции, и высокие финансово-экономические риски, характерные для неустойчивой экономики, и усиленные слабостью обеспечения экономической деятельности, проявляющуюся в критическом отношении национальных производителей к российским разработкам. Это объясняется тем, что недостаток финансирования заставляет научно-исследовательские коллективы поставлять на рынок «сырые продукты и технологии», повышающие коммерческие риски фирм, внедряющих инновации. При этом роль предпринимательского сектора в финансировании исследований и разработок относительно низкая. Это связано с нестабильностью социально-экономической ситуации в стране, неразвитостью механизма взаимодействия государства и предпринимательства, несовершенством механизма их регулирования.

Первоочередными задачи на пути развития малого бизнеса в России являются совершенствование правовых основ, снижение налогообложения, совершенствование банковской и кредитных систем, обеспечение законодательной базы и правовых гарантий. Решению этих задач должно способствовать государство.

Таким образом, процесс становления предпринимательства в России сопровождается серьёзными проблемами, требующими безотлагательного решения в условиях экономического кризиса в стране. Тем не менее, в современных рыночных условиях предпринимательство постепенно становится заметным экономическим явлением, а сами предприниматели утверждаются в качестве нового для российского общества типа хозяйствующего субъекта.

Библиографический список

1. Щетинин, О. Развитие малого бизнеса в России / О. Щетинин. – М.: Сфера, 2008. – С. 5–12.
2. Юрков, С.А. Предпринимательство и нововведения в современных фирмах / С.А. Юрков // Мировая экономика и международные отношения в современных фирмах. – 2006. – № 9. – С. 109.
3. Шулятьева, Н.А. Малый бизнес в условиях рынка / Н.А. Шулятьева // Деньги и кредит. – 2008. – № 9. – С. 22–27.

[К содержанию](#)

УДК 338.139 + 658.8

ИЗУЧЕНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В МАРКЕТИНГЕ

А.П. Любимова

Проведен анализ проблемы изучения поведения потребителей в маркетинге и других смежных науках. Проанализировано влияние компонентов комплекса маркетинга на решение потенциальных клиентов. Рассмотрены примеры удачных маркетинговых стратегий, направленных на мотивацию к совершению покупки.

Ключевые слова: маркетинг, потребитель, комплекс маркетинга, маркетинговая стратегия, рынок.

Каждый день мы совершаем покупки, обменивая деньги на товары и услуги, для нашего блага и блага наших семей. Выбираем вещи, которые должны удовлетворять наши потребности изо дня в день. Иногда принимаем решения о покупке, которая будет служить долгие или покупаем то, что нам совсем не нужно. На эти решения влияем мы сами, наши семьи и друзья, окружающий мир, компании производители, рыночная ситуация и другие внешние и внутренние факторы. Главный герой всех теорий и концепций маркетинга – покупатель, именно он принимает окончательное решение о покупке, и это решение занимает центральное место во всем рыночном механизме торговли.

В погоне за прибылью, компании тратят все силы на понимание мотиваций покупки и выбора товаров и услуг, поэтому анализ поведения потребителей преобладает первостепенную важность. В современной конкурентной среде потребитель занимает центральное место. Те, кто понимает, что влияет на решение потребителя, имеют возможность на него повлиять и привлечь его к использованию своего продукта, соответственно разработка маркетингового плана происходит полностью основываясь на изучении принятия решения.

Все мы являемся потребителями. Но не каждое наше поведение может быть определено как поведение потребителя. В первую очередь им является деятельность, направленная на получение, потребление и утилизацию товара и возникшие при этом чувства и эмоции.

Помимо внешних и внутренних факторов влияния на потребителя, следует отметить, что потребитель является активным участником рынка, соответственно мы можем рассмотреть влияние основных элементов концепции маркетинг микса на решение принимаемые потенциальными клиентами. Изначально комплекс маркетинга состоял из четырех элементов (4P), впоследствии усложнялся и в результате перешел в комплекс маркетинга 7P, который более адаптивен для рынка услуг. В данной статье мы проанализируем 7P модель маркетинг микса: продукт, цена, месторасположение, продвижение, люди, процесс, физическое окружение.

Продукт. Главная цель компании сделать продукт доступным своей целевой группе. Успешный продукт всегда строиться на понимании и удовлетворении потребностей потребителя. Имея соответствующий уровень качества, внешний вид, функционал, сервис, элемент уникальности и актуальности для конечного респондента, продукт будет иметь успех.

Цена. Одним из критериев образования цены товара является воспринимаемая потребителем ценность товара, таким образом, высокая цена не всегда отпугивает, а иногда и привлекает клиентов. Например, электрический консервный нож легче в использовании, чем обычный, стоит он соответственно дороже, но это затраты обусловленные дальнейшим комфортом, поэтому потребитель часто останавливает свой выбор на нем. Цена также является главным стимулятором совершения покупки. Акции, скидки, распродажи, утилизации – все это нередко побуждает потребителя на покупку товаров далеко не первой необходимости.

Месторасположение. Чем проще для потребителя найти продукт, тем больше этого продукта будет продано. Выбирая удачное месторасположение, коммерсанты обеспечивают себе большой поток людей и высокую прибыль. Например, магазин в жилом доме на первом этаже рядом с остановкой общественного транспорта. Пусть в этом магазине цена дороже, чем в супермаркете, но он находится в пределах доступности, и по пути домой потенциальные потребители будут заходить туда почти каждый день.

Продвижение. В контексте маркетинг микса продвижение включает все маркетинговые коммуникации, которые позволяют привлечь внимание потребителя к товару, сформировать знание о товаре и его ключевых характеристиках, сформировать потребность в приобретении товара и повторные покупки. Продвижение оказывает давление на потребителя, всеми способами стимулируя его воспользоваться товаром и услугой.

Люди. У каждой компании есть лицо. У ресторана есть шеф-повар или официант, у магазина есть продавец, у клиники – доктор. И чем выше будет клиентоориентированность у персонала, тем лояльнее будет настроен потребитель. Именно люди являются лучшим катализатором для покупки и способны оказать влияние на восприятие товара. В категорию людей входят:

- работники, представляющие компанию или товар;
- торговый персонал, который контактирует с целевым потребителем;
- потребители, выступающие «лидерами мнений» в категории;
- производители, которые могут оказать влияние на стоимость и качество товара;
- к этому термину также относят важные потребительские группы – лояльных потребителей и VIP-клиентов, генерирующих для компании важный объем продаж.

Процесс. Главное – процесс взаимодействия между потребителем и компанией. Необходимо уделять особое внимание процессу, так как он служит основой для совершения покупки и формирование лояльности клиента. Следует отдельно совершенствовать процесс оказания услуг. Примером важности процесса, скорость обслуживания в сети быстрого питания McDonalds. Именно правильно отлаженный процесс взаимодействия формирует у сети одно из отличительных преимуществ – скорость.

Физическое окружение. Физические аспекты – это обстановка, в которую попадает потребитель при использовании услуг. Физическое окружение позволяет сформировать правильный имидж компании, выделить отличительные характеристики продукта. Важно интерьер в ресторане или кафе, обстановка номера в пятизвездочном отеле все это влияет на потребителя и формируют его лояльность в дальнейшем.

Изучением процесса принятия решений потребителем занимались науки, которые появились задолго до маркетинга. Экономика отдельно изучала роль спроса и предложения, социология – изучение группового поведения, психология – мыслительные процессы, неврология – функции головного мозга. Маркетинговый взгляд на поведение потребителей сочетает в себе элементы всех этих дисциплин.

Экономика акцентирует свое внимание на изучении спроса. Изучается как из наших желаний и потребностей создается величина спроса и как в дальнейшем из множества товаров, мы выбираем подходящие. Из поведения потребителей формируется рыночный спрос и рациональные объяснения выбора определенного товара.

Неврология изучает способы, в которых работает человеческий мозг. К отрасли неврологии можно отнести нейроэкономику, которая стремится объяснить некоторые экономические процессы и отношения с точки зрения физиологии мозга. Неврологи считают, что изначально мозг работал в направлении решений проблем выживания и воспроизводства. В современном мире у нашего мозга совсем другие проблемы: обучение, карьерный рост, покупки, управление финансами и многие другие задачи, о которых наши предки и подумать не могли.

Нейроэкономика рассматривает активность мозга при экономическом поведении. В этом случае, неврологи объясняют поведение потребителей в разных условиях существования. Пока данная дисциплина только начинает свое развитие, но в современном рыночном обществе у нее большое будущее.

Психология. Психология потребителя – отрасль психологии, изучающая личностные особенности потребителя, как субъекта и объекта воздействия и мотивации.

«Психология потребителя изучает также вкусовые пристрастия покупателя, динамику спроса и предложения различных товаров и услуг. Опираясь на результаты исследований покупателя, можно разрабатывать эффективную рекламу, прогнозировать группу покупателей новых товаров и услуг, тенденции моды на определенный товар». Изучение поведения потребителей с точки зрения психологии привело к тому, что свойства товара рассматриваются с точки зрения удовлетворения психологических потребностей потребителя.

Социология. Человек всю свою жизнь проводит внутри социума и поведение внутри группы играет не последнюю роль в формировании личности, следовательно, анализ этого поведения имеет решающее значение. Понимание того, что мотивирует людей покупать определенные товары и торговые марки, пользоваться теми или иными услугами, зачастую основывается на положении человека в определенной социальной группе и его стремлении это положение изменить.

Основа рынка – это не товары, не услуги, не компании производители и конкуренты, а потребности и нужды конкретного сегмента потребителей. Изучение поведения потребителей – сегмент дисциплины, который находится на стыке наук, что способствует более подробному анализу и прогнозированию. В маркетинге поведение потребителей рассматривают со стороны выбора определенных товаров и услуг и опыта, который этот выбор предшествует и за ним последует. Комбинируя полученные знания с ключевой стратегией маркетинга, продавец получает четкий алгоритм для вывода успешного продукта на рынок.

Библиографический список

1. Автономов, В.С. Модель человека в экономической науке / В.С. Автономов. – СПб.: Экономическая школа, 2006.
2. Алешина, К.В. Поведение потребителей. Учебное пособие / К.В. Алешина. – М.: Фаир-Пресс, 2006.
3. Асташова, Ю.В. Повышение эффективности маркетинговых коммуникаций на основе моделирования профилей потребительской удовлетворенности / Ю.В. Асташова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2013. – № 4-1. – С. 95–99.
4. Асташова, Ю.В. Подход к индексации удовлетворенности потребителей / Ю.В. Асташова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2007. – № 10 (82). – С. 72–76.
5. Асташова, Ю.В. Взаимодействие с потребителями и партнерами бизнеса: модели и информационное обеспечение / Ю.В. Асташова, А.И. Демченко // Концепт. – 2013. – № 11 (ноябрь). – ART 13218. – URL: <http://e-koncept.ru/2013/13218.htm>.
6. Васильев, Г.А. Поведение потребителей / Г.А. Васильев. – М.: Вузовский учебник, 2005.
7. Залтман, Дж. Как мыслят потребители. То, о чем не скажет потребитель, то, чего не знает ваш конкурент / Дж. Залтман. – СПб.: Праймеврознак, 2006.
8. Ильин, В. Поведение потребителей / В. Ильин. – СПб.: Питер, 2000.
9. Котлер, Ф. В. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вот. – 4-е европейское изд. – М., 2007.
10. Лыгина, Н.И. Поведение потребителей / Н.И. Лыгина, Т.Н. Макарова. – М.: Инфа–М, 2005.
11. Окольнишникова, И.Ю. Влияние уровня эмоций и знаний клиентов на вовлеченность в потребление на предприятиях сферы услуг: опыт исследования / И.Ю. Окольнишникова // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2012. – Вып. 23. – № 30. – С. 147–152.
12. Astashova I.V. Development of conceptual approaches to consumer segmentation in one-to-one marketing conditions: generational and value-oriented approaches // Economics & Management Research Journal of Eurasia. 2014. № 2 (4). Pp. 34–41.
13. Okol'nishnikova I.Yu., Iuldasheva O.U. Personalized communications in the system of subject-subject marketing cooperation with consumers // Economics & Management Research Journal of Eurasia. 2013. № 1 (1).

[К содержанию](#)

УДК 659.19

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ В СФЕРЕ УСЛУГ

Л.Д. Мошкина

В статье рассматриваются программы лояльности в сфере услуг. Приводятся определения лояльности потребителей, обосновывается необходимость её создания. Представлены факторы, оказывающие влияние на построение программ покупательской лояльности, выделены стратегии формирования лояльности клиентов с учётом распределения ресурсов предприятия между факторами в соответствии с их вкладом в покупательскую лояльность и с учетом расстановки сил на рынке. Рассматриваемые в статье программы лояльности помогают менеджерам выбрать управленческие инструменты для возможного воздействия и контроля покупательского поведения в сервисной сфере.

Ключевые слова: лояльность, сфера услуг, покупательское поведение, поведение потребителей услуг, определение лояльности, программы лояльности.

До недавнего времени литература по маркетингу и продажам делала акцент на привлечение новых потребителей, традиционно уделяя основное внимание технике продаж, а не повышению лояльности покупателей. Однако все больше и больше компаний начинают осознавать возрастающее значение лояльности потребителей.

Лояльность – это показатель того, насколько положительным является отношение клиентов ко всему, что связано с деятельностью компании, продукцией и услугами, которые она предлагает, торговой марке, имиджу и др. В конечном итоге любая программа поощрения клиентов имеет целью стимулирование продаж.

В западной маркетинговой литературе можно найти три определения:

1) транзакционная лояльность – рассматриваются изменения в поведении покупателя, при этом не указываются факторы, вызывающие данные изменения. Это наиболее популярный угол зрения на лояльность, поскольку ее поведенческий аспект тесно связан с экономическими результатами компании;

2) перцепционная лояльность – главными аспектами здесь являются субъективные мнения и оценки покупателей. При этом не всегда четко указывается влияние подобных субъективных показателей на действительное поведение покупателя. Вместе с тем, часто перцепционные индикаторы рассматриваются как более значимые, нежели транзакционные, поскольку они содержат определенную диагностическую и прогнозную ин-

формацию, т.е. ответы на вопросы: что вызывает лояльность? как построить лояльность? как изменится спрос на наши услуги в будущем? Перцепционная лояльность измеряется с помощью опросов покупателей.

3) комплексная лояльность – рассматривается комбинация двух указанных выше аспектов покупательской лояльности. Часто комплексная лояльность операционализируется в форме индексов лояльности, составляемых периодически для различных уровней компании (отделения банка, географические рынки и т.д.).

Приведенные определения не противоречат друг другу. Более комплексный взгляд на лояльность, учитывающий оба ее основных аспекта, отражен в следующих определениях:

Истинная лояльность – покупатель удовлетворен маркой и покупает ее. Это наиболее устойчивая часть клиентуры, которая наименее чувствительна к действиям конкурентов (снижению цен, введению дополнительных удобств и др.).

Ложная лояльность – покупатель не удовлетворен маркой, однако покупает ее – по причинам, не связанным с эмоциональной приверженностью к марке. Данная группа покупает конкретную марку в связи с сезонными или накопительными скидками, временной недоступностью конкурирующей марки, высокими затратами на переключение на конкурирующую марку, недостаточной осведомленностью об альтернативных предложениях и т.д. Это те покупатели, которые уйдут к конкурентам при малейших изменениях ситуации на рынке (например, если конкурент предложит более значительные скидки).

Латентная лояльность – покупатель удовлетворен маркой (или высоко оценивает марку, не имея опыта ее потребления и ориентируясь на имидж и рекомендации, однако не покупает ее – возможно, по таким причинам, как высокая цена, отсутствие в продаже, юридические барьеры (на промышленном рынке это могут быть долгосрочные контракты с другим поставщиком).

Отсутствие лояльности – покупатель не удовлетворен маркой и не покупает ее. Сюда относятся клиенты конкурентов, входящие в группы как истинной, так и ложной лояльности.

Лояльные клиенты дольше остаются с компанией, покупают больше, легче в обслуживании, так как понимают процедуру сервиса, менее чувствительны к цене, обеспечивают устные рекомендации [4].

Клиент изначально становится приверженцем той или иной марки в когнитивном, познавательном смысле, воспринимая на основе конкретных характеристик марки информацию о том, что она лучше подходит ему, чем остальные марки. На втором этапе, этапе эмоциональной лояльности, у клиента вырабатывается симпатия к выбранной марке, основанная на накапливающимися позитивных впечатлениях от каждого раза, когда он ее использовал. После этого этапа конкурентам уже намного сложнее убе-

дить потребителя попробовать новый продукт. На третьем этапе, этапе волевого решения, клиент твердо убежден в том, что следует приобретать продукт предпочитаемой им торговой марки; за этим следует четвертый этап практического действия, который заключается в повторной (и многократной) покупке выбранного товара или услуги [3].

Но не стоит воспринимать лояльность как нечто само собой разумеющееся. Следует помнить, что она будет существовать только до тех пор, клиент чувствует, что здесь он получает большую ценность (включая более выгодное соотношение цены и качества), чем в другой фирме. Если же клиент чем-то неудовлетворён или понимает, что сможет получить у конкурента большую ценность, то фирма очень рискует, что он откажется от нее и уйдет к конкурентам.

Плохое качество предоставляемых услуг разочаровывает клиента по-разному. Главным источником разочарования, особенно в фирмах, предоставляющих услуги, требующие тесного контакта персонала с клиентами, остается плохая работа служащих. Исследователи полагают, что существует прямая взаимосвязь между удовлетворением клиента качеством сервиса, с одной стороны, и удовлетворением персонала своей работой – с другой. До тех пор пока работники сферы обслуживания хорошо выполняют свои обязанности, получают удовольствие от своей работы, чувствуют к себе хорошее отношение со стороны работодателя, они долгое время остаются лояльными к своей фирме и не будут искать новое место работы. При этом следует помнить, что компетентные и приверженные своей фирме работники более эффективны, чем новички; они хорошо знают своих клиентов и умеют обслужить их на высшем уровне, то есть, лояльность персонала влечет за собой приверженность клиентов.

Прежде чем приступать к разработке программы лояльности, необходимо также выяснить, насколько клиенты удовлетворены работой компании. Если клиент неудовлетворен полностью, вряд ли стоит заниматься программой лояльности. Очевидно, что в такой ситуации необходимо принимать совершенно другие меры и пытаться что-то изменить в деятельности компании [2].

Самое важное при разработке программы лояльности – чётко определить цель её создания. Один из возможных вариантов определения цели основан на расчете минимального экономического эффекта. Для этого определяют издержки на проведение мероприятия, включая недополученную прибыль при снижении цен, и рассчитывается уровень безубыточности мероприятия: при каком изменении показателей, на которые влияет мероприятие, прибыль останется неизменной. Хотя такой путь имеет ряд недостатков (не учитывается внешняя среда, то есть конкурентное окружение, увеличение/снижение продаж в зависимости от сезона и т.д.), можно рекомендовать его в качестве первого шага по проведению мероприятий с целью стимулирования продаж [2].

Основной целью мероприятий по стимулированию продаж может быть увеличение объема продаж, оптимизация потоков покупателей, привлечение дополнительных покупателей, повышение лояльности покупателей.

Программы усиления лояльности направлены на то, чтобы как можно прочнее «привязать» клиента к своей компании или услуге, предлагая ему дополнительные стимулы и преимущества. В неофициальной форме такие программы нередко встречаются в сфере малого бизнеса, когда клиенту время от времени вручаются подарки за его приверженность к данной фирме.

Было замечено, что, независимо от категории продукта, потребители редко обращаются к услугам одной определенной компании, особенно если речь идет об услугах, предоставляемых на основе отдельных сделок, таких как аренда автомобиля, а не о тех, которые требуют длительных отношений (как, например, услуги по страхованию). В большинстве случаев потребитель выбирает для себя несколько компаний или наименований продукта и отвергает при этом все остальные, – явление, которое иногда называют «полигамной» лояльностью или приверженностью. Такое поведение не следует путать с хаотичным использованием самых разных марок и продуктов, при котором клиент «порхает» подобно мотыльку от одной марки к другой, не руководствуясь при этом какими бы то ни было конкретными предпочтениями и, не имея никаких привязанностей. В таких случаях задача маркетолога заключается в том, чтобы максимально закрепить в сознании потребителя позицию своей марки среди ее конкурентов.

Известный оператор сотовой связи – компания Билайн проводила программу лояльности «От подарка не убежишь». Суть данной акции заключалась в том, что всем абонентам Билайн, подавшим заявку на участие, за каждый комплекс звонков и отправленных сообщений начислялось определенное количество баллов, которые потом превращались в «полоски», смс-сообщения – в желтые полоски, а звонки – в черные (фирменные цвета Билайн). Компания разработала корпоративные подарки – шарфы, перчатки, футболки, картинки для телефонов фирменных цветов (желто-черная полоска), и по итогам, каждого месяца, в зависимости от собранных комплектов (желтая полоска + черная полоска), абоненты получали определенный приз, который могли выбирать из каталога.

Пять лидеров российского потребительского рынка «Раменка», «Вымпелком», «Аптечная сеть 36,6», сеть автозаправок ВР и «Росинтер Ресторанс» заявили о начале стратегического партнерства.

Во всех торговых предприятиях партнеров началась подписка покупателей на участие в программе «Малина».

Суть данной коалиционной программы лояльности заключается в следующем – потребитель заполняет анкету участника в любом торговом предприятии компании – партнера и получает пакет участника, в который входят карты «Малина», каталог вознаграждений, специальные предложения и детальная информация о программе. Вступление в программу является бесплатным.

Предъявляя карту в торговых точках партнеров программы, участники накапливают баллы, которые в дальнейшем можно обменять на разнообразные поощрительные товары и услуги, представленные в каталоге программы «Малина». Организаторы постарались, чтобы вознаграждения в рамках программы были действительно привлекательными для всей семьи (от парфюмерии до курсов дайвинга и полета на спортивном самолете).

Еще одним примером применения программ лояльности является программа компании «Данон» – а именно торговой марки «Растишка», покупателям данной торговой марки постоянно предлагаются различные акции – все они направлены на сбор определенной коллекции (магнитная буква на каждой упаковке – собери азбуку, магнит с профессией – собери все профессии – получи альбом для разукрашивания и т.д.).

Рассмотрим особенности каждой из приведенных выше программ лояльности.

Особенности программы лояльности компании «Билайн» заключаются в следующем: программа «От подарка не убежишь» направлена на получение материальных выгод, но эти выгоды не связаны с получением денежных средств, а формируют не только эмоциональную привязанность, но и способствуют приобщению к корпоративной культуре, дают ощущение принадлежности к общности клиентов Билайн – лояльные клиенты носят одежду и аксессуары фирменных цветов Билайн (желто-черная полоска).

По этому же принципу работает и компания «Данон» формируя лояльность потребителей к своей марке «Растишка».

Особенности данных программ лояльности по характеру сходны с особенностями программ лояльности компании Билайн, ведь магниты на упаковках, альбомы для разукрашивания, волшебные фломастеры и прочая сувенирная продукция от «Растишки» это также приобщение к корпоративной культуре, ощущение принадлежности к общности потребителей данной торговой марки.

Что касается программы лояльности «Малина», то следует отметить, что это коалиционная программа лояльности, то есть связанная с объединением нескольких крупных лидеров потребительского рынка.

Подобная практика уже довольно давно применяется во всем мире и доказала свою жизнеспособность. Программа «Малина» это первая, уникальная в своем роде (по разнообразию подарков и способностью удовлетворить потребности каждого члена семьи) коалиционная программа лояльности в России.

Таким образом, особенности данной программы заключается в удачном применении мирового опыта разработки программ лояльности на российских потребителях, а так же креативном подходе к разработке программы и ее названия («Малина» – ассоциируется с сочностью удовольствием, сладостью, такие ассоциации способствуют большей эмоциональной привязанности) [1].

Программы поощрения постоянных клиентов можно условно разделить по нескольким признакам, которые в той или иной степени комбинируются практически во всех программах. Кроме того, элементы программ лояльности могут включать различные промоушн-акции и рекламные кампании.

1. Программы, предусматривающие материальное или психологическое вознаграждение. Программы лояльности обычно строятся на материальном или моральном вознаграждении постоянных клиентов. Программу, предлагающую только материальное поощрение, вряд ли можно назвать программой лояльности в полном смысле слова.

Фактически это просто ценовой инструмент привлечения клиентов. А вот программы, предлагающие моральное вознаграждение являются именно программами лояльности. Более того, такая система, при условии ее правильной разработки, может быть чрезвычайно эффективной.

2. Программы с фиксированными и дифференцированными скидками

В общем, схемы, в которых предлагается раз и навсегда установленная скидка и ничего более, нельзя назвать программами лояльности, прежде всего потому, что поощрение клиента никак не зависит от его активности после получения фиксированной льготы.

Получив однажды, дисконтную карту, покупатель снова начинает поглядывать по сторонам в поиске более низких цен и выгодных условий.

3. Программы, ориентированные на определенную узкую аудиторию

Разумеется, все программы лояльности в той или иной степени ориентированы на определенную аудиторию. Наряду с этим существуют программы, рассчитанные на гораздо более узкую аудиторию.

4. Программы, созданные на основе платежных карт. Получить карту можно по почте, заполнив прилагаемую к проспекту карточки форму и отправив ее в банк с приложением декларации о доходах.

5. Лояльность и EMV-платформа. Сотрудничество банков и магазинов по выпуску ко-брендинговых карт имеет многолетнюю историю. Поначалу в качестве носителя, естественно, использовалась пластиковая карта с магнитной полосой. Обычно это была карта международной платежной системы и какой-нибудь сети супермаркетов. Потом, с появлением смарт-карт, появились первые проекты с размещением приложения лояльности на чипе.

Банки, выпускающие платежные карты с чипом, будут рады разместить приложение лояльности на своей карте, так как это дает им дополнительное преимущество. Очевидно, что и магазину это тоже выгодно: прежде при осуществлении программы лояльности нужно было заботиться о каком-то носителе, а, используя карточку банка, можно избежать этих трат.

Второе преимущество проявляется в том случае, когда система лояльности работает в сети магазинов. Тогда банку можно поручить сбор данных с терминальных устройств – он все равно авторизует и инкассирует транзакции по платежным операциям. При этом он будет выдавать общий журнал транзакций по операциям лояльности за день или за другой период.

6. Программы, управляемые одной компанией и совместные (ко-брендинговые) программы. В настоящее время в мире успешно реализовано несколько совместных лоялти-программ на основе микропроцессорных карточек.

7. Программы независимых операторов и программы, созданные конкретными торговыми компаниями [2].

Для оценки потенциала программ стимулирования постоянных клиентов и их влияния на обычные поведенческие модели компаниям необходимо проанализировать три следующих психологических аспекта.

1. Предпочтение оказывается не программе, а марке продукта. В какой мере клиенты сохраняют верность основной услуге (или марке), а не предлагаемой фирмой программе стимулирования. Компаниям следует сосредоточиться на таких программах, которые напрямую поддерживают предлагаемую ими ценность и способствуют позиционированию конкретных элементов продукта, в которых состоит ее ценность и суть, а не просто направлены на его дифференциацию среди альтернативных предложений.

2. Как потребители оценивают вознаграждение. Ценность программы стимулирования постоянных клиентов с точки зрения потребителя складывается из следующих элементов: размер компенсационного вознаграждения в денежном сражении (если клиенту приходится его покупать); возможность выбора при получении вознаграждения – например, выбор нескольких мелких подарков взамен одного крупного; высокая эмоциональная ценность вознаграждения – какая-либо экзотическая вещь, нечто, что покупатель обычно не покупает, будет иметь для него большую ценность, чем простая денежная компенсация при расчете на кассе; имеются ли реальные условия для получения и использования предлагаемого клиенту вознаграждения; простота использования программы и возможность без проблем получить вознаграждение; моральное удовольствие от понимания клиентом того, что он участвует в такой программе и набирает очки.

3. Как скоро клиент получает выгоды от участия в программе. Излишне отсроченный момент получения выгод от участия в программе стимулирования обычно снижает её ценность для потребителя. Эту проблему можно в определенной мере решить, периодически направляя клиенту информацию об его текущем статусе и сообщая, какие успехи он сделал на пути к достижению своей цели, а также всячески рекламируя вознаграждение, которое ожидает его при наступлении срока указанного события [3].

И, наконец, фирмам, предлагающим товары и услуги, необходимо обращать особое внимание на тех клиентов, которые имеют для них наибольшую ценность, поскольку приобретают их продукты чаще остальных и тратят больше денег на приобретение услуг самого высокого качества. Программы поощрения постоянных клиентов не только позволяют выявлять и поощрять самых ценных клиентов, но и помогают компаниям изучить их поведенческие модели, где и когда они пользуются услугами, какие товары

и услуги они покупают и сколько денег они на это тратят. Наибольшего успеха, как правило, добиваются те организации, которые обеспечивают своих самых выгодных клиентов мощными стимулами хранить верность их фирмам и не пользоваться услугами разных компаний-конкурентов.

Библиографический список

1. Адлер, Ю.П. Хороший потребитель – довольный потребитель, или Что приходит в голову, когда говорят про удовлетворенность и лояльность / Ю.П. Адлер, С.В. Турко. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2006. – 44 с.
2. Васин, Ю.В. Эффективные программы лояльности. Как привлечь и удержать клиентов / Ю.В. Васин, Л.Г. Лаврентьев, А.В. Самсонов. – 2-е изд. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2005. – 152 с.
3. Лавлок, К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия / К. Лавлок. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 1008 с.
4. Цысарь, А.В. Лояльность покупателей: основные определения, методы измерения, способы управления / А.В. Цысарь. – Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2002. – № 5. – С. 55–61.

[К содержанию](#)

УДК 658.8.01 + 651.01

АНАЛИЗ ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

А.И. Глушков

Представлена общая методика анализа данных о деятельности коммерческого предприятия. По результатам проведенных исследований для промышленного предприятия определены матрица попарных коэффициентов корреляции для анализируемых величин, а также построена множественная линейная модель для прибыли. Отмечена важность подтверждения выявленных тенденций уровнем статистической достоверности и проведены соответствующие расчеты уровня значимости с помощью пакета SPSS.

Ключевые слова: статистическая достоверность; анализ взаимодействия; регрессионный анализ; множественная модель.

Информационные источники менеджмента любого коммерческого предприятия можно разделить на два основных потока: внутренняя отчетность о производственной деятельности предприятия и информация о внешней среде, отражающие динамику рынка. Совместная обработка этих информационных потоков, определяющая принятие обоснованных управленческих решений, возлагается на автоматизированную корпоративную информационную систему (КИС). КИС, автоматизирующие ин-

формационные потоки внутри предприятия, создаются на основе базового стандарта – ERP-стандарта. А второй информационный поток в совокупности с первым является основой для решения задач маркетинга. Соответствующие же КИС, отвечающие современному уровню их построения, создаются по общепринятому стандарту их построения – CSRP-стандарту, включающему в себя также и автоматизацию взаимодействия с внешней средой предприятия [1].

Все современные пакеты прикладных программ (ППП) автоматизации учетной деятельности предприятия, как правило, содержат в себе основные технологии анализа данных, предназначенные для решения задач как тактического, так и стратегического управления. Но общий подход к последовательному и согласованному их применению обычно формируется на основе индивидуального опыта аналитика. Изложим вкратце наиболее общий подход к анализу данных внутренней отчетности предприятия, сформировавшийся на основе многолетней практики проявления направлений его эффективного развития [2].

1 шаг: анализ динамики развития. Более полный взгляд на развитие предприятия позволяет получить прогнозирование, когда проявляется оценка динамики развития показателей в будущие моменты времени. Грубые оценки тенденций развития дает трендовое прогнозирование, а авторегрессионный метод, при наиболее полной его реализации в современных ППП (например «Marketing Analytic»), как правило, позволяет получить более достоверные оценки будущей ситуации.

2 шаг: анализ неравномерности влияния множества факторов. Обычно применяется при наличии множественной номенклатуры товарной продукции предприятия. Общепринятым подходом в этом случае выступает ABC-анализ, позволяющий выделить основную группу товаров, которая приносит основную долю выручки или прибыли предприятию.

3 шаг: регрессионный анализ как метод выявления рычагов управления. Этот технологический подход предполагает совместный анализ множества показателей деятельности предприятия. Как результат получаем оценку характера и силы влияния независимых рычагов управления на интегральный показатель деятельности предприятия (корреляционный анализ). А также получаем модель этого взаимовлияния (как правило, во множественном линейном виде), позволяющую строить прогнозные оценки при различных комбинациях «рычагов управления».

5 шаг: анализ временных сдвигов (лагов). Ввиду инерционности проявления в экономике причинно-следственных связей, целесообразно дополнить картину взаимовлияний множества факторов определением временных интервалов между предполагаемыми управленческими воздействиями и отражением результата в деятельности предприятия. Такой технологический подход предполагает построение совместной корреляционной матрицы и определение максимальных значений коэффициентов корреляции,

соответствующих истинному временному сдвигу. Данную процедуру определения лагов можно осуществлять пошагово вручную или же с помощью специализированных ППП.

Комплекс обоснованных управленческих решений, предлагаемых на основе изложенной методики анализа, в основном базируется на результатах корреляционного и регрессионного анализа. Все другие изложенные шаги позволяют модельно осмыслить экономическую ситуацию на предприятии, что, в конечном итоге, позволит сформировать более обоснованные решения.

Как важное замечание, следует отметить, что все проводимые расчеты целесообразно подтверждать статистическим уровнем значимости, отражающим уровень достоверности определяемых тенденций, содержащийся в данных, вынесенных на анализ. Для этого рекомендуется применять специализированный статистический пакет SPSS, который в отличие от офисного табличного процессора Excel, позволяет подкрепить аналогичные расчеты проверкой статистической значимости результатов.

Основой проверок является сравнение расчетной вероятности наиболее подходящей статистической меры с наперед заданным допустимым уровнем значимости, выбираемым в типовом подходе на уровне 5 %. Выбор статистической меры, характеризующей анализируемую ситуацию, как правило, в сравнении ее отклонения от ожидаемого варианта, является творческим подходом аналитика, выливающимся в выбор наиболее подходящего общепринятого критерия сравнения. Сами критерии по сфере их применимости разделяются на параметрические и непараметрические – в зависимости от допустимости нормального закона распределения анализируемых величин. А также разделяются по количеству сравниваемых оценок в их различии – две оценки или более двух. Типовыми из них являются: t-критерий Стьюдента; хи-квадрат распределение; однофакторный дисперсионный анализ ANOVA; U-критерий Манна-Уитни; T-критерий Вилкоксона и прочие [3].

На практике обычно не применяют проверку близости закона распределения анализируемых величин к нормальному и применяют демократический подход – используют множество как параметрических, так и непараметрических критериев одновременно, и, на основе большинства «голосов», принимают одно из утверждений: результаты статистически значимы или статистически не значимы. Так подтверждается статистическая достоверность выявленных тенденций в результатах анализа исходных данных, без которой невозможно претендовать на значимость полученных результатов.

Практическую иллюстрацию проверок статистической достоверности результатов анализа данных на предмет выявления силы причинно-следственных связей между рядом величин, проведем на примере данных одного из промышленных предприятий Челябинской области. Оно выпускает широкий ассортимент продукции металлургического производства,

которая используется в машиностроении, строительстве, энергетике, медицине. Доля предприятия в отрасли занимает 6 %. Высокая конкуренция на рынке не позволяет занимать монопольные позиции. Предприятие является градообразующим, на нем работает более 15 тыс. человек.

Из рассмотренной выше общей методики аналитика, в первую очередь, интересуют рычаги управления, позволяющие целенаправленно влиять на деятельность коммерческого предприятия. А это раскрывается посредством корреляционного и регрессионного анализа, результаты которых представлены ниже.

Исходные данные представляют собой результаты деятельности предприятия с января 2012 г. по май 2014 г.: PR – прибыль; VR – выручка; SR – сырье; EN – энергозатраты; AM – амортизация; FOT – зарплата; NLG – налоги; PRO – прочие затраты; PRD – прочая продукция и другие.

Фрагмент совместной корреляционной матрицы, выстраиваемой в пакете SPSS, представлен в таблице 1. Здесь отражены сами попарные коэффициенты корреляции Пирсона (параметрический подход к исследованию), а также в каждой ячейке дополнительно рассчитывается уровень значимости, что в практическом подходе при значении менее 5 % подтверждает статистическую достоверность расчетного значения силы связи пары анализируемых величин. В таблице отмечены наиболее существенные связи прибыли с возможными «рычагами управления», а также взаимосвязи «рычагов управления», которые в лучшем варианте должны быть слабо коррелированными между собой.

Таблица 1

Фрагмент матрицы коэффициентов корреляции Пирсона

	PR	VR	SR	EN	AM	FOT	NLG	PRO	PRD
PR	1								
VR	0,238 21,3 %	1							
SR	0,108 57,5 %	0,879 0,0 %	1						
EN	0,038 84,6 %	-0,281 14,0 %	-0,276 14,7 %	1					
AM	0,420 2,3 %	-0,524 0,3 %	-0,595 0,1 %	0,278 14,4 %	1				
FOT	-0,108 57,6 %	-0,765 0,0 %	-0,717 0,0 %	0,445 1,5 %	0,568 0,1 %	1			
NLG	0,432 1,9 %	-0,147 44,7 %	-0,259 17,5 %	0,009 96,5 %	0,295 12,1 %	0,134 48,7 %	1		
PRO	-0,470 1,0 %	0,267 16,1 %	0,370 4,8 %	-0,148 44,4 %	-0,596 0,1 %	-0,506 0,5 %	-0,306 10,7 %	1	
PRD	-0,679 0,0 %	-0,324 8,6 %	-0,314 9,7 %	0,315 9,6 %	-0,158 41,3 %	0,170 37,8 %	-0,117 54,4 %	0,177 35,9 %	1

Для возможности практического применения «рычагов управления», необходимо получить уравнение регрессии, связывающее прибыль с другими переменными. В данном случае необходимо получить полную множественную модель связи в линейном варианте. Результаты расчетов в пакете SPSS представляются в трех таблицах, каждая из которых отражает свою специфическую информацию.

Так, третья таблица (см. табл. 2) предоставляет коэффициенты самой множественной линейной модели (выделенная область), позволяющие определить силу влияния каждого «рычага управления» на прибыль. А также – уровни значимости каждого слагаемого этой модели (правый столбец Sig), позволяющие дать предварительную оценку достоверности влияния «рычагов управления» по отдельности. Ситуация незначимого влияния некоторых «рычагов управления» еще не означает их выбраковку, так как при значимой модели в целом это может означать существенную перекрестную связь между некоторыми независимыми переменными.

Таблица 2

Множественная линейная модель для прибыли

Coefficients							
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
Model		B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	-1147,173	1176,911		-,975	34,1 %	
	VR	4,200E-02	,084	,114	,497	62,4 %	
	SR	-2,898E-02	,081	-,079	-,359	72,3 %	
	EN	1,405	,514	,310	2,732	1,3 %	
	AM	8,277	4,909	,250	1,686	10,7 %	
	FOT	-1,798	,692	-,468	-2,597	1,7 %	
	NLG	179,776	73,995	,246	2,430	2,5 %	
	PRO	-5,045	1,942	-,340	-2,598	1,7 %	
	PRD	-1,368	,294	-,557	-4,649	0 %	

Значимость, а точнее – статистическая достоверность всей множественной модели предоставляется во второй расчетной таблице (см. табл. 3) в столбце Sig. Значение 0 % менее предельно допустимого уровня в 5 %, что позволяет сделать вывод о достоверности множественной модели в целом на довольно высоком уровне.

Таблица 3

Значимость множественной линейной модели в целом

ANOVA							
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	
1	Regression	1343793,557	8	167974,195	12,194	,000	
	Residual	275495,497	20	13774,775			
	Total	1619289,054	28				

И в первой расчетной таблице, предоставляемой пакетом SPSS в данном виде обработки данных (см. табл. 4), рассчитана мера качества полной множественной модели, представляемая множественным коэффициентом детерминации (аналог квадрата коэффициента корреляции для простых линейных моделей).

Таблица 4

Оценка качества множественной линейной модели в целом

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	
1	,911	,830	,762	117,36599	

В данном случае получено значение 83 %, что физически означает следующее: полная множественная модель выявила 83 % изменчивости прибыли в пространстве всех ее обусловленных вариаций. Существует практическая оценка: при качестве модели более 70 %, она пригодна для последующего применения при прогнозировании как прибыли по оценочным значениям «рычагов управления», так и определении реальной их комбинации по желаемому значению прибыли. В данном случае получена очень хорошая по качеству множественная модель.

В качестве попытки упростить множественную модель до 4-х наиболее влияющих «рычагов управления» согласно матрице коэффициентов корреляции (см. табл. 1), качество модели снизилось до 66 %, что ниже критического уровня. Это подтверждает ранее сделанное предположение о сильной взаимосвязи независимых переменных между собой на фоне их несущественного индивидуального вклада в значимость модели.

Представленная выше демонстрация практической работы со статистической достоверностью получаемых результатов в анализе взаимовлияния ряда величин может быть рекомендована менеджерам-аналитикам как основа для серьезного статистического обоснования достоверности выявляемых тенденций в деятельности коммерческого предприятия.

Библиографический список

1. Абдикеев, Н.М. Информационный менеджмент / Н.М. Абдикеев. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 399 с.
2. Глушков, А.И. Общий подход к анализу причинно-следственных связей в маркетинговых исследованиях / А.И. Глушков // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент». – 2012. – Вып. 24. – № 44(303). – С. 144–148.
3. Моосмюллер, Г. Маркетинговые исследования с SPSS / Г. Моосмюллер, Н.Н. Ребик. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 158 с.

[К содержанию](#)

УДК 347.466

ОСНОВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ИНСТИТУТА ЗАЛОГА

Д.Ю. Гришмановский

Статья посвящена основным изменениям института, регулирующего залоговые отношения. В частности, анализируются последствия практического применения нововведений и формулируются соответствующие предложения, направленные на совершенствование законодательного регулирования.

Ключевые слова: реформа гражданского законодательства, залог, добросовестный приобретатель, уведомление о залоге.

Не секрет, что в 2014 году произошли значительные изменения в институте, регулирующем залоговые отношения. В частности, Федеральный закон от 21.12.2013 г. № 367-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации» [1] не только внес значительные изменения в параграф 3 главы 23 ГК РФ, но и отменил существовавший Закон РФ от 29.05.1992 № 2872-1 «О залоге» [2].

Что же мы получили от таких изменений. Так, ст. 339.1 ГК РФ устанавливает, что залог иного имущества, не относящегося к недвижимости, может быть учтен в соответствующем реестре. Такой учет может производиться на основании уведомления залогодателя, залогодержателя или в случаях, установленных законодательством о нотариате, иного лица. Требования к содержанию уведомления о залоге установлены статьей 103.3 «Основ законодательства Российской Федерации о нотариате» [3].

Можно согласиться с мнением Сапункова Р.Ю., что содержание указанной нормы видится не совсем полным. Так, уведомление о залоге не должно содержать сведений о правомочности залогодателя на момент предоставления уведомления. Кроме того, ни Гражданский кодекс, ни законодательство о нотариате не регламентируют срок по дачи уведомления относительно момента заключения договора залога. При таких обстоятельствах может сложиться ситуация, когда к моменту предъявления уведомления залогодатель перестанет быть собственником предмета залога. В таком случае возникает вопрос о защите прав приобретателя заложенного имущества, с одной стороны, и прав залогодержателя – с другой [7, с. 145].

Проблема добросовестности приобретателя имущества, находящегося в залоге, известна давно. Суды, при решении данной проблемы неоднозначно подходят к принятию решения. Так, Пленум ВАС РФ в п. 25 Постановления от 17.02.2011 № 10 «О некоторых вопросах применения законодательства о залоге» указал, что не может быть обращено взыскание на

заложенное движимое имущество, возмездно приобретенное у залогодателя лицом, которое не знало и не должно было знать о том, что приобретаемое им имущество является предметом залога [5]. В свою очередь Верховный суд РФ в определении от 10.04.2007 № 11В07-12 указал, что «такое основание к прекращению залога, как приобретение заложенного имущества лицом, которое не знало о его обременении залогом, не указано и в статье 352 ГК РФ, регуливающей прекращение залога». Переход права собственности не прекращает право залога, поскольку правопреемник залогодателя становится на его место. При этом не предусмотрено каких-либо исключений, позволяющих освободить лицо, приобретшее заложенное имущество, от перешедших к нему обязанностей по договору залога на основании того, что при заключении договора купли-продажи оно не знало о наложенных на имущество обременениях [6].

Соответственно, исходя из вышеуказанного, складывается интересная ситуация. Арбитражные суды в ряде случаев удовлетворяют решение в пользу добросовестного приобретателя, а суды общей юрисдикции, как правило, не принимают во внимание позицию ВАС РФ. Более того, приобретателю заложенного имущества отказывают в связи с тем, что он не проявил должной осмотрительности.

После объединения Высшего Арбитражного суда РФ и Верховного суда РФ, очевидно, что вопрос о добросовестности приобретателя будет разрешаться, исходя из позиции, выработанной системой судов общей юрисдикции.

Хочется надеяться, что норма, предусмотренная ГК РФ об учете залога со временем подвергнется критике и соответствующим изменениям, касающимся защиты прав добросовестного приобретателя.

В данном случае очевидно целесообразным представляется предложение Сапункова Р.Ю. о дополнении части 1 статьи 353 ГК РФ абзацем 3 в следующей редакции: «В случае, если в реестре уведомлений о залоге движимого имущества единой информационной системы нотариата отсутствуют сведения о регистрации уведомления о залоге движимого имущества, а также об изменениях, произошедших в праве залога, в момент приобретения заложенного движимого имущества лицом, которое не знало и не могло знать о том, что приобретаемое имущество является предметом залога, такое лицо признается добросовестным приобретателем и не приобретает права и не несет обязанности залогодателя приобретенного имущества» [7, с. 146].

Также возникает другой интересный вопрос. На первый взгляд, его решение, казалось бы, очевидно, но, в то же время, это самое очевидное решение заставляет задуматься о принципе справедливости. Речь о добросовестном возмездном приобретении предмета залога, правоотношения по которому возникли до вступления в действие изменений в ГК РФ, а вот возмездное добросовестное приобретение – после вступления в силу новых правил.

Прямо указано, что новые правила, регулирующие залог, распространяются на правоотношения возникшие после вступления в силу новых положений о залоге. Получается, что даже если ты в настоящее время, насколько мог, убедился в том, что имущество не заложено, проверил реестр залогов, совершил прочие действия, после чего купил имущество, то это всё равно не исключает того, что у тебя это имущество могут отобрать, поскольку оно было заложено до 1 июля 2014 года. Возникает интересный вопрос. Залогодержатель о факте заложенности имущества знает, однако в силу того, что формально на него новые правила о залоге не распространяются (залог возник до 1 июля 2014 года), то он пропускает мимо себя всякую уведомительную регистрацию, хотя, в принципе, мог вполне легко это сделать. Можно ли такое поведение расценить как злоупотребление правом, то есть правом не подавать никаких уведомлений о заложенности имущества, и на этом основании уже говорить, что независимо от времени возникновения правоотношений по залогу, всё-таки залог прекратился?

Очевидно, что уже новое законодательство о залоге нуждается в дальнейшем уточнении. Однако, как и всегда в таких случаях, на это потребуется более или менее продолжительное время. Хочется надеяться, что за это время суды не завалят огромным количеством дел из-за таких коллизий в действующем законодательстве.

Библиографический список

1. О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации: федер. закон от 21.12.2013 № 367-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2013. – № 51. – Ст. 6687.
2. Закон о залоге: закон РФ от 29.05.1992 N 2872-1 // Рос. газ. – 1992. – № 129.
3. Основы законодательства Российской Федерации о нотариате (утв. ВС РФ 11.02.1993 N 4462-1) (ред. от 29.12.2014) // Рос. газ. – 1993. – № 49.
4. О внесении изменений в Основы законодательства Российской Федерации о нотариате и отдельные законодательные акты Российской Федерации: федер. закон от 02.10.2012 № 166-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2012. – № 41. – Ст. 5531.
5. О некоторых вопросах применения законодательства о залоге: постановление Пленума ВАС РФ от 17.02.2011 № 10 // Вестник ВАС РФ. – 2011. – № 4.
6. Определение Верховного суда РФ от 10.04.2007 № 11В07-12 // СПС «КонсультантПлюс».
7. Сапунков, Р.Ю. К вопросу об изменении норм гражданского законодательства о залоге / Р.Ю. Сапунков // Теория и практика общественного развития. – 2014. – № 9. – С. 145–147.

[К содержанию](#)

УДК 340.131.4

ЗАКОННОСТЬ КАК ПРИНЦИП РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

В.Е. Горюнов

Статья посвящена теоретическому анализу принципа законности в российском законодательстве.

Ключевые слова: президентский контроль, прокурорский надзор, судебный контроль, обжалование.

Одним из важнейших принципов в праве Российской Федерации (далее РФ) является законность. В научной и учебной литературе отмечается, что законность как принцип является основным принципом правового государства, предполагающий подчинение всех членов общества положению о необходимости неукоснительного соблюдения норм права: Конституции РФ, Федеральных Конституционных законов, Федеральных законов и иных нормативных правовых актов всеми органами государственной, исполнительной, муниципальной власти и должностными лицами, а также лицами, к которым обращены требования норм законодательства. Законность также выражается в обязанности каждого субъекта управления действовать строго в пределах своей компетенции [7, с. 251].

Законность, по мнению ряда авторов, есть четкое и неуклонное выполнение предписаний, соблюдение установленных законом правил [1, с. 10–11].

В Конституции РФ закреплено, что Российская Федерация является демократическим правовым государством. Конституция РФ устанавливает, что органы государственной власти, органы местного самоуправления, должностные лица, граждане и их объединения обязаны соблюдать Конституцию Российской Федерации и законы [2, ст. 15].

Как специфический регулятор общественных отношений, закон, нормативная правовая норма должны соответствовать соответствующему в стране уровню экономики, организационной зрелости, культуры, морально-этическим нормам. Законодательство должно быть средством легализации права государством в интересах общества и граждан [3, с. 199].

В РФ сформировалась и функционирует определённая система государственных органов и общественных организаций, в обязанность которых входит поддержание и укрепление законности. Применяемые ими особые механизмы, состоящие из правовых и организационных видов деятельности, характерных приемов и методов работы условно именуется способами обеспечения законности. Такими способами выделяются: контроль, надзор и обжалование, именуемое реализацией права жалобы.

Контроль, выступая средством обеспечения законности, является универсальным средством обмена информацией. Практика показывает, что контроль может выражаться в заслушивании отчетов, проведение совместных совещаний, назначение проверок и экспертиз, установление наблюдения за проблемными процессами, рассмотрения жалоб и т.п.

По организационному признаку в законодательстве можно выделить контроль. Президентский контроль, который в рамках своих полномочий, например, вносит законопроекты в Государственную Думу или подписывает и обнародует федеральные законы [2, ст. 84]; контроль законодательных органов власти и контроль органов исполнительной власти, например, заслушивание ежегодных отчетов Правительства Российской Федерации о результатах его деятельности, в том числе по вопросам, поставленным Государственной Думой [2, ст. 103].

Надзор как способ обеспечения законности отличается от контроля. Предметом надзора являются: соблюдение Конституции РФ и исполнение законов, действующих на территории РФ, федеральными министерствами, государственными комитетами, службами и иными федеральными органами исполнительной власти, представительными (законодательными) и исполнительными органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, органами военного управления, органами контроля, их должностными лицами, субъектами осуществления общественного контроля за обеспечением прав человека в местах принудительного содержания и содействия лицам, находящимся в местах принудительного содержания, а также органами управления и руководителями коммерческих и некоммерческих организаций [4, ст. 21].

Способами реагирования по факту нарушения законности в законодательстве выделяется:

– протест прокурора. Прокурор или его заместитель приносит протест на противоречащий закону правовой акт в орган или должностному лицу, которые издали этот акт, либо в вышестоящий орган или вышестоящему должностному лицу, либо обращается в суд в порядке, предусмотренном процессуальным законодательством Российской Федерации [4, ст. 23];

– представление прокурора. Представление об устранении нарушений закона вносится прокурором или его заместителем в орган или должностному лицу, которые полномочны устранить допущенные нарушения, и подлежит безотлагательному рассмотрению [4, ст. 24];

– постановление прокурора. Прокурор, исходя из характера нарушения закона должностным лицом, выносит мотивированное постановление о возбуждении производства об административном правонарушении [4, ст. 24];

– предостережение о недопустимости нарушения закона. В целях предупреждения правонарушений и при наличии сведений о готовящихся противоправных деяниях прокурор или его заместитель направляет в письменной форме должностным лицам, а при наличии сведений о готовящихся проти-

воправных деяниях, содержащих признаки экстремистской деятельности, руководителям общественных (религиозных) объединений и иным лицам предостережение о недопустимости нарушения закона [4, ст. 24].

Серьезную роль в обеспечении законности играет такая форма как обжалование, при которой каждый гражданин вправе обратиться с жалобой в суд, если считает, что неправомерными действиями (решениями) государственных органов, органов местного самоуправления, учреждений, предприятий и их объединений, общественных объединений или должностных лиц, государственных служащих нарушены его права и свободы [5, ст. 1].

Режим законности в сфере организации и функционирования исполнительных органов государственной власти, должностных лиц, государственных и муниципальных служащих обеспечивается судебным контролем или правосудием, осуществляемым Конституционным Судом РФ, судами общей юрисдикции, а также арбитражными судами. Так, например, в целях защиты основ конституционного строя, основных прав и свобод человека и гражданина, обеспечения верховенства и прямого действия Конституции РФ на всей территории РФ Конституционный Суд РФ:

- разрешает дела о соответствии Конституции РФ;
- разрешает споры о компетенции;
- по жалобам на нарушение конституционных прав и свобод граждан проверяет конституционность закона, примененного в конкретном деле;
- дает толкование Конституции РФ;
- дает заключение о соблюдении установленного порядка выдвижения обвинения Президента РФ в государственной измене или совершении иного тяжкого преступления;
- выступает с законодательной инициативой по вопросам своего ведения [6, ст. 3].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что законность в Российском законодательстве определяется как одновременно принцип, режим и метод государственного управления и регулирования в обществе, связанная с изданием, применением права и контролем за осуществлением права.

Библиографический список

1. Гладышева, О.В. Справедливость и законность в уголовном судопроизводстве Российской Федерации: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / О.В. Гладышева. – Краснодар, 2009. – 45 с.
2. Конституция Российской Федерации (ред. от 21.07.2014) // Собрание законодательства РФ. – 2014. – № 31. – Ст. 4398.
3. Калетин, А.П. Административное право России: курс лекций / А.П. Калетин. – Челябинск, 2009. – 581 с.
4. О прокуратуре Российской Федерации: Федеральный закон от 17.01.1992 № 2202-1 (ред. от 21.07.2014) // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 47. – Ст. 4472.

5. Об обжаловании в суд действий и решений, нарушающих права и свободы граждан: Закон РФ от 27.04.1993 № 4866-1 (ред. от 09.02.2009) // Рос. газ. – 1993. – № 89.

6. О Конституционном Суде Российской Федерации: Федер. конституционный закон от 21.07.1994 № 1-ФКЗ (ред. от 04.06.2014) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 13. – Ст. 1447.

7. Попов, Л.Л. Административное право России: учебник / Л.Л. Попов, Ю.И. Мигачев, С.В. Тихомиров; отв. ред. Л.Л. Попов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Проспект, 2010 – 514 с.

[К содержанию](#)

УДК 658.81

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ЗАРУБЕЖНАЯ И ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

В.Е. Черепанов, М.В. Лысенко

Статья посвящена особенностям образования и функционирования некоммерческих организаций как современных социально-экономических институтов в системе сельского хозяйства. В российской и зарубежной практике существуют резкие отличия в организации и дальнейшей деятельности исследуемых объединений, начиная с отношения к ним в обществе и продолжая их полномочиями, финансированием и т.д. Поэтому возникла необходимость провести сравнительное наблюдение, выявить успешный опыт в существовании данных организаций за рубежом, обратить внимание на полезность деятельности некоммерческих организаций в системе современного рыночного хозяйствования в аграрных отраслях.

Ключевые слова: социальная зрелость современного рыночного хозяйства, некоммерческая организация, национальные кооперативные организации, сельскохозяйственные отраслевые союзы, сельскохозяйственные кооперации, агропромышленная интеграция, вертикальная интеграция, кооперативный принцип построения хозяйственных структур, фандредзинг.

В ведущих странах мира на сегодняшний день развитие аграрного бизнеса как производителя сельскохозяйственной продукции имеет большое значение в поставке продовольствия на мировой рынок. В условиях грамотного и полного использования всех факторов, при финансовой поддержке государством фермеров и других участников сельскохозяйственного производства устойчиво наблюдается развитие сельского хозяйства с оптимальным приростом.

Активными участниками рыночного хозяйствования, играющими значительную роль в социально-экономическом развитии ведущих рыночно ориентированных стран, являются некоммерческие организации (НО). Уровень развития этих организаций тесно связан со степенью социальной зрелости современного рыночного хозяйства, которая и придает наибольшую значимость деятельности некоммерческих организаций.

Некоммерческие организации проявляют активность в потреблении товаров и услуг, что в целом сказывается на предпринимательской деятельности, на развитии конкуренции между секторами экономики. В рамках национальной экономики существование НО способствует организации десятков тысяч новых рабочих мест, созданию тысячей общественно полезных проектов, что, в конце концов, выражается в реальной поддержке миллионов людей. Поэтому при социально ориентированной экономике растет число ассоциаций, союзов, экологических организаций, различных направлений деятельности общественных объединений.

В свою очередь, функционирование НО в ведущих странах мира благоприятствует социальной стабильности, динамике экономического развития, внедрению инновационных технологий, увеличению интеллектуального, духовного потенциала общества, экологической безопасности страны.

Зарубежными наблюдателями и иностранными волонтерами отмечается, что экономический рост и его стабильность во всех отраслях и сферах деятельности агропромышленного комплекса (АПК) зависят от развития некоммерческих организаций в системе комплекса.

В современном мире функционируют следующие международные организации, координирующие и поддерживающие кооперативное движение в различных странах.

Международный кооперативный альянс (ИСА) – крупнейшая в мире организация, независимость которой подтверждается собственным капиталом. Члены альянса – это национальные кооперативные организации отраслей сельского хозяйства, потребления, страхования, рыболовства, туризма и т.д. Альянсом с целью поддержки кооперативного движения во всех странах организуются семинары, конференции, исследовательская работа, оказывается помощь развивающимся странам. По вопросам развития сельскохозяйственного кооперативного движения ИСА взаимодействует с различными международными объединениями, в том числе и с организациями ООН.

Международное объединение производителей сельскохозяйственной продукции (I.F.A.R.) в основном занимается отстаиванием интересов товаропроизводителей. Вопросы кооперативного сектора в меньшей степени занимают данное объединение.

COGESA – это объединение около 40 тысяч сельскохозяйственных кооперативов в странах Европейского союза (ЕС). Цель этой организации выражается в защите и лоббировании перед структурами власти интересов

сельхозорганизаций кооперативной организационно-правовой формы. В интересах кооперативных обществ организация проводит юридические, экономические и финансовые исследования; содействует сотрудничеству сельскохозяйственных кооперативов разных стран.

Вопросами развития в сельском хозяйстве кооперативных обществ и их сотрудничества также занимается Европейская сельскохозяйственная организация (СЕА).

Российские сельскохозяйственные отраслевые союзы, к сожалению, на сегодняшний день не имеют должного влияния на определение цен на сельхозпродукцию, на размещение в отрасли необходимых бюджетных ассигнований, на субсидирование малых форм хозяйствования.

В странах же Северной Европы вопросы размещения бюджетных ассигнований, субсидирования хозяйств, определения цен и другие, связанные с развитием сельского хозяйства, совместно с правительствами решают и сельскохозяйственные кооперативы.

Так, в Швеции в правительстве экономические интересы членов сельскохозяйственных кооперативов защищает Национальный союз фермеров. В этом объединении состоят 16 отраслевых союзов, включающие первичные территориально-отраслевые союзы [1, 2, 3, 4].

В сельском хозяйстве Дании в центре кооперативного движения стоит *Ассоциация датских кооперативных обществ*. Ассоциация объединяет основную часть кооперативных обществ (в том числе и садоводческие), а также их организации, занимающиеся закупом, продажей, переработкой, обслуживанием. В ассоциацию включены и банковская система, и система по страхованию. Ассоциация нацелена на решение как внешних задач (взаимодействие с институтами власти: парламентом, министерствами и другими), так и внутренних. Внешние контакты ассоциации способствуют удовлетворению организационных и отраслевых интересов при решении вопросов кооперативной деятельности в аспектах налогообложения, законодательства. Решение этих вопросов необходимо для производства продуктов питания, для поддержки бизнеса, для выполнения интересов сотрудников, для жизнеобеспечения обществ в целом.

Ассоциация Датских Кооперативов занимает одно из центральных мест в Сельскохозяйственном совете, с которым сотрудничают кооперативные организации для удовлетворения своих коммерческих интересов. Кроме сельскохозяйственного совета, решением проблем занимаются и головные организации каждой отрасли, например, мясные общества, закупочные общества и т.п. [5, 6, 3].

Ассоциация датских кооперативов является членом некоторых международных организаций. Внутренняя деятельность ассоциации направлена на то, чтобы укреплять и развивать контакты с кооперативными организациями, на то, чтобы помогать им решать различные вопросы по развитию

структур, организационных форм, по изменению уставов и т.д. Наибольшее внимание у ассоциации вызывают следующие вопросы: ценовая политика, во что включается и дифференциация цен, профессиональная подготовка выбранных представителей, порядок проведения выборов, планирование и реализация финансирования и пр.

В Великобритании государственные и кооперативные организации по сбыту одновременно стали при министерстве сельского хозяйства рыночными советами и комиссиями: по развитию яблочного рынка, по вопросам сельхозкооперации, по мясу и скоту и т.д. Цель деятельности этих организаций – агропромышленная интеграция, развитие которой находится под пристальным вниманием государства.

Кооперативным принципам функционирования в большей степени соответствуют заготовительно-сбытовые объединения: по молоку, шерсти, хмелю, картофелю и другим продуктам, – которые при министерстве сельского хозяйства также являются рыночными советами по сбыту.

Первоначально фермеры кооперировались для сбыта своей продукции. Затем, по мере увеличения объемов сбыта, росли потребности кооперативных объединений в капитале, в основных фондах и т.д., но собственных ресурсов было явно недостаточно для обеспечения собственного капитала. Необходимость стимулирования развития агропромышленной интеграции и кооперации фермерских хозяйств привело государство к вхождению в состав рыночных советов. Цель данных советов – осуществить вертикальную интеграцию в масштабах государства и отдельных его районов. В основе взаимоотношений производителей и закупочно-сбытовых организаций заложена контрактная система, а далее эти отношения могут строиться на разнообразных принципах [5].

В *Германии* переработка продукции, ее сбыт, различные сделки, связанные с куплей-продажей сельхозтехники, удобрений и других нужных средств производства приводят фермеров к целесообразности создания коопераций, которые объединяются в союз с четкой вертикальной структурой.

В *США* вертикальная интеграция фермерских кооперативов развивается за счет горизонтальных объединений фермеров. При достаточно высокой степени вертикальной интеграции кооперативов в США такая специфика объясняется более слабым государственным регулированием, по сравнению со странами Западной Европы и Японией. В Америке функционируют и кооперативные объединения по контрактным связям, и крупные аграрно-промышленные объединения (АПО).

В развитых капиталистических странах АПО являются самой распространенной формой организации производства продукции, ее переработки и реализации на основе контрактных взаимоотношений, то есть отношения между участниками-контрагентами объединений строятся при заключении договоров. АПО разных направлений деятельности входят в состав корпораций, фермерских ассоциаций – сложных, диверсифицированных хозяй-

ственных систем. Сочетание разных объединений способствует диверсификации деятельности мега-организаций (корпораций, ассоциаций и т.п.), что позволяет снизить организационно-финансовые риски и более полно использовать ресурсы. Как правило, в отдельной отрасли АПО организуются по технологическому принципу, но объединение возможно и по территориально-производственному принципу с минимальными затратами.

В *Японии* в сельском хозяйстве интеграция различных видов производства происходила неравномерно. Первоначально вертикальная интеграция прошла в бройлерном производстве, затем широко интегрировалось свиноводство. Намного позже в агропромышленную интеграцию вошло скотоводство.

Стратегию и тактику кооперативного движения Японии разрабатывает *Центральный союз сельскохозяйственных кооперативов*, он же участвует в построении японской аграрной политики. Союз объединяет все первичные кооперативы, а также префектурные и национальные федерации. Центральный союз содействует организации руководства и координации научных исследований, образованию членов кооперативных сообществ, представляет их интересы на национальном и международном уровнях [3].

Кооперативная интеграция в японской экономике развивается вглубь и вширь, тем самым укрепляются кооперативные внутриотраслевые и межотраслевые связи. Однако этот процесс не ограничивается границами страны. Известно, что японские кооперативы ведут многостороннюю внешне-экономическую деятельность, активно участвуют в *Международном кооперативном альянсе*.

В агропромышленных комплексах США и Великобритании система вертикальной интеграции в основном представлена промышленно-торговыми корпорациями, чье положение на продовольственных рынках является доминирующим.

В скандинавских странах, таких как Норвегия, Швеция, Финляндия, кооперативная система имеет большой удельный вес в организации агропромышленного производства.

Для АПК Франции, Японии и других стран присуща система кооперативных и корпоративных структур, в которой применяются государственные методы регулирования продовольственного рынка [7, 8, 3].

Изучение зарубежного опыта показывает определенные вектора образования хозяйственной иерархии. Основные принципы построения хозяйственных структур – отраслевые и территориальные; в основе построения этих структур лежит кооперация. В основном существует двухуровневая вертикальная структура. Сбыт продукции и регулирование цен – это главные направления деятельности.

На общегосударственном уровне происходит объединение отраслевых союзов в межотраслевую организацию, которая представляет в правительстве и парламенте общие интересы партнеров. Мощной поддержкой хозяйственных структур являются политические партии.

Отраслевые союзы занимаются распределением квот на производство необходимой продукции и адресацией государственных субсидий. Состав отраслевых союзов в некоторых странах включает научно-исследовательские институты прикладного характера.

Для выявления успешного опыта проведем сравнительную характеристику и оценку некоммерческих организаций, работающих в США и России. В Соединенных Штатах некоммерческие организации направляют свою работу на решение местных конкретных проблем. А в России эти организации идеологизированы, территориально слабозависимы, их деятельность больше направлена на решение глобальных проблем. Миссия американской некоммерческой организации конкретна, доступна в понимании решений локальных проблем, а российской организации – чрезмерно глобальна.

Степени открытости некоммерческих организаций в США и в Российской Федерации, на наш взгляд, также явно различны. Американские НО более открыты, всегда готовы представлять сведения о всех видах деятельности, в том числе и о финансовой. Отчеты о деятельности предоставляются донорам и населению. В России же такая практика практически отсутствует, что говорит о закрытости отечественных некоммерческих организаций для широких слоев общественности.

Виды источников финансирования некоммерческих организаций в США и РФ также очень различны. В Америке проводится активная работа по увеличению количества членов НО, таким образом возрастают членские взносы. В основе финансирования лежит традиционный фандредзинг. Культивируется образ доноров организаций. А в РФ и членство в некоммерческой организации, и взносы в нее имеют, в основном, символический характер. Традиционного фандредзинга нет, деятельность осуществляется за счет местных бюджетов или за счет грантов зарубежных организаций.

В Соединенных Штатах развиты лоббирование интересов и адвокатиrowание, большое значение придается PR-связям. В российских же некоммерческих организациях недооценивается лоббирование интересов и адвокатиrowание, специалисты по связям с общественностью в основном отсутствуют.

Американские НО предоставляют населению развернутый спектр платных услуг. Американское общество осознает как справедливую необходимость уплаты членских взносов в некоммерческие организации. Для России характерно неуважительное отношение к существованию НО по причине добровольности их образования, что выражается и в отсутствии традиции оплаты их услуг.

Изучение корпоративных структур подтвердило, что состояние структуры предприятия зависит от текущей экономической стратегии. К необходимому изменению структуры приводят, в первую очередь, неэффективные результаты деятельности организации, а также какие-либо внутренние проблемы. Действия агрокорпоративных образований можно отразить в следующей схеме:

- установление проблемы: причины снижения прибыльности и ухудшения выполнения различных производственно-хозяйственных операций;
- разработка стратегии, позволяющей перейти к соответствующей организационно-правовой структуре;
- как результат: уровень прибыльности повышается и улучшается выполнение экономической стратегии.

Изменения вызывают необходимость переоценки действующей внутренней структуры агропредприятия. Экономическая стратегия в своем развитии требует разработку и применение новых структур. Игнорирование данного факта может привести к несоответствию между стратегией и структурой, что, в свою очередь, делает весьма затруднительным реализацию экономической стратегии.

Следует отметить, что использование модели системы управления в обобщенном варианте возможно не только в системе стратегического управления, но и в системах оперативного и текущего управления. Так соблюдаются положенные в основу модели принципы последовательности, непротиворечивости и единства. Такой подход распространяется на всю систему управления, куда входит и объект управления. Общий принцип отражается в группировке показателей и имеет детализацию на каждом этапе системы управления. Используется вспомогательный аналитический инструментарий. Каждый этап имеет логическое завершение – план контрольных показателей и плановые мероприятия.

Библиографический список

1. Андреева, Н.М. Агропромышленные объединения США (организация, особенности управления, роль в производстве продовольствия) / Н.М. Андреева, В.Н. Демьяненко, В.Ф. Лищенко. – М.: Наука, 1999. – 270 с.
2. Курбатов, А.П. Стратегическое управление в АПК: региональные аспекты / А.П. Курбатов. – Екатеринбург: Уральское издательство, 2005. – 250 с.
3. Летунов, И.И. Научно-практические рекомендации по созданию интегрированных формирований в молочном и мясном подкомплексах АПК Свердловской области / И.И. Летунов, С.Н. Гречанюк, А.Н. Сёмин. – Екатеринбург: Изд-во УралГСХА, 2003. – 156 с.
4. Мильнер, Б.З. Японский парадокс / Б.З. Мильнер, И.С. Олейник, С.А. Рогинко. – М.: Мысль, 1985. – 264 с.
5. Рыкалина, О.А. Мясопродуктовый подкомплекс: вопросы теории и практики / О.А. Рыкалина. – Екатеринбург: изд-во УралГСХА, 2006. – 229 с.
6. Сёмин, А.Н. Отраслевые союзы АПК / А.Н. Сёмин, Г.В. Тверитинов, А.С. Чемезов, Ю.В. Лысенко, В.В. Визнер. – Екатеринбург: Изд-во УралГСХА, 2007. – 288 с.
7. Сёмин, А.Н. Птицепродуктовый подкомплекс: научные основы интеграции / А.Н. Сёмин, Ф.А. Сычёва, М.Н. Ладыгина. – М.: Изд-во «АгриПресс», 2002. – 300 с.
8. Drucker, P. Managing in turbulent times. – N.Y., 198.

[К содержанию](#)

УДК 658.125

ОТРАСЛЕВЫЕ ИНТЕГРАТОРЫ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

М.В. Лысенко, Э.Х. Таипова

Статья посвящена значимому современному экономическому процессу, происходящему в аграрном хозяйстве: интеграции сельского хозяйства с промышленными отраслями. Данный процесс основан на принципах специализации, кооперации и концентрации общественного труда. Интеграция сельского хозяйства и промышленного производства вызвана закономерным ходом развития экономических отношений, необходимостью роста экономической эффективности производства. Главными участниками этого процесса являются предприятия и организации аграрно-промышленного функционирования, называемые применительно к процессу отраслевыми интеграторами.

Ключевые слова: интеграционные процессы, агропромышленный комплекс, агропромышленная интеграция, аграрно-индустриальные комбинаты, отраслевая специализация, отраслевая кооперация, отраслевая интеграция, отраслевые интеграторы.

Эволюция общественного развития показывает, что интеграционные процессы во всех областях и сферах человеческой деятельности становятся все более активными. Интеграция является мощным фактором прогресса производительных сил и производственных отношений.

Высокая степень концентрации и специализации приводит к субъективной потребности в образовании процесса кооперирования. Такая эволюция производительных сил и экономических отношений лежит в основе теоретической предпосылки возникновения и движения интеграционных процессов.

Сущность интеграционных процессов в сфере производства, переработки и сбыта птицеводческой продукции раскрывается через природу их зарождения и развития на основе процесса дифференциации труда.

Также потребности развития промышленности объективно обуславливают необходимость интеграции в агропромышленной области. На этой основе более эффективно решаются следующие задачи:

- должны быть непрерывными поставки сырья;
- должны использоваться рационально отходы промышленности;
- необходимо создание возможности получать дополнительные корма, удобрения;
- необходимо устранение экологической проблемы путем очищения воздуха, почв и водоемов;
- необходимо осуществление мероприятий, благоприятствующих охране окружающей среды;

- использование трудовых ресурсов в промышленности должно быть эффективным;
- необходимо рассматривать возможность перераспределения из перерабатывающей промышленности в сельское хозяйство трудовых ресурсов и средств производства.

Интеграция аграрного и промышленного хозяйств привела к образованию макроэкономического агропромышленного комплекса (АПК), который и возник в результате процесса интегрирования сельского хозяйства и промышленности.

Итак, содержанием агропромышленной интеграции является процесс формирования агропромышленного производства, а АПК возникли как хозяйственно-правовая форма последовательного развития агропромышленной интеграции.

Производственно-экономические связи аграрных, промышленных и других предприятий, занимающихся производством, переработкой и реализацией сельхозпродукции (а также сельскохозяйственного сырья) выразились в форме агропромышленной интеграции.

Интеграционный процесс – это в своей совокупности самые различные мероприятия, цель которых – объединить усилия разрозненно действующих предприятий и организаций, чтобы они составили целостную производственную, обслуживающую или иную систему. Целесообразность такого объединения объясняется обеспечением разумного использования всех производственных возможностей и достижением как в общем, так и индивидуально высоких производственных результатов работы [1, 2].

Индустриализация вызвала проектирование и создание аграрно-индустриальных или индустриально-аграрных комбинатов (АИК или ИАК) (перестановка наименований зависит от главенствующей роли аграрного хозяйства или промышленного). Такие образования способствовали скорейшему переходу сельского хозяйства на этап машинного производства, переводу на машинные рельсы. Производство в сельском хозяйстве гармонично сочетается с переработкой своей продукции, ликвидируются существенные различия между городом и деревней, таким образом преодолевается сезонность сельскохозяйственного производства.

Созданием АИК предусматривается в непосредственной связи с сельхозпроизводством осуществление на месте производства переработки сельскохозяйственного сырья. Такое объединение разноотраслевых производств способствует повышению экономической эффективности общественного производства. Внутри АИК допускается сохранение хозяйственной и финансовой самостоятельности объединенных предприятий, наличие у них своих организационных промышленно-финансовых планов, регулируемых общим планом АИК. Предприятия, объединенные в АИК, проводят взаиморасчеты, самостоятельно занимаясь строительством и экс-

плуатацией энергетических центров, промышленных производств и культурно-бытовых организаций, подготовкой кадров и т.д.

Данные мероприятия по созданию комбинатов финансируются за счет средств заинтересованных организаций. Выпускаются акции, привлекаются государственные кредиты. Произведенная продукция и полученный от нее доход впоследствии позволяют производить погашение.

Проведение экономического анализа агропромышленной интеграции позволяет подчеркнуть некоторые особенности этого процесса:

1. В экономической основе интегрирования сельскохозяйственного и промышленного производств лежат углубление общественного труда, специализация производства и его концентрация.

2. Органичный синтез аграрного хозяйства с отраслями промышленности – это сущность агропромышленной интеграции.

3. Взаимосвязи аграрного хозяйства и промышленности в системе при их органическом сочетании имеют и горизонтальное, и вертикальное направления.

Выявление этих характерных особенностей обосновывает взаимосвязь агропромышленной интеграции со специализацией и кооперацией производства.

В сельском хозяйстве *«отраслевая специализация»* – это форма общественного разделения труда, его рациональная организация, которая проявляется в видовой концентрации производства сельхозпродукции в связанных друг с другом правилами рынка отраслях, производствах и предприятиях [2].

Отраслевой кооперацией называется форма организации производства и обслуживания, основу которой составляет добровольное объединение участников. Объединение участников – это трудовые коллективы или отдельные работники, решающие совместно взаимосвязанные производственные задачи, что приводит к достижению общих целей производственной деятельности.

Под *отраслевой интеграцией* понимается объединение предприятий различных отраслей, с технологическими процессами своей специфики, в целостный производственный комплекс, основу которого составляет сочетание последовательных этапов обработки сельхозпродукции. Такая отраслевая интеграция является качественно новой формой производственно-экономических связей.

Отраслевая интеграция подразделяется на *полную отраслевую интеграцию* и *неполную отраслевую интеграцию*. *Полной* отраслевая интеграция становится при потере интегрируемыми хозяйствами и предприятиями организационной самостоятельности, *неполной* – при сохранении ими юридической и оперативной самостоятельности.

Блок сельскохозяйственных и промышленных предприятий и заготовительных, коммерческих и других вспомогательных организаций, которые взаимосвязаны в непрерывном технологическом процессе на основе общего плана и руководства, составляет форму *вертикальной отраслевой интеграции*. Непрерывный технологический процесс начинается с производства сырья и кончается доведением до потребителя готовой продукции.

В аграрной сфере по форме вертикальной интеграции распространено создание специализированных интегрированных формирований, которые представлены в виде производственно-финансовых объединений предприятий и организаций. Включенные в объединения предприятия и организации являются участниками непрерывного процесса производства, углубленной переработки и реализации продуктов одного вида (например, мяса и мясосодержащих или молока и молочных продуктов) [3].

Существует вид интеграции, который называется *«обратная отраслевая интеграция»*. Это такой вид, который обозначает интеграторами перерабатывающие предприятия, а также торгово-закупочные [4, 5].

В случае, когда интегратор никак не относится к технологии производства определенного продукта, интеграция имеет название *«отраслевая побочная»*.

Проведение исследований позволило расширить толкование следующих понятий: «отраслевая интеграция», «отраслевой интеграционный процесс», «агропромышленная интеграция».

Понятие *отраслевой интеграции* определяет систему объединения субъектов экономики, основу которой составляют принципы: корпоративность, взаимозависимость, пропорциональность, оптимальность – и единая целевая функция, направление которой – воспроизводство социально-экономических отношений более высокой степени.

Отраслевой интеграционный процесс отражается совокупностью различных мероприятий, направление которых – создание единой производственной, перерабатывающей, коммерческой, вспомогательной системы, с целью разумного и результативного использования всех производственных возможностей и достижения и общих, и индивидуальных лучших производственных показателей деятельности участвующих в этой системе.

В связи с рассмотрением вопроса об агропромышленном интегрировании понятие «агропромышленная интеграция» следует трактовать следующим образом: это социально-экономическое мероприятие, которое объединяет аграрные, промышленные и другие предприятия, являющиеся активными участниками производства, переработки и реализации сельхозпродукции (а также сырья), с целью создания высокоэффективных структур, имеющих на потребительском рынке значительные конкурентоспособные характеристики.

При обобщении позиций отечественных и зарубежных авторов социально-экономических исследований об агропромышленной отраслевой интеграции можно сделать следующее заключение:

1. Отраслевая интеграция сельскохозяйственного производства, входящая в состав *экономической интеграции*, вызвана закономерной необходимостью интенсификации и роста экономической эффективности общественного производства, а также возможностью наполнить производственный потенциал за счет совместного использования участниками интеграции производственных основных фондов.

2. Агропромышленная отраслевая интеграция отражается в организационно-технологическом объединении различных направлений деятельности предприятий (организаций), агрофирм, занимающихся производством, переработкой и реализацией продукции сельского хозяйства, его обслуживанием.

3. В экономической основе отраслевой интеграции сельскохозяйственного и промышленного производства лежит распределение и кооперирование общественного труда, производственная специализация и концентрация с целью достижения эффекта усиления производства за счет уменьшения дефицита производственных средств.

4. По своей сущности агропромышленная отраслевая интеграция является органическим синтезом сельского хозяйства с отраслями промышленности, благодаря чему создаются межотраслевые технологии, организации, образуются экономические взаимодействующие процессы в АПК.

5. Система органических взаимоотношений сельского и промышленного хозяйств имеет горизонтальный и вертикальный виды; при этом реализация каждого вида интеграции происходит через соответствующую систему мер.

Библиографический список

1. Курбатов, А.П. Стратегическое управление в АПК: региональные аспекты / А.П. Курбатов. – Екатеринбург: Уральское издательство, 2005. – 250 с.
2. Лубков, А.Н. Развитие интеграционных процессов в АПК / А.Н. Лубков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2000. – № 4 – С. 24–29; № 5 – С. 44–47.
3. Сёмин, А.Н. Птицепродуктовый подкомплекс: научные основы интеграции / А.Н. Сёмин, Ф.А. Сычёва, М.Н. Ладыгина. – М.: Изд-во «АгриПресс», 2002. – 300 с.
4. Сёмин, А.Н. Рыночно-ориентированное хозяйствование в АПК / А.Н. Сёмин. – М.: Изд-во «АгриПресс», 2001. – 624 с.
5. Сизенко, Е.И. Интеграция и кооперация – важнейшие факторы повышения эффективности производства в АПК: вопросы теории и практики / Е.И. Сизенко, В.И. Комаров. – М.: АгроНИИТЭИП, 1998. – 44 с.

[К содержанию](#)

УДК 330.12 + 658.7

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

Д.В. Нелин

В статье с позиций институциональной экономики рассматривается роль трансакционных издержек в функционировании логистических систем. Важность темы заключается в том, что в условиях экономической неопределенности менеджеры заинтересованы в наиболее эффективном управлении как трансформационными издержками компании, так и трансакционными в цепи поставок.

Ключевые слова: институциональная экономика, логистика, трансакционные издержки.

Трансакционными издержками в самом общем виде называются издержки на сбор и обработку информации, на проведение переговоров и принятие решений, на осуществление контроля и принуждение к выполнению условий контракта [1, с. 12]. При этом трансакция – любой трансферт прав пользования товарами и/или услугами между технологически разделяемыми единицами [3, с. 118]. Обобщая, можно сказать, что трансакционные издержки – все затраты, связанные с координацией деятельности экономических субъектов. Трансакционные издержки могут быть внутренними и внешними. Внутренние возникают, когда в роли контрагентов выступают структурные подразделения фирмы, сотрудники, находящиеся на одном или разных уровнях управленческой иерархии. Внешние образуются при взаимодействии отдельных самостоятельных хозяйствующих субъектов, а также во взаимоотношениях с органами управления предпринимательской деятельностью.

Трансакционные издержки можно подразделять исходя из классификации трансакций, предложенной американским экономистом Дж. Коммонсом. Он различал следующие виды трансакций:

1) рыночная трансакция – предполагает одинаковый правовой статус ее участников (контрагентов). Суть такой трансакции – передача из рук в руки прав собственности на экономические блага. При этом для осуществления рыночной трансакции необходимо взаимное добровольное согласие контрагентов ее совершить. С точки зрения логистики, к этому виду можно отнести все внутрифирменные трансакции по физическому перемещению материальных ресурсов. Трансакция совершается при пересечении товара или услуги границ технологических процессов, то есть это действие перехода от финала одной технологической стадии к началу последующей;

2) управленческая трансакция предполагает неравноправное (асимметричное) положение сторон, право принятия решения принадлежит одному из контрагентов. Этот вид трансакции строится на основе отношений управления-подчинения. На трансакциях управления основано функционирование деятельности фирм, государственных структур и других организаций, базирующихся на иерархических отношениях;

3) ратионарирующая трансакция сходна с управленческой трансакцией, ввиду того, что в ней также предполагается неравноправное положение субъектов. Однако специфика данного вида трансакций заключается в том, что одна из сторон, наделенная соответствующими полномочиями, осуществляет распределение, наделяя благами тот или иной субъект. Такой стороной, обладающей исключительными полномочиями принятия решений, является некий коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав собственности. Этим органом может быть государство, совет директоров и т.п.

Также среди трансакционных выделяются издержки *ex ante* (до заключения контракта) и *ex post* (после заключения контракта) [4, с. 141].

В логистике к трансакционным издержкам до заключения контракта можно отнести следующие. Издержки поиска информации о возможных логистических посредниках и о ценах на их услуги, а также ущерб, связанный с невозможностью получить полную и совершенную информацию о действительных и потенциальных контрагентах. Издержки измерения, необходимые для определения качества товаров, работ и услуг, по поводу которых совершается сделка – к ним относятся затраты на приобретение специального измерительного оборудования, используемого в логистическом процессе, затраты на определение качества материальных потоков, а также потери, возникающие в результате ошибок и погрешностей при измерениях. Также сюда включаются издержки на юридическое оформление сделки с логистическими посредниками.

Издержки после заключения контракта включают в себя издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма – затраты на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращение оппортунизма. Под оппортунистическим поведением понимается преследование собственных интересов, доходящее до вероломства. В данную группу включаются также издержки спецификации и защиты прав собственности. Это расходы на содержание охранных структур, а также на ведение судебных, арбитражных процессов в случае возникновения конфликтных ситуаций с контрагентами. Сюда же можно отнести убытки, связанные с плохой спецификацией прав собственности и их ненадежной защитой. Еще один вид издержек после заключения контракта – это издержки защиты от претензий третьих лиц (государства, организованной преступности и т.д.) на часть полезного эффекта, получаемого в результате сделки.

Особое место в классификации транзакционных издержек занимают агентские издержки, возникающие при наличии отношений «принципал-агент». Принципал (доверитель) – субъект, который передает часть своих правомочий определенному им агенту. В свою очередь агент обязан в соответствии с формальным или неформальным контрактом выражать интересы принципала, за что может получать вознаграждение в той или иной форме. Следует отметить, что при агентских отношениях агент обычно располагает бóльшим, чем доверитель, объемом информации (так как ее приобретение обходится агенту дешевле) о конкретных аспектах функций, переданных ему принципалом, и о выполнении собственных обязанностей. В результате информация оказывается распределенной между принципалом и агентом асимметрично. В ряде случаев агенты, пользуясь высокими издержками контроля за соблюдением условий контракта, измерения своих характеристик и результатов своей деятельности, прибегают к уклонению от выполнения контрактных обязательств, или к оппортунистическому поведению. Наиболее явные формы оппортунистического поведения в данном аспекте – ложь, мошенничество и воровство.

Под логистической системой понимается сложная организационно завершенная (структурированная) экономическая система, состоящая из элементов – звеньев, взаимосвязанных в едином процессе управления материальными и сопутствующими им потоками. К основным подсистемам логистической системы относятся [2]:

- закупка – обеспечивает логистическую систему материалопотоком в виде сырья, материалов и т. п. непосредственно от первоисточника;
- складское хозяйство представлено площадями в виде зданий, сооружений, площадок, а также необходимыми техническими средствами для перемещения и переработки материалопотока;
- запасы являются своеобразным показателем жизнеспособности логистической системы. Наличие запаса гарантирует системе высокую адаптивность к изменяющейся рыночной ситуации;
- транспорт связывает определенные элементы логистической системы (закупку, склады, запасы, производство, сбыт) транспортным процессом, обеспечивая одновременно бесперебойность и своевременность ее функционирования;
- производство обеспечивает трансформацию поступающего материального потока в востребованную рынком продукцию с минимальными затратами и заданным качеством;
- *распределение* обеспечивает выбытие материального потока из подсистемы производства и поступление его через логистические каналы и цепи с минимальными затратами к местам возможного потребления;
- *сбыт* – подсистема, интегрированная с маркетингом. Основное предназначение – своевременная реализация готовой продукции потребителям с сопутствующим логистическим сервисом в нужном месте и в назначенное время;

– *информация* как подсистема поддерживает информационную связь между всеми подсистемами логистической системы, одновременно выполняя функцию управления и контроля;

– *кадры* – задействованы при выполнении всех логистических операций и обеспечивают целенаправленную деятельность логистической системы.

Трансакционные издержки в логистической системе – затраты, которые возникают при взаимодействии контрагентов, направленном на управление материальными потоками и связанными с ними информационными и финансовыми потоками. Трансакционные издержки, как правило, состоят из операционных логистических издержек в виде дополнительных к основным затратам на логистическую деятельность. При этом они могут быть как явными, так и неявными, не выраженными в денежной форме и не связанными с производственным процессом. В рамках изучения трансакционных издержек в логистике можно конкретизировать отдельные их виды. Среди специфических логистических трансакционных издержек называются следующие [5]:

– издержки, связанные с оформлением бумажной документации при взаимодействии субъектов;

– непредвиденные затраты, возникающие в связи с рисками при работе с логистическими контрагентами;

– издержки управления системой логистического сервиса – на комплектацию, маркировку, на продвижение материального потока, на контроль и мониторинг послепродажного обслуживания.

В настоящее время среди специалистов нет единого мнения в отношении определения оптимальной величины трансакционных издержек. Некоторые авторы полагают, что к ним нельзя подходить с позиций критерия минимизации, и тенденция к росту трансакционных может быть признана положительной. Однако более обоснованной представляется точка зрения, что величина трансакционных издержек должна быть минимальной – при этом будет происходить снижение себестоимости производимой продукции или оказываемых услуг, что положительно скажется на их конкурентоспособности.

Представляется возможным снижение трансакционных издержек в логистической системе, прежде всего, в следующих ее подсистемах:

1. Закупка. Здесь можно минимизировать затраты на приобретение сырья, материалов и т.п. за счет поиска новых источников снабжения (потенциальных поставщиков) и дальнейшей работы с ними. В данном аспекте приобретает особое значение такая группа трансакционных издержек как издержки до заключения контракта. Это в первую очередь издержки поиска информации, ведения переговоров – телефонные переговоры, командировки, изучение печатных и электронных источников информации. Поскольку одним из важных аспектов деятельности на этом этапе является

оценка поставщика, то необходимо обратить внимание на снижение трансакционных издержек ведения переговоров и заключения контрактов. Механизмом этого может быть использование специальных правил при оценке и выборе поставщиков предметов снабжения. Также большое значение имеют издержки измерения качества приобретаемой продукции.

2. *Распределение.* В данной подсистеме необходима минимизация издержек за счет поиска новых каналов распределения продукции, снижения затрат на поиск, проверку, в том числе на предмет платежеспособности, потенциальных потребителей. Здесь особо важны издержки поиска информации. Следует также отметить, что несовершенство законодательной базы РФ приводит к возникновению конфликтных ситуаций в логистической цепи, и таким образом возникают трансакционные издержки плохой спецификации прав собственности.

3. *Сбыт.* Здесь необходимо минимизировать затраты на реализацию продукции и сопутствующий логистический сервис. Наиболее значимыми являются издержки ведения переговоров, их снижение возможно за счет повышения качества подготовки и проведения переговоров, тщательного оформления технической и финансовой документации.

4. *Кадры* – в рамках этой подсистемы представляется необходимым снижение, прежде всего, издержек агентских отношений. Это связано с оптимизацией организационной структуры службы логистики и соответствующими рациональными принципами управления. Особое внимание здесь необходимо уделить предотвращению оппортунистического поведения. В рамках *ex ante* оппортунизма агентов особое значение в данном аспекте приобретает неблагоприятный отбор. Применительно к описываемой проблематике под этим термином понимается завышение реальных способностей, навыков, знаний нанимаемых работников. Данный вид оппортунизма возникает по той причине, что наниматель (принципал) не может адекватно оценить производительность потенциального работника до начала действия контракта. Также действует *ex post* оппортунизм агентов в следующих видах. Отлынивание, то есть выполнение работы с меньшей отдачей, чем следует по договору. К отлыниванию также относятся периодические отлучки с рабочего места, посторонние дела и пр. Использование служебного положения. В этом случае выделенные для работы материалы и оборудование применяются не по назначению, работник осуществляет их «внеконтрактное» использование.

Библиографический список

1. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз: [пер. с англ]. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.
2. Логистическая система и ее основные подсистемы [Электронный ресурс] – URL: <http://logisticstime.com/logisticheskaya-sistema/logisticheskaya-sistema-i-ee-osnovnye-podsistemy/>.

3. Менар, К. Экономика транзакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований / К. Менар // Институциональная экономика. – М.: ИНФРА-М, 2005. – С. 113–151.

4. Олейник, А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 416 с.

5. Шутова, П.А. Классификация транзакционных издержек в логистике [Электронный ресурс] / П.А. Шутова, О.Е. Коврижных // Образование и наука закамья Татарстана. – 2009. – № 15. – URL: http://www.nauctat.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=331%3A2011-04-28-11-31-28&catid=160&Itemid=100217&limitstart=1.

[К содержанию](#)

УДК 658.81 + 338.24.01

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Ю.В. Лысенко, Э.Х. Таипова

Статья посвящена разработке новых экономических технологий для формирования концептуальных стратегий и их реализации в деятельности сельхозтоваропроизводителей. В стратегическом планировании развития производства уделено внимание методике математической экономики – имитационному моделированию в оценках использования производственных основных фондов, труда персонала и задействованной численности персонала. Также отмечена целесообразность создания новых управленческих единиц – центров ответственности по видам деятельности.

Ключевые слова: концепция стратегического развития, оценка экономического состояния сельхозтоваропроизводителей, математические модели экономических объектов и процессов, имитационное моделирование в стратегическом планировании развития производства, матричный алгоритм, центры ответственности.

Разработка стратегии развития и стратегических планов предприятий сельхозтоваропроизводителей птицеводческого направления должна иметь нормативно-правовое закрепление, быть обеспечена финансово-кредитным, организационным, технико-технологическим, социально-экономическими механизмами. Должна учитываться отраслевая специфика и агропродовольственная политика, определяющая поле деятельности и генеральные организационные действия по достижению целей развития птицепродуктового подкомплекса.

Разработка стратегии начинается с маркетинга продовольственного потребительского рынка. Формирование и продвижение стратегического плана начинается с PR-кампании, с создания сайта в интернете. Также необходимо разработать систему мониторинга и оценки результативности.

Для принятия тактических решений птицеводческим хозяйствам необходимо разработать и использовать в практической деятельности алгоритм определения экономического состояния предприятия, который осуществляется в социальном, организационно-экономическом аспектах деятельности, для определения технологических нужд [2].

Определение экономического состояния предприятия проводится по различным формам отчетности хозяйства, например по форме 5 «Отчет о численности и заработной плате работников организации», по форме 7 «Отчет о реализации сельскохозяйственной продукции» и др.

С целью правильной организации в деятельности сельхозтоваропроизводителей документооборота следует использовать следующую систему экономических показателей:

- доход (является выручкой от реализации);
- производственные основные фонды (ПОФ);
- фондоотдача;
- среднесписочная численность работников;
- фондовооруженность;
- производительность труда;
- себестоимость производства;
- прибыль;
- рентабельность продаж;
- рентабельность ПОФ.

Данные показатели в системе позволяют рассчитывать следующие результаты:

- экстенсивно или интенсивно используются производственные основные фонды;
- эффективно или рационально используется персонал;
- экстенсивно или интенсивно используется труд персонала.

В целом данные результаты говорят об эффективности применяемой экономической стратегии, о качестве принимаемых решений в социальном, организационно-экономическом и технологическом аспектах функционирования птицеводческого хозяйства.

Сельхозтоваропроизводителям и управленческим единицам в интегрированных системах следует своевременно реагировать на происходящие изменения. Инструментом этого может стать матричная алгебра, что и было предложено экономическим службам сельхозтоваропроизводителей. Проведенные экономистами расчеты показали чрезвычайную полезность использования матриц в оперативной и текущей работе специалистов. Математи-

ческие модели экономических объектов и процессов в значительной своей части записываются в довольно простой, компактной матричной форме [5].

Мерный вектор экономического состояния хозяйства обозначается m , измеряемые показатели состояния хозяйства – n . В математике матрица размером $m \times n$ обозначает прямоугольную таблицу чисел, содержащую m -строки и n -столбцы, а элементами матрицы именуют составляющие ее числа.

Оценка экономического состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей необходима для выяснения уровня результативности их работы как хозяйственных единиц. Также качественная экономическая оценка хозяйства необходима для правильности будущего бюджетирования прогнозируемых экономических параметров. При существовании различных способов данной оценки наиболее распространенным является факторный анализ [3].

Основным предметом анализа производственно-хозяйственной деятельности центра птицеводческих хозяйственных единиц является экономическое состояние товаропроизводителей. Такой анализ и текущий контроль необходимы для своевременной перенастройки системы экономического управления аграрным производством. Своевременность позволяет менеджеру в любой момент оказать действие на текущие процессы – не надо дожидаться окончания периодов, на которые сформулированы цели и разработаны отражающие их экономические критерии.

Экономическое состояние сельских хозяйств товаропроизводителей, которое просчитывается с помощью факторного анализа и сопоставляется с текущей целью, позволяет увидеть и детализировано оценить причины и следствия действия каждого фактора, влияющего на экономическое состояние. Особенно это важно при возникновении отклонений от норм.

С целью экономического управления, грамотно и эффективно поставленного, выявляются причины изменений, то есть определяются факторы, вызвавшие их, устанавливается ответственность, принимаются решения во избежание нежелательных действий и результатов в будущем.

Философскую категорию диалектического единства качества и количества подтверждают расчеты и оценка использования ПОФ, а также персонала и его труда, которые показывают моментальное влияние роста стоимости ПОФ на фондовооруженность работников при соответственном изменении численности работников, но рост фондоотдачи отстает от увеличения стоимости ПОФ на 1,5–2 года. Установлено, что именно такой период необходим новому оборудованию для полного пользования его конструктивных параметров. Доведению нового оборудования до проектных характеристик сопутствуют рост обученности персонала, чья работа связана с применением нового оборудования, и рост фондоотдачи ПОФ.

На птицефабриках, на которых происходило монтирование нового оборудования в птичниках – корпусах, где содержится продуктивная птица, –

был выявлен факт, сдерживающий рост фондоотдачи. Условия содержания птицепоголовья требуют разделения птичников на секции, заполнение которых проводится последовательно, а не одновременно для всего поголовья. Так вот это меняющееся не заполнение птичьим поголовьем посадочной площади сдерживает рост фондоотдачи. Фондоотдача растет только при условии полного заполнения производственных корпусов птицей [7].

Итак, экономическим службам сельхозтоваропроизводителей птицепродуктового подкомплекса при выведении объективных оценок об использовании оборудования и персонала и о результатах производственно-экономической деятельности следует иметь в виду особенность использования на предприятиях птицепродуктового подкомплекса оборудования (активных производственных фондов) и корпусов, в которых содержится продуктивная птица (пассивных производственных фондов).

Процесс роста фондоотдачи оборудования можно оставить без внимания, на его произвольное течение, оправдывая это применением стратегии эволюционного развития производства. Но правильно было бы способствовать многократному росту фондоотдачи и улучшению экономических результатов сельхозтоваропроизводителей. Для этого следовало бы проводить ряд мероприятий: организовывать профессиональную учебу персонала, проводить инструктажи по эффективным приемам труда и методам работы. Таким образом происходит повышение качества человеческого капитала и активизируется человеческий фактор [4].

Такую целенаправленную организационную и экономическую работу могут проводить центры ответственности, создаваемые на птицефабриках. Создание центров ответственности мы рекомендуем сельхозтоваропроизводителям. Благодаря функционированию центров процессы воспроизводства на птицефабриках и яичного, и бройлерного направлений будут устойчивыми и ускоренными.

Для того чтобы разработать динамичную стратегию устойчивого роста хозяйств сельхозтоваропроизводителей, можно использовать методику математической экономики – имитационное моделирование в стратегическом планировании развития производства. В разработанном при нашем участии на примере конкретного сельскохозяйственного предприятия научно-практическом руководстве апробирована методика имитационного моделирования, которая может быть использована во всех аграрных отраслях агропромышленного комплекса, и в птицепродуктовом подкомплексе в этом числе.

Оценки использования ПОФ, использования персонала и использования его труда рассчитывались с применением матриц второго порядка, состоящих из координат значений матриц в два ряда: a_{2n} – производственные основные фонды и a_{3n} – фондоотдача; a_{2n} и a_{5n} – фондовооруженность; a_{4n} – численность персонала и ab_n – производительность труда пер-

сонала. Показатели рассмотрены по отдельным птицеводческим предприятиям и хозяйствам за пять или шесть лет. Длительность периода выбрана в зависимости от наличия информации у хозяйствующего субъекта.

Факторно-эмпирические свойства экономики хозяйства в этих периодах выявлены с помощью метода 2-строчных матриц с n -реализациями их коэффициентов: $\{n\} = \{1,2\}$ и $\{3,4,5,6\}$.

Проанализированы традиционные производственные факторы: производственные основные фонды, использование труда и численность персонала [8].

Факторный анализ отклонений, проведенный по ведущим предприятиям отрасли, позволил увидеть позитивные и негативные тенденции в развитии деятельности предприятий.

Для того чтобы провести за период 2008–2013 годы оценку использования производственных основных фондов в хозяйствах сельхозтоваропроизводителей с помощью координат матрицы: a_{2n} – ПОФ и a_{3n} – фондоотдача, следует составить матрицу. За указанный период в качестве данных вносятся формализованные показатели координат матричных значений.

Оценку искомого показателя можно представить следующим образом (формула 1):

$$\Delta\Phi = \frac{a_{22}(a_{32} - a_{31})}{a_{32}} = a_{22} \left(1 - \frac{a_{31}}{a_{32}} \right), \quad (1)$$

$\Delta\Phi$ рассчитывается по следующему алгоритму:

1. В текущем году фондоотдача достигла значения a_{32} .
2. Стоимость ПОФ достигла значения a_{22} .
3. В текущем году достигнутый объем выручки выражен произведением ($a_{32} \times a_{22}$).
4. При стоимости ПОФ на уровне текущего года a_{22} выручка могла быть показана произведением ($a_{31} \times a_{22}$), если бы в текущем году фондоотдача осталась на позиции базового года – a_{31} .
5. Тогда за счет эффективного использования ПОФ прирост выручки составит ($a_{32} \times a_{22} - a_{31} \times a_{22}$) – $a_{22}(a_{32} - a_{31})$.
6. При фондоотдаче текущего года $a_{32} > a_{31}$ экономия иммобилизации средств для приобретения ПОФ составит величину $\Delta\Phi$.
7. В случае снижения в текущем году по сравнению с базовым годом фондоотдачи, т.е. при $a_{31} > a_{32}$, чтобы выручка не сокращалась, требуется дополнительная иммобилизация средств на приобретение ПОФ.

По практическим расчетам видно, что значительный рост стоимости оборудования – это компенсация снижения фондоотдачи сельхозтоваропроизводителей. Другими словами, сельхозтоваропроизводителями использована затратная стратегия увеличения производственных объемов.

Но рост фондоотдачи можно было бы обеспечить проведением специальных мероприятий с меньшими затратами.

При определенном уровне технико-технологического развития сельхозтоваропроизводителей мероприятия, нацеленные на рост фондоотдачи, предпочтительнее приобретения нового оборудования, но их организация возможна только специалистами особой профессиональной подготовки, а уровень квалификации работников широких профессий должен быть достаточным.

Новое оборудование для эксплуатируемых птичников приобретается в связи с демонтажем устаревшего. Приобретенное оборудование устанавливается, налаживается, посадочные места заполняются птицей постепенно, по секциям. От постепенности комплектования птичника также страдает формирование размеров фондоотдачи. Рост объемов фондоотдачи можно ускорить, потому что монтаж нового оборудования исключает монтаж старого.

Оценить использование персонала ($\Delta Ч$) можно с помощью построения координат a_{2n} – ПОФ и a_{5n} – фондовооруженность n -мерного вектора. Для периода 2008-2013 годов следует построить соответствующие 2-строчные матрицы и выполнить расчеты.

Построение алгоритма расчета следующее:

1. При достижении фондовооруженности в текущем году уровня a_{52} и сохранении стоимости ПОФ на базовом уровне a_{21} численность персонала определяется из соотношения базовой стоимости ПОФ и фондовооруженности в текущем году:

$$\frac{a_{21}}{a_{52}}.$$

2. Далее резерв персонала по его численности определяется формулой (2):

$$\Delta Ч = \frac{a_{22}}{a_{52}} - \frac{a_{21}}{a_{52}} = \frac{a_{22} - a_{21}}{a_{52}}. \quad (2)$$

3. При условии сохранения фондовооруженности на базовом уровне a_{51} и достижения стоимости ПОФ уровня a_{22} численность персонала требуется равной соотношению:

$$\frac{a_{22}}{a_{51}},$$

тогда резерв численности персонала составляет величину (формула 3):

$$\Delta Ч = \frac{a_{22}}{a_{51}} - \frac{a_{21}}{a_{52}} = a_{22} \left(\frac{a_{52} - a_{51}}{a_{52} \times a_{51}} \right). \quad (3)$$

4. В текущем году при $a_{22} > a_{21}$ в сравнении с базовым годом увеличение стоимости ПОФ $\Delta Ч$ характеризует избыток персонала.

5. В текущем году рост фондовооруженности $a52$ в сравнении с базовым годом $a51$: т.е. при $a52 > a51$ показывает использование персонала $\Delta Ч$ неэффективным.

В двух координатах $a4n$ – численность работников и abn – производительность труда проведем оценку использования труда персонала.

С помощью следующего алгоритма можно получить показатели интенсивности труда персонала $\Delta И$. Последовательность такая:

1. Эффект использования персонала через интенсификацию труда работников $\Delta И$ (формула 4) рассчитывается следующим образом: от выручки при достигнутой производительности труда $a62$, выведенной как произведение ($a62 \times a42$), вычитается возможная выручка ($a61 \times a42$) при базовой производительности $a61$ и текущей численности работников $a42$:

$$\Delta И = (a62 \times a42) - (a61 \times a42). \quad (4)$$

2. При делении полученной разницы (формула 3) на достигнутую производительность $a62$ получим излишек персонала (при знаке «-») либо дефицит персонала (при знаке «+») (формула 5):

$$\Delta И = \frac{a62 \times a42 - a61 \times a42}{a62} = a42 - a42 \times \frac{a61}{a62} = a42 \left(1 - \frac{a61}{a62} \right). \quad (5)$$

Следующий алгоритм расчетов приводит к оценке эффективности извлечения выручки от использования труда работников. Последовательность расчетов такова:

При вычитании из полученной при достигнутой производительности труда ($a62 \times a42$) выручки возможной выручки ($a62 \times a41$) (при этом учитываются достигнутая производительность труда и базовая численность персонала) и делении полученной разницы на базовую производительность $a61$ при базовой численности $a41$, результат приводит к оценке эффективности труда работников (формула 6):

$$\Delta Ч = \frac{a62 \times a42 - a62 \times a41}{a61} = (a42 - a41) \frac{a62}{a61}. \quad (6)$$

При $a62 < a61$, для того чтобы сохранить выручку, требуется увеличение численности персонала на $\overline{\Delta Ч}$, а при $a62 > a61$ величина избыточного персонала составит $\overline{\Delta Ч}$.

Формализованные зависимости факторов производства наполняются экономическим содержанием благодаря практическим расчетам оценки использования труда персонала по информации конкретных птицеводческих хозяйств.

Работа с компьютерными версиями, содержащими данные матричных расчетов оценок состояния птицеводческих хозяйств, является следующим этапом в работе новейших управленческих единиц – центров ответственности, таких как центр затрат; центр доходов; центр прибыли; центр инве-

стиций. Изменения в организационной структуре направляют управленческую работу на прогнозирование будущих рисков, на изыскание новых путей достижения целей, на разработку многочисленных альтернативных вариантов и на выбор наиболее успешного. Это гармонизирует стратегическое, тактическое и оперативное управление. Но сегодня, к сожалению, руководство птицеводств занимается текущими проблемами – практически, ни одна из участвующих в рыночных отношениях птицефабрика не имеет оформленной документально стратегической концепции [6].

Организацию контроля исполнения стратегических программ и планирования хозяйственной деятельности в предстоящий период осуществления стратегий мы предлагаем возложить на создаваемые в птицеводствах центры ответственности по таким направлениям, как производство, обслуживание и качество продукции, сбыт продукции, снабжение производства, управление хозяйством, управление финансами, управление капитальным строительством, управление социальной сферой. Например, могут функционировать такие центры ответственности, как «Сбыт» с функциональной подсистемой «Продажи», «Закупки» и центр ответственности системы планирования «Финансы». В каждом создаваемом центре ответственности по его функционалу должны быть перечень структурных подразделений, детальная номенклатура контрольных показателей, перечень планов, разрабатываемых центрами ответственности в своей сфере деятельности [1].

Библиографический список

1. Андреева, Н.М. Агропромышленные объединения США (организация, особенности управления, роль в производстве продовольствия) / Н.М. Андреева, В.Н. Демьяненко, В.Ф. Лищенко. – М.: Наука, 1999. – 270 с.
2. Курбатов, А.П. Стратегическое управление в АПК: региональные аспекты / А.П. Курбатов. – Екатеринбург: Уральское издательство, 2005. – 250 с.
3. Летунов, И.И. Научно-практические рекомендации по созданию интегрированных формирований в молочном и мясном подкомплексах АПК Свердловской области / И.И. Летунов, С.Н. Гречанюк, А.Н. Сёмин. – Екатеринбург: Изд-во УралГСХА, 2003. – 156 с.
4. Мильнер, Б.З. Японский парадокс / Б.З. Мильнер, И.С. Олейник, С.А. Рогинко. – М.: Мысль, 1985. – 264 с.
5. Рыкалина, О.А. Мясопродуктовый подкомплекс: вопросы теории и практики / О.А. Рыкалина. – Екатеринбург: Изд-во УралГСХА, 2006. – 229 с.
6. Сёмин, А.Н. Отраслевые союзы АПК / А.Н. Сёмин, Г.В. Тверитинов, А.С. Чемезов, Ю.В. Лысенко, В.В. Визнер. – Екатеринбург: Изд-во УралГСХА, 2007. – 288 с.
7. Сёмин, А.Н. Птицепродуктовый подкомплекс: научные основы интеграции / А.Н. Сёмин, Ф.А. Сычёва, М.Н. Ладыгина. – М.: Изд-во «АгриПресс», 2002. – 300 с.
8. Drucker, P. Managing in turbulent times. – N.Y., 1980.

[К содержанию](#)

УДК 658.7

ДЕТАЛЬНАЯ НОМЕНКЛАТУРА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОНТРОЛЯ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ

Ю.В. Лысенко, Т.Н. Ярушина

По результатам проведенного исследования представлены основные категории классификации номенклатуры показателей контроля транспортной логистики. Рассмотрены основные задачи и факторы транспортной логистики. На основании изученной номенклатуры показателей контроля транспортной логистики выведены основные проблемы на основании которых выявлена основная задача минимизации потерь и порчи транспортируемых грузов при одновременном выполнении требований заказчиков к своевременности доставки и к предоставлению информации о грузах в пути.

Ключевые слова: логистика; транспортная логистика; показатели контроля транспортной логистики.

Под логистикой понимают науку, которая занимается организацией рационального процесса продвижения товаров и услуг от поставщика сырья до потребителя. Также логистика занимается планированием, управлением и контролем движения материальных, финансовых и информационных ресурсов. Логистика направлена на то, чтобы оптимизировать издержки и рационально вести процесс производства, сбыта и сопутствующего сервиса как в рамках одного предприятия, так и для группы предприятий. Существует огромное количество видов логистики.

Одним из видов логистики является транспортная логистика.

Транспорт – отрасль материального производства, которая осуществляет перевозки, как людей, так и грузов.

Большое количество логистических операций на пути движения материального потока от первичного источника сырья до конечного потребителя осуществляется с применением различных транспортных средств. Затраты на выполнение транспортных операций составляют до 50 % от общих затрат на логистику.

По назначению транспорт бывает двух видов:

Первый вид – это транспорт общего пользования, который удовлетворяет потребности всех отраслей народного хозяйства и населения в перевозках грузов и пассажиров. Данный вид транспорта другими словами еще называют магистральным. В транспорт общего пользования входит железнодорожный, водный (морской, речной), автомобильный и воздушный транспорт.

Второй вид транспорта – транспорт не общего пользования, который используется только внутри производства, также к этому виду транспорта относятся транспортные средства, которые принадлежат нетранспортным организациям.

В транспортной логистике предметом изучения являются задачи, которые связаны с организацией перемещения грузов транспортом общего назначения:

- выбор вида и типа транспортных средств;
- планирование транспортного процесса на разнообразных видах транспорта (в случае смешанных перевозок);
- снабжение технологического единства транспортно-складского процесса;
- составление рационального маршрута доставки.

Для того чтобы транспорт стал самостоятельной областью применения логистики, способствуют некоторые факторы:

- 1) транспорт способен выполнить главную идею логистики – это создать безошибочную, надежную и оптимально функционирующую систему: «снабжение – производство – распределение – потребление»;
- 2) решать транспортные проблемы, которые возникают при выборе каналов распределения сырья, полуфабрикатов и готовой продукции в рамках логистической системы;
- 3) транспортная составляющая имеет высокую долю во внешнеторговой цене товаров;
- 4) имеется огромное количество транспортно-экспедиционных предприятий, которые играют немаловажную роль в организации оптимальной доставки товаров.

Транспортная логистика, как и логистика в целом, направлена на оптимизацию расходов. Только вот на транспорте, она достигается, когда соблюдается экономия, за счет масштабов грузоперевозки и дальности маршрутов.

Современной тенденцией развития и совершенствования транспортной системы стало распространение логистики, логистического управления, т.е. всего комплекса услуг по быстрой и качественной доставке товаров. Основным направлением деятельности на мировых рынках является точность и высокая скорость оформления сделок. Другими словами, главным моментом деятельности в развитых обществах становится прогрессирующая роль логистики.

Для того чтобы продукция являлась конкурентоспособной, необходимо учитывать не только цену, но и организацию быстрых поставок, т.к. зачастую это оказывается важнее цены. Если отсутствует гарантия на то, что доставка продукции будет вовремя, сделка не состоится, независимо от прочих условий, включая и ценовые. Т.е. для клиентов на первое место выходит фактор времени и качественные показатели, нежели ценовой фактор.

Трудности есть в любых сферах деятельности, но их нужно уметь преодолеть. Так и в транспортной логистике существуют определенные проблемы.

В первую очередь, это недостаточно качественное транспортное обслуживание. Некоторые компании пользуются услугами внешних перевозчиков. Что позволяет сконцентрироваться на основной сфере деятельности, улучшая качество работы и усовершенствуя свою продукцию, доверив транспортную логистику профессионалам в данной области. Это приводит к улучшению качества перевозки, и нередко к снижению транспортных затрат. Но зачастую внешними перевозчиками являются обычные транспортные компании, руководство которых не задумывается об оптимизации процесса доставки. Разумеется, что оперативность и качество их услуг не всегда соответствует высоким стандартам. И если компания решила прибегнуть к аутсорсингу, то в этом случае необходимо обратиться к логистическому оператору, который возьмет на себя сразу несколько логистических функций.

Логистический оператор выполняет следующие функции:

- выполнение юридических действий, т.е. заключение договора перевозки;
- оплата тарифов и фрахтов перевозчика;
- оформление соответствующих документов;
- упаковка и маркировка груза;
- хранение груза в портах (выполнение операций с грузом для того, чтобы сохранить и количество, и качество преданного груза);
- выполнение погрузочно-разгрузочных операций;
- доставка груза в определенное место, в определенное время.

С помощью логистического оператора, компания минимизирует риски доставки груза, то есть будет уверенность, что груз будет доставлен вовремя, в соответствующее место, что с грузом в пути ничего не произойдет.

Далее следует отметить: изношенность транспортных средств. Любое оборудование, любая техника рано или поздно изнашивается, поэтому компания должна четко определить момент, когда их нужно продать или использовать в других операциях, это необходимо для оптимизации затрат.

Так, например, средняя продолжительность эксплуатации грузового транспорта составляет 8–10 лет. Большинство перевозчиков не имеют возможности обновить транспорт, это связано с высокими эксплуатационными расходами. Предоставляемые лизинговые схемы приобретения транспорта, на практике являются невыгодными, потому что зачастую данные схемы оказываются с низкой рентабельностью или убыточными, а высокий износ транспортных средств являются главной причиной аварийности и достаточно больших транспортных издержек.

Следует отметить, что компания должна рассчитывать амортизацию любым способом, который она определит самостоятельно, исходя из своих задач и потребностей. Для того, чтобы определить оптимальный срок замены транспортных средств, зачастую используют одну из логистических методик, она учитывает увеличение со временем эксплуатационных расходов и постепенно снижающуюся производительность и остаточную стоимость автомобиля. По данной методике возможно определить, на каком сроке службы транспортного средства выгоднее его продать по остаточной рыночной стоимости, нежели продолжать его эксплуатировать с более возрастающими затратами, включающими амортизацию, стоимость ремонтов и т.д.

Также очень важной проблемой транспортной логистики является обеспечение целостности и сохранности груза. К сожалению, не всегда получается это осуществить. Поэтому сейчас все чаще и чаще грузоотправители и грузополучатели стараются застраховать свою перевозку. И как показывает практика, именно страхуют груз, а не само транспортное средство с грузом. Если груз застрахован, то при наступлении страхового случая, выплата производится в тех объемах, в которых нанесен ущерб грузу. Но почти всегда, стоимость ущерба возмещается не в полной мере. Но в любом случае если груз застрахован, то все участники процесса транспортировки более спокойны. Что касается страхования транспортных средств, то оно происходит намного реже, это в большей мере из-за недоверия к страховым компаниям и из-за этого происходит торможение процесса распространения страхования как транспортных средств, так и грузов.

Очень часто в транспортной логистике возникает проблема, когда необходимо организовать взаимодействие нескольких видов транспорта. Из-за транспортировки несколькими видами транспорта возрастают сроки доставки и такую перевозку гораздо сложнее контролировать, так как на любом этапе перевозки груз может попасть в самые различные ситуации. Также сложности возникают, когда начинают выстраивать маршрут перевозки. В союзные времена составление оптимального маршрута не являлось серьезной проблемой. В настоящее время Республики являются независимыми государствами, проезд по каждому из которых имеет свои особенности, но в данный момент ситуация является стабильной. Поэтому при составлении маршрута нужно учитывать огромное количество факторов.

Самым используемым и распространенным транспортом является автомобильный, несмотря на множество различных видов транспорта. Положительные стороны данного вида транспорта заключаются в том, что автомобильный транспорт доставляет груз «от двери до двери», для других видов транспорта это невозможно практически во всех случаях, также он является достаточно мобильным видом транспорта. Тарифы на перевозки

автомобильного транспорта конкурируют с тарифами железнодорожного и водного транспорта. Однако сложность отношений с железной дорогой и различные правила при осуществлении перевозок на разных видах транспорта приводят к отказу работать с «неавтомобильными» видами транспорта, а тем более их сочетать.

При комбинированной перевозке груза, как уже было сказано, увеличивается срок доставки, это связано с тем, что нужно с одного транспортного средства перегрузить на другой, что обычно сопровождается краткосрочным хранением груза. Комбинированные перевозки всегда очень трудно спрогнозировать по срокам и по возможным рискам. Здесь проблемы информационного сопровождения стоят намного острее, чем при перевозках автомобильным транспортом.

Для того, чтобы с грузом не произошли различные непредвиденные ситуации, например чтобы груз не застрял в пути, за ним необходимо тщательно следить. Но проблема заключается в том, что даже самые новые компьютерные разработки в данной области не позволяют до конца решить мониторинговую проблему транспортной логистики. Это касается практически всех моментов: отслеживания состояния груза, связи с водителем (тем более, когда он находится в другом государстве или на таможне), определения точного расположения транспортного средства и т.д.

Так как речь уже зашла о том что, в транспортной логистике используют современные технологии, то нужно отметить, что у профессионалов в данной области не хватает знаний о соответствующем программном обеспечении. И это вина не самих профессионалов, а вина целиком и полностью принадлежит разработчикам программного обеспечения. Потому что на рынке специализированных программ большое количество, но вот объективной аналитики об их достоинствах и недостатках практически нет. А ориентироваться лишь на отзывы – занятие достаточно пустое. И данные программы стоят достаточно дорого, поэтому совсем неудивительно, что компании очень редко приобретают их. Не каждому хочется покупать, то о чем ты не имеешь ни малейшего представления. Решение данной проблемы транспортной логистики заключается в том, чтобы разработчики программного обеспечения не просто создавали качественный продукт, а также доносили в доходчивой форме его преимущества и разъясняли отличия от аналогичных пакетов. В результате этого все стороны имеют свою выгоду: разработчик продает свой товар, логистическая компания получает качественные специализированные программы, а люди – возможность отправить свой груз по более выгодным условиям.

Зачастую грузоподъемность транспортного средства, используемого для перевозки, эксплуатируется недостаточно. Это связано с тем, что руководство компании не желает либо боится связываться сразу с несколькими отправителями. Перевозка сборного груза приносит большую прибыль пе-

ревозчику, т.к. для каждого владельца части данного груза стоимость перевозки уменьшается незначительно, по сравнению с тем, если бы его груз находился в транспорте один. Это происходит, потому что, хоть и экономически это не обосновано, но в любом случае, основой транспортных тарифов является километраж, пройденный транспортным средством. Конечно, доставка сборного груза связана с большим количеством проблем, чем отправка от одного отправителя одному получателю, однако она более выгодна, причем как отправителю (он все-таки немного экономит на стоимости доставки), так и перевозчику (для него стоимость перевозки сборного груза существенно превышает стоимость перевозки от одного отправителя).

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что главная цель транспортной логистики является доставить груз в определенное место как можно быстрее, как можно дешевле. Нужно также минимизировать потери и порчу транспортируемых грузов при одновременном выполнении требований заказчиков к своевременности доставки и к предоставлению информации о грузах в пути.

Транспортная логистика имеет огромное количество трудностей, преодолеть их могут только четко скоординированные организации, и которые имеют высококвалифицированных сотрудников в данной области. Кроме того, каждая компания, должна действовать из принципа – минимизирование расходов, нужно находить те пути, которые будут эффективны для организации.

Библиографический список

1. Афанасенко, И.Д. Коммерческая логистика. Для бакалавров и специалистов: учебник для вузов по направлению 080200 «Менеджмент» / И.Д. Афанасенко, В.В. Борисова; СПб. ун-т экономики и финансов (ФИНЭК). – СПб. и др.: Питер, 2011. – 351 с.
2. Аникин, Б.А. Коммерческая логистика: учебник для вузов / Б.А. Аникин, А.П. Тяпухин; гос. ун-т упр.; Оренбург. гос. ун-т. – М.: Проспект, 2013. – 426 с.
3. Гаджинский, А.М. Логистика: учеб. для вузов по направлению «Экономика» / А.М. Гаджинский. – М.: Дашков и К, 2013. – 483 с.
4. Григорьев, М.Н. Логистика. Базовый курс: учеб. по направлению «Менеджмент» / М.Н. Григорьев, С.А. Уваров. – М.: Юрайт, 2011. – 782 с.
5. URL: <http://www.scienceforum.ru/2013/299/4805>.

[К содержанию](#)

УДК 658.81

ПРОДУКТОВЫЙ ПОДКОМПЛЕКС КАК ЭЛЕМЕНТ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Э.Х. Таипова, Ж.А. Зеленская

Статья посвящена основам функционирования продуктового подкомплекса агропромышленного комплекса на примере птицепродуктового, который является одним из важных элементов, способствующим продовольственной безопасности страны. Показаны направления деятельности этого подкомплекса, его характерные особенности, условия, влияющие на эффективность функционирования. Раскрыта необходимость развития подкомплекса по четырехблочной схеме.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, птицепродуктовый подкомплекс, интегрированная система, экономическо-организационный механизм, четырехблочный подкомплекс.

Определенный набор отраслей народного хозяйства формирует современный агропромышленный комплекс (АПК). В соответствии с местом в последовательно построенной технологической цепочке производства конечной продукции агропромышленных комплексов отрасли группируются по сферам (блокам).

Первая группа отраслей, формирующая сферу I агропромышленного комплекса, – это отрасли промышленности, которые снабжают сельское хозяйство разными видами производственных ресурсов.

Сфера I агропромышленного комплекса называется «сферой производства средств производства». Она участвует в создании материально-технической базы сельского хозяйства, обеспечивает ее модернизации, способствует переходу на новые технико-технологические базы, характерные для индустриального производства (по современной шкале называемому шестым технологическим циклом) [1, 2].

Сферу II агропромышленного комплекса составляет непосредственно само сельскохозяйственное производство. Эффективное размещение сельскохозяйственного производства требует подчинения шести основным принципам:

1. Районирование производства продукции должно иметь благоприятные и нормальные условия, благодаря которым обеспечивается его непрерывный рост производства и становятся минимальными затраты общественного труда на само производство и транспортировку.

2. Особенно необходимо учитывать природно-климатические условия, от которых зависит сельскохозяйственное производство, в частности его технические и технологические факторы.

3. Необходимо учитывать места расположения сырьевого производства и промышленных перерабатывающих центров, а также пунктов потребления конечной сельскохозяйственной продукции.

4. Между отраслями сельского хозяйства и промышленности должны быть установлены оптимальные пропорции.

5. Необходимо учитывать уровень развития всех видов транспорта и дорожной инфраструктуры.

6. Трудовые ресурсы в регионах должны использоваться эффективно [4].

Определена и сфера III агропромышленного комплекса, которая называется постсельскохозяйственной. В эту сферу включаются отрасли, организации которых функционируют как заготовительные, накопительные, перерабатывающие и реализующие, и предметом деятельности их является продовольственная продукция из поставляемого сельским хозяйством сырья.

Виды отраслей продовольственного комплекса сферы III агропромышленного комплекса: мясомолочная, рыбная, мукомольная, сахарная, крахмало-паточная, табачная, спиртоводочная и другие. Частично с агропромышленным комплексом со сферой III соотносятся отрасли легкой промышленности: текстильная, кожевенно-обувная, парфюмерная и другие. Также в эту сферу входят заготовительные организации, организации торговли потребительскими товарами и общественного питания (рис.) [2, 5].

В настоящее время все больше предприятий и организаций сферы III проникают в аграрный сектор экономики, где занимают ниши доработки первичной сельскохозяйственной продукции и доведения ее до конечной стадии потребительского товара. Это объясняет тот факт, почему производимая в сельском хозяйстве продукция является промежуточным, а не конечным продуктом АПК.

Агропромышленный комплекс в числе других подкомплексов включает в себя и птицепродуктовый, который является в некоторой степени обособленным территориально-производственным комплексом. Деятельность птицепродуктового подкомплекса (ППП) направлена на следующее:

- ⇒ на производство и переработку птицеводческой продукции,
- ⇒ на хранение ее,
- ⇒ на расфасовку, упаковку ее,
- ⇒ на приготовление ее,
- ⇒ на доведение птицеводческой продукции по потребителю.

Для ППП характерны устойчивые внутрирегиональные и межрегиональные связи. Это комплекс представляет собой интегрированную систему более качественного уровня, условия развития которой создает, в частности, региональный АПК и, в целом, адекватная социальная рыночная экономика [2, 4].



Структуризация АПК по видам произведенного конечного продукта

Как один из большого ряда продуктовых подкомплексов, несмотря на то, что это экономически обособленная территориально-производственная подсистема АПК, в которой производится и перерабатывается мясо птицы, производятся яйца, продукция хранится, расфасовывается, упаковывается, готовится и доводится до потребителя, птицепродуктовый подкомплекс также подвержен влиянию различных факторов, в том числе и дестабилизирующих [6, 7].

Рациональное и оптимальное формирование структуры регионального АПК, при внимании к его специфике, требует учитывать одни факторы, которые препятствуют этому процессу, и другие – которые влияют на положительное дальнейшее функционирование и развитие комплекса. Классически определяют три ступени факторов: макроэкономический, региональный и микроэкономический (по-другому можно обозначить как локальный), – которые воздействуют на АПК региональной территории, в целом, и его продуктовые подкомплексы, в частности.

Итак, птицепродуктовый подкомплекс – это открытая, довольно-таки сложная, многоблочная организационно-хозяйственная система, экономически и социально необходимая в устойчивом обеспечении жителей страны полноценно питательными и калорийными продуктами – мясом птицы и яйцом. ППП развивается по трехблочной схеме, но это, на наш взгляд, не исключает необходимость формирования и четвертого блока. Социальная инфраструктура, научно-образовательные, информационно-консультационные центры, консалтинговые, контроллинговые службы, выполняющие защитные функции некоммерческие организации – вот структуры, которые должны будут войти в четвертый блок.

Деятельность, взаимодействие субъектов птицепродуктового подкомплекса как открытой системы направлены на производство и реализацию высококачественной конечной продукции [3].

Таким образом, *«птицепродуктовый подкомплекс»* – это составная часть агропромышленного комплекса, функционирующая с помощью целостного организационно-экономического механизма, представляющая собой единую, прозрачную социально-хозяйственную систему, которая развивается в заданных условиях внешней (рыночной) и внутренней среды и включает многопрофильные предприятия и организации в их совокупности, целенаправленно занимающиеся производством, заготовкой, транспортировкой, переработкой, хранением и реализацией конечного продукта птицепродуктового подкомплекса.

Положительно воздействуют на развитие ППП факторы, определенные в три блока и представленные на федеральном, региональном и местном (локальном) уровнях.

Инновационное развитие порождает стратегия экономического механизма хозяйствования. Исходя из этого состоящий из взаимосвязанных фаз процесс развития ППП можно признать цикличным.

В связи со сказанным, стратегическая деятельность птицеводства имеет следующие классификационные признаки: уровень инновации, характеристика инновации как структуры, насыщенность нововведения, область разработки и продвижения инновации и др.

В заключение необходимо сказать следующее. Разработка и реализация стратегий деятельности птицепродуктового подкомплекса требует учета того, что формирование и функционирование отечественного АПК базируется на районировании труда, что на них влияет комплекс природных условий, в который включается и биоклиматический потенциал: наличие тепла, влаги, уровень почвенного плодородия и т.п.

В связи с научно обоснованным предложением трансформировать трехблочный птицепродуктовый подкомплекс в четырехблочный актуализируется интерпретация определения «птицепродуктовый подкомплекс» как целостного экономико-организационного механизма функционирования в его расширенной трактовке. Такое преобразование ППК, мы надеемся, станет следующим положительным импульсом в рассмотрении макроэкономических вопросов о реализации идеи оптимизирования ценовых соотношений между отраслями агропромышленного комплекса, об отработке и реализации подходов государственного регулирования сельхозпроизводства в современных условиях и т.п.

Эффективное решение организационных и экономических вопросов, связанных с деятельностью птицепродуктового подкомплекса как составного блока агропромышленного комплекса, благоприятствует решению проблем продовольственной безопасности страны.

Библиографический список

1. Жигалин, М.М. Проблемы формирования и экономического развития птицепродуктового подкомплекса (теория, методология, практика) / М.М. Жигалин. – М.: Высшая школа управления АПК и агробизнеса, 1998. – 434 с.
2. Курбатов, А.П. Стратегическое управление в АПК: региональные аспекты / А.П. Курбатов. – Екатеринбург: Уральское издательство, 2005. – 250 с.
3. Рыкалина, О.А. Птицепродуктовый подкомплекс: вопросы теории и практики / О.А. Рыкалина. – Екатеринбург: Изд-во Урал.ГСХА, 2006. – 229 с.
4. Рыночная экономика: словарь / под ред. Г.Я. Кипермана. – М.: Республика, 1993. – 524 с.
5. Сёмин, А.Н. Птицепродуктовый подкомплекс: научные основы интеграции / А.Н. Сёмин, Ф.А. Сычёва, М.Н. Ладыгина. – М.: Изд-во «АгриПресс», 2002. – 300 с.
6. Сёмин, А.Н. Стратегическое планирование в АПК / А.Н. Сёмин, Ю.В. Лысенко, Ю.В. Зубарева. – Екатеринбург: изд-во Урал.ГСХА, 2007. – 258 с.
7. Сёмин, А.Н. Отраслевые союзы АПК / А.Н. Сёмин, Г.В. Тверитинов, А.С. Чемезов, Ю.В. Лысенко, В.В. Визнер. – Екатеринбург: Изд-во Урал.ГСХА, 2007. – 288 с.

[К содержанию](#)

УДК 330.131.7

ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДОВ АНАЛИЗА РИСКОВ

Н.С. Фомичева, Ю.В. Лысенко

По результатам проведенного исследования представлены основные категории классификации методов анализа предпринимательского риска. Рассмотрены основные структуры описательных, статистических, вероятностных и нормативных методы оценки риска. Показана характеристика качественных и количественных методов к анализу подходов оценки риска. На основании полученной классификации методов представлена характеристика методов изучения риска на предприятии.

Ключевые слова: риск; методы оценки рисков; количественный и качественный подходы в оценке риска.

Понятие «риск» неразрывно соединено с хозяйственной деятельностью жителя нашей планеты и содержит столько же лет, сколько присутствует цивилизация. Его существование связано с невыполнимостью во почти всех вариантах со 100% уверенностью предусмотреть пришествие каких-нибудь событий, которые имеют все шансы не находиться в зависимости от наших желаний, поступков, действий. Не взирая, собственно риск находится фактически во всех сферах человеческой работы, точно сконструировать его определение довольно трудно.

В целом смысле под риском понимают вероятность наступления какого-либо негативного действия, влекущего за собой зарождение различного рода утрат (к примеру, получение физической травмы, утрата имущества, вред от стихийного бедствия и так далее).

Анализ рисков представляет из себя постоянное применение легкодоступной информации для оценки частоты пришествия точных событий и масштабов их последствий.

Способы исследования риска очень многообразны, потому что охватывают как теоретические аспекты, но и фактические стороны проявления последнего.

Из образовавшейся на истинный момент практики исследования рисков довольно верно видно, собственно у отечественных экспертов с одной стороны, и западных изыскателей – с иной, сформировались полностью конкретные предпочтения.

Присутствие аналогичных предпочтений обусловлено во-первых, нравом экономического становления страны и, как следствие, группами рисков, которые изучаются. Связанным с неразвитостью рыночной экономики не как оказалось должного внимания рыночным и кредитным рискам. В этот момент, в иностранной практике управление этими группами

рисков считается приоритетным, так как развитая рыночная экономика позволяют фирмы энергично действовать на экономических рынках. В соответствии с этим, ее работа подпадает под воздействие более новых рисков.

Потребность анализа и моделирования экономической конъюнктуры, так же, считается основанием того, собственно западная экономическая наука применяет мощный математический агрегат. К примеру, анализ и управление рыночными рисками настоятельно просит исследований математических моделей, удачное функционирование которых сильно находится в зависимости от свойства обработки имеющейся информации.

Перечень рисков бизнес – плана и их отрицательное влияние на прибыль предприятия представлены в таблице 1.

Таблица 1

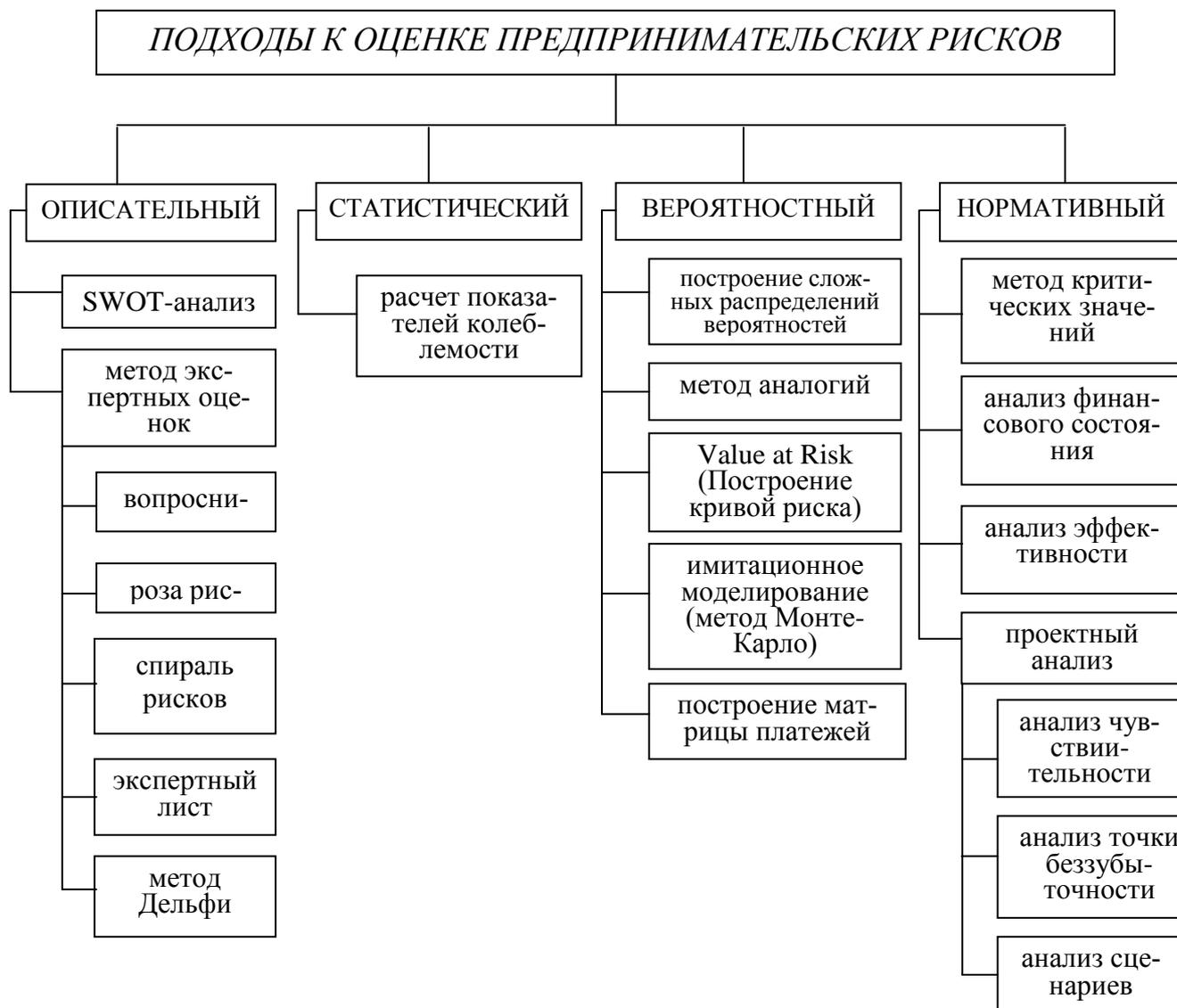
Риски проекта бизнес-плана

Риск	Отрицательное воздействие на прибыль
Отказ в финансировании	Привлечение заемных средств
Внезапные расходы, такие как при стагнации экономики	Повышение размера заемных средств
Несвоевременная поставка оборудования	Повышение срока пуска производства
Квалификация кадров	Издержки на процесс обучение, аварии, брак
Недобросовестность поставщика	Повышение срока строительных работ
Недочеты проектно-изыскательских работ	Рост цен строительных работ, затяжка с вводом мощностей
Неустойчивость спроса	Снижение спроса и неустойчивость тарифов
Появление новых конкурентов	Понижение спроса
Падение тарифов конкурентами	Понижение расценок
Повышение производства у конкурентов	Снижение продаж или понижение тарифов
Проблемы в снабжении сырьем	Повышение себестоимости продукции, товаров, услуг
Подъем налоговых ставок	Сокращение получаемой чистой прибыли
Увеличение цен на сырье, перевозки	Снижение прибыли в следствии подорожания сырья
Недочет использования оборотных средств	Увеличение суммы по кредитам и процентных ставок
Недоступность резерва мощности	Трудность покрытия спроса

Для проведения изучения риска необходимо:

- обосновать весь допущенный риск при составлении бизнес-плана;
- изучить анализ возможных проблем, откорректировать наличность за получение заказа;
- рассмотреть действия конкурентов в условиях снижения цен;

- при влиянии отраслевого аспекта, рассмотреть уровень риска при разработке продукции и составлении калькуляции;
 - отметить потенциальные проблемы, представляющие критические для предприятия успехи по минимизации факторов риска;
 - оценить опасность поставленной цели по стадиям проекта.
- Подходы к оценке риска представлены на рисунке 1.



Структура методов оценки предпринимательских рисков [2]

Все методы анализа рисков делятся на количественные и качественные подходы анализа.

Высококачественный расклад содержится в детализированном и методичном рассмотрении содержательных причин, несущих неопределенность, и заканчивается формированием первопричин ключевых рисков.

Математический аппарат анализа рисков опирается на способы теории вероятностей, собственно обусловлено вероятностным нравом неопределенности и рисков. Задачи количественного анализа рисков делятся на три вида:

- прямые задачи, в каких оценка значения рисков происходит на основании само собой разумеется известной вероятностной информации;
- обратные задачи, когда задается приемлемый уровень рисков и ориентируются ценности (диапазон значений) начальных характеристик с учетом устанавливаемых ограничений на один либо несколько варьируемых начальных характеристик;
- задачи исследования, которые основываются на чувствительности, критериях варьирующего признака, устойчивости полученных результатов по отношению к исходным данным по предприятию. Все это надо для избежания неточной информации, которая отражает достоверность анализа рисков проекта.

Количественный анализ проектных рисков выполняется на базе математических моделей принятия решений и поведения плана, ключевыми из которых являются:

- стохастические (вероятностные) модели;
- лингвистические (описательные) модели;
- инестохастические (игровые, поведенческие) модели.

В таблице 2 приведена характеристика методов количественного анализа рисков.

Таблица 2

Методы количественного анализа рисков проекта [1]

Метод	Характеристика метода
Вероятностный анализ	Подразумевают, собственно возведение и расчеты по модели исполняются согласно с принципами теории вероятностей, вместе с тем в случае частичных методов это все делается методом расчетов по выборкам. Возможность происхождения утрат ориентируется на основе статистических данных предшествовавшего периода с установлением области рисков, достаточности вложениям, коэффициента рисков
Экспертный анализ рисков	Способ используется, применяется в случае недоступности либо недостающего размера начальной информации и состоит в привлечении специалистов для оценки рисков. Отобранная категория специалистов рассматривает план и его отдельные процессы по степени рисков
Метод аналогов	Применение информационной базы осуществленных подобных планов для перенесения их результативности на разрабатываемый план, такой способ употребляется, когда внутренняя и внешняя среда плана и его аналогов имеет необходимую сходность по главным характеристикам

Окончание табл. 2

Метод	Характеристика метода
Анализ показателей предельного уровня	Определение степени стабильности плана относительно к вероятным переменам критерий его реализации
Анализ чувствительности проекта	Способ разрешает расценить, как меняются результирующие характеристики реализации плана при всевозможных значениях установленных переменных, важных для расчета
Анализ сценариев развития проекта	Способ подразумевает исследование нескольких разновидностей развития проекта и их сравнительную оценку. Рассчитываются пессимистический вариант возможного изменения переменных, оптимистический и более вполне возможный вариант
Метод построения деревьев решений проекта	Представляет пошаговое разветвление процесса реализации плана с оценкой рисков, издержек, убытка и выгод
Имитационные методы	Базируются на пошаговом нахождении ценности результирующего признака с помощью проведения постоянных опытов с моделью. Ключевые их превосходства – проницаемость всех расчетов, простота восприятия и оценки итогов анализа плана всеми участниками процесса планирования. В виде кого-то из серьезных дефектов данного метода нужно было показать значительные расходы на расчеты, связанные с большим объемом информации

Количественный подход к анализу рисков сводится к определению некоего параметра данные рискованной ситуации, воплощенный повторяющийся вид некоей величины. Эта оценка риска выделяется не совсем только разнообразием, но и сложностью представления в баллах, процентах, ожидаемом убытке (валютных единицах, естественных показателях) в безоговорочном выражении и в расчете на единицу вложенного капитала, с выделением по признаку величины вероятных издержек зон возможного, критического и других рисков.

Именно в данный момент обширное распространение получили математические способы, являющиеся главным рычагом улучшения экономического анализа. Помимо всего этого, присутствует другая укрупненная классификация методологий анализа экономического состояния фирмы, допускающая их отнесение к одной из четырех последующих групп [2]:

– трансформационные методологии ориентированы на преобразование отчетности в наиболее удачный для восприятия вид (агрегирование статей, трансформация в иностранные формы);

– качественные методологии оценки экономического состояния разделяются на вышеописанные методологии вертикального, горизонтального анализа, анализа ликвидности баланса; а еще формализованные анкетные схемы, допускающие балльную оценку ответов на какой-либо набор вопросов;

– коэффициентный анализ считается более популярным инструментом в аналитической практике оценки экономического состояния компании;

– интегральные методологии оценки экономического состояния представляют синтезирование экономических указателей в групповые системы.

Главнейшим источником информации для проведения анализа экономической устойчивости и ликвидности предпринимательской компании работает финансовая отчетность.

Применительно к российской хозяйственной практике применяются главные формы бухгалтерской отчетности, в целях экономического анализа, включают: финансовые отчетности; аудиторское заключение (в случае если организация по законодательству подлежит аудиту) [3].

Эти методологии являются основанием оценить экономическую основополагающую предпринимательского риска и нередко применяются на практике, но они неполноценны и обязаны применяться исключительно для анализа текущих рисков фирмы (к примеру, при принятии банком решения о размерах и условиях текущего овердрафта).

Современная экономическая наука предлагает различные подходы к группировке методов анализа и оценки рисков. Проведенный анализ существующих методов позволил выделить следующие основные подходы к данному процессу: описательный; статистический; вероятностный; нормативный.

Библиографический список

1. Каменская, Н.Ю. Оценка, анализ и управление рисками: учебное пособие для студентов специальностей «Менеджмент организации» и «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Н.Ю. Каменская. – Новосибирск: НФ РАП, 2010.

2. Корнюшин, В.Ю. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: учебный курс (учебно-методический комплекс) [Электронный ресурс] / В.Ю. Корнюшин. – URL: <http://www.e-college.ru/xbooks/xbook142/book/index/index.html>.

3. Трубачев, Е.В. Инвестиционная стратегия: учебный курс (учебно-методический комплекс) [Электронный ресурс] / Е.В. Трубачев. – URL: <http://www.e-college.ru>.

4. Управление рисками: обзор потребительных подходов [Электронный ресурс]. – URL: http://citforum.edunet.kz/security/articles/risk_management/2.shtml/.

[К содержанию](#)

ФАКУЛЬТЕТ ПОДГОТОВКИ СОТРУДНИКОВ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ

УДК 343.140.01

ПРОБЛЕМЫ РАССЛЕДОВАНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ, ПРЕДУСМОТРЕННЫХ СТ. 157 И 177 УК РФ

С.В. Зувев

4 марта 2013 года был принят Федеральный закон Российской Федерации № 23-ФЗ «О внесении изменений в статьи 62 и 303 Уголовного кодекса Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации» [1]. Этим законом были внесены изменения относительно проверки заявлений и сообщений о преступлениях. Кроме того, необходимо констатировать отсутствие единой формы осуществления дознания Федеральной службы судебных приставов России, что порождает проблемы, требующие законодательного разрешения и выработки рекомендаций по совершенствованию практики правоприменения.

Ключевые слова: расследование, преступление, уголовный процесс, дознание, судебные приставы.

В ходе реализации процессуальных полномочий дознаватели Федеральной службы судебных приставов России сталкиваются с трудностями, вызванными спецификой расследования преступлений, отнесенных к их подследственности. В полной мере это относится к преступлениям, предусмотренным ст. 157 УК РФ (Злостное уклонение от уплаты средств на содержание детей или нетрудоспособных родителей) и ст. 177 УК РФ (Злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности).

Следует отметить отсутствие единообразной практики расследования преступлений дознавателями ФССП России, а также наличие нерешенных правовых проблем, общих для всех органов предварительного расследования. Среди них и недостаточная правовая регламентация в УПК РФ порядка проверки заявлений и сообщений о преступлениях.

В числе средств, которыми решаются задачи на стадии возбуждения уголовного дела, с учетом изменений, внесенных Федеральным законом РФ № 23-ФЗ от 4 марта 2013 г. «О внесении изменений в статьи 62 и 303 Уголовного кодекса Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации», получение объяснений, образцов для сравнительного исследования, истребование предметов и документов, их изъятие, назначение судебной экспертизы, получение заключения эксперта, производство осмотра места происшествия, документов, предметов, трупов, освидетельствования, требование производства документальных проверок, ревизий, исследований документов, предметов, трупов, привле-

чение к участию в этих действиях специалистов, выдача органу дознания обязательное для исполнения письменное поручение о проведении оперативно-розыскных мероприятий.

Однако одного перечисления правовых средств в законе явно недостаточно. Обращает на себя внимание, например, отсутствие регламентации порядка получения объяснений, а также использование их в доказывании. При этом их значение возрастает в связи с возможностью проведения дознания в сокращенной форме. Согласно п. 2 ч. 1 ст. 226⁵ УПК РФ с учетом конкретных обстоятельств уголовного дела дознаватель вправе не допрашивать лиц, от которых в ходе проверки сообщения о преступлении были получены объяснения, за исключением случаев, если необходимо установить дополнительные, имеющие значение для уголовного дела фактические обстоятельства, сведения о которых не содержатся в материалах проверки сообщения о преступлении, либо необходимо проверить доказательства, достоверность которых оспорена подозреваемым, его защитником, потерпевшим или его представителем. Аналогичное процессуальное отношение выражено в законе и к заключению специалиста, достаточность которого не обязывает назначать судебную экспертизу по вопросам, ответы на которые содержатся в заключении специалиста по результатам исследования, проведенного в ходе проверки сообщения о преступлении (п. 3 ч. 1 той же статьи).

В службе судебных приставов право на получение объяснений, представление требований, поручений, запросов при проверке сообщений о преступлениях предусмотрено п. 25 Инструкции «О едином порядке организации приёма, регистрации и проверки в Федеральной службе судебных приставов сообщений о преступлениях», утверждённой приказом Минюста РФ № 139 от 02.05.2006 г. [2]. Однако и в этом документе нет подробной информации по проведению данных процессуальных проверочных действий.

Действующее законодательство не оговаривает порядок вызова лица, не имеющего процессуального положения, для опроса и проведения с его участием других проверочных действий. Каких либо мер процессуального принуждения, предусмотренных ст. 111 УПК РФ, к таким лицам дознаватель не имеет возможности применить, а также возместить им расходы, связанные с явкой к месту производства действий и проживанием, возместить недополученную ими заработную плату за время, затраченное ими в связи с вызовом в орган дознания. Более того, такое приглашение не обязывает работодателя обеспечить явку своего работника к дознавателю. Достаточно часто в практической деятельности возникают ситуации, когда из-за неявки лица, от пояснений которого зависит принятие решения, невозможно принять основанное на законе процессуальное решение. Правоприменительная практика сложилась таким образом, что прокуроры, проверяя и изучая материалы проверки по сообщениям о преступлении, счи-

тают материалы при отсутствии в них объяснений неполными, недоработанными, что является основанием для отмены прокурором процессуального решения, принятого дознавателем службы судебных приставов, и возвращением материала для проведения дополнительной проверки.

Материалы исполнительного производства, содержащие информацию, объяснения и справки, полученные при совершении исполнительских действий судебными приставами, в большинстве случаев не могут быть положены в основу принятия процессуального решения дознавателем в порядке ст.ст.144-145 УПК РФ. Это объясняется тем, что на судебного пристава-исполнителя не возложено проведение проверки сообщения о преступлении, и, соответственно, на практике им не отражаются в объяснениях исчерпывающие конкретные вопросы, интересующие дознание при оценке деяния и его квалификации.

В результате дознаватели отказывают в возбуждении уголовных дел, а прокуроры отменяют принятые ими решения. Для примера обратимся к Уголовному делу № 5502076, расследование по которому проводилось Курчатовским РОСП г. Челябинска в 2012 г. в отношении гр. Редькина Ю.А. По этому делу практически целый том занимает «перепалка» между дознавателями и прокурором. Дознаватели отказывают в возбуждении уголовного дела, прокурор отменяет принятые решения и так происходит несколько раз. В этих отношениях также приняли участие две судебные инстанции, после того, как заявитель обратился в суд.

Более подробно хотелось бы остановиться на законодательном разрешении производства судебной экспертизы на стадии возбуждения уголовного дела. Вряд ли такое решение следует признавать абсолютно верным. Несмотря на то, что большинство практических сотрудников положительно оценивают данное нововведение, представляется, что судебная экспертиза может быть назначена и проведена до возбуждения уголовного дела только в том случае, если объектом исследования являются предметы и документы, тогда как живые лица должны подвергаться исследованиям при наличии их письменного согласия. Такая позиция находит поддержку и среди других ученых [5, с. 162]. Однако в законе такое условие не указано, что следует расценивать как его недостаток и на практике могут возникнуть проблемы применения данной нормы. Согласно ч. 2 ст. 21 Конституции РФ никто не может быть без добровольного согласия подвергнут медицинским, научным или иным опытам.

Положительным можно оценить закрепление в законе права дознавателя поручать органу дознания проводить оперативно-розыскные мероприятия. При этом необходимость их проведения может служить самостоятельным основанием для продления срока проверки заявлений о преступлениях до 30 суток (ч. 3 ст. 144 УПК РФ). Поручение для проведения оперативно-розыскных мероприятий является для органа дознания обязатель-

ным для исполнения. Вопросы привлечения полученных результатов решаются в соответствии с Инструкцией о порядке представления результатов оперативно-розыскной деятельности органу дознания, следователю или в суд, утвержденная приказом МВД России № 776, Минобороны России № 703, ФСБ России № 509, ФСО России № 507, ФТС России № 1820, СВР России № 42, ФСИН России № 535, ФСКН России № 398, СК России № 68 [3].

Хотелось бы обратить внимание, как недостаток на то, что этот приказ не подписан руководителем ФССП России. Вместе с тем, на практике наблюдается обращение дознавателей ФССП России к органам внутренних дел за помощью в установлении места нахождения подозреваемых и те, в свою очередь, оказывают помощь и решают поставленные перед ними задачи. Соответствующие рапорта имеют место быть в материалах уголовных дел. Однако тоже не всегда. Анализ уголовных дел показал, что имеются случаи, когда дознаватель ФССП выносит постановление об объявлении подозреваемого в розыск, а документы, указывающие на то, что лицо скрылось в деле отсутствуют. В качестве примера хочется сослаться на Уголовное дело № 552761, расследование по которому проводилось в межрайонном отделе судебных приставов по особо важным исполнительным производством УФССП по Челябинской области в 2012 г. в отношении гр. Данилина.

Представляется, что такими документами могут быть рапорта, справки сотрудников оперативных подразделений, а также показания родственников, лиц, совместно проживающих с подозреваемым и т.п. Но положительным является здесь именно взаимодействие дознавателей ФССП России с органами внутренних дел в принципе.

Следует также заметить, что согласно указанного приказа, вместе с результатами ОРД, лицу, производящему расследование должны направляться копии постановлений о принятых решений (руководителем органа, осуществляющего оперативно-розыскные мероприятия, или судом в случае ограничения конституционных прав граждан) по поводу их проведения. К рапортам могут также прилагаться полученные (выполненные) фотографические негативы и снимки, киноленты, диапозитивы, фонограммы, кассеты видеозаписи, носители компьютерной информации, чертежи, планы, схемы, акты, справки, другие документы, а также иные материальные объекты, которые в соответствии с уголовно-процессуальным законодательством могут быть признаны вещественными доказательствами (п. 17 анализируемого Приказа).

На практике защитники обращают пристальное внимание на наличие соответствующих документов в уголовном деле и ходатайствуют о признании доказательств недопустимыми в отсутствии копий постановлений о принятых решениях.

Федеральным законом РФ от 4 марта 2013 г. участие понятых стало возможным по усмотрению дознавателя (кроме случаев проведения обыска, личного обыска и предъявления для опознания). Закон допускает замену применения технических средств вместо понятых и даже их отсутствие. К усмотрению правоприменителя здесь надо подходить осторожно. Предполагаю, что надо учитывать наличие по делу конфликтной ситуации между участниками уголовного процесса и самим дознавателем; возможность обострения ситуации; спорность некоторых моментов расследования и т.д., что может быть обращено в пользу приглашения понятых. Не надо бояться приглашать понятыми студентов, находящихся на практике. Как показывает практика, суды не находят в этом нарушения закона.

Относительно применения технических средств следует заметить, что дознаватели не однозначно отвечают на такие вопросы, как: требуется ли согласие участников следственного действия на их применение или достаточно их уведомить об этом; необходимо ли в протоколе указывать данные применения компьютерных средств, а также принтера; надо ли об этом уведомлять участников и т.д. Представляется, что компьютер, принтер это разновидности технического средства и правила по их применения изложены в ст. 166 УПК РФ.

В материалах уголовных дел можно встретить результаты профилактических мероприятий, проведенных участковыми инспекторами полиции в отношении неработающих лиц по представлению дознавателей. Присматривается формальный подход, тогда как проблемой является разрешить межличностный конфликт между потерпевшим и подозреваемым, подготовить их для примирения сторон и выйди в суде на прекращение уголовного дела. Судимость ничего не решает: потерпевший ничего по суду не получит, обвиняемому достается судимость, а ребенку – судимый отец, что может негативно сказаться на его дальнейшей судьбе. Примеры примирения сторон по ст. 157 УК РФ в суде есть, хотя случаи единичные. Более того, анализ дел показывает, что ни в объяснениях, ни в протоколах допросов взаимоотношения между потерпевшим и подозреваемым даже не выясняются, а ведь именно здесь скрывается причина неуплаты алиментов.

Установление личности подозреваемого – обязательное требование закона (исходя из смысла п. 3 ч. 1 ст. 73 УПК РФ). Результаты, как правило, отражаются в характеристике. Что должно быть отражено в данном документе: с кем проживает, с какого времени, в каких отношениях с соседями, чем занимается, злоупотребляет ли спиртными напитками и т.п. Подписывать документ желательно соседями по квартире, с указанием номеров квартир по месту проживания подозреваемого. А то, бывает так, что либо непонятно жильцы из какого дома либо квартиры явно удалены от квартиры подозреваемого и содержание характеристики бедноватое по содержанию. Но по некоторым делам характеристики просто отсутствуют.

Глава 40.1 УПК РФ, регламентирующая порядок заключения досудебного соглашения о сотрудничестве, была введена в 2009 году с определенной целью. В Пояснительной записке к Федеральному закону № 141-ФЗ [4], которым она была включена в УПК РФ, указано, что данная Глава вводится для усиления борьбы с групповой и организованной преступностью. На практике по преступлениям ст. 157 УК РФ – злостное уклонение от уплаты алиментов, дознаватели разъясняют право подозреваемым на заключение такого соглашения и составляют об этом протокол. Сложно с этим согласиться.

Отмечается также однотипность обвинительных актов, составленных как будто через копирку. Здесь можно только рекомендовать разнообразить аргументы и доводы, менять мотивировки, содержательную сторону приводимых доказательств. Кроме того, нельзя согласиться с тем, что постановления о принятых решениях или запросы устанавливают обстоятельства преступления или иную информацию, имеющую значение для уголовного дела. На мой взгляд, это искусственное увеличение доказательственной базы.

Таким образом, здесь обозначены лишь некоторые проблемы расследования преступлений, подследственных дознавателям ФССП России. Безусловно, их гораздо больше. Но уже тех, что были освещены приводят к мысли о необходимости корректировать закон и совершенствовать практику его применения.

Библиографический список

1. О внесении изменений в статьи 62 и 303 Уголовного кодекса Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации: федер. закон РФ № 23-ФЗ от 4 марта 2013 г. // Рос. газ. – 2013. – 5 марта.
2. Об утверждении Инструкции О едином порядке организации приёма, регистрации и проверки в Федеральной службе судебных приставов сообщений о преступлениях: приказ Минюста РФ № 139 от 02 февраля 2006 г. // Рос. газ. – 2006. – 24 мая.
3. Об утверждении Инструкции о порядке представления результатов оперативно-розыскной деятельности органу дознания, следователю или в суд: приказ МВД России № 776, Минобороны России № 703, ФСБ России № 509, ФСО России № 507, ФТС России № 1820, СВР России № 42, ФСИН России № 535, ФСКН России № 398, СК России № 68 // Рос. газ. – 2013. – 13 дек.
4. О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации: федер. закон РФ от 29 июня 2009 года № 141-ФЗ // Рос. газ. – 2009. – 3 июля.
5. Семенцов, В.А. Уголовное судопроизводство в механизме обеспечения национальной безопасности / В.А. Семенцов и др. // Механизм экономико-правового обеспечения национальной безопасности: опыт, проблемы, перспективы: монография. – Краснодар, 2008. – С. 160–165.

[К содержанию](#)

УДК 343.2.7 + 342.951:328.185

КОРРУПЦИОННЫЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ СОТРУДНИКОВ ФССП И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ

С.Т. Фаткулин, В.А. Грищенко

Состояние дел в сфере исполнительного производства вызывает серьезную озабоченность в обществе. С одной стороны, это связано с волокитой и неэффективностью исполнения судебных решений, а с другой – злоупотреблениями служебными полномочиями самих судебных приставов. Это выражается в росте числа преступлений, связанных с коррупционными действиями сотрудниками ФССП. В данной статье предпринята попытка анализа деятельности судебных приставов-исполнителей, сущность и причины совершения ими преступлений при исполнении своих служебных обязанностей, а также предложены пути противодействия указанным преступным проявлениям.

Ключевые слова: злоупотребление должностными полномочиями, коррупционные действия, судебные приставы.

Процессы общественного реформирования и изменения в государственном устройстве Российской Федерации, произошедшие в начале XXI века, вызвали необходимость урегулирования законодательным образом надлежащего исполнения решений суда и иных правомочных органов (налоговых органов, комиссий по трудовым спорам, решений третейских судов).

ФССП – федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по обеспечению установленного порядка деятельности судов, исполнению судебных актов, актов других органов и должностных лиц, а также правоприменительные функции и функции по контролю и надзору в установленной сфере деятельности. Однако, сотрудники Федеральной службы судебных приставов России зачастую незаконно используют свои полномочиями, причиняя ущерб интересам общества и государства. В большинстве случаев преступления, совершенные данными должностными лицами, предусматриваются ст. 285 УК РФ (Злоупотребление должностными полномочиями); ст. 286 УК РФ (Превышение должностных полномочий); взяточничество (ст. 290- 291¹ УК РФ) и ст. 292 УК РФ (Служебный подлог).

Исполнительное производство является одной из важнейших правовых сфер общественной деятельности и значимой областью правовой практики государства. Степень исполнения решений судебных и иных правомочных органов, полнота их социального эффекта проявляют действенность всего механизма правового регулирования, а также способность права воздействовать на мотивацию и поведение объекта права.

Судебные решения и решения иных правомочных органов, не доведенные до стадии исполнения, вследствие преступного поведения судебных приставов-исполнителей при исполнении своих служебных обязанностей, в самом основании подрывают принцип неотвратимости юридической ответственности. Очевидно, что такое положение является нетерпимым и требует скорейшего исправления.

В судебной практике именно в стадии исполнительного производства основная ответственность по исполнению судебных решений лежит на службе судебных приставов. Их деятельность обладает не только специфической, но и общественно-социальной, правовой значимостью, ибо умышленное неисполнение, или ненадлежащее, несвоевременное исполнение решений судебных и иных правомочных органов формируют в обществе негативное отношение к сфере исполнительного производства, и к институту права в целом.

Анализ и изучение правонарушений, совершаемых судебными приставами-исполнителями при исполнении своих служебных обязанностей, являются актуальными и потому, что исследуют преступления, совершаемые должностными лицами, призванными поддерживать должный уровень исполнения судебных актов и актов других органов.

Преступления, совершаемые судебными приставами-исполнителями, следует рассматривать как преступления, совершаемые должностными лицами, и эти преступления следует понимать как обладающие в своем итоге коррупционными свойствами.

Понятие «должностные лица» раскрывается в примечании к ст. 285 УК РФ, согласно которому должностными лицами признаются лица, постоянно, временно или по специальному полномочию осуществляющие функции представителя власти либо выполняющие организационно-распорядительные, административно-хозяйственные функции в государственных органах, органах местного самоуправления, государственных и муниципальных учреждениях, государственных корпорациях, а также в Вооруженных Силах Российской Федерации, других войсках и воинских формированиях Российской Федерации [1].

Для установления наличия у лица организационно-распорядительных или административно-хозяйственных функций необходимо ознакомление с документами, определяющими его функциональные обязанности. Для расследования всех коррупционных преступлений является необходимым установление соответствия лиц своему должностному положению.

Такие преступления, как правило, совершаются:

- в личных целях, для получения каких-либо благ и преимуществ для себя лично или своих близких, родственников;
- удовлетворение интересов третьих лиц;

– удовлетворение так называемых корпоративных интересов, то есть интересов каких-либо социальных групп и организаций (коммерческих, преступных и пр.), к которым имеет отношение субъект преступления.

Побуждающими факторами (мотивами) лиц, совершающих коррупционные преступления, могут выступать:

– стремление к личным преимуществам (привилегиям) в виде немедленного или перспективного личного обогащения (перспектива побочных доходов);

– стремления к «компенсации» или оплате своих усилий по службе (субъективное восприятие недостаточности оплаты собственного труда);

– взяточничество в силу нуждаемости (для решения личных проблем, погашения собственных долгов);

– создание материальных или служебных преимуществ для себя, своих близких или третьих лиц;

– воздействие шантажа и вымогательства, напряженные отношения с сослуживцами и некоторые другие мотивы.

Для иллюстрации вышесказанного, можно привести несколько примеров из судебной практики. Типичным примером злоупотребления служебным положением является случай, который имел место в г. Перми.

14.01.2015 суд Орджоникидзевского района г. Перми рассмотрел уголовное дело в отношении бывшего судебного пристава-исполнителя отдела судебных приставов по Орджоникидзевскому району г. Перми Т. Она была признана виновной по ч. 3 ст. 160 УК РФ (хищение чужого имущества путем присвоения, совершенное лицом с использованием своего служебного положения). Судом установлено, что виновная, занимая указанную должность с апреля 2012 г., используя свое служебное положение, в январе 2014 г. похитила денежные средства в размере 5 тыс. рублей, заплаченные должником по исполнительному производству о взыскании суммы. Суд приговорил виновную к наказанию в виде штрафа в размере 300 тыс. рублей [2].

Иногда судебные приставы прибегают к крайним мерам для продвижения по карьерной лестнице. Примером может служить приговор Курганского городского суда в отношении судебного пристава-исполнителя М. Она была признана виновной в служебном подлоге (ч. 1 ст. 292 УК РФ) и злоупотреблении служебными полномочиями (ч. 1 ст. 292 УК РФ) за то, что с целью улучшения личных показателей работы, внесла в постановления об окончании исполнительного производства фиктивные сведения об уплаченных должниками административных штрафах в размере от 100 до 300 рублей, после чего исполнительное производство по указанным должникам было окончено. В результате преступных действий были существенно нарушены интересы общества и государства, т.к. задачи исполнительного производства не были достигнуты и правонарушители не понесли назначенное им наказание [3].

Более опасными преступлениями является взяточничество, так как должностное лицо либо иные лица, указанные в качестве субъекта преступления, по существу превращают занимаемую должность и вытекающие полномочия в предмет купли-продажи. Они подрывают авторитет власти в глазах населения, затрагивают законные права и интересы граждан. 9 февраля 2015 года сотрудниками отдела экономической безопасности и противодействия коррупции УВД по Восточному административному округу г. Москвы по подозрению в получении взятки был задержан судебный пристав-исполнитель одного из районных отделов УФССП по г. Москве. Полицией было установлено, что в этот день 24-летний подозреваемый, находясь в кафе, под предлогом оказания помощи в разблокировании банковского счёта фирмы-банкрота получил от гражданина 200 тысяч рублей. Сотрудники полиции задержали мздоимца с поличным в момент получения денежных средств. Ведётся следствие [4].

Аналогичный факт имел место в г. Челябинске. В январе 2015 года сотрудница одного из подразделений службы судебных приставов задержана при получении взятки в 250 тысяч рублей за дачу разрешения использовать арендуемое помещение до момента его реализации. Действия судебного пристава предварительно квалифицированы по статье о получении взятки группой лиц в крупном размере (пункты «а» и «в» части 5 статьи 290 УК РФ) [5].

В целях устранения недостатков, имеющих место в работе судебных приставов-исполнителей, а также для повышения исполнительской дисциплины и улучшения качества исполнения судебных решений руководителям подразделений судебных приставов необходимо обеспечить надлежащую организацию и должный контроль за соблюдением судебными приставами-исполнителями установленных действующим законодательством норм, касающихся совершения исполнительных действий и ведения исполнительных производств:

- своевременно применять меры дисциплинарного воздействия в отношении судебных приставов-исполнителей, допустивших в работе нарушения законодательства;
- установить реальное взаимодействие с правоохранительными органами, органами прокуратуры, использовать практику проведения совместных совещаний и семинаров;
- организовать занятия судебных приставов-исполнителей по изучению законодательства об исполнительном производстве.

Среди наиболее действенных мер предупреждения и пресечения рассматриваемых преступлений следует выделить институт аттестации государственных служащих, работу подразделений собственной безопасности, а также использование ряда организационно-распорядительных документов-приказов, положений, должностных инструкций и т.д.

В научной литературе обсуждается вопрос о принятии базисного правового акта регулирующего и регламентирующего исполнительное производство – Исполнительного кодекса. Возможно разработка и принятие в Российской Федерации Основ или Кодекса дисциплинарной ответственности должностных лиц органов государственной власти. Данные нормативные Акты будут призваны в первую очередь снижению числа коррупционных преступлений в сфере исполнительного производства [6].

В данной статье обозначены лишь наиболее важные проблемы борьбы с коррупционными преступлениями, совершаемыми сотрудниками ФССП.

Смеем надеяться, что высказанные в статье предложения будут учтены в правоприменительной и законодательной практике.

Библиографический список

1. Уголовный кодекс Российской Федерации // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 25. – Ст. 2954.
2. Приговор суда [Электронный ресурс]. – URL: http://www.ordgonik.perm.sudrf.ru/modules.php?name=press_dep/.
3. Приговор суда [Электронный ресурс]. – URL: http://www.kurgansky.krg.sudrf.ru/modules.php?name=press_dep/.
4. Сотрудники полиции по подозрению в получении взятки задержали судебного пристава-исполнителя. Информационный портал ГУВД Москвы [Электронный ресурс]. – URL: http://www.petrovka38.ru/news/corrupt_s/.
5. В Челябинске пристав задержан за четверть миллиона [Электронный ресурс] // «Российская газета» – издание Правительства РФ. – URL: <http://www.rg.ru/2015/01/29/reg-urfo/pristav-anons.html>.
6. Карасев, А.И. Преступления, совершаемые судебными приставами-исполнителями при исполнении своих служебных обязанностей: дис...канд. юрид. наук / А.И. Карасев. – Тамбов, 2006. – С. 133–135.

[К содержанию](#)

УДК 349.6

О ПРЕДМЕТЕ И СИСТЕМЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ПРАВА. ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ПРАВА

Ф.М. Тюльпанов

В статье рассматриваются спорные вопросы понятия экологического права, его предмета и системы правового регулирования. Анализируется содержание комплексной и интегрированной отрасли экологического права.

Ключевые слова: предмет, система экологического права, комплексное и интегрированное экологическое право.

Составной частью социальной экологии является экологическое право. При формировании норм экологического права юристы опираются на знание естественных, технических и общественных наук, учитывая социальные процессы и возможность их развития, степень воздействия общественного производства на окружающую среду.

Характеризуя предмет и систему экологического права, следует помнить, что эта отрасль является сложной по своей структуре, которая включает в себя нормы других отраслей и подотраслей права (гражданское, административное уголовное, земельное, водное право и др.).

Для правильного понимания экологического права необходимо раскрыть сущность его предмета. Этот вопрос получил в научной литературе довольно большой резонанс. До сих пор обсуждаются вопросы по поводу проблем теории экологического права. Так, в результате проведенного диалога между С.А. Боголюбовым и М.К. Сулейменовым, оба ученых пришли к выводу, что отрасль «Экологическое право» сохраняется как интегрированное; а «природоресурсное право» и «земельное право» как общее и структурные, Тем самым не вводя в заблуждение о том, что экологическое право – это только природоохранное право»[1, с. 32–38].

Нам представляется правильной позиция ученых, определяющие экологические отношения и включающиеся в содержание экологического права как учебной дисциплины в регулировании природоохранных отношений и отношений природопользования.

Нет достаточных оснований для рассмотрения норм других самостоятельных отраслей. Предметом любой отрасли права являются конкретные общественные отношения, составляющие однородные нормы и обладающие внутренним единством. Содержание предмета составляют общественные отношения по охране окружающей среды и природопользованию, объектами которых является сама природа (в комплексе либо ее частей), по взаимодействию общества, человека с ней. Эти отношения представляют собой правовую форму выражения и закрепления отношений в процес-

се использования и охраны окружающей среды. Данный вопрос заслуживает специального обсуждения и его следует анализировать комплексно, разрешая проблемы теории экологического права.

В литературе существуют различные точки зрения о понятии и значении предмета экологического права в системе российского права. В экологической науке сегодня существует два вида понятий экологических правоотношений. К первому понятию относятся такие отрасли права, которые вытекают из природопользования – земельное, водное, горное, лесное, фаунистическое и др. Ко второму понятию относятся правовые институты, направленные на регулирование правовой охраны окружающей среды в целом и в отдельности – земель, недр, вод, лесов, животного мира. Некоторые авторы рассматривают содержание экологического права как комплексную и интегрированную отрасль права, так как в нее включаются нормы правовых институтов других отраслей права. Возражая понятию комплексности экологического права, М.К. Сулейменов справедливо подчеркивает, что общественные отношения регулируются как собственными нормами, так и нормами, содержащимися в других отраслях российского права, включая гражданское, конституционное, административное, уголовное, финансовое. Это процесс получил название экологизации норм права. Доказывая неспособность регулирования экологических отношений путем комплексного использования норм права других отраслей, М.К. Сулейменов приводит пример по поводу соотношения экологического права с земельным правом, в котором остаются земельно-охранительные и экологические отношения и аналогично решаются вопросы о соотношении с горным, лесным и водным правом» [1, с. 34]. Однако, происшедшие и происходящие изменения сегодня в экономике и в социальной сфере страны существенно повлияли на понятийные аппараты предмета и системы экологического права. Изменение форм собственности на природные объекты и ресурсы природы, а также сам подход к терминам экологического права значительно расширили представление о нем как научной, так и учебной дисциплине. В этой связи эколого-правовая наука обогатилась новыми понятиями и терминами.

Отметим, что специальных исследований, посвящённых рассмотрению предмета и системы экологического права в эколого-правовой науке недостаточно. Вопросы предмета и системы экологического права затрагиваются в отдельных работах экологов-юристов, в которых освящаются общие теоритические вопросы экологического права в целом» [3, с. 47].

Каждый вид общественных отношений лежит в основе возникновения, изменения и прекращения общественных отношений в любой отрасли права.

Они должны, с одной стороны, обладать внутренним единством, с другой – относительной самостоятельностью. Рассматривая различные взгляды ученых, отметим, что более четко эти понятия определены отношения природопользования и природоохранные отношения. Недостаточно изуче-

ны в экологическом права функции природопользования и некоторые другие связанные с обеспечением экологизации законодательства, а также многообразных внутренних и внешних экологических связей в природе.

Большинство юристов-экологов согласны с тем, что природоресурсные и природоохранные отношения направлены на единый объект регулирования – окружающую природную среду. Их воедино связывают отношения природопользования, правовой охраны окружающей среды и другие отношения. Вместе с тем, неясность и громоздкость в реализации экологического законодательства на практике и зачастую путаница в теоретических положениях в природе экологического права заставляет ученых юристов находить более удобные формы и способы регулирования экологических отношений. И здесь немаловажную роль играет определение предмета экологического права.

Рассмотрим некоторые взгляды ученых на определение понятия и значение предмета в экологическом праве. Так определяя предмет экологического права, В.В. Петров представлял его в виде общественных отношений, регулируемых в области взаимодействия общества и природы. Вместе с тем, характеризуя экологическое право, В.В. Петров отрицал самостоятельность его, говоря о том, что «...в системе права нет места для так называемого «экологического права». Экологическую нагрузку несут все отрасли права, его институты и нормы права, так или иначе связанные с регулированием взаимодействия общества и природы» [5, с. 47]. Иначе говоря, оно растворяется в земельном, водном и иных отраслях права. А это означает, что по существу отрицается предмет экологического права как самостоятельной отрасли права.

Что касается отнесения экологического права к числу комплексных отраслей системы права, В.В. Петров не признавал правильным. Он считал, что экологическое право «пользуется» услугами охранительных отраслей права в системе права (нормы уголовного права, трудовые, административные, земельные, экологические отношения от преступных посягательств) [5, с. 47].

В последующем он разделяет экологические правоотношения на две группы: отраслевые и комплексные. По его мнению, отраслевые экологические отношения – это отношения по охране земель, недр, лесов, вод, животного мира и атмосферного воздуха. Ко второй группе отношений он причисляет комплексные экологические отношения, которые регулируют охрану природных территорий, комплексов, природно-заповедного фонда, лечебно-оздоровительных, рекреационных, санитарных и иных зон. Во взаимодействии отраслевых и комплексных отношений экологическое право решает задачи обеспечения качества природной среды [6, с. 55–56].

Б.В. Ерофеев, определяет предмет экологического права как «общественные отношения особой природы, которые касаются не столько самих природных объектов, сколько внутренних и внешних связей этих объектов, их свойств, состояний, процессов, происходящих в них» [4, с. 85].

Далее автор характеризует другие общественные отношения, выражающие, по его мнению, сущность экологического права и его предмета. В частности, он продолжает рассматривать все стороны предмета правового регулирования, говоря о таких правоотношениях, которые регламентируются нормами экологического законодательства по поводу объектов природы, образующих различные экологические системы, включая среду обитания человека, и обеспечивающих условия его жизнедеятельности и состояния здоровья [4, с. 92].

Такое определение вполне приемлемо для понимания экологического права в широком смысле, включая природопользование, охрану окружающей среды и защиты ее от разных форм деградации, а также законных интересов физических и юридических лиц.

М.М. Бринчук в понятии предмета экологического права включает отношения права собственности на природные объекты и ресурсы, отношения по природопользованию, и охраны окружающей среды [2, с. 63].

Другие ученые во взглядах на понимание предмета экологического права солидарны с В.В. Петровым [7, с. 39]. Так, в учебнике «Экологическое право России» под редакцией В.Д. Ермакова и А.Я. Сухарева дается более конкретное определение предмета экологического права. В частности, авторы определяют предмет как волевые общественные отношения, которые имеют своим объектом охрану и использование окружающей природной среды и ее отдельных объектов в процессе взаимодействия между обществом и природой и урегулированы нормами экологического законодательства.

Имеются и другие точки зрения на понятие предмета экологического права, но принципиально они не отличаются от названных выше.

В этой связи все же следует уточнить, является ли экологическое право комплексной либо интегрированной отраслью и какова ее роль в регулировании отношений, складывающихся по поводу природоресурсных и природоохраненных отношений.

Непонятна роль экологического права в регулировании в указанных отношениях. Если экологическое право размывается в других отраслях права и ее нормы проникают в правовые институты земельного, горного водного, гражданского, административного права то, по существу, экологического права как самостоятельной отрасли нет.

Вместе с тем, Б.В. Ерофеев, подчеркивает самостоятельность экологического права, указывает на следующие условия, которые, по его мнению, обязательны для любой отрасли права:

- 1) наличие государственного интереса в создании такой отрасли;
- 2) четкое выражение специфики регулирования общественных отношений, составляющих предмет самостоятельного регулирования;
- 3) потребность в особом методе правового регулирования;
- 4) наличие либо потребность в особых источниках права[4, с. 85–86].

Отвечает ли экологическое право этим требованиям как интегрированная либо комплексная отрасль права? Представляется, что да. Если мы признаем экологическое право, как учебную дисциплину и определяем ее структуру, исходя из понятия его предмета, которые урегулированы нормами права, являющиеся стержнем экологических отношений, то следует признать, что экологическое право является комплексным. В этой связи предмет экологического права един в силу не раздельности природных ресурсов, а также общих принципов природопользования и охраны окружающей среды.

В дискуссии С.А. Боголюбова и М.К. Сулейменова ученые затрагивают ключевые проблемы теории государства и права. Боголюбов С.А. стоит на позиции защиты современного экологического права как комплексной отрасли права, отмечая, что экологизация происходит не без конфликтов, поскольку оно призвано уравнивать современные экологические приоритеты и экологические вызовы [1, с. 32–38]. В целом можно согласиться с С.А. Боголюбовым о том, что экологическое право, как интегрированная отрасль права позволяет сохранять учебные дисциплины: «Экологическое право», «Природоресурсное право», и «Земельное право» как общее и структурное, преодолеть некоторое заблуждение в виде того, что экологическое право – это только природоохранное право.

Действительно, право природопользования и правая охрана окружающей среды неразрывны друг с другом и их регулирование возможно в одной интегрированной суперотрасли [1, с. 38]. Таким образом, С.А. Боголюбов и М.К. Сулейменов еще раз обращают внимание ученых на изучение проблем в современных экологических правовых отношений.

Авторы затронули теоретические вопросы, которые немаловажны как для понимания самой сути экологического права и его предмета как для науки, так и для практической деятельности государственных органов исполнительной власти и органов местного самоуправления. В результате дискуссии оба ученых все же пришли к пониманию того, что экологическое право ближе к интегрированной отрасли права, чем комплексной.

Итак, исходя из приведенных точек зрения, можно сделать вывод о том, что предметом экологического права являются такие общественные отношения, которые урегулированы нормами природоресурсного и природоохранительного права, а также отношения по взаимодействию человека, общества и окружающей среды, обладающие определенной самостоятельностью и образующие системы единообразных однопорядковых правовых норм, которые вызваны к жизни требованиями определенных общественных отношений.

Библиографический список

1. Боголюбов, С.А. Экологическая право-интегрированная отрасль. Проблемы теории экологического права / С.А. Боголюбов, М.К. Сулейманов // Диалог. Экологическое право. – 2014. – № 4. – С. 32–38.

2. Бринчук, М.М. Экологическое право (право окружающей среды) / М.М. Бринчук. – М., 1999. – С.63.
3. Ерофеев, Б.В. Экологическое право России: учебник для высших учебных заведений / Б.В. Ерофеев. – 21-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2009. – С.47.
4. Ерофеев, Б.В. Экологическое право России / Б.В. Ерофеев. – М.: Юристъ. – С. 85.
5. Петров, В.В. Экология и право / В.В. Петров. – М.: Юридическая литература, 1981. – С.47.
6. Петров, В.В. Экологическое право России / В.В. Петров. – М.: БЕК, 1995. – С. 55–56.
7. Экологическое право России: учебник / под. ред. д-ра юрид. наук, проф. В.Д. Ермакова, д-ра юрид. наук А.Я. Сухарева. – М., 1997. – С.39.

[К содержанию](#)

УДК 343.141

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ОПЕРАТИВНО-РОЗЫСКНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ДОКАЗЫВАНИИ ПО КОРРУПЦИОННЫМ ПРЕСТУПЛЕНИЯМ

О.В. Овчинникова

В соответствии с Федеральным законом «О противодействии коррупции» от 25.12.2008 № 273-ФЗ[1] и Национальным планом противодействия коррупции на 2014–2015 гг.[3], утвержденным Указом Президента от 11.04.2014 № 26 выявление коррупционных преступлений является приоритетным направлением деятельности правоохранительных органов. При этом основной задачей является обеспечение неотвратимости наказания за совершенные правонарушения. Поскольку выявление преступлений данной категории в 100 % случаев осуществляется путем проведения оперативно-розыскных мероприятий, возникает необходимость совершенствования законодательной регламентации порядка передачи результатов оперативно-розыскной деятельности следователю и их использования в доказывании по уголовным делам.

Ключевые слова: коррупция, коррупционные преступления, оперативно-розыскная деятельность, доказывание.

Доказывание по уголовным делам о коррупционных преступлениях, имеет ярко выраженную специфику. В большинстве случаев необходимым основанием для принятия соответствующих процессуальных решений являются материалы оперативно-розыскной деятельности.

По данным ИЦ ГУ МВД России по Челябинской области в 2014 году правоохранительными органами области возбуждено 916 уголовных дел коррупционной направленности, из которых 56,1 % составляют факты получения должностными лицами денежного вознаграждения за совершение действий вопреки интересам службы (ст. 290 УК РФ – 307 преступлений, ст. 291 УК РФ – 131, ст. 204 УК РФ – 76). Проведенный мониторинг вышеуказанных уголовных дел показал, что в 100 % случаев выявление данной категории преступлений осуществляется путем проведения оперативно-розыскного мероприятия (далее – ОРМ). При этом организация познавательной деятельности сотрудников органа дознания, направленной на задержание коррупционера на месте совершения преступления, является необходимым условием для получения оснований к возбуждению уголовного дела.

В этой связи возникает вопрос о возможности использования результатов поисково-познавательной деятельности в качестве доказательств. Ряд ученых-процессуалистов считает эту деятельность этапом процесса доказывания. Так, А.М. Ларин утверждает, что в процесс доказывания в качестве самостоятельных элементов входят поиск и обнаружение доказательств [9, 43], Н.Н. Ковтун [11, 195] и Л.М. Карнеева [8, 33] высказывают это же мнение.

Другие авторы, придерживаются общепринятой структуры процесса доказывания, тем не менее, включают в систему действий по собиранию доказательств «поиск и обнаружение источников доказательственной информации» [11, 196], «обнаружение доказательств, которое он понимает как их отыскание» [9, 190].

Согласно ст. 11 Федерального закона от 12.08.1995 № 144-ФЗ «Об оперативно-розыскной деятельности» (далее – Закон об ОРД) результаты оперативно-розыскной деятельности могут служить поводом и основанием для возбуждения уголовного дела, представляться в орган дознания, следователю или в суд, в производстве которого находится уголовное дело, а также использоваться в доказывании по уголовным делам [2]. При этом ст. 89 УПК РФ требует их соответствия требованиям уголовно-процессуального законодательства.

По преступлениям коррупционной направленности результаты оперативно-розыскной деятельности фиксируют совершение объективной стороны преступления, при этом содержащиеся в них сведения невозможно восполнить иными средствами доказывания.

Мы полагаем, что специфика доказательственной деятельности по данной категории преступлений определяет возможность использования полученных органом дознания материалов в качестве доказательств.

Следует согласиться с О.В. Левченко, который отмечает, что результаты оперативно-розыскной деятельности, прежде чем быть использованными в доказывании по делу, должны пройти следующие этапы: а) проверку

и оценку в процессе проведения оперативно-розыскных мероприятий; б) проверку и оценку в процессе предоставления суду, прокурору, следователю, органу дознания; в) проверку и оценку судом, прокурором, следователем и дознавателем [10, 190].

При этом оценка полученной оперативной информации в ходе осуществления оперативно-розыскной деятельности не является элементом процесса доказывания. В данном случае начальник оперативного подразделения и руководитель органа дознания производят ведомственный контроль, качество которого является одной из составляющих гарантии достоверности полученных результатов.

Вместе с тем проверка и оценка результатов ОРД на этапе представления их следователю является неотъемлемым этапом процесса доказывания, в ходе которого и делается вывод о процессуальном статусе представленных документов. В целях обеспечения законности при производстве по уголовному делу необходимо соблюдение следователем ряда условий.

Во-первых, необходима оценка представленных документов на соответствие критерию «допустимости», то есть соблюдения порядка их собирания, закрепления и проверки. В данном случае нормативные требования определяются не уголовно-процессуальным законодательством, а Законом об ОРД и включают необходимость соблюдения следующих условий.

1. Основаниями для проведения ОРМ являются сведения о коррупционной деятельности разрабатываемого лица, подтвержденные объяснениями свидетелей. При этом умысел на получение незаконного вознаграждения должен сформироваться у виновного независимо от действий оперативников. Основной целью проведения оперативно-розыскного мероприятия является пресечение совершаемого преступления, а не формирование условий, способствующих противоправным действиям.

2. Цели проведения оперативно-розыскного мероприятия должны соответствовать требованиям Закона об ОРД. Например, оперативный эксперимент может быть проведен только для пресечения тяжкого преступления – ст.ст. 290, 291 УК РФ.

3. Оформление документов, разрешающих проведение ОРМ необходимо производить с учетом особого порядка получения разрешения для отдельных категорий должностных лиц.

4. Результаты проведения мероприятия документируются с учетом положений Закона об ОРД, по аналогии с требованиями уголовно-процессуального законодательства:

– мероприятие проводится на основании мотивированного рапорта оперативного сотрудника и постановления, подписанного соответствующим руководителем;

– в материале, предоставленном следователю, обязательно должен содержаться оригинал постановления, подписанный лицом, в отношении которого проводилось мероприятие;

– при проведении необходимо присутствие не менее двух дееспособных граждан, достигших возраста 18 лет, не заинтересованных в результатах изъятия;

– результаты оформляются протоколом, который должен быть подписан всеми участниками ОРМ и содержать отметку о вручении копии разрабатываемому лицу:

– изъятие предметов и документов заносится в протокол, в котором указываются их индивидуальные признаки.

Во-вторых, следует произвести проверку относимости проведенного мероприятия к событию преступления. При этом определяется наличие или отсутствие признаков конкретного состава коррупционного преступления, по которому дело может быть возбуждено. Например, возбуждение уголовного дела по ст. 290 УК РФ возможно в том случае, если виновное лицо получило взятку за совершение входящих в его служебные полномочия действий в пользу взяткодателя или представляемых им лиц, способствование совершению указанных действий, за общее покровительство или попустительство по службе, за совершение должностным лицом незаконных действий. Однако получение должностным лицом вознаграждения за использование исключительно личных, не связанных с его должностным положением, отношений не может квалифицироваться по статье 290 УК РФ [5].

Кроме того, по коррупционным преступлениям относимость результатов оперативно-розыскной деятельности оценивается с учетом персонификации лица, совершившего преступление. Прежде всего, необходимо установить является ли оно субъектом указанных преступлений – должностным лицом. При этом следует исходить из того, что должностными признаются лица, постоянно, временно или по специальному полномочию осуществляющие функции представителя власти либо выполняющие организационно-распорядительные, административно-хозяйственные функции в государственных органах, органах местного самоуправления, государственных и муниципальных учреждениях, государственных корпорациях, а также в Вооруженных Силах Российской Федерации, других войсках и воинских формированиях Российской Федерации [6].

В-третьих, требуется проведение проверки и оценки сведений, полученных оперативным путем, на соответствие их действительности, т.е. на достоверность.

Соблюдение формальных требований законодательства, регламентирующего оперативно-розыскную деятельность, не является гарантией того, что полученные в ходе указанной деятельности сведения объективно, неискаженно отражают произошедшие события и в полной мере им соответствуют. В.А. Азаров отмечает, что проверка достоверности представленных следователю результатов оперативно-розыскной деятельности является обязательным этапом процедуры легитимизации сведений, полученных оперативным путем [7, 22].

На этом этапе ключевым моментом является проверяемость полученных сведений. На наш взгляд, использовать результаты оперативно-розыскной деятельности в качестве доказательств можно только после подтверждения имеющихся в них сведений иными средствами доказывания. Так, получение взятки должно подтверждаться должностной инструкцией взяткополучателя, показаниями его руководителя относительно круга его должностных обязанностей и порядка их исполнения и т.д.

Указанные действия должны быть проведены на стадии доследственной проверки, что обеспечивает законность возбуждения уголовного дела.

В соответствии с требованиями Инструкции «О порядке представления результатов оперативно-розыскной деятельности органу дознания, следователю, прокурору или в суд» [4], материалы передаются следователю соответствующим постановлением. При этом выводы следователя по результатам проверки и оценки представленных документов процессуально никак не оформляются.

Считаем, что следует согласиться с мнением В.Н. Григорьева, который отметил, что сам факт представления предмета, документа не формирует доказательство. Предмет, документ должен быть принят должностным лицом, осуществляющим производство по уголовному делу, что находит отражение в соответствующем процессуальном акте [13, 208]. Отсутствие установленной процессуальной формы для отражения такого решения оставляет неопределенным правовой статус переданных материалов.

Предлагаем урегулировать этот вопрос на законодательном уровне, предусмотрев вынесение следователем мотивированного постановления о принятии, либо отказе в принятии документов (предметов), полученных органом дознания в результате оперативно-розыскной деятельности.

Статью 89 УПК РФ «Использование в доказывании результатов оперативно-розыскной деятельности» целесообразно дополнить частью второй следующего содержания: «Решение о принятии, либо отказе в принятии документов (предметов), полученных органом дознания в результате оперативно-розыскной деятельности и использовании их в качестве доказательств выносится следователем после оценки полученных материалов с точки зрения относимости, допустимости, достоверности».

Внесение указанных изменений зафиксирует результаты проверки и оценки представленных материалов и определит их процессуальный статус. Кроме того, оформление решения следователя о принятии результатов оперативно-розыскной деятельности постановлением повысит гарантии правовой защищенности участников уголовного судопроизводства, обеспечит реализацию их права на обжалование решений следователя.

Библиографический список

1. О противодействии коррупции: федер. закон РФ № 273-ФЗ от 25 декабря 2008 г. // Рос. газ. – 2008. – 30 дек.

2. Об оперативно-розыскной деятельности: федер. закон № 144-ФЗ от 12 августа 1995 г. // Рос. газ. – 1995. – 18 авг.
3. О Национальном плане противодействия коррупции на 2014–2015 годы: указ Президента РФ № 226 от 11 апреля 2014 г. // Собрание законодательства РФ. – 2014. – 14 апр. – Ст. 1729.
4. Об утверждении Инструкции о порядке представления результатов оперативно-розыскной деятельности органу дознания, следователю, прокурору или в суд: приказ МВД России № 776, Минобороны России № 703, ФСБ России № 509, ФСО России № 507, ФТС России № 1820, СВР России № 42, ФСИН России № 535, ФСКН России № 398, СК России № 68 // Рос. газ. – 2013. – 13 дек.
5. О судебной практике по делам о взяточничестве и об иных коррупционных преступлениях: постановление Пленума Верховного суда РФ № 24 от 09 июля 2013 г. // Рос. газ. – 2013. – 17 июля.
6. О судебной практике по делам о злоупотреблении должностными полномочиями и о превышении должностных полномочий: постановление Пленума Верховного суда РФ от 16.10.2009 № 19 // Рос. газ. – 2009. – 30 окт.
7. Азаров, В.А. Особенности использования следователем результатов оперативно-розыскной деятельности в доказывании должностных преступлений, совершаемых сотрудниками органов внутренних дел / В.А. Азаров, В.В. Константинов // Российский следователь. – 2013. – № 11. – С. 20–24.
8. Карнеева, Л.М. Доказательства в советском уголовном процессе: учебное пособие / Л.М. Карнеева. – Волгоград: ВСШ МВД СССР, 1988. – 68 с.
9. Ларин, А.М. Работа следователя с доказательствами / А.М. Ларин. – М.: Юрид. лит. 1966. – 155 с.
10. Левченко, О.В. Система средств познавательной деятельности в доказывании по уголовным делам и ее совершенствование: дис. ... д-ра юрид. наук / О.В. Левченко. – Астрахань, 2004. – 453 с.
11. Уголовный процесс России: учебник. В 2 ч. / авт. кол. А.И. Александров, С.А. Вележкин, Н.П. Керимова и др. / под науч. ред. В.З. Лукашевича. – СПб.: Издательский дом СПбУ, 2004–2005. – 702 с.
12. Уголовный процесс: учебник для вузов / под общ. ред. В.И. Радченко. – М.: Юстицинформ, 2006. – 784 с.
13. Григорьев, В.Н. Уголовный процесс: учебник / В.Н. Григорьев, А.В. Победкин, В.Н. Яшин. – М.: Изд-во «Эксмо», 2005. – 832 с.

Примечание: работа выполнена в рамках НИР по теме: «Антикоррупционная политика образовательного учреждения высшего профессионального образования», утвержденной приказом ректора ЮУрГУ № 441 от 17 марта 2015 года.

[К содержанию](#)

УДК 343.973

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В МВД РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ И РЕАЛИИ

А.В. Кудряшов

В статье проводится анализ реформы Министерства внутренних дел Российской Федерации, в частности положения касающиеся сокращения численности личного состава МВД Российской Федерации в связи с сокращением расходов бюджета. Приводятся обоснованные доводы о несостоятельности данного направления реформы.

Ключевые слова: реформы Министерство внутренних дел Российской Федерации, оптимизация, реформа.

Реформа Министерства внутренних дел, начатая в 2009 году с целью повышения эффективности правоохранительных органов России, борьбы с коррупцией и улучшения имиджа правоохранительных органов, по нашему мнению, к позитивным изменениям не привела.

Проводимая в последнее время политика нашего государства направленная на экономию бюджета приводит к тому, что во многих ветвях государственной власти происходит сокращение численности аппарата.

Следует поддержать инициативу государства направленную на сокращение армии чиновников. Однако сокращение затронуло не все ветви государственной власти. В большей мере оптимизация проводится в правоохранительных органах, в основном в органах внутренних дел.

Численность сотрудников органов внутренних дел в 2011 году была сокращена на 22 процента. В ходе проводимой реформы планировалось наибольшей степени подвергнуть сокращению аппарат управления. Однако в реальности аппарат управления остался тем же. Некоторые должности были сокращены в отчетных документах, а в реальности просто переименованы. В результате реформы сокращены целые службы, обеспечивающие общественный порядок на улицах. Например, оптимизировали медвытрезвители, и преступлений на улицах совершенных в состоянии алкогольного опьянения стало намного больше. Не стало меньше административных правонарушений посягающих на общественный порядок и общественную безопасность. Статья 20.20. Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях – потребление (распитие) алкогольной продукции в запрещенных местах либо потребление наркотических средств или психотропных веществ, и статья 20.21. – появление в общественных местах в состоянии опьянения [1] на практике практически не применяется. Для отчетности руководство территориального ОВД обязует такие строевые подразделения полиции как вневедомственная охрана, патрульно-постовая

служба или дорожно-патрульная служба заполнить несколько протоколов по данным деяниям и на этом противодействие данного вида правонарушений заканчивается. Насколько можно заметить данные службы должны выполнять совершенно другие задачи. Теперь обязанности по оказанию помощи и выдворению с улиц лиц находящихся в состоянии опьянения, если их жизни и здоровью угрожает опасность, лежит на Министерстве здравоохранения, а в частности на сотрудниках скорой медицинской помощи.

К сожалению, приходится констатировать, что работники здравоохранения не справляются с задачами, которые ранее решала одна из служб ОВД – медвытрезвители. Сотрудники скорой помощи при выезде на место происшествия с участием нетрезвых правонарушителей часто подвергаются с их стороны нападению. Таким образом, задачи по предупреждению и пресечению уличной преступности в состоянии опьянения на конкретные службы ОВД не возложены, а значит, не выполняются в полном объеме.

К негативным последствиям проводимой реформы можно отнести в первую очередь сокращение штата полиции более чем на 22 процента. В результате многие сельские районы остались без участковых, а во многих крупных городах не хватает сотрудников патрульно-постовой службы, некомплект в строевых подразделениях вневедомственной охраны, дорожно-патрульной службы.

В результате реформы были существенно повышены социальные гарантии и денежное довольствие сотрудников полиции. Однако сотрудники полиции, которые после сокращения численности личного состава остались нести службу вынуждены исполнять обязанности за тех, кого сократили. На общем фоне сокращение численности сотрудников ОВД выглядит в среднем, как планировали реформаторы – 22 процента, однако в некоторых службах и подразделениях ОВД сократили около 35 процентов личного состава. Увеличение нагрузки на личный состав приводит к тому, что качество выполняемой работы не на должном уровне и не способствует решению всех задач поставленных перед Министерством внутренних дел Российской Федерации.

Министр внутренних дел Владимир Колокольцев признал, что первый этап реформы его ведомства оказался недостаточно эффективным. Об этом, он заявил 11 октября 2013 года на заседании расширенной рабочей группы по реформированию органов внутренних дел.

При этом Колокольцев признал, что реформы первого этапа были необходимы. «Однако для получения результата они оказались недостаточны, не оправдали в полной мере ожидания граждан. Именно поэтому важна оптимизация нашей работы, предстоит еще многое сделать, чтобы граждане реально ощутили позитивные изменения в системе органов внутренних дел».

На сегодняшний день планируется очередной этап сокращений численности МВД. Об этом сообщается в Российской газете от 15.01.2015 года, в ведомстве урезание штатов объясняют повышением эффективности рас-

ходования бюджетных средств. При этом оптимизация штатной структуры будет проводиться по тому же принципу, которого глава МВД Владимир Колокольцев придерживается все последние годы: снижается численность аппаратов управления, сотрудников с «земли» стараются не трогать [2]. Однако на деле происходит все наоборот. Проведенный анализ численности и структуры аппарата управления Министерства внутренних дел и Главных управлений Министерства внутренних дел субъектов Российской Федерации позволяет сделать вывод, что все руководство остается на своих местах. Так называемой оптимизации подвергаются непосредственно сотрудники, противодействующие преступности на местах.

Оптимизация в ОВД привела к тому, что в территориальных отделах полиции существует дефицит квалифицированных специалистов, в особенности в тех службах, где требуются специалисты с опытом работы и профессионалы своего дела. На некоторые, в том числе и руководящие должности, назначаются молодые сотрудники, не имеющие опыта в определенном направлении работы, так как с учетом предъявляемых требований к сотрудникам, службу способны нести только молодые, полные сил, но не опытные сотрудники. В процессе реформы ОВД опытных сотрудников, специалистов со стажем работы и имеющих выслугу более 20 лет, попросили уйти на пенсию. Выше изложенное приводит к тому, что работа выполняется некачественно, и несвоевременно.

Анализ оперативной обстановки в России и Челябинской области в частности за 2014 год, позволяет сделать вывод что снижается раскрываемость тяжких и особо тяжких преступлений, а уровень уличной преступности растет. Сотрудников правоохранительных органов противодействующих преступлениям против личности и собственности, обеспечивающих общественный порядок и общественную безопасность становится все меньше.

Следует отнестись с пониманием, что в настоящее время, учитывая политическую обстановку, в нашем государстве необходимо экономить бюджетные средства. Однако по нашему мнению, сокращение численности личного состава правоохранительных органов может негативно отразиться на уровне преступности в нашей стране.

Также хотелось затронуть проблему расходования бюджетных средств в области пенсионного обеспечения сотрудников органов внутренних дел. Так, в законе «О пенсионном обеспечении лиц, проходивших военную службу, службу в органах внутренних дел, Государственной противопожарной службе, органах по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы, и их семей» [3] сотрудникам, уволенным со службы в органах внутренних дел и получающим пенсию раз в год которую повышают в среднем на несколько процентов, однако в соответствии с инфляцией не индексируют. Данное положение ставит в неравные условия с другими категориями пенсионеров. Вызывает недоумение подобное положение ве-

щей. С одной стороны мы слышим из выступлений высших должностных лиц государства, что оптимизация расходования бюджетных средств не коснется социальной сферы. С другой стороны социальные гарантии сотрудников органов внутренних дел в полной мере не обеспечиваются.

Библиографический список

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 03.02.2015) // ИПС «Консультант Плюс».
2. Российская газета. – 2015. – 15 янв.
3. О пенсионном обеспечении лиц, проходивших военную службу, службу в органах внутренних дел, Государственной противопожарной службе, органах по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы, и их семей: закон РФ от 12.02.1993 № 4468-1 (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015).

[К содержанию](#)

УДК 347.451.031

ПРИНЦИПЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРОДАВЦА, УПОЛНОМОЧЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, УПОЛНОМОЧЕННОГО ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ, ИМПОРТЕРА ЗА НАРУШЕНИЯ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Е.Я. Савченко

В настоящее время на первый план государственного регулирования гражданско-правовых отношений выходят проблемы, связанные с защитой прав потребителей. Это связано, во-первых – со значительным ростом количества судебных дел в этой сфере, во-вторых – незнанием потребителями своих прав и неумением их защищать. Вместе с тем Закон РФ «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 года закрепляет право граждан на просвещение в области защиты прав потребителей. Поэтому возникает необходимость в выработке рекомендаций по совершенствованию правовых знаний граждан, касающихся привлечении к ответственности продавцов и других субъектов потребительского права.

Ключевые слова: продавец, уполномоченная организация, уполномоченный индивидуальный предприниматель, импортер, потребитель, ответственность.

Проблемы ответственности за нарушения прав потребителей являются едва ли не самыми важными в гражданском законодательстве. Принципы ответственности вышеуказанных субъектов вытекают из содержания ста-

тей 13, 16 и 43 Закона РФ «О защите прав потребителей» (далее – Закон) [1] и пунктов 3, 30–32, 34–35, 37, 40–42 и 44–48 постановления Пленума Верховного Суда РФ №17 от 28 июня 2012 года [2].

1-ый принцип. За нарушение прав потребителей продавец (исполнитель, изготовитель, уполномоченная организация, уполномоченный индивидуальный предприниматель, импортёр) несёт ответственность, предусмотренную законом или договором. Причем, статья 43 Закона уточняет данное положение: «За нарушение прав потребителей, установленных законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, продавец (исполнитель, изготовитель, уполномоченная организация или уполномоченный индивидуальный предприниматель, импортёр) несёт административную, уголовную или гражданско-правовую ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации».

2-ой принцип. По общему правилу бремя доказывания обстоятельств, освобождающих от ответственности за неисполнение либо ненадлежащее исполнение обязательств лежит на продавце (уполномоченной организации, уполномоченном индивидуальном предпринимателе, импортёре) (пункт 4 статьи 13, пункт 5 статьи 14, пункт 6 статьи 28 Закона). Исключение составляют случаи продажи товара ненадлежащего качества, когда распределение бремени доказывания зависит от того, был ли установлен на товар гарантийный срок, а также от времени обнаружения недостатков (пункт 6 статьи 18, пункты 5 и 6 статьи 19, пункты 4, 5 и 6 статьи 29 Закона).

В тех случаях, когда сторона в силу объективных причин (например, тяжёлая болезнь, отдалённость места жительства и плохое транспортное сообщение) испытывает затруднения в сборе необходимых доказательств, суд оказывает ей помощь в представлении тех или иных документов, истребуя их от соответствующих лиц.

3-ий принцип. Условия договора, ущемляющие права потребителя по сравнению с правилами, установленными законами или иными правовыми актами Российской Федерации в области защиты прав потребителей, признаются недействительными (пункт 2 статьи 400 ГК РФ [3] и пункт 1 статьи 16 Закона). Если в результате исполнения такого договора у потребителя возникли убытки, они подлежат возмещению продавцом (исполнителем, изготовителем) в полном объеме одних товаров обязательным приобретением иных товаров. Убытки, причиненные потребителю вследствие нарушения его права на свободный выбор товаров, возмещаются продавцом в полном объеме (статья 16 (п. 31 постановления Пленума Верховного Суда РФ №17 от 28 июня 2012 года).

4-ый принцип. Запрещается обуславливать приобретение Закона. Запрещается обуславливать удовлетворение требований потребителей, предъявляемых в течение гарантийного срока, условиями, не связанными с недостатками товаров.

Продавец не вправе без согласия потребителя выполнять дополнительные работы, услуги за плату. Потребитель вправе отказаться от оплаты таких работ (услуг), а если они оплачены, потребитель вправе требовать от продавца возврата уплаченной суммы (пункт 3 статьи 16 Закона).

5-ый принцип. Если иное не установлено законом, убытки, причинённые потребителю, подлежат возмещению в полной сумме сверх неустойки (пени), установленной законом или договором (пункт 2 статьи 13 Закона). Таким образом, неустойка здесь носит штрафной характер.

Более того, уплата неустойки (пени) и возмещение убытков не освобождают продавца (уполномоченную организацию или уполномоченного индивидуального предпринимателя, импортёра) от исполнения возложенных на него обязанностей в натуре перед потребителем (пункт 3 статьи 13 Закона и пункт 31 постановления Пленума Верховного Суда РФ от 28 июня 2012 года №17).

6-ой принцип. Согласно пункту 4 статьи 13 Закона РФ «О защите прав потребителей» продавец (уполномоченная организация или уполномоченный индивидуальный предприниматель, импортёр) освобождается от ответственности за неисполнение обязательств или за ненадлежащее исполнение обязательств, если докажет, что неисполнение обязательств или их ненадлежащее исполнение произошло вследствие непреодолимой силы, а также по иным основаниям, предусмотренным законом.

7-ой принцип. Принцип добровольного удовлетворения продавцом (уполномоченной организацией или уполномоченным индивидуальным предпринимателем, импортёром) требований потребителя об уплате неустойки (пени), предусмотренной законом или договором (пункт 5 статьи 13 Закона). Причем, если требования потребителя в связи с нарушением его прав, установленных законом, добровольно не были выполнены продавцом (изготовителем, исполнителем, уполномоченной организацией или уполномоченным индивидуальным предпринимателем, импортёром), то суд, удовлетворив эти требования потребителя, взыскивает с вышеуказанных лиц – ответчиков штраф в пользу потребителя в размере пятьдесят процентов от суммы, присуждённой судом в пользу потребителя. Такой штраф взыскивается с ответчика независимо от того, заявлялось ли такое требование суду (пункт 46 постановления Пленума Верховного Суда РФ №17 от 28 июня 2012 года). Принимая решение о взыскании штрафа, суд в резолютивной части решения указывает о перечислении пятидесяти процентов суммы этого штрафа в пользу общественного объединения потребителей (их ассоциации, союза), предъявившего иск в интересах потребителя, либо органа местного самоуправления, если иск в интересах потребителя был заявлен этим органом. Причём, при этом также не имеет значение, предъявлялось ли такое требование этими объединениями или органами.

Согласно же пункту 47 данного постановления Пленума, если после принятия иска к производству суда требования потребителя удовлетворены ответчиком по делу (продавцом, исполнителем, изготовителем, уполномоченной организацией, уполномоченным индивидуальным предпринимателем, импортёром) добровольно, то при отказе истца от иска суд прекращает производство по делу в соответствии со статьёй 220 ГПК РФ [4]. В этом случае штраф, предусмотренный пунктом 6 статьи 13 Закона о защите прав потребителей, с ответчика не взыскивается.

Следует отметить, что это совершеннейшая новела законодательства о защите прав потребителей, так как до издания данного постановления Пленума Верховного Суда РФ это штраф взыскивался не в пользу потребителя, а в доход государства. На это факт обращается внимание и в пункте 10 Письма Роспотребнадзора от 23 июля 2012 года №01/8179-12-32 «О постановлении Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 28 июня 2012 года №17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей». В нём, в частности, указывается следующее:

«Одновременно Постановлением разрешается вопрос о правовой природе штрафа, предусмотренного положениями пункта 6 статьи 13 Закона о защите прав потребителей, как об определенной законом неустойке, которую в соответствии со статьёй 330 ГК РФ «должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения».

В этой связи в Постановлении сказано, что при удовлетворении судом требований потребителя в связи с нарушением его прав, установленных Законом о защите прав потребителей, которые не были удовлетворены в добровольном порядке изготовителем (исполнителем, продавцом, уполномоченной организацией или уполномоченным индивидуальным предпринимателем, импортером), суд взыскивает с ответчика в пользу потребителя штраф независимо от того, заявлялось ли такое требование суду.

Таким образом, Пленум Верховного Суда Российской Федерации однозначно указал на то, что указанный штраф следует рассматривать как предусмотренный Законом особый способ обеспечения исполнения обязательств (статья 329 ГК РФ) в гражданско-правовом смысле этого понятия (статья 307 ГК РФ), а не как судебный штраф (статья 105 ГПК РФ), который налагается лишь в случаях и в размере, предусмотренных непосредственно ГПК РФ, либо административный штраф, который согласно положениям пункта 2 части 1 статьи 3.2 и статьи 3.5 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (далее - КоАП РФ) является одним из видов административного наказания за совершение административных правонарушений и в силу части 1 статьи 1.1 КоАП РФ не может быть предусмотрен нормативным правовым актом, не относящимся к законодательству об административных правонарушениях».

8-ой принцип. В соответствии с пунктом 5 статьи 18 Закона РФ «О защите прав потребителей», статьёй 493 ГК РФ и пунктом 43 постановления Пленума Верховного Суда РФ №17 от 28 июня 2012 года отсутствие у потребителя кассового или товарного чека либо иного документа, удостоверяющих факт и условия покупки товара, не является основанием для отказа в удовлетворении его требований продавцом (изготовителем, уполномоченной организацией или уполномоченным индивидуальным предпринимателем, импортёром). В случае возникновения спора потребитель вправе сослаться на свидетельские показания в подтверждение факта заключения договора и его условий, которые оцениваются судом в совокупности со всеми собранными по делу доказательствами.

В завершение обращаем внимание на одну из проблем, касающуюся того, какими нормами Закона РФ «О защите прав потребителей» следует руководствоваться при возникновении споров, связанных с ремонтом в течение гарантийного срока купленных товаров. Для решения этой проблемы следует обратиться к пункту 41 постановления Пленума Верховного Суда РФ №17 от 28 июня 2012 года. В нём указано следующее: «Разрешая споры, связанные с ремонтом товаров в течение гарантийного срока (безвозмездным устранением недостатков), необходимо руководствоваться главой II Закона «О защите прав потребителей», а не главой III этого же Закона, поскольку право на гарантийный ремонт вытекает из приобретения товара ненадлежащего качества. Договор на выполнение работ или оказание услуг по гарантийному ремонту в указанных случаях потребителем не заключается.

Согласно пункту 42 этого же постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации при рассмотрении споров, связанных с осуществлением безвозмездного устранения недостатков (гарантийного ремонта), следует иметь в виду, что при принятии товара для проведения данного ремонта у продавца (изготовителя, уполномоченной организации или уполномоченного индивидуального предпринимателя, импортёра) возникает обязательство перед потребителем по хранению этого товара, к которому применяются правила главы 47 ГК РФ о договоре хранения, если иное не предусмотрено Законом Российской Федерации «О защите прав потребителей» (ст. 906 ГК РФ). В частности, хранение товара во время проведения гарантийного ремонта должно осуществляться безвозмездно, поскольку Закон исходит из принципа полного освобождения потребителя от расходов, связанных с восстановлением его прав.

Библиографический список

1. О защите прав потребителей: федер. закон РФ № 2300-1 от 07 февраля 1992 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1996. – № 3.
2. О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей: постановл. Пленума Верховного Суда РФ № 17 от 28 июня 2012 г. // Рос. газ. – 2012. – 11 июля.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: Федер. закон № 217-ФЗ от 30 ноября 1994 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.

4. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации: Федер. закон от 14 ноября 2002 г. № 138-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации. – 2002. – № 46. – Ст. 4532.

[К содержанию](#)

УДК 378

ВОПРОСЫ ИСТОРИИ ОРГАНОВ ПРИНУДИТЕЛЬНОГО ИСПОЛНЕНИЯ СУДЕБНЫХ РЕШЕНИЙ В ПРЕПОДАВАНИИ ИСТОРИКО-ПРАВОВЫХ ДИСЦИПЛИН

Т.К. Махрова

Статья посвящена проблемам содержательного и методического обеспечения учебных курсов блока историко-правовых дисциплин, междисциплинарного взаимодействия и практической направленности подготовки студентов, обучающихся по направлению «Юриспруденция» и специальности «Правоохранительная деятельность».

Ключевые слова: исполнительное право, исполнительное производство, судебный пристав, юридическое образование, историко-правовые дисциплины.

Исполнение судебных решений – одна из составляющих правоохранительной деятельности, роль которой для реализации судебной власти, для обеспечения правопорядка и законности в государстве трудно переоценить. Эффективная служба принудительного исполнения важна не только для повышения авторитета судебной власти, но в целом для стимулирования правомерного поведения участников гражданского оборота. Исполнение судебных актов, урегулированное нормами исполнительного права, является тем конечным результатом, по которому можно судить об эффективности всей правоохранительной деятельности.

Образовательные программы подготовки специалистов и бакалавров по направлению «Юриспруденция» и специальности «Правоохранительная деятельность» не предусматривают тематического выделения соответствующего контента, рассматривая лишь некоторые вопросы деятельности Федеральной службы судебных приставов в рамках курса «Правоохранительные органы». ФССП, выполняющая ряд функций правоохранительного органа, формально к таковым не относится, так как по статусу не при-

равнена к другим силовым структурам и является гражданским ведомством в структуре Министерства юстиции РФ. Между тем качественная подготовка будущего юриста сегодня предполагает раннюю ориентацию на определенную сферу деятельности выпускника с учетом потребности соответствующих ведомств. Служба судебных приставов испытывает потребность в подготовленных кадрах, а также в повышении квалификации действующих сотрудников службы.

Для проведения занятий в рамках краткосрочных курсов повышения квалификации необходима разработка соответствующей программы специального курса «История развития службы судебных приставов». Основой ее может стать подбор материалов на основе междисциплинарных связей учебных курсов, предусмотренных ФГОС. Это, прежде всего, «История государства и права зарубежных стран» и «История государства и права России». Структурно-логическое построение такой программы не исключает возможности внести изменения и в тематическое планирование указанных дисциплин. Оно может опираться на выделение наиболее значимых тенденций, этапов в развитии института исполнительного производства в отечественной и зарубежной истории. Такая «глобальная» периодизация может быть весьма специфична и даже искусственна, но и целесообразна с точки зрения учебных целей: расстановки акцентов, сравнительного анализа мировых систем исполнительного производства, выявления эффективных методов и механизмов функционирования службы, возможностей использования зарубежного опыта в отечественной практике, включая, например, и вопросы взаимного признания и приведения в исполнение судебного решения, вынесенного судебным органом другого государства (экзекватура). При таком подходе расширяются и практикоориентированные возможности дисциплин историко-правового блока, реализуется их профориентационный потенциал. На наш взгляд, представляется возможным в содержании историко-правовых курсов выделить ряд тем для формирования комплекса вопросов изучения истории развития органов принудительного исполнения судебных решений (с учетом возможности обеспечения соответствующими учебными пособиями [2; 3; 4; 5; 7; 8]):

- 1) исполнение судебных решений в государствах Древнего мира и Средневековья;
- 2) место исполнительного производства в российском судопроизводстве XIII–XVIII вв.;
- 3) формирование частноправовой, публично-правовой и смешанных моделей исполнительного производства в странах Европы и США;
- 4) институт судебных приставов в структуре судебной системы России пореформенного периода (середина XIX – начало XX вв.);
- 5) публично-правовая организация исполнительного производства в СССР;
- 6) реформа исполнительного производства в России и формирование Федеральной службы судебных приставов.

Углубленное изучение предмета как истории развития исполнительного права в целом может быть реализовано в рамках проблемного подхода и более широкого использования междисциплинарных связей. Исполнительное право регулирует отношения, складывающиеся в процессе исполнительного производства, где субъективное материальное право или охраняемый законом интерес, нарушенный или оспоренный должником и подтвержденный юрисдикционным актом, получает свою реализацию через механизм государственного принуждения. Точки зрения на место исполнительного права и норм, его регулирующих, в системе российского права варьируются от определения исполнительного производства как стадии гражданского судопроизводства и включения исполнительных норм в гражданское процессуальное право [6] до признания существования исполнительного производства как отрасли права [1, с.169–178].

Отсутствие концептуального единства объясняется, помимо прочего, и исторически. Реформирование судебной системы в поисках ее наиболее работоспособной и эффективной модели имеет опыт, измеряемый столетиями. До вступления в силу 6 ноября 1997 г. федеральных законов № 118-ФЗ «О судебных приставах» и № 119-ФЗ «Об исполнительном производстве» исполнительное производство являлось частью гражданского процесса, считалось его заключительной стадией и регулировалось гражданским процессуальным законодательством (разд. V ГПК РСФСР 1964 г.). Исполнительные органы в связи с проведенной в 1997 г. реформой были не только переименованы, но и получили новое качество. Советские судебные исполнители подчинялись судам. Деятельность современных судебных приставов-исполнителей регламентирована нормами права, судебный контроль ограничивается предусмотренной законом возможностью оспаривания в судебном порядке их действий. Сформировалась системная целостная совокупность норм, регулирующих исполнение юрисдикционных актов неуголовного характера. Служба продолжает организационно совершенствоваться, создав в 2012 г. собственное управление по розыску должников. Растет престиж профессиональной деятельности в этой сфере. С 2009 г. ее сотрудники отмечают свой профессиональный праздник. Исполнительное право, таким образом, становится вполне самостоятельной процессуальной отраслью российского права.

Библиографический список

1. Валеев, Д.Х. Исполнительное производство в системе права Российской Федерации / Д.Х. Валеев // Правоведение. – 2001. – № 5. – С. 169–178.
2. Голубев, В.М. Институт судебных приставов в России: историко-правовое исследование / В.М. Голубев. – М.: «Щит-М», 2011.
3. Ефремова, Н.Н. Становление и развитие судебного права в России XVIII – начала XX вв. (историко-правовое исследование) / Н.Н. Ефремова. – М., 2007.

4. Захаров, В.В. Будет исполнено! Организационно-правовые основы становления и функционирования института судебных приставов в дореволюционной России (1864–1917 гг.) / В.В. Захаров. – Курск, 2007.
5. История российского правосудия: учеб. пособие / под ред. Н.А. Колоколова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.
6. Малешин, Д.Я. Исполнительное производство (функции суда) / Д.Я. Малешин. – М.: Городец, 2005.
7. Хакимова, П.М. Различные механизмы и подходы международного опыта системы принудительного исполнения / П.М. Хакимова. – URL: <http://kapravo.ru>.
8. Хесс, Б. Системы принудительного исполнения / Б. Хесс // Исполнительное производство: традиции и реформы / под ред. Р. Ван Рее, А. Узелач, В.О. Аболонина, В.В. Яркова. – М., 2011.

[К содержанию](#)

УДК 342.951

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА РАСПРОСТРАНЕНИЕ ВРЕДНОЙ ДЛЯ ДЕТЕЙ ИНФОРМАЦИИ: ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ

Е.В. Дорогова

В статье рассматриваются вопросы выделения видов юридической ответственности за нарушение информационной безопасности детей в Европе на примере законодательных решений некоторых стран. Анализируются положения нормативно-правовых актов, регулирующих защиту несовершеннолетних от вредной информации, Литвы, Франции, Дании, Нидерландов, Германии.

Ключевые слова: ответственность, информационная безопасность, защита детей от вредной информации.

В настоящее время одним из острых правовых вопросов является обеспечение информационной безопасности детей. Юридическая ответственность – один из верных способов борьбы с правонарушениями в сфере защиты детей от вредной информации, а также предупреждение их совершения. Для создания безопасного для детей информационного пространства важно не только разработать эффективные меры регулирования данных вопросов внутри каждого государства, но, желательно, чтобы эти меры были схожими в разных странах. В связи с этим, предлагается рассмотреть вопросы ответственности за распространение вредной для детей информации в некоторых странах Европы.

В Литовской Республике 10 сентября 2002 был принят Закон «О защите несовершеннолетних от негативного воздействия общественной информации». Данный Закон является специальным нормативно-правовым актом, который законодательно закрепил такие вопросы как: виды общественной

информации, негативно влияющей на развитие несовершеннолетних (п. 2 ст. 4); допущение распространения негативно влияющей информации на несовершеннолетних без ограничения в особых случаях и обязанность предупреждения о предстоящем обнародовании такой информации (ст. 5); запрет на распространение личных данных несовершеннолетнего (ст. 6); временные рамки распространения негативно влияющей на несовершеннолетних информации и возрастные индексы такой информации (ст. 7); органы, ответственные за реализацию данного закона (ст. 9); ответственность за нарушения положений данного закона (ст. 10). Однако, Закон «О защите несовершеннолетних от негативного воздействия общественной информации» Литовской Республики не содержит критериев маркировки информационной продукции, ч.6 ст.7 гласит, что они устанавливаются Правительством Литовской Республики [4].

Кодекс об административных правонарушениях Литовской Республики содержит нормы, посвящённые нарушениям законодательства о распространении вредно влияющей информации на несовершеннолетних, кроме предусмотренных Уголовным кодексом Литвы, в частности ст. 214.19 устанавливает предупреждение или штраф в размере от 144 до 579 евро за распространение информации, вредно влияющей на развитие несовершеннолетних с нарушением маркировки, а также за распространение запрещённой вредно влияющей информации на развитие несовершеннолетних, относящейся к публикации персональных данных. За повторное нарушение – штраф от пятисот семидесяти девяти до двух тысяч двадцать семь евро. Аналогичные правонарушения, совершённые посредством радио- и телевизионных программ влечёт назначение штрафа от двухсот восьмидесяти девяти до восьмисот шестидесяти восьми евро, а за повторное нарушение – от восьмисот шестидесяти восьми до двух тысяч восьмисот девяноста шести евро. Распространение компьютерных игр с нарушением возрастной маркировки влечёт предупреждение или штраф в размере от ста сорока четырёх до пятисот семидесяти девяти евро, а за повторное нарушение штраф в размере пятисот семидесяти девяти до двадцати двух тысяч семи евро [1]. Уголовная ответственность предусмотрена за производство и распространение порнографической продукции (ст.309 УК Литвы [7]), которая, безусловно, является вредной информационной продукцией для нравственного развития и здоровья детей.

Во Французской Республике принят Закон № 49-956 от 16 июля 1949 «Об изданиях для молодёжи», в котором ст. 1 устанавливает, что под действие данного закона попадают все периодические и непериодические издания, которые по своему характеру, представлению или теме ориентированы в первую очередь на детей и подростков, а также все носители и вспомогательные продукты, которые непосредственно связаны с ними [2]. Контроль за публикациями (кроме научной и официальной) осуществляет Министр. Согласно ст.2 Закона Франции «Об изданиях для молодёжи» за-

прещённой для детей и подростков считается информация, имеющая порнографический характер, содержащая подстрекательство к дискриминации или ненависти в отношении конкретного лица или группы лиц, нарушения человеческого достоинства, информация о пользовании, владении и обороте наркотических средств и психотропных веществ, насилии и каких-либо актов преступлений или правонарушений, а также которая может привести к ухудшению физического, умственного или нравственного развития детей и молодежи. Критериев классификации информации, вредной для детей и подростков нет в указанном законе, однако, статья 3 перечисляет органы государственной власти, которые уполномочены создавать Комиссию по проверке публикаций и выносить решение о наличии нарушений положений данного закона. В ст.14 Закона Франции «Об изданиях для молодёжи» предусматривается ответственность за нарушения требований по ограничению распространения вредных для молодёжи публикаций в виде лишения свободы на срок до одного года и штрафа в размере 3750 евро [2].

В Королевстве Дания Уголовным кодексом предусмотрена уголовная ответственность в виде штрафа за продажу непристойных изображений или предметов лицу, не достигшему шестнадцатилетнего возраста (§234 УК Дании) [5].

В Королевстве Нидерландов также как и в Королевстве Дании предусмотрена уголовная ответственность в виде срока тюремного заключения не более одного года или штраф должны быть назначены лицу, которое поставляет, предлагает или показывает несовершеннолетнему изображение или предмет, показ которых должен считаться вредным для лиц до шестнадцати лет, зная или обоснованно предполагая, при этом, что несовершеннолетний не достиг шестнадцати лет [6].

В 2002 году в Федеративной Республике Германии был принят Закон «Об охране молодёжи», который в Разделе третьем предусматривает защиту детей и подростков в СМИ. В § 14 Закона Германии «Об охране молодёжи» устанавливается необходимость индексации фильмов, кинопрограмм и игровых программ по следующим категориям: «Разрешено без возрастного ограничения»; «Детям до 6 лет не разрешается»; «Детям до 12 лет не разрешается»; «Лицам до 16 лет не разрешается»; «Лицам до 18 лет не разрешается». Запрещается предлагать, предоставлять или обеспечивать к вредоносным материала доступ детям или подросткам: выставлять, вывешивать, демонстрировать или обеспечивать к ним доступ иным способом в месте, где могут оказаться дети или подростки или куда они могут заглянуть. Ограничения распространения касаются носителей, содержащих информацию запрещённую Уголовным кодексом Германии, прославляющую войну, унижающую человеческое достоинство умирающих людей или людей, страдающих или страдавших тяжёлыми физическими или психическими заболеваниями, и которые отражают реальное событие, хотя нет оправданного интереса представления этого события

именно в данной форме, также изображение детей или подростков в неестественных, подчёркнуто сексуальных позах, или информация, которая, со всей очевидностью, может оказать значительное негативное влияние на развитие детей или подростков или на процесс воспитания ответственной и социально-общественной личности [3]. За нарушения положений данного закона предусмотрена ответственность уголовно-правовая и административно-правовая. Штрафом наказывается лицо, индексировавшее программы или фильмы в качестве «учебной» или «информационной программы», если они таковыми не являются, также лицо, демонстрирующее, предоставляющее вредную информационную продукцию детям или подросткам. Закон Германии не разграничивает ответственность за совершение вышеуказанных административных правонарушений в зависимости от умышленной или неосторожной формы вины.

Таким образом, можно сделать вывод, что страны Европы не имеют единого взгляда на вопрос выбора вида ответственности за нарушение информационной безопасности детей: устанавливается либо административная ответственность, либо уголовная, либо и та и другая, в зависимости от конкретного деяния.

Библиографический список

1. Кодекс об административных правонарушениях Литовской Республики 1985 года (с изм. от 23.12.2014) // Канцелярия Сейма Литовской Республики. – URL: http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_l?p_id=493978.
2. Об изданиях для молодёжи: Закон Французской Республики № 49-956 от 16.07.1949 (с изм. от 10.05.2011) // Сайт Legifrance. – URL: <http://www.legifrance.gouv.fr/affichtexte.do?cidtexte=jorfext000000878175>.
3. Об охране молодёжи: Закон ФРГ от 23.07.2002 (с изм. от 31.10.2008) // Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend. – URL: <http://www.bmfsfj.de/RedaktionBMFSFJ/Abteilung5/Pdf-Anlagen/juSchGrussisch?bereich=&property=pdf&rwb=true.pdf>.
4. О защите несовершеннолетних от негативного воздействия общественной информации: Закон Литовской Республики от 10.09.2002 (с изм. от 21.10.2011) // Канцелярия Сейма Литовской Республики. – URL: http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_l?p_id=410367.
5. Уголовный кодекс Королевства Дании 1930 года (с изм. от 26 мая 2014) // Единая государственная Юридическая информационная система. – URL: <https://www.retsinformation.dk/forms/r0710.aspx?id=164192&exp=1>.
6. Уголовный кодекс Королевства Нидерландов 1881 года (с изм. от 01.01.2015) // Информационный указатель информации и услуг Правительства. – URL: http://wetten.overheid.nl/BWBR0001854/volledig/geldigheidsdatum_03-03-2015/informatie.
7. Уголовный кодекс Литовской Республики от 26.09.2000 VIII-1969 (с изм. от 18.12.2014) // Канцелярия Сейма Литовской Республики. – URL.: http://www3.lrs.lt/pls/inter3/dokpaieska.showdoc_l?p_id=493995/.

[К содержанию](#)

УДК 342.97

ОБЩЕСТВЕННЫЙ СОВЕТ КАК МЕХАНИЗМ ОБЩЕСТВЕННОГО УЧАСТИЯ В РЕШЕНИИ ВОПРОСОВ В СФЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФССП РОССИИ

Г.А. Казарцева

В статье анализируются возможности общественных советов при территориальных органах ФССП России по привлечению представителей институтов гражданского общества к участию в реализации государственной политики в сфере деятельности ФССП России. Обобщается опыт деятельности Общественного совета при Управлении ФССП России по Челябинской области, раскрываются основные формы его работы.

Ключевые слова: исполнительная власть, общественный контроль, общественный совет, судебные приставы.

В последнее время расширяются формы участия граждан в управлении делами государства в сфере деятельности органов законодательной, исполнительной, судебной власти. Одной из прямых форм участия граждан в управлении делами государства в сфере исполнительной власти, выступает их деятельность в качестве членов экспертных и общественных органов, формируемых на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Общественные советы становятся действенным механизмом открытости, осуществления общественного контроля за деятельностью органа власти [1, 2].

Особое внимание уделяется практике формирования и деятельности общественных советов при федеральных органах исполнительной власти как одному из способов привлечения независимых экспертов, представителей общественных организаций и профессиональных сообществ к обсуждению наиболее важных проблем в сфере деятельности органа власти. Общественные советы фактически выступают формой партиципаторной демократии [3].

Дополнительный импульс этому процессу придало утверждение протоколом заседания Правительственной комиссии по координации деятельности открытого правительства (от 29 мая 2014 г. № 4) стандарта деятельности общественных советов при федеральных органах исполнительной власти (типового положения), определившего компетенцию, порядок деятельности и механизм формирования состава общественных советов федеральных органов исполнительной власти, порядок и условия включения в состав общественного совета независимых от органов государственной власти Российской Федерации экспертов, представителей заинтересованных общественных организаций и иных лиц [4].

Общественный совет при Федеральной службе судебных приставов был образован в 2013 году в соответствии с Указом Президента РФ от 4 августа 2006 г. № 842 «О порядке образования общественных советов при федеральных министерствах, федеральных службах и федеральных агентствах, руководство деятельностью которых осуществляет Президент Российской Федерации, при федеральных службах и федеральных агентствах, подведомственных этим федеральным министерствам». Приказом ФССП России от 27 декабря 2013 г. № 644 утвержден состав и Положение об Общественном совете при Федеральной службе судебных приставов [5]. Как постоянно действующий совещательно-консультативный орган общественного контроля Общественный совет при ФССП России ведет активную деятельность, направленную на согласование общественно значимых интересов граждан, органов власти всех уровней, общественных объединений, организаций, для решения наиболее важных вопросов в сфере деятельности ФССП России.

Общественный совет при ФССП России координирует деятельность общественных советов при территориальных органах ФССП России и обобщает положительную практику их работы, нацеливает на оптимизацию их деятельности. К концу 2014 года региональные общественные советы были организованы во всех 85-ти управлениях территориальных органов ФССП России (в 2013 году – только в 58-ми управлениях Службы). Значительно увеличился (с 435 членов до 983) и состав общественных советов, в которые входят независимые эксперты от органов государственной власти, представители заинтересованных общественных организаций и иные лица. Всего за отчетный период на обсуждение общественных советов при территориальных органах ФССП России было вынесено 598 актуальных вопросов, входящих в компетенцию Службы, членами советов решены 298 обращений граждан, на личном приеме приняты около 600 человек, 774 гражданам оказана бесплатная юридическая помощь. Количество представителей Общественной палаты субъекта Российской Федерации в составе Общественного совета возросло с 27-ми (в 2013 году) до 83-х [6].

Общественный совет при Управлении Федеральной службы судебных приставов по Челябинской области создан Приказом УФССП России по Челябинской области от 14 марта 2014 года № 132. В его состав вошли члены Общественной палаты Челябинской области, руководители и представители общественных организаций и объединений (регионального отделения Общероссийской общественной организации «Ассоциация юристов России»; Челябинского регионального отделения Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России»; общественной организации «Союз журналистов Челябинской области»; общественной правозащитной организации «Щит»; Челябинской областной общественной организации «Федерация борьбы самбо»), уче-

ные и специалисты в области науки и образования, представители средств массовой информации; ветераны Федеральной службы судебных приставов. Возглавляет Общественный совет при Управлении ФССП России по Челябинской области полковник полиции в отставке, кандидат исторических наук, доцент, заместитель декана факультета Подготовки сотрудников правоохранительных органов Южно-Уральского государственного университета Александр Иванович Семенов.

Центральным направлением деятельности Общественного совета является содействие УФССП России по Челябинской области в реализации государственной политики в сфере исполнительного производства, а также осуществление общественного контроля за деятельностью Управления. В целях обеспечения реализации прав и законных интересов физических лиц и организаций члены Общественного совета регулярно участвуют совместно с руководством Управления в личных приемах граждан, осуществляют контроль исполнения поручений по устранению недочетов в работе судебных приставов, организуют общественный контроль за наиболее значимыми исполнительными производствами.

Серьезное внимание уделяется советом работе по повышению профессионального уровня судебных приставов как условия увеличения эффективности исполнительного производства. Доклад председателя Общественного совета А.И. Семенова об опыте содействия Общественного совета при ФССП России по Челябинской области повышению профессионализма и эффективности деятельности государственных гражданских служащих ФССП России был включен в повестку Всероссийского заседания общественного совета при ФССП России, которое состоялось 4 сентября 2014 года и прошло в формате видеоконференции с участием общественных советов, созданных при территориальных органах ФССП России. Общественный совет уделяет серьезное внимание профессиональной подготовке государственных гражданских служащих ФССП России. Он стал инициатором заключения договора о сотрудничестве между УФССП и крупнейшим вузом региона Южно-Уральским государственным университетом (национальным исследовательским университетом). Ключевые права и обязанности сторон касаются совместной учебно-методической деятельности, профориентационной работы среди студентов, подбора кандидатов для работы в организациях и подразделениях судебных приставов. Предусмотрено обоюдное участие специалистов УФССП и профессорско-преподавательского состава ЮУрГУ в образовательном процессе. Основным подразделением ЮУрГУ (НИУ) в области сотрудничества с УФССП России по Челябинской области выступает факультет Подготовки сотрудников правоохранительных органов университета (декан факультета канд. ист. наук, доцент, полковник милиции в отставке В.Н. Майсак).

Члены Общественного совета совместно с руководством Управления участвуют в профориентационной работе: встречах работодателей с выпу-

скинками вузов, проведении дней открытых дверей для студентов юридических специальностей образовательных организаций высшего образования г. Челябинска. Такие встречи вносят неоценимый вклад в популяризацию работы ФССП в среде молодежи.

Общественный совет участвует в организации учебно-методической помощи, содействуют в организации и проведении занятий в рамках курсов первоначальной подготовки во внештатном Учебно-методическом Центре УФССП для впервые принятых сотрудников со стажем работы менее 3-х месяцев.

Члены общественного совета при УФССП России по Челябинской области входят в состав конкурсной и аттестационных комиссий, участвуют в оценке знаний, навыков и умений (профессионального уровня) государственных гражданских служащих и претендентов на замещение должности гражданской службы. В целях качественного улучшения кадрового состава службы Общественный совет выступил инициатором создания условий для обновления теоретических знаний и практических навыков сотрудников Управления в гражданских вузах, многие из которых реализуют юридические образовательные программы правоохранительной направленности. По заказу Управления в Южно-Уральском государственном университете были разработаны и реализованы дополнительные профессиональные программы повышения квалификации для различных должностных категорий государственных гражданских служащих УФССП России по Челябинской области (дознаватели службы судебных приставов; судебные приставы-исполнители; специалисты УФССП России по Челябинской области, зачисленные в кадровый резерв на высшестоящие должности в порядке должностного роста; руководящий состав УФССП России по Челябинской области). Содержание программ включает модули, направленные на развитие как общепрофессиональных и специальных, так и организационно-управленческих, информационных, коммуникативных компетенций специалистов. Опыт показал, что, обладая значительным научно-образовательным потенциалом, богатым опытом и традициями, гражданские вузы способны расширить организационную, образовательную, методическую поддержку системы подготовки кадров для службы судебных приставов, не подменяя, а дополняя ведомственную систему профессиональной подготовки кадров, используя новейшие образовательные технологии и достижения науки.

Директор ФССП России А.О. Парфенчиков и председатель Общественного совета при ФССП России В.П. Чичканов признали опыт челябинских общественников чрезвычайно интересным и рекомендовали использовать его в других территориальных органах ФССП России. В целом разнообразные формы участия общественных советов при территориальных органах ФССП в подготовке квалифицированных специалистов для службы, повышении их профессиональной квалификации способствуют росту профессионализма в деятельности судебных приставов, созда-

нию позитивного образа сотрудника у населения, а в конечном счете, оптимизации и эффективности деятельности ФССП России.

Разнообразны формы научно-организационной работы и экспертной деятельности Общественного совета при Управлении ФССП России по Челябинской области. При участии Общественного совета издается научно-практический журнал «Правопорядок: история, теория, практика», членом редакционного совета которого является главный судебный пристав Челябинской области А.Х. Сухорукова. Участие членов совета в различных научных конференциях, образовательных и просветительских форумах расширяет сферы его деятельности, способствует обмену информацией, положительным опытом.

Общественный совет нередко выступает дискуссионной площадкой по проблемам нормотворческой, правоприменительной, социально-значимой деятельности. Члены совета выступают в качестве экспертов при обсуждении проектов нормативных правовых актов, разработанных федеральными органами исполнительной власти, публикуют материалы, оценки и комментарии в средствах массовой информации. Например, в 2014 году на заседании общественного совета состоялось обсуждение подготовленных ФССП России аналитических материалов об уголовных делах, возбужденных в отношении работников ФССП России по признакам состава преступления, предусмотренного ст. 292 УК РФ в первом полугодии 2014 года. По итогам обсуждения учеными из числа членов совета с привлечением правоведов, специалистов в области уголовного права, были подготовлены предложения по совершенствованию уголовного законодательства, в части, касающейся возбуждения уголовных дел за преступления, имеющие признаки малозначительности, не представляющие общественной опасности. При этом следует отметить, что в такой работе нельзя перейти тонкую грань между реальным отражением общественных интересов и их подменой корпоративными интересами тех или иных референтных групп в ходе обсуждения проектов нормативных правовых актов. Ученые видят способ разрешения данного противоречия в обязательной социально-гуманитарной, социологической экспертизе проектов в целях моделирования возможных социальных последствий принятия того или иного документа [7, с. 386; 8].

Важными направлениями работы Общественного совета при ФССП России по Челябинской области выступают также взаимодействие с партиями, общественными организациями; участие в мероприятиях, проводимых ФССП (парады, шествия, конкурсы, праздники, фестивали, поисковое движение); работа со СМИ; шефство над приютами и детскими домами, организация спортивных соревнований. Так, с 2005 года судебные приставы Управления ФССП России по Челябинской области взяли шефство над социально-реабилитационным приютом «Солнечный», расположенным в одноименном поселке Сосновского района.

Дальнейшее усиление роли общественного совета как механизма общественного участия в решении вопросов в сфере деятельности ФССП России видится в проведении расширенных заседаний Общественного совета с привлечением представителей общественности для обсуждения наиболее важных проблем, возникающих в деятельности Управления; организации совместных с Общественной палатой Челябинской области слушаний и круглых столов; обеспечении доступности рекомендаций Общественного совета и усилении информационной открытости его деятельности и принимаемых решений; создании условий для выявления мнений и конструктивных предложений представителей гражданского общества по текущим и стратегическим вопросам деятельности Федеральной службы судебных приставов России.

Библиографический список

1. О порядке образования общественных советов при федеральных министерствах, федеральных службах и федеральных агентствах, руководство деятельностью которых осуществляет Президент Российской Федерации, при федеральных службах и федеральных агентствах, подведомственных этим федеральным министерствам: указ Президента РФ от 4 августа 2006 г. N 842 (в ред. Указов Президента РФ от 23.05.2011 № 668, от 23.05.2013 N 508) // СЗ РФ. – 2006. – № 32. – Ст. 3539.
2. Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления: указ Президента РФ от 7 мая 2012 года // Официальный интернет-портал правовой информации. – URL: <http://www.pravo.gov.ru>.
3. Липчанская, М.А. Деятельность общественных советов при федеральных органах исполнительной власти как форма участия граждан в управлении делами государства / М.А. Липчанская // Пробелы в российском законодательстве. – 2009. – № 4. – С. 27–30.
4. Стандарт деятельности общественных советов при федеральных органах исполнительной власти (типовое положение). – URL: <http://open.gov.ru/events/5510381>.
5. Об Общественном совете при Федеральной службе судебных приставов: Приказ ФССП России от 27.12.2013 № 644 // Официальный сайт Общественного совета при ФССП России. – URL: http://soviet.fssprus.ru/files/prikaz_fssp_644_27122013_20140131153_2014631142.pdf.
6. Общественный совет при ФССП России подвел итоги года // Официальный сайт Общественного совета при ФССП России. – URL: <http://soviet.fssprus.ru/news/document22606031>.
7. Горшков, М.К. Пути в социологию – исповедимы / М.К. Горшков // Современная российская социология: Историко-биографические поиски. – 2-е изд., в 6 т. [электронный ресурс] / ред. электронного издания Е.И. Григорьева. – М.: ЦСПиМ, 2014. – Т. 4. – С. 357–397. – URL : http://www.socioprognoz.ru/hta_6/Publications/tom_4_4_1.pdf.
8. Щербина, М.В. Общественные советы при органах исполнительной власти: социальная экспертиза и контроль / М.В. Щербина // Власть. – 2015. – № 3. – С. 129–133.

[К содержанию](#)

УДК 930

СТАНИЧНЫЕ СУДЫ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ И МЕСТНОЙ ЮСТИЦИИ ОРЕНБУРГСКОГО КАЗАЧЬЕГО ВОЙСКА

В.М. Шадрин

В статье раскрываются правовые основы, функции и порядок формирования станичных судов, являющихся структурным элементом местной юстиции во второй половине XIX века. Подробно анализируется Положение «Об общественном управлении станиц казачьих войск», в соответствии с которым общественному управлению станиц казачьих войск законом вменялась и судебная функция.

Ключевые слова: станичные суды, казачьи войска, общественное управление.

Во второй половине XIX века окончательно сформировалась не только структура управления Оренбургским казачьим войском, но и структура местной юстиции, одним из важных элементов которой, по нашему мнению, являлся станичный суд.

Станичные суды были учреждены как судебная инстанция казачьего общественного управления. Основные принципы организации и деятельности этих судов были сформулированы применительно ко всем казачьим войскам империи в положении от 13/25 мая 1870 г. «Об общественном управлении в казачьих войсках» и сохранены в положении от 3 июня 1891 г. «Об общественном управлении станиц казачьих войск». Статья 4 положения от 3 июня 1891 г. гласила, что «Станичное Управление в каждом станичном обществе составляют: 1) Станичный Сбор; 2) Станичный Атаман; 3) Станичное Правление, и 4) Станичный Суд» [7]. Таким образом, общественному управлению станиц казачьих войск законом вменялась и судебная функция.

В основу решений станичных судов, как и волостных судов, был положен обычай. Поэтому эти суды были безапелляционными. Теоретически, ни одна из существовавших инстанций суда или административного управления не была компетентна в отношении норм обычного права и не могла подвергнуть сомнению правильность вынесенного судьями-казаками решения и отменить его.

Судопроизводство отличалось отсутствием жесткой процессуальной регламентации, которая могла бы привести к появлению бесконечных исков кассационного характера, что усложнило бы и затянуло производство дел.

Станичные суды не были единственной инстанцией разбиравшей мелкие проступки станичников и тяжбы между ними. Право наказывать казаков за незначительные правонарушения и нарушения военной дисциплины

имели Наказной атаман, атаманы отделов и атаманы станиц. Так, например, Наказной атаман имел право налагать взыскания на урядников и казаков служилого состава в виде командирования не в очередь на службу и высылки на жительство в отдаленные станицы, на срок не свыше четырех лет за умышленную утрату коня, нарушения правил воинского «чинопочитания» и дисциплины, неисправное снаряжение на службу [1]. Атаманы отделов вправе были подвергать казаков за «маловажные» проступки денежному взысканию до десяти рублей или аресту и общественным работам не свыше семи дней [6]. Казаки могли решать свои дела и через третейский суд.

Многие вопросы, связанные с организацией и функционированием станичных судов (критерии и процедура выборов судей, постоянное или очередное выполнение ими обязанностей, вознаграждение деятельности судей, количество судей, избираемых на очередной срок) Положение передавало на усмотрение станичного Сбора.

Глава о станичном суде Положения «Об общественном управлении станиц казачьих войск» включала 56 статей (с 45 по 101) и относительно учреждения суда содержала следующие основные нормы:

- станичный суд образуют: 1) суд станичных судей и 2) суд почетных судей;
- суд станичных судей учреждается в каждой станице, а суд почетных судей – на две и более станицы, по особому расписанию, утверждаемому Войсковым Наказным и Наказным атаманом;
- в состав суда избираются станичным сбором от четырех до двенадцати судей, а в состав суда почетных судей избираются, сверх того, от трех до шести почетных судей;
- присутствие суда станичных судей составляется из трех, а присутствие суда почетных судей из четырех очередных судей;
- судьи не вправе принимать участие в разрешении дел, касающихся их самих или членов их семьи;
- надзор за порядком в суде лежит на председателе суда, который может обращаться за содействием к станичному атаману.

Таким образом, суд станичных судей был начальным звеном в структуре местной гражданской юстиции казачьего войска. Избирался станичным сбором на один год из числа лиц старше 33 лет, пользовавшихся уважением, доверием, отличавшихся безукоризненным поведением и «домовитостью». Грамотность не являлась обязательным условием избрания на должность станичного судьи. Грамотным отдавалось предпочтение при выборе почетных судей. Суд почетных судей служил своеобразной инстанцией, где можно было обжаловать решения суда станичных судей по искам на сумму свыше 30 рублей, а также по приговорам, превышающим половину максимальной суммы или срока наказания, предусмотренного законом. Почетные судьи избирались станичными сборами на три года, утверждались Наказным атаманом и имели ряд привилегий.

Стремясь привлечь к осуществлению судебных функций наиболее благонадежных представителей казачьих общин и поставить их в полную зависимость от войсковых структур, власти вводили для них определенные льготы. Избранные на должности по станичному управлению казаки на время пребывания в них освобождались от всех натуральных повинностей и учебных лагерных сборов. Некоторые, по усмотрению Наказного атамана, могли освобождаться от отправки с полками в действующую армию в военное время. Станичным судьям, при условии повторного избрания, на период нахождения в должности предоставлялись права хорунжего. За «отлично-усердную службу» они могли награждаться деньгами, похвальными листами, почетными чекменями, медалями и Знаками Отличия Св. Анны. В соответствии с приказом Военного министра и внесенным в 1908 г. в законодательство дополнением, почетным судьям, произведенным за отличие в службе в хорунжие, разрешалось ношение офицерского обмундирования с погонами для отставных. В декабре 1891 г. для станичных и почетных судей был установлен специальный нагрудный знак, представлявший собой светло-бронзовый кружок, на лицевой части которого изображался государственный герб с надписью по кругу: «Станичный судья. 3 июня 1891 года», а на оборотной стороне – вензель императора и надпись: «Судья такой-то станицы Оренбургского казачьего войска». Знак для почетных судей был идентичен первому, но на лицевой стороне выбивалась надпись «Почетный судья». Знаки эти надевались во время заседания суда, а также и в других официальных и торжественных случаях.

В 1901 г. в Оренбургском войске насчитывалось 23 суда почетных судей. Начальник главного управления казачьих войск генерал-лейтенант Щербов-Нефедович, посетивший Оренбургское войско в 1902 г., отмечал в своем докладе, что большая часть дел, поступающих в станичные суды – дела гражданские, преимущественно иски. Что же касается проступков, то это в основном случаи причинения обид словами и действием, а затем кражи [3].

Закон (ст. 59) четко определял и круг лиц подведомственных станичному суду. Это не пользующиеся особыми правами состояния лица как войскового, так и не войскового сословия, временно или постоянно проживающие на землях станичного юрта. Инструкция для станичных судов Уральского казачьего войска отмечала, например, что станичному суду неподсудны, хотя бы и проживали в пределах станицы лица привилегированного состояния, как то: генералы, штаб- и обер-офицеры, классные чиновники, из дворян, урядники и казаки состоящие на действительной службе в составе строевых частей, дворяне, купцы, почетные граждане, священнослужители [3].

Предметы ведения и пределы власти станичного суда определялись во втором отделении Положения. В ст. 60 был четко определен круг подсудных дел – это споры и тяжбы по имуществу и маловажные проступки станичных обывателей.

Следует отметить, что под маловажными проступками понимались нарушения норм взаимоотношений внутри общины, не влекущие уголовной ответственности. К таковым относились проступки против благочиния в церквях, против прав на имущество, против личной безопасности. Например, проступки против общественного порядка – шум, брань на улице, драка, непочитание, «грубость и дерзость младших против старших возрастов, грубость и неповиновение работников своим хозяевам, непослушание родителям, пьянство, расточительность, и вообще проступки, противные благопристойности и чистоте нравов». В компетенцию станичного суда попадали также кража и «воровство-мошенничество», когда цена краденного или присвоенного обманом не превышала 30 рублей [3].

Закон (ст. 61) ограничивал размер иска по спорам и тяжбам. Станичный суд принимал к своему разбирательству все споры и тяжбы между подведомственными ему лицами, ценою до 100 рублей включительно. Это касалось как недвижимого имущества, так и займов, покупок, продаж, различных сделок и обязательств. Следует отметить, что сумма в сто рублей была для основной массы казачьего населения значительной. Так, цена недвижимости в конце XIX начале XX вв. в станицах Оренбургского казачьего войска колебалась в пределах 200–500 руб. в зависимости от размеров дома, его добротности, количества и надворных построек, а также от условий сделки.

Вопрос о подведомственности дел и о цене иска в станичном суде неоднократно становился предметом официального и неофициального толкования. Так, Главный Комитет об устройстве сельского состояния разъяснял в своем постановлении вопрос о подведомственности станичным судам исков о денежной компенсации за личные обиды [5]. В приказе по Оренбургскому казачьему войску от 28 декабря 1894 г. за № 640, разъяснялось, что иски между сельскими обывателями в станицах на сумму до 100 руб, как подлежащие ведомству станичного суда, изымаются из ведомства земского начальника или городского судьи [2]. Военное ведомство в ноябре 1891 г. разъясняло вопрос о праве станичных судов решать дела по лесным порубкам до 100 рублей. Правительствующий Сенат 14 февраля 1896 г. также разъяснял вопрос о праве станичных судов решать дела о взысканиях по векселям на сумму до 100 рублей.

Наряду со станичным судом, для которого, хотя и не детально, оговаривались способы его формирования и деятельности, положение от 3 июня 1891 г. разрешало истцу и ответчику по их взаимному согласию обращаться к «Третьейскому по совести Суду одного или нескольких посредников». Эти суды могли решать спорные и «тяжбные дела» на любую сумму, если они не были соединены с совершением преступления или проступка и не затрагивали интересы лиц находившихся под опекой. Третьейский суд не был вообще стеснен какими-либо процессуальными форма-

ми. Его решение объявлялось сторонам немедленно, заносилось в имеющуюся при станичном правлении книгу решений и было окончательным.

Станичный суд вправе был приговаривать виновных в совершении «маловажных проступков» к одному из следующих наказаний:

- денежному взысканию не свыше 6 рублей;
- аресту не свыше 8 дней;
- общественным работам не свыше 8 дней.

Дела решались по большинству голосов судебного присутствия, а при их разделении, считалось, что голос председательствующего важнее и дает перевес.

В отношении лиц неоднократно подвергавшихся вышеуказанным наказаниям, суд мог увеличить денежное взыскание до 10 рублей, а срок содержания под арестом и общественные работы до 12 дней. Суд также принимал меры к возвращению похищенного имущества или к возмещению причиненного вреда и убытков, если на этом настаивал потерпевший. Штраф налагался, как правило, на тех станичных обывателей, которые могли его уплатить. Штрафы обычно взыскивались станичным атаманом и поступали в «доход общественных сумм». Если ответчик не мог заплатить присужденной с него суммы в назначенный срок, то закон (ст. 91) предусматривал взыскать эту сумму из доходов, получаемых ответчиком с принадлежащего ему недвижимого имущества. Если должная сумма не могла быть востребована и таким путем, то взыскание обращалось на движимое имущество ответчика. Интересно отметить тот факт, что положение (ст. 93) не допускало принудительного изъятия: икон, форменного обмундирования, вооружения, снаряжения и строевой лошади.

К выполнению общественных работ приговаривали относительно редко. Эти лица мыли полы в общественных зданиях, мели улицы. Общественными работами наказывались чаще женщины, наказание это было позором и свидетельствовало о безнравственном поступке.

Для содержания лиц подвергнутых аресту, при станичных и поселковых правлениях имелись специальные арестантские помещения. Пищу арестованным приносили обычно из дома. Военное Министерство по вопросу о довольствии арестантов, задержанных при станичных правлениях в Оренбургском казачьем войске, разъясняло, что станичные правления должны выделять средства из общих станичных сумм на содержание арестантов [4]. Иногда станичный суд приговаривал к аресту «на хлеб и воду», что считалось более суровой формой наказания. Побег из арестантских помещений при станичных правлениях приравнивался к самовольному оставлению места, назначенного для жительства, и наказывался по ст. 63 Устава о наказаниях, налагаемых мировым судом, т.е. арестом до трех месяцев или денежным взысканием не свыше 300 рублей.

Особо следует подчеркнуть, что «Положение» от 3 июня 1891 г. исключило такой вид наказания – как телесное, которое ранее предусматривалось ст. 8 «Положения о станичном суде в Оренбургском казачьем войске» от 4 июня 1865 года и заключалось в нанесении до 20 ударов розгами [8].

Таким образом, анализ деятельности станичных судов Оренбургского казачьего войска позволяет определить их как традиционные сословные судебные учреждения, призванные поддерживать стабильность казачьей общины, преемственность традиций казачьего быта. Вместе с тем учреждение станичного суда в рамках общественного управления станиц казачьих войск постепенно формировало у казачества и новые юридические представления о формах разрешения споров и конфликтов, внедряло принцип гласности и выборности, создавало условия для формирования начал самоуправления. Привлекая к реальному участию в рамках общественного управления значительное количество казаков, утверждая нормы решения конфликтных вопросов через гласное разбирательство в суде при обязательном учете всех обстоятельств дела, станичные суды имели большое значение в утверждении элементарных правовых знаний в казачьей среде. Вместе с тем, станичный суд на формально-процедурном уровне не ставил преград произволу войсковой администрации, не защищал от этого зла и казаков, так как и сам был поставлен под жесткий пресс и контроль государства. Однако нельзя не отметить, что через судейство в станичных судах казачество обретало социальный опыт, изменялись их юридические обычаи, постепенно утверждались нормы буржуазных правовых отношений. Этому содействовала гласность заседаний станичных судов, утверждавшийся приоритет письменных документов и необходимость должного их процессуального оформления, ведение тяжб через поверенных и другие появившиеся свидетельства отхода от норм патриархального судопроизводства.

Библиографический список

1. Инструкция станичным и поселковым обществам Оренбургского казачьего войска и должностным в сих обществах лицам при исполнении обязанностей. – Оренбург, 1898. – С. 136.
2. Приказы по Оренбургскому казачьему войску. – Оренбург, 1894. – С. 476–478.
3. РГВИА. Ф.330. Оп.61. Д.1861. С. 38.
4. Сборник правительственных распоряжений по казачьим войскам. Т.IV. – СПб., 1871. – № 152.
5. Сборник правительственных распоряжений по казачьим войскам. Т.14. – СПб., 1878. – № 41.
6. Свод законов Российской империи. Т. I–IV. – СПб, 1913. – № 227.
7. Свод законов Российской империи. Т. I–IV. – СПб, 1913. – № 546.
8. Северная почта. Газета министерства внутренних дел. – 1865. – 4 июня. – № 119.

[К содержанию](#)

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

УДК 338.27 + 001.895

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИЕЙ ИННОВАЦИОННОГО ТОВАРА

И.А. Баев, Д.А. Дрозин

В связи с особенностью диффузии инновационного товара, показатель эффективности управления его реализацией приобретает ряд особенностей. В качестве особенности инновационного товара выделено: 1) в первый момент поступления инновационного товара на рынок сведениями о нем обладает малая группа потенциальных покупателей; 2) необходимо время для «принятия» потенциальными покупателями инновационного товара. Учитывая эти особенности, эффективность управления реализацией инновационного товара, начинается, зависит от таких показателей, как: 1) показатель эффективности рекламы; 2) показатель межличностного общения между потенциальными покупателями и т.д.

Ключевые слова: управление, реализация, эффективность, инновационный товар, коммерциализация инноваций.

Экономический рост нашего государства связан с реализацией модели инновационного развития. Производство инновационного товара в настоящее время особенно актуально и в связи с известной политической обстановкой и серьезными задачами импортозамещения. К сожалению, этап коммерциализации таких товаров является слабым звеном в инновационном процессе. Поэтому чрезвычайно важным является раскрытие механизмов, определяющих эффективность управления реализацией инновационного товара на этом этапе.

В основе динамики спроса инновационного товара находится процесс распространения сведений о нем и соответствующие реакции потенциальных покупателей. Авторами выделены четыре этапа формирования спроса. На первом этапе, потенциальный покупатель получает сведения об инновационном товаре либо через СМИ, либо через межличностное общение. На втором этапе, потенциальный покупатель оценивает возможность его покупки в зависимости от платежеспособности. На третьем этапе потенциальный покупатель принимает решение о покупке товара, которое зависит от его психологического типа и описывается как некоторое запаздывание от момента определения возможности покупки инновационного товара до момента его покупки. На четвертом этапе потенциальный покупатель приобретает инновационный товар.

Раскрытие механизма формирования спроса на инновационный товар позволяет сформулировать задачи минимизации потерь, обусловленных перепроизводством и недопроизводством инновационного товара. На основе этого авторами был разработан методический подход к прогнозированию динамики спроса на инновационный товар и соответствующая экономико-математическая модель [Ошибка! Источник ссылки не найден.—1].

На основе этапов принятия решения потенциальными покупателями о покупке формируются этапы жизненного цикла инновационного товара, определяющие, в конечном итоге, динамику объема его реализации. Разработанная модель на основе предложенного авторского методического подхода включает следующие показатели: 1) число потенциальных покупателей, получающих сведения о новом товаре в единицу времени; 2) доля потенциальных покупателей, обладающих сведениями о новом товаре и готовым купить его по текущей цене или ниже; 3) доля потенциальных покупателей, которые купят товар через некоторое время после того, как получат сведения о нем. На рисунке 1 представлена схема покупок, отражающая основную идею. По горизонтальной оси откладываются периоды времени (например, месяцы), начиная с первого момента выпуска инновационного товара на рынок. В каждый период некоторое количество потенциальных покупателей получает сведения об инновационном товаре.

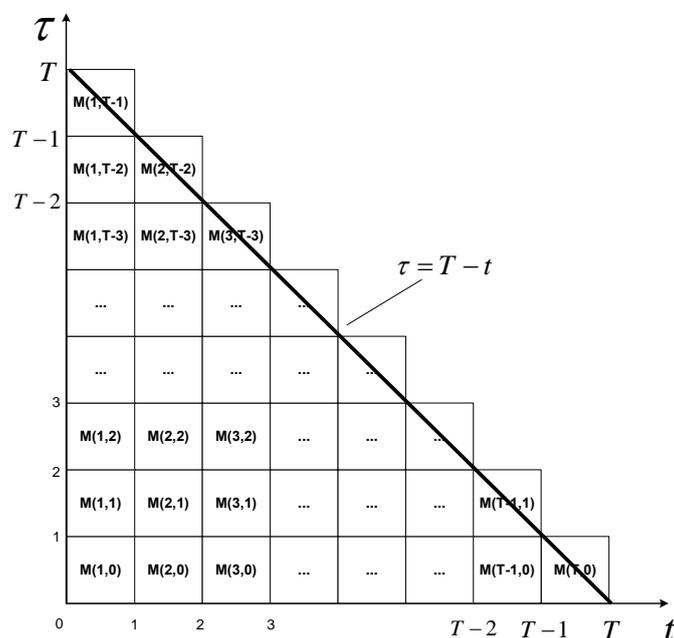


Рис. 1. Схема продаж (в квадратах отмечается количество продаж $M(t, \tau)$)

Из этого количества выделяется доля потенциальных покупателей, которые готовы приобрести товар по текущей цене. Однако не все эти покупатели в этот же период времени совершат покупку. По вертикальной оси

откладывается время (запаздывание) на принятие решения о покупке товара. Так в период времени, когда потенциальные покупатели получили сведения об инновационном товаре, не все они в тот же период времени совершат покупку. Приобретут товар только $M(1,0)$ количество потенциальных покупателей. Во второй период времени совершат покупку инновационного товара из тех потенциальных покупателей, которые получили сведения о нем в первый период, только $M(1,1)$ количество потенциальных покупателей и т.д. вплоть до заданного периода времени.

$$M(T) = \iint_{D(T)} \varphi(t) \cdot \chi(P) \cdot f(\tau) dt d\tau, \quad (1)$$

где $M(t)$ – количество покупок инновационного товара к заданному моменту времени T ; $D(T)$ – область продаж, заключенная между осями t – время и τ – запаздывание и прямой $\tau=T-t$; $\varphi(t)$ – число потенциальных покупателей, получающих сведения о новом товаре в единицу времени; $\chi(P)$ – доля потенциальных покупателей, обладающих сведениями о новом товаре и готовым купить его по текущей цене или ниже; $f(\tau)$ – доля потенциальных покупателей, которые купят товар через время τ после того, как получат сведения о нем.

Число потенциальных покупателей $\varphi(t)$, получающих сведения о новом товаре в единицу времени определяется уравнениями:

$$\varphi(t) = \begin{cases} \frac{dN_{i_1; i_2; \dots; i_{k-1}; i_k}(t)}{dt} = (\alpha \cdot \delta_{i_k, k} + \beta \cdot n_{i_k}(t)) \cdot \sum_{j=i_{k-1}}^{i_k-1} N_{i_1; i_2; \dots; i_{k-1}; j}(t) - \\ - \sum_{j=i_k+1}^k (\alpha \cdot \delta_{i_k, k} + \beta \cdot n_j(t)) \cdot N_{i_1; i_2; \dots; i_{k-1}; i_k}(t) \quad (i_k \neq i_{k-1}); \\ N_{i_1; i_2; \dots; i_{k-1}; i_k}(t_{k-1}) = 0. \end{cases}, \quad (2)$$

$$\sum_{j=i_{k-1}}^k N_{i_1; i_2; \dots; i_{k-1}; j}(t) = N_{i_1; i_2; \dots; i_{k-1}}(t_{k-1}). \quad (3)$$

Здесь $N_{i_1; i_2; \dots; i_{k-1}; i_k}(t)$ – число потенциальных покупателей в подмножестве $\{i_1; i_2; \dots; i_{k-1}; i_k\}$ к моменту времени t ; n_j – число носителей информации о товаре по цене P_j , $n_j = \sum_{i_1; i_2; \dots; i_{k-1}} N_{i_1; i_2; \dots; i_{k-1}; j}$.

Функция $\chi(P)$ покупательского спроса определяется выражением:

$$D(P) = \int_P^{+\infty} \chi(x) dx. \quad (4)$$

Здесь $D(P)$ – доля потенциальных покупателей, которые согласны купить товар по цене P и ниже. Обозначение "x" соответствует P .

Функция $f(\tau)$ отражает долю потенциальных покупателей, которые купят товар через некоторое время τ после того, как получают сведения о нем. Есть основания считать, что функция имеет куполообразный вид.

Показатель \mathcal{E}_t эффективности управления реализацией инновационного товара на предприятии за отрезок времени $[0; t]$ с момента его выпуска на рынок и до конца текущего периода t , имеет следующее выражение

$$\mathcal{E}_t = \frac{\Pi_t}{z_t}, \quad (5)$$

где Π_t – прибыль предприятия от реализации инновационного товара за отрезок времени $[0; t]$, а z_t – суммарные затраты предприятия на реализацию инновационного товара за отрезок времени $[0; t]$ (затраты на продвижение товара на рынке, затраты на хранение запасов товара, затраты на транспортировку товара и т.п.). Показатель эффективности отражает рентабельность реализации, как прибыли приходящейся на единицу соответствующих затрат. Эффективность управления реализацией инновационного товара может повышаться либо за счет увеличения получаемой прибыли, либо за счет уменьшения затрат на производство и сбыт инновационного товара.

Прибыль Π_t предприятия определяется как разность между выручкой и затратами на производство и сбыт инновационного товара за отрезок времени $[0; t]$. Выручка, в свою очередь, определяется как количество проданного товара за отрезок времени $[0; t]$, умноженное на его рыночную цену P . Тогда формула (5) примет вид:

$$\mathcal{E}_t = \frac{\sum_{\tau=0}^t M_\tau \cdot P - z_t}{z_t}, \quad (6)$$

где M_τ – количество единиц проданного товара за период τ . Важно отметить, что объем продаж влияет не только на формирование выручки предприятия, но и на формирование его затрат и убытков. Такое влияние обусловлено тем, что средства, вложенные в производство и сбыт товара, могут использоваться неэффективно. Могут образовываться излишки товара

на складе или, наоборот, его дефицит, что влечет снижение прибыли предприятия.

Управление реализацией инновационного товара может осуществляться посредством изменения следующих параметров (1–4): параметр α , отражающий эффективность работы рекламы; параметр β , отражающий эффективность передачи сведений о новом товаре через межличностное общение на рынке; параметр N_1 , отражающий количество потенциальных покупателей, осведомленных об инновационном товаре перед началом его выпуска на рынок. Заметим, что указанные параметры являются управляющими, так как изменения их значений влияют на продажи. Схема, отражающая формирование параметра эффективности управления производством и сбытом инновационного товара на предприятии, представлена на рисунке 2.

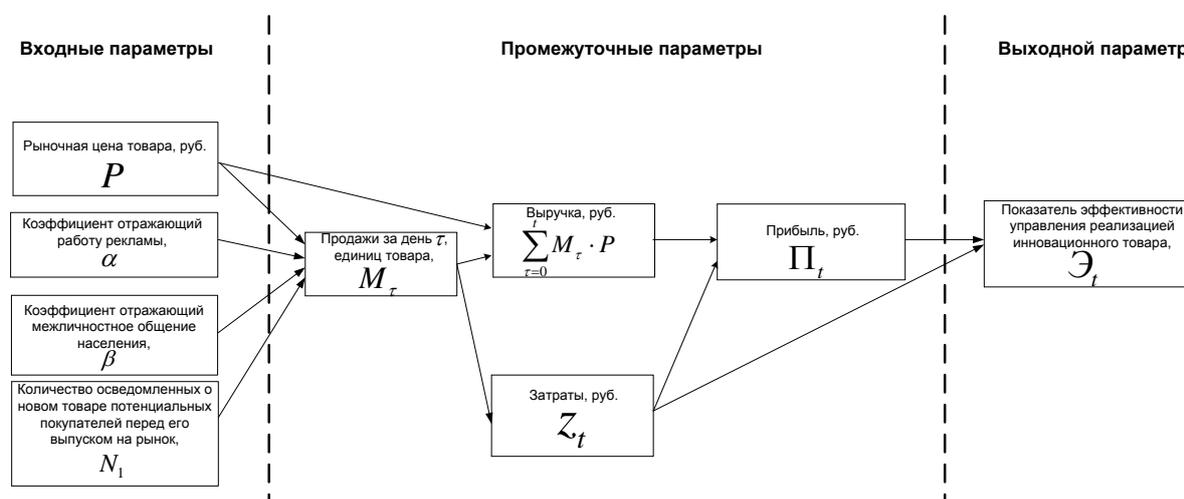


Рис. 2. Схема формирования параметров эффективности управления производством и реализацией инновационного товара на предприятии

На рисунке в качестве входных параметров отображены только управляющие параметры. К промежуточным параметрам относятся: количество проданного товара; выручка; затраты и прибыль от реализации инновационного товара. Выходным параметром является показатель эффективности управления производством и реализацией инновационного товара за отрезок времени $[0; t]$.

Первостепенным с точки зрения управления предприятием является управление затратами на производство и сбыт инновационного товара. Одним из важных аспектов управления затратами предприятия является управление запасами товара. Значимость этого утверждения обусловлена не стационарностью спроса из-за особых свойств инновационного товара в части его принятия покупателями. При неправильном управлении запасами инновационного товара убыток от сформированных излишков или от

недополученной прибыли может иметь существенное значение. При этом динамика продаж инновационного товара является трудно прогнозируемой в плане управления запасами. Поэтому, целесообразно в первую очередь исследовать управление запасами предприятия-новатора, реализующего инновационный товар.

Представим, что предприятие-новатор выпускает инновационный товар на рынок в некоторый момент времени $t = 0$. Следует иметь в виду, что в силу уникальности инновационного товара его производство на определенный момент времени является монопольным. Допустим, предприятие-новатор с максимальной эффективностью управляет производством и сбытом инновационного товара, то есть производит и реализует столько товара, чтобы полностью удовлетворить рыночный спрос без образования на складе излишков. И допустим, предприятие-новатор минимизировало затраты на производство и сбыт каждой единицы инновационного товара. Тогда кривая динамики затрат $Z(t)$ на производство и сбыт инновационного товара нарастающим итогом к моменту времени t будет иметь вид, изображенный на рисунке 2, где нулевой момент времени $t = 0$ соответствует моменту выпуска инновационного товара на рынок. При этом $Z(0)$ равно суммарным затратам на разработку инновационного товара и первоначальное продвижение его на рынке Z_0 . Приведенная динамика отражает минимальные затраты на производство и сбыт инновационного товара и отражает типовой вариант управления запасами предприятия, что нам понадобится в дальнейшем для оценки эффективности стратегий управления сбытом инновационного товара.

На рисунке 3 цифрами указаны номера этапов реализации инновационного товара.

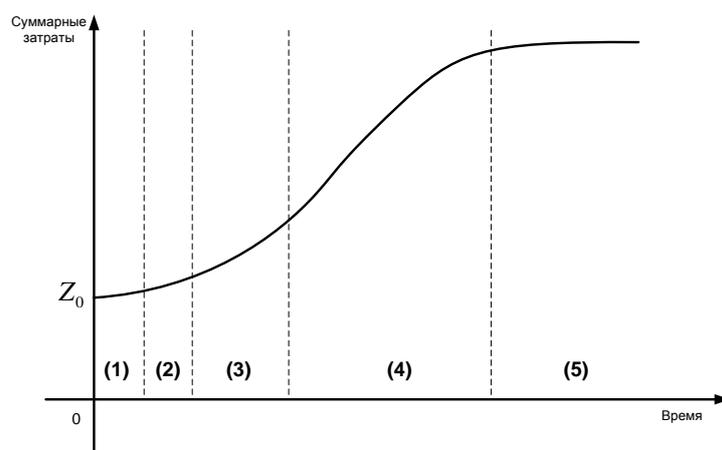


Рис. 3. Типовая динамика затрат нарастающим итогом на производство и сбыт инновационного товара

Кривая затрат включает в себя как постоянные издержки на производство и сбыт товара, так и переменные, поэтому затраты с увеличением продаж на рынке также повышаются. Напомним этапы реализации инновационного товара. Первый этап соответствует введению нового товара на рынок. Второй этап соответствует росту продаж. Третий этап – зрелости. Четвертый этап соответствует насыщению. Пятый этап соответствует спаду продаж.

Выражение расчета прибыли предприятия $\Pi(t)$ при типовом управлении производством и сбытом инновационного товара и минимизации текущих затрат на производство и реализацию товара за отрезок времени $[0;t]$, будет выглядеть следующим образом:

$$\Pi(t) = k(t) \cdot \left[\int_0^t M(\tau) \cdot P - Z(t) \right],$$

где $M(\tau)$ – количество единиц проданного инновационного товара в период времени τ ; $Z(t)$ – суммарные затраты на производство и сбыт инновационного товара за отрезок времени $[0;t]$; P – рыночная цена инновационного товара; $k(t)$ – коэффициент дисконтирования. Такая прибыль предприятия является максимальной за заданный отрезок времени $[0;t]$ при заданной динамике: продаж $M(t)$, затрат $Z(t)$ и цене товара P . Тогда показатель эффективности управления реализацией инновационного товара (6) примет вид:

$$\mathcal{E}_t = \frac{k(t)}{Z(t)} \int_0^t (M(\tau) \cdot P - Z(t)) dt. \quad (7)$$

Таким образом, раскрыто влияние эффективности работы рекламы, эффективность передачи сведений о новом товаре через межличностное общение на рынке и первоначального количества потенциальных покупателей, осведомленных об инновационном товаре перед началом его выпуска на рынок на эффективность управления реализацией инновационного товара. Это позволяет выстраивать наиболее выгодные стратегии управления продажами инновационного товара на основе управления выделенных релевантных показателей.

Библиографический список

1. Дрозин, Д.А. Управление процессом продаж: модель рынка одного вида товара с учетом конкуренции / Д.А. Дрозин, В.И. Ширяев // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 1. – С. 106–114.

2. Дрозин, Д.А. Система управления розничными продажами одного вида товара, учитывающая конкурентоспособность магазинов / Д.А. Дрозин, В.И. Ширяев // Программные продукты и системы. – 2009. – № 1. – С. 56–58.

3. Баев, И.А. Моделирование процессов освоения инновации на конкурентном рынке / И.А. Баев, Д.А. Дрозин // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2012. – Вып. 23. – № 30(289). – С. 47–49.

4. Баев, И.А. Комплексная модель распространения информации об инновационном товаре / И.А. Баев, Д.А. Дрозин // Экономика и математические методы. – 2014. – Т. 50. – № 1. – С. 91–100.

5. Баев, И.А. Математическая модель динамики продаж инновационного товара / И.А. Баев, Д.А. Дрозин // Инновации. – 2014. – № 2. – С. 11–14.

6. Баев, И.А. Динамика покупательского спроса инновационного товара / И.А. Баев, Д.А. Дрозин // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент». – 2014. – Т. 8. – № 2. – С. 80–85.

7. Баев, И.А. Управление запасами в процессе реализации инновационного товара / И.А. Баев, Д.А. Дрозин // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. – 2014. – № 4. – С. 119–125.

8. Баев, И.А. Управление реализацией инновационного товара / И.А. Баев, Д.А. Дрозин // Инновации. – 2015. – № 3(197). – С. 10–16.

[К содержанию](#)

УДК 658.7

ПРОЦЕСС АДАПТАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ

И.Р. Уразбахтин

В статье рассматриваются особенности процесса адаптации системы управления запасами к факторам внешней среды. Предложена двухуровневая схема адаптации системы управления запасами.

Ключевые слова: адаптивное управление запасами, адаптация системы управления.

Адаптивная система управления запасами является микрологистической системой, и, с этой точки зрения, представляет собой динамическую структурированную сложную систему управления материальными запасами, которая состоит из взаимосвязанных элементов и подчиняется целям предприятия [1].

В процессе управления запасами факторы внешней и внутренней среды (динамика спроса на запасы, условия работы с поставщиками и т.д.) постоянно изменяются. А значит, действующая модель перестает быть адекватной текущей ситуации [2].

Требуется проведение детального анализа спроса на материальные запасы и факторов, связанных с управлением запасами и влияющих на финансовый результат организации. Адаптивный подход предполагает регулярное проведение такого анализа. Более того, данный анализ становится

неотъемлемой частью системы управления запасами. Адаптивная система предполагает постоянный мониторинг факторов, оказывающих влияние на финансовый результат организации, постоянный пересмотр моделей, описывающих спрос на материальные запасы, и, как следствие, регулярное изменение стратегии управления запасами, подбор или построение новых моделей, на основе которых определяется необходимость в осуществлении пополнения и необходимое для заказа количество ресурсов.

Таким образом, система постоянно отслеживает изменение факторов и адаптируется к новым условиям, сохраняя свою эффективность. Важно отметить, что часть адаптивных изменений внутри системы осуществляется программно: анализ факторов, анализ спроса, подбор или построение модели спроса, подбор или построение модели, определяющей потребность в осуществлении пополнения, подбор или построение модели, определяющей размер заказа на пополнение. А часть работ невозможно выполнять без специалиста: изменение инструкций по осуществлению работ, связанных с приобретением, складированием, хранением, учетом запасов, сбор и добавление в систему численных значений внешних и внутренних факторов, то есть данных, которые отсутствуют в бухгалтерском или управленческом учете организации, например, размер скидки от поставщика, цены новых поставщиков ресурсов.

Важным достоинством адаптивной системы управления запасами является возможность быстрого внесения серьезных изменений как в программное обеспечение, обеспечивающее работу системы, так и в процедуры, порядок работы, рабочие инструкции по осуществлению деятельности, связанной с управлением запасов (анализ запасов, осуществление закупок, доставки, хранения и т.д.) [3].

Адаптация системы управления запасами осуществляется на двух уровнях. Первый уровень подразумевает регулярную актуализацию параметров принятой модели управления запасами без исключения из нее параметров, которые больше не оказывают влияния, и без добавления в нее новых параметров.

Второй уровень адаптации напротив предполагает добавление в модель новых параметров или исключение неактуальных. Существенное изменение количества параметров модели может привести к формированию новой модели, непохожей на первоначальную. Кроме того, при адаптации второго уровня может быть осуществлена принципиальная замена старой модели на более подходящую к текущим условиям.

В таблице 1 предложена разработанная нами схема актуализации параметров модели при адаптации первого уровня. Схема разработана для различных случаев динамики спроса на материальные ресурсы с различной степенью стационарности. Она включает в себя необходимые мероприятия, связанные с адаптацией системы управления запасами, а также конкретные признаки (события), указывающие на необходимость осуществления изменений.

Таблица 1

Адаптация первого уровня

Характеристика динамики спроса	Необходимые мероприятия	События, при которых необходима актуализация параметров модели				
		Изменение производственных мощностей	Изменение сроков поставки данной позиции запасов	Изменение минимальных партий поставки данной позиции запасов	Регулярное пополнение запаса	Возникновение дефицита запасов
Вероятностный характер спроса: высокая стационарность	Изменение количества канбанов или вместимости тары (перерасчет)	Да	Да	Да	–	–
Вероятностный характер спроса: средняя стационарность	Изменение величины буфера на 30 % в сторону увеличения или уменьшения (если длительное время величина остатков запасов находится в «зеленой зоне» буфера, размер буфера снижается на 30 %, если в красной – увеличивается на 30 %)	–	–	–	Да	Да
Вероятностный характер спроса: низкая стационарность	Перерасчет оптимальной величины прогнозного спроса	–	–	–	Да	–

В таблице 2 предложена разработанная нами схема изменения действующей (активной) модели изменения запасов (адаптация второго уровня). Схема разработана также для различных случаев динамики спроса на материальные ресурсы с различной степенью стационарности.

Необходимость смены активной модели управления запасами возникает в двух случаях:

- происходит переход от одной цели управления запасами к другой (например, от цели первого порядка к цели второго порядка);
- фиксируется изменение характера динамики спроса на конкретную позицию или группу позиций запасов.

Таблица 2

Адаптация второго уровня

События, при которых необходима смена активной модели управления запасами	Снижение стационарности	
	Смена моделей	Схематичное изображение
Значительно возрастает потенциальная производственная мощность, при этом спрос на позицию запасов становится менее предсказуемым.	Переход от моделей, характерных для динамики спроса с высокой степенью стационарности к моделям, характерным для динамики спроса со средней степенью стационарности	Высокая стационарность → Средняя стационарность
Неоднократное возникновение дефицита, превышающего величину запасов более чем на 50%	Переход от моделей, характерных для динамики спроса со средней степенью стационарности к моделям, характерным для динамики спроса с низкой степенью стационарности	Средняя стационарность → Низкая стационарность
События, при которых необходима смена активной модели управления запасами	Повышение стационарности	
	Смена моделей	Схематичное изображение
На предприятии проведены мероприятия по выравниванию производства.	Переход от моделей, характерных для динамики спроса со средней степенью стационарности к моделям, характерным для динамики спроса с высокой степенью стационарности	Средняя стационарность → Высокая стационарность
Значительное сокращение производственной мощности. Появление стабильного спроса на определенные позиции готовой продукции. Появление долгосрочной производственной программы	Переход от моделей, характерных для динамики спроса с низкой степенью стационарности к моделям, характерным для динамики спроса со средней степенью стационарности	Низкая стационарность → Средняя стационарность

Следует отметить, что переход от моделей, характерных для динамики спроса с низкой степенью стационарности к моделям, для которых характерна динамика спроса с более высокой степенью стационарности, не является критичным и обязательным, так как для моделей, описывающих функцию спроса с низкой стационарностью, динамика спроса с более высокой стационарностью будет являться частным случаем, находящимся в поле действия модели. А значит, модель, применимая для спроса с большой вариацией будет также работать для спроса с низкой вариацией.

В обратном случае, данное изменение применяемых моделей необходимо обязательно, иначе все больше будут увеличиваться случаи дефицита запасов.

Преимущество адаптивных моделей прогнозирования заключается в том, что они способны отражать динамические свойства временного ряда и ранжировать (учитывать) ценность его ретроспективных уровней, и как следствие, способны определять наиболее точные оценки будущих значений временного ряда [5].

Ключевым отличием и достоинством адаптивной системы управления запасами является способность системы автоматически изменять как алгоритм своего функционирования, так и свою структуру с целью сохранения или возврата к своему оптимальному состоянию при изменении внешних факторов [4].

Разработанный методический подход к адаптивному управлению решает обозначенную выше актуальную проблему управления запасами в условиях изменчивой среды. И, таким образом, может применяться для повышения эффективности деятельности современных промышленных предприятий с любой спецификой.

Библиографический список

1. Александров, А. Г. Оптимальные и адаптивные системы / А.Г. Александров. – М.: Высшая школа, 1989. – 263 с.
2. Баев, И.А. Исследование и оптимизация потоковых процессов на промышленном предприятии / И.А. Баев, А.Г. Бутрин // Вестник УГТУ-УПИ. – 2005. – № 6.
3. Бутрин, А.Г. Методика оптимизации снабжения промышленного предприятия в концепции интегрированной логистики / А.Г. Бутрин, Ю.Г. Амерханова // Интегрированная логистика. – 2009. – N 4. – С. 20–22.
4. Тюкин, И.Ю. Адаптация в нелинейных динамических системах / И.Ю. Тюкин, В.А. Терехов // Серия: Синергетика: от прошлого к будущему. – СПб.: ЛКИ, 2008. – 384 с.
5. Адаптивная модель прогнозирования. – URL: http://www.basegroup.ru/glosary/definitions/adopt_model/.

[К содержанию](#)

УДК 651.012.2 + 378.44

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПОРТАЛА КАФЕДРЫ «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ»

Е.Г. Сухих, М.А. Сухих

Статья посвящена проблеме разработки стратегии развития образовательного портала кафедры «Экономика и финансы» на основе проведения SWOT-анализа, позволяющего определить вектор направленности развития. На основе полученных в результате анализа данных была предложена стратегия концентрированного роста и разработан комплекс мероприятий для ее реализации.

Ключевые слова: стратегия развития, SWOT-анализ, стратегия концентрированного роста.

Образовательный портал кафедры «Экономика и финансы» («Портал дистанционного обучения») создан на основе программного модуля Moodle. Система Moodle – это виртуальная, инструментальная среда, которая специально разработана для управления содержимым сайта и дистанционной формы обучения. Для её создания разработчики использовали теорию социального конструктивизма. На сегодняшний день Moodle завоевала признание мирового сообщества и заняла достойное место в ряду систем дистанционного обучения [1].

В целом внедренный в учебный процесс образовательный портал кафедры «Экономика и финансы» обеспечивает дистанционное взаимодействие преподавателей со студентами кафедры в массовом порядке, сокращает время работы при максимально высокой степени защиты авторских прав на используемые учебные и методические материалы. Пользователь-преподаватель может размещать на портале необходимые учебно-методические материалы и задания, формируя библиотеку образовательных ресурсов. Пользователи-студенты в соответствии с учебным графиком получают доступ к соответствующим ресурсам, выполняют задания и отправляют их через портал преподавателю на проверку.

Для разработки стратегии развития образовательного портала кафедры «Экономика и финансы» на ближайшую перспективу нами был проведен SWOT-анализ, где в качестве экспертов выступили непосредственные пользователи образовательного портала кафедры. Экспертам предлагалось сформулировать основные возможности и угрозы, оказывающие влияние на результаты деятельности образовательного портала кафедры, а также оценить вероятность P_j (см. рис. 1) появления конкретных возможностей и угроз (в пределах от 0 до 1). Затем эксперты определяли коэффициент влияния K_j данных факторов на результаты деятельности, используя следующую шкалу оценок:

0 – никак не влияет на деятельность образовательного портала;

0,1 – 0,3 слабое влияние;

0,4 – 0,6 среднее влияние;

0,7 – 0,9 сильное влияние;

1 – создает коренные новые возможности или в случае реализации угрозы деятельность может быть прекращена.

Далее экспертам предлагалось сформулировать сильные стороны в деятельности образовательного портала кафедры и проставить оценку интенсивности этих факторов (см. рис. 1, столбец A_i) в пределах (от 1 до 5), пользуясь следующими правилами:

- оценка 5 – отличительное преимущество;
- оценка 4–3 – интенсивность четко выше, чем среднеотраслевая;
- оценка 2–1 – интенсивность, вероятно, выше, чем среднеотраслевая, но это недостоверно.

Аналогичный алгоритм действий был использован для анализа слабых сторон деятельности образовательного портала кафедры в пределах (от –1 до –5), пользуясь следующими правилами:

- оценка –5 – в деятельности фирмы эта сторона практически не представлена;
- оценка –4 – –3 – позиция по этому фактору слабее среднеотраслевой;
- оценка –2 – –1 – интенсивность фактора, возможно, слабее среднеотраслевого значения, но это недостоверно.

Проводя анализ оценок влияния соответствующих факторов сильных и слабых сторон деятельности образовательного портала кафедры на использование благоприятных возможностей или на защиту (или усугубление) от опасности (a_{ij}), эксперты исходили из следующего:

- оценка +5 – фактор дает полную возможность использовать благоприятные возможности или предотвратить отрицательные последствия угроз;
- оценка +4, +3 – содействие использованию благоприятных возможностей или защите от угроз;
- оценка +2, +1 – положительное влияние на использование благоприятных возможностей или защиту от угроз;
- оценка 0 – нет практического влияния фактора на конкретные факторы возможностей и угроз;
- оценка –1, –2 – отрицательное влияние на использование благоприятных возможностей или содействие усилению угрозы;
- оценка –3, –4 – сильное отрицательное влияние на использование благоприятных возможностей или четкое усиление угрозы;
- оценка –5 – невозможность использовать благоприятные возможности и предотвратить действие угрозы.

Данные оценки были выставлены без учета реальной интенсивности фактора для организации (это учтено в столбце A_j), то есть были произво-

дены экспертные оценки влияния силы или слабости номинального идентифицированного фактора на отмеченные благоприятные возможности или угрозы.

Оценки экспертов в клетках a_{ij} затем были нами транспонированы в оценки A_{ij} по следующей формуле:

$$A_{ij} = A_i K_j P_j \cdot a_{ij}$$

Получив результаты оценок, мы определили средние оценки по всем показателям и занесли их в сводную таблицу (см. рис. 1).

Далее нами были получены средние значения для каждой группы факторов, путем суммирования численных значений факторов каждой группы и деления полученной суммы на число факторов в группе. Нанеся полученные значения на соответствующие оси матрицы (см. рис. 2) и соединив средние значения, отображенные на каждой оси, мы получили четырехсторонний многоугольник, отображающий значение и знак (плюс-минус) конкретного показателя и вектор направления стратегии.

Вектор направленности находится в секторе OS. Это означает, что благоприятная внешняя среда предоставляет возможности для развития и роста и указывает на необходимость использования базовых стратегий, таких как концентрированный рост и/или интегрированный рост [2].

В стратегии концентрированного роста традиционно выделяют следующие виды стратегий:

1. Стратегия усиления позиции на рынке. Завоевание лучших позиций. Реализация этой стратегии требует больших маркетинговых усилий.
2. Стратегия развития рынка. Данная стратегия заключается в поиске новых рынков.
3. Стратегия развития продукта. Производство нового продукта, который будет реализовываться на уже освоенном организацией рынке.

Стратегия интегрированного роста связана с расширением организации путем добавления новых структур. Организация может осуществить интегрированный рост путем приобретения собственности или расширения изнутри.

Выделяют следующие виды стратегий интегрированного роста:

а) стратегия обратной вертикальной интеграции: направлена на рост организации за счет приобретения или усиления контроля над поставщиками. Реализация данной стратегии позволяет уменьшить зависимость от колебаний цен на исходные материалы;

б) стратегия прямой вертикальной интеграции: выражается в росте организации за счет приобретения или усиления контроля над структурами, находящимися между организацией и конечным потребителем, а именно над системами распределения и продажи.

	Угрозы (O)						Возможности (T)					
	Интенсивность фактора	Низкая мотивация профессорско-преподавательского состава на активную работу с порталом	Появление более совершенных образовательных Порталов у конкурирующих ВУЗов	Недоверие к системе дистанционного образования у потенциальных пользователей	Неопределенность социального эффекта в результате дистанционного образования	Высокая конкуренция с зарубежными и российскими вузами, представляющими дистанционное обучение в Интернете	Повышение спроса на образование населением за счет доступности получения образования	Снижение стоимости образования за счет эффекта «Масштаба» и низких затрат на поддержание работоспособности порталов	Благоприятные организационно-правовые условия для расширения спектра образовательных услуг за счет использования инновационных форм и методов обучения, увеличение альтернативных вариантов реализации образовательного процесса	Привлечение частного капитала в процесс оказания образовательных услуг, в том числе за счет механизмов государственно-частного партнерства	Финансирование за счет Федеральной целевой программы развития образования	
Pj – Вероятность появления		0,6	0,58	0,7	0,25	0,73	0,38	0,41		0,73	0,72	0,75
Kj – Коэффициент влияния		0,3	0,63	0,6	0,25	0,83	0,35	0,45		0,68	0,56	0,78
Сильные стороны (S)	Ai											
Широкий спектр инструментов для получения дистанционного образования	5	2,40	3,2	0,84	0	3,20	5,12	2,10		2,10	2,10	2,00
Возможность организации двухсторонней (обратной) связи с пользователями портала	5	3,60	3,6	1,68	0	3,60	7,68	3,15		3,15	3,15	3,00
Кафедра «Экономика и финансы», зарекомендовавшая себя, как выпускающая высококвалифицированных специалистов	5	2,00	8,00	2,80	0	8,00	12,8	5,25		5,25	7,00	5,00
Слабые стороны (W)												
Отсутствие уникальных сервисов	-2	3,60	4,80	0,84	0	3,60	5,76	3,15		4,20	2,10	2,25
Недостаточное количество представленных на Портале образовательных курсов	-3	0,40	1,60	0,42	0	1,60	2,56	1,05		1,05	1,05	1,00
Низкая активность в поисковом продвижении	-4	2,00	8,00	2,10	0	8,00	12,80	5,25		3,50	7,00	5,00
Низкая посещаемость	-4	3,60	4,80	0,84	0	4,80	7,68	3,15		2,10	4,20	3,00

Рис. 1. SWOT- анализ. Экспертные оценки

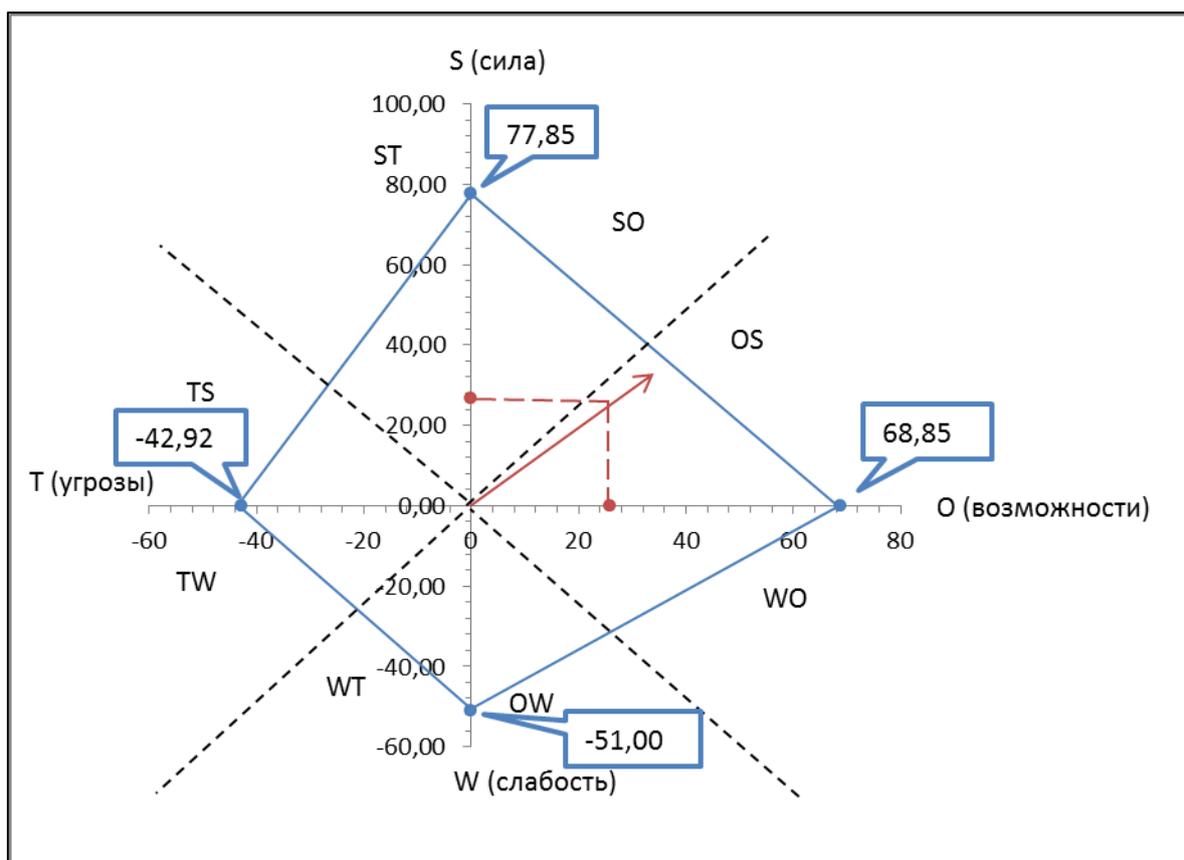


Рис. 2. Вектор направленности стратегического развития

Руководствуясь объективными факторами, задаваемыми внешней средой [3], на которые кафедра в силу понятных причин не имеет возможности воздействия, и основными целями развития дистанционного образования на базе образовательного портала кафедры «Экономика и финансы», такими как:

- диверсификация технологий образования в соответствии с современными мировыми тенденциями;
- максимальное удовлетворение высокого спроса на качественные образовательные услуги кафедры (подготовка абитуриентов, общеобразовательные программы, высшее профессиональное образование, повышение квалификации, профессиональная переподготовка);
- преодоление территориальных барьеров для обучения и обеспечение доступности обучения для всех слоев населения;
- внедрение современных инструментальных средств контроля качества образования;
- расширение сферы основной деятельности кафедры, а также с учетом ограниченности имеющихся на кафедре ресурсов, нами была рекомендована к реализации стратегия концентрированного роста.

На рисунке 3 представлено распределение целей по блокам управленческого контура как единого механизма реализации стратегии концентрированного роста.

Далее нами был разработан перечень мероприятий для реализации выбранной стратегии:

1) создание полноценной системы дистанционного образования (далее – ДО) на кафедре «Экономика и финансы» с участием всех структурных подразделений;

2) создание системы стандартов и системы контроля качества дистанционных образовательных программ;

3) создание эффективных механизмов самофинансирования системы ДО и порядка использования средств, получаемых от реализации программ ДО;

4) создание маркетинговых коммуникаций с будущими потребителями услуг. Инструментами являются скидки на обучение, бонусные программы и управление взаимоотношениями с клиентами [4].

Более подробно структура перечня работ, их взаимосвязь, последовательность действий отражена на диаграмме Ганта (см. рис. 4).

Активное использование дистанционного образования на базе образовательного портала кафедры «Экономика и финансы» в рамках стратегии концентрированного развития позволит кафедре расширить свое присутствие на рынке образовательных услуг не только ЮУрГУ, но и всего региона.

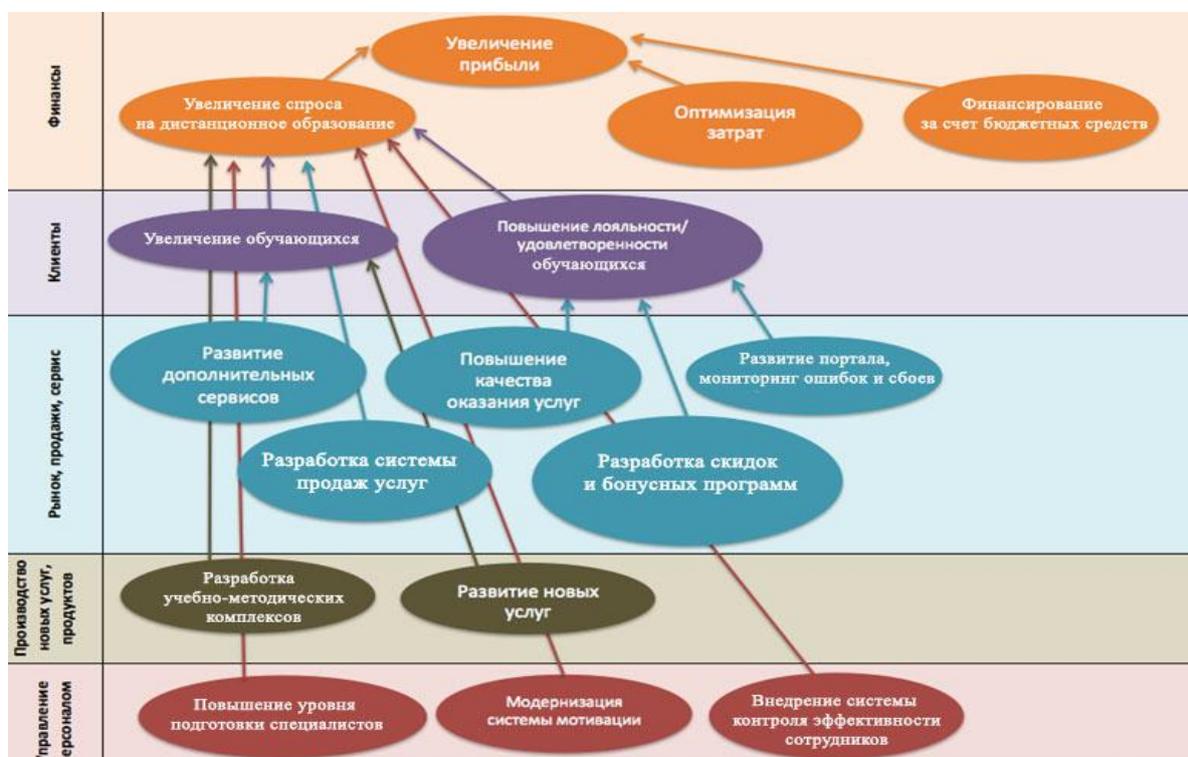


Рис. 3. Стратегическая карта взаимосвязей целей

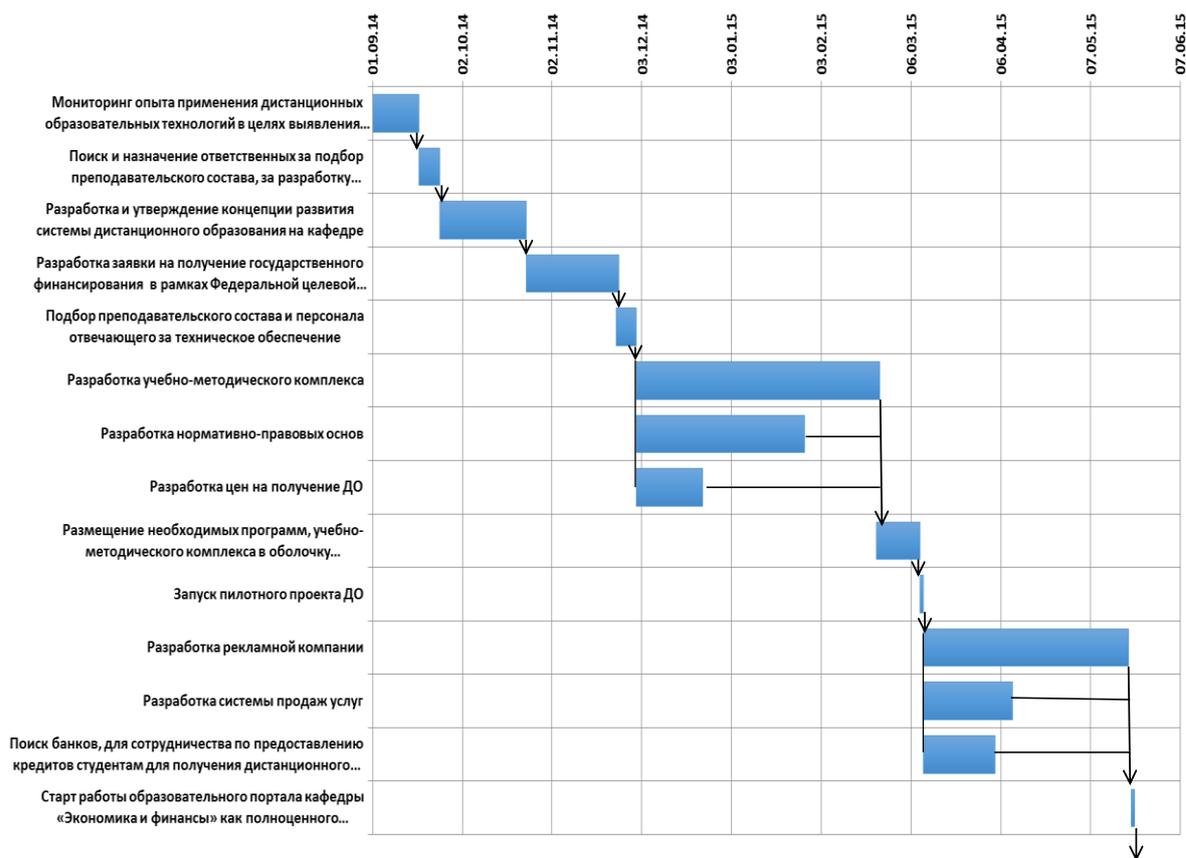


Рис. 4. Проектная диаграмма Ганта

Библиографический список

1. Оболочка Moodle; история создания, спецификация. Процессы в Linux. Идентификаторы процессов. – URL: <http://5fan.ru/wievjob.php?id=39080>.
2. Стратегии роста компании (концентрированный, интегрированный и диверсифицированный рост). Конкретные виды и цели стратегий данного типа. – URL: <http://www.manambition.ru/mabs-897-1.html>.
3. Сухих, Е.Г. Определение границы диапазона приемлемых цен на услуги дистанционного образования методом PSM / Е.Г. Сухих // Современное состояние и перспективы развития экономических наук: сб. статей Международной научно-практической конференции (18 августа 2014 г, г. Уфа). – Уфа: Аэтерна, 2014. – С. 37–41.
4. Сухих, Е.Г. Разработка комплекса мероприятий по внедрению системы дистанционного образования / Е.Г. Сухих // Достижения и перспективы психологии и педагогики: сборник статей Международной научно-практической конференции (13 августа 2014 г, г. Уфа). – Уфа: Аэтерна, 2014. – С. 38–45.

[К содержанию](#)

УДК 658.11 + 336.22

КРИВАЯ ЛАФФЕРА В СЕКТОРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

М.В. Подшивалова

В статье представлена одна из возможных моделей математического моделирования кривой Лаффера для сектора малого предпринимательства. Модель основана на концепции «недоиспользованного потенциала»: любая ставка налога приводит к тому, что текущий производственный уровень (уровень деловой активности) малой компании становится ниже его потенциального максимума в заданных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: кривая Лаффера, малый бизнес, налогообложение, конфликт интересов.

Проблема выстраивания адекватных налоговых отношений актуальна для России уже несколько десятилетий. Особенно остро она заявляет себя в секторе малого предпринимательства, отличительной особенностью которого является хроническая ограниченность финансовых ресурсов. Очевидно, что каждый из участников данных отношений преследует свои интересы. И если возникает конфликт интересов государства и налогоплательщиков, то запускается механизм формирования оппортунистической мотивации – желания уклониться от налогов. В результате поиск баланса интересов малого предприятия-налогоплательщика и государства позволит вывести этот сектор из «ловушки теневой экономики».

Налоги исторически являются важнейшей финансовой формой реализации государством своего права на получение части созданного в обществе чистого дохода для выполнения им своих политических, экономических, социальных и прочих функций. Функции государства определяют его интересы во взаимоотношениях с малыми предпринимателями, а именно:

– фискальный интерес – увеличение доходов бюджета за счет налогов, поступающих от малого бизнеса;

– социальный интерес – уменьшение слоя безработных и прочих социально незащищенных, но трудоспособных слоев населения за счет вовлечения их в деятельность этого сектора экономики;

– политический интерес – создание среднего класса на основе собственников малого бизнеса;

– экономический интерес – создание за счет возможностей малых предпринимателей конкурентной, гибкой, адаптивной экономики, вывод малого бизнеса из «тени», внедрение инноваций и демонополизация рынков.

Интересы собственников малого бизнеса сводятся к предпринимательской прибыли и возможностей для ее роста. Нередко, особенно в кризисные периоды, многие предприятия заинтересованы в том, чтобы просто «выжить».

Любые виды налоговых отношений можно представить в виде двухкритериальной матрицы: налогоплательщик и налог. По горизонтали обозначим i -ый налог из M налогов, предусмотренных институциональной системой страны и прописанных в Налоговом Кодексе. По вертикали расположим j -ого налогоплательщика из общей численности N . Тогда каждый элемент матрицы X_{ij} показывает сумму i -ого налога, которую уплачивает j -ый налогоплательщик в год.

Налог\Налогоплательщик	Фирма 1	Фирма 2	Фирма N
Налог 1	X_{11}	X_{12}			X_{1N}
Налог 2	X_{21}	X_{22}			X_{2N}
Налог 3	X_{31}	X_{32}			X_{3N}
...					
...					
...					
Налог M	X_{M1}	X_{M2}	X_{MN}

Рис. 1. Матрица налоговых отношений

Очевидно, что государство стремится максимизировать поступления в бюджет по каждому конкретному налогу, т.е. $\sum_j^N X_{ij} \xrightarrow{j} \max$. Конечная

цель каждого субъекта малого предпринимательства – максимизировать чистую прибыль, а минимизация налоговых платежей один из способов ее достижения. Невзирая на жесткость финансовых норм налогоплательщики имеют возможность, используя приемы налогового планирования и оптимизации, влиять на уровень налогообложения. Снижение налоговых платежей обусловлено стремлением малого предприятия обеспечить собственную конкурентоспособность за счет снижения «цены подчинения закону». Среди многих специалистов, занимающихся этой проблемой, и, в особенности, среди практиков утвердилось мнение, что под оптимизацией налоговых платежей следует понимать их минимизацию, следовательно,

$$\sum_i^M X_{ij} \xrightarrow{i} \min .$$

Таким образом, очевидна разнонаправленность интересов участников налоговых отношений – государства и малого предприятия. Столкновение данных интересов прекрасно подметил в свое время американский экономист Артур Лаффер, признавшись, что описанная им идея была заложена еще в трудах Джона Кейнса и средневекового арабского учёного Ибн Хальдуна.

Основа концепции, заложенной в кривую Лаффера – существование как прямой, так и обратной связи между динамикой налоговых ставок и налоговых доходов бюджета. Это означает, что при определенных уровнях налоговых ставок их понижение сопровождается ростом налоговых поступлений в бюджет, т.к. послабление налогового бремени (налоговое стимулирование) повышает деловую активность и вслед за ней налогооблагаемую базу. Справедливо и обратное утверждение. Кривая Лаффера, описанная автором как парабола ветвями вниз, показывает, что существует и предельный уровень налоговой нагрузки на бизнес, превышение которого приводит к падению налоговых поступлений за счет снижения предпринимательской активности (сокращения налогооблагаемой базы).

В научной литературе существует несколько моделей математического моделирования кривой зависимости налоговых доходов бюджета от налоговых ставок, где приводятся формулы нахождения её экстремума. Существуют также и работы доказательного характера, пытающиеся установить существование (или отсутствие) на практике подобных зависимостей методами корреляционно-регрессионного анализа данных макро- или мезоуровней. Однако, нам не удалось найти моделей кривой Лаффера в отношении конкретных секторов (отраслей) экономики, в частности малого бизнеса.

На наш взгляд, идеи Лаффера наиболее осязаемы в налоговых отношениях государства именно с малыми предпринимателями, поскольку они острее реагируют на любые ужесточения налогового бремени: закрывают бизнес или сокращают инвестиции в его развитие, применяют схемы «уходы от налогов», вызывая тем самым падение налогооблагаемой базы в своем секторе.

Таким образом, моделирование бесконфликтных, с точки зрения интересов обеих сторон, отношений государства с малым бизнесом способно вывести этот сектор из институциональной ловушки теневой экономики. Естественно, что научное обоснование допустимых пределов колебания налоговой нагрузки на малое предпринимательство, способно дать положительный эффект лишь при системном подходе к решению проблемы, включая иные механизмы балансирования интересов представителей власти и представителей бизнеса.

При построении математической модели кривой Лаффера в системе налогообложения малых предприятий будем опираться на следующие предпосылки:

1) неизменность в краткосрочном периоде факторов, влияющих на производственную и инвестиционную активность МП, что обуславливает неизменность и потенциального максимума налогооблагаемой базы конкретного предприятия;

2) единственным изменяющимся фактором ставку конкретного налога, и при прочих равных условиях оценивать ее влияние на остальные показатели модели;

3) авторскую концепцию «недоиспользованного потенциала», заключающуюся в том, что любая ставка налога приводит к снижению текущего производственного уровня (деловой активности) малой компании относительно его потенциального максимума в заданных условиях.

Сумма всех ячеек матрицы налоговых отношений (рис. 1) составляет доход бюджета за год по всем налогоплательщикам:

$$ДБ = \sum_i^M \sum_j^N X_{ij} \quad (1)$$

Ограничимся построением модели на микроуровне, т.е. в отношении конкретного малого предприятия.

Налоговый платеж j -ого малого предприятия определим по формуле:

$$X_{ij} = n_i \cdot НБ_{ij}, \quad (2)$$

где n_i – ставка i -ого налога, $НБ_{ij}$ – налоговая база по i -ому налогу j -ого налогоплательщика.

Рассмотрим влияние налоговой ставки на налогооблагаемую базу малого предприятия при прочих равных условиях с позиций концепции «недоиспользованного потенциала». Снижение налоговой ставки повышает доходность данной деятельности и вызывает стимул к ее расширению и легализации, что приводит к повышению деловой активности малого предприятия. В результате налогооблагаемая база растет. Наоборот, ставка налога, изымающая большую часть дохода, является фискальной мерой, в ответ на которую собственники МП будут сворачивать предпринимательскую деятельность или «уходить в тень», что повлечет за собой сужение налогооблагаемой базы. Для крайнего случая при 100 % ставке налога любая предпринимательская деятельность станет невыгодной независимо от рентабельности производства, следовательно, налогооблагаемая база малого предприятия будет стремиться к нулю. Отсутствие налогов (бесконечно малая ставка налога) максимально активизирует деятельность малого предприятия, депрессивное воздействие налога на его деловую активность будет минимальным и налогооблагаемая база предприятия будет стремиться к своему потенциальному максимуму – величине налогооблагаемой базы, которая могла бы быть достигнута в существующих условиях хозяйствования предприятием с заданным производственным потенциалом, если

бы оно изначально развивалось вне системы налоговых отношений. В реальности, ни одно государство не может существовать и развиваться без налоговой системы. Введение любого налога будет сужать налогооблагаемую базу малого предприятия по сравнению с ее потенциальным максимумом – $НБ_{\max}$. Степень такого уменьшения будет определяться рентабельностью предпринимательской деятельности налогоплательщика. Так, МП с высокой рентабельностью свернут свою деятельность при более высокой ставке налога, чем низкорентабельные предприятия. Таким образом, каждой ставке любого налога соответствует определенная налогооблагаемая база, которая представляет собой долю от своего потенциального максимума. Обозначим описанную зависимость как $F(n)$, где n – ставка налога, а значение функции есть доля налогооблагаемой базы от её максимально возможного уровня при ставке n . Графический вид зависимости $F(n)$ представлен на рис 2.

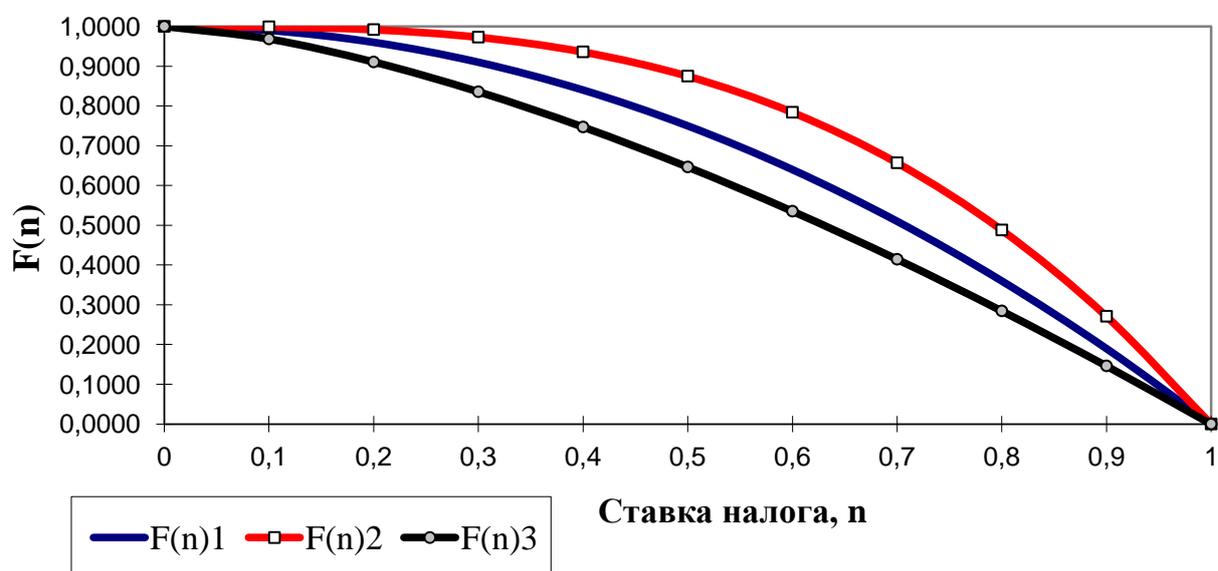


Рис. 2. Зависимость налогооблагаемой базы от налоговой ставки

Возможны различные варианты аналитического описания указанной зависимости. Выбор их зависит от точности аппроксимации фактических значений $F(n)$ расчетными и удобствами последующего анализа. Вид кривой характеризуется максимально возможной ставкой конкретного налога – n_{\max} , при которой налогооблагаемая база стремится к нулю (бесконечно мала), и показателем рентабельности конкретного МП либо средне-статистическим для конкретной отрасли или сектора малого бизнеса в целом. Под рентабельностью предприятия будем понимать рентабельность реализации продукции (работ, услуг), которая показывает сколько балансовой прибыли (до налогообложения) приходится на единицу реализованной продукции или на единицу стоимости выполненных работ (услуг). Бу-

дем полагать, что значение этого показателя у МП с нормальной рентабельностью изменяется в пределах от 0,05 до 0,2, а его снижение или увеличение говорит соответственно о низкой (вплоть до убыточности) или высокой рентабельности.

Для построения кривой Лаффера на базе концепции «недоиспользованного потенциала» нами был использован следующий вид функции для описания зависимости $F(n)$:

$$F(n) = \begin{cases} 1 - \frac{n^\alpha}{n_{\max}^\alpha} & \text{при } 0 < n < n_{\max}; \\ 1 & \text{при } n = 0; \\ 0 & \text{при } n \geq n_{\max}. \end{cases} \quad (3)$$

Из рис. 2 видно, что степенной показатель α отражает рентабельность предприятия, чем он больше, тем выше рентабельность и наоборот. Для удобства последующих расчетов примем для малых предприятий с нормальной рентабельностью в 20 % α равно 2, чему соответствует кривая $F_1(n)$ на рис. 2; для МП с рентабельностью от 0 до 20 % – $\alpha \in [1; 2)$ – кривая $F_3(n)$; для МП с рентабельностью выше 20 % – $\alpha \in (2; 3]$ – кривая $F_2(n)$.

Налогооблагаемую базу по i -ому налогу у j -ого малого предприятия определим как:

$$НБ_{ij} = F(n) \cdot НБ_{\max ij}, \quad (4)$$

где $НБ_{\max ij}$ – максимально возможная налогооблагаемая база по i -ому налогу j -ого налогоплательщика на данном технико-технологическом уровне его развития.

Рассчитаем эластичность налогооблагаемой базы малого предприятия по налоговой ставке $E_n^{НБ}$, которая характеризует вид кривой $F(n)$ и показывает соотношение темпов прироста налогооблагаемой базы и налоговой ставки (формула 5).

Отрицательный знак показателя эластичности говорит о разнонаправленном изменении налоговой базы и налоговой ставки. В последующем анализе знак эластичности опускается и используется ее значение по модулю.

В соответствии с (5) эластичность налогооблагаемой базы изменяется по мере увеличения ставки. Так, в интервале $n < \frac{n_{\max}}{\alpha\sqrt{2}}$ предприятие менее чувствительно к изменениям ставки, поскольку на этом участке налогооблагаемая база предприятия неэластична – это значит, что значительное

процентное повышение ставки приведет к незначительному процентному уменьшению налоговой базы.

$$E_n^{HB} = \frac{\partial HB(n)}{\partial n} \cdot \frac{n}{HB(n)} = \left| \frac{n^\alpha}{n_{\max}^\alpha - n^\alpha} \right|;$$

$$\begin{cases} E_n^{HB} = 1 & \text{при } n = \frac{n_{\max}}{\sqrt[\alpha]{2}}; \\ E_n^{HB} < 1 & \text{при } 0 < n < \frac{n_{\max}}{\sqrt[\alpha]{2}}; \\ E_n^{HB} > 1 & \text{при } \frac{n_{\max}}{\sqrt[\alpha]{2}} < n < n_{\max} \end{cases} \quad (5)$$

Однако, существует такая ставка налога $n = \frac{n_{\max}}{\sqrt[\alpha]{2}}$, после которой каждое последующее незначительное увеличение ставки будет существенно сокращать налогооблагаемую базу в процентном соотношении. Чем ниже уровень рентабельности предприятия, отражаемый показателем α , тем меньше ставка налога, после которой налогооблагаемая база становится эластичной.

Будем полагать, что в краткосрочном периоде потенциальный максимум налогооблагаемой базы малого предприятия и вид зависимости $F(n)$ неизменны. В долгосрочном периоде рост налогооблагаемой базы возможен за счет внедрения новых технологий и оборудования, способствующих повышению рентабельности (степенной показатель α в функции $F(n)$) и уровня максимально возможной налогооблагаемой базы.

Доход бюджета по i -ому налогу от j -ого малого предприятия равен:

$$ДБ_{ij} = n_i \cdot F(n_i) \cdot HB_{\max ij} \cdot (1 + \beta_i), \quad (6)$$

где β_i – коэффициент пеней и штрафов по i -ому налогу.

В соответствии с (3) получаем:

$$ДБ_{ij} = \frac{(HB_{\max i} \cdot n_i \cdot n_{\max i}^\alpha - n_i^{\alpha+1} \cdot HB_{\max i})}{n_{\max i}^\alpha} \cdot (1 + \beta_i) \quad (7)$$

Графическое описание функции доходов бюджета от конкретного МП в соответствии с (7) представлено на рис. 3. Полученная кривая, как видно, является одним из вариантов кривой Лаффера, построенной на микроуровне (отдельного малого предприятия).



Рис. 3. График функции дохода бюджета по i -ому налогу от j -ого МП

При помощи дифференцирования функции $ДБ_{ij}$ определим ставку n , при которой доход бюджета по i -ому налогу от j -ого малого предприятия достигает своего максимального значения с учетом условий $ДБ'_{ij} = 0$ и $ДБ''_{ij} < 0$:

$$n_i = \frac{n_{\max ij}}{\sqrt[\alpha]{\alpha + 1}}. \quad (8)$$

Переход на модель макроуровня достигается путем введения в анализ зависимости числа МП от ставки налога. Очевидно, что низкая налоговая ставка максимально активизирует как существующее предпринимательство, так и процесс создания новых МП. И, наоборот, рост ставки будет сопровождаться сокращением числа действующих предприятий, поскольку низкорентабельный малый бизнес станет невыгодным. Данную зависимость можно описать экспоненциальной функцией вида $y = A \cdot \exp(\kappa \cdot \chi)$, где коэффициент A – показывает максимально возможное число малых предприятий отрасли с заданной рентабельностью – N_{\max} , а показатель κ является параметром обратной связи, то есть отражает силу реакции предприятий на изменение налоговой ставки n . Так, число МП будет тем быстрее стремиться к нулю, чем больше $|\kappa|$. Таким образом, параметр κ отражает экономические условия, в которых функционируют предприятия: уровень потребительского спроса и силу конкуренции, состояние на рынках ресурсов, уровень инфляции и безработицы, темпы роста промышленного производства в отрасли в целом, платежеспособность заказчиков и т.д.

[К содержанию](#)

УДК 330.837.2 + 338.583 + 338.585

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИЗМЕРЕНИЮ ИЗДЕРЖЕК ПОИСКА ИНФОРМАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ЗАТРАТ НА ПОИСК ПОСТАВЩИКА

Е.В. Антоненко

В статье рассмотрены основные составляющие издержек поиска информации, определены факторы, влияющие на величину затрат на поиск потенциального поставщика. Приведены математические формулы для расчета данного вида затрат, предложены гипотезы о зависимости величины издержек на поиск информации о потенциальном партнере от значения коэффициентов стабильности поставщиков и коэффициента открытости информации.

Ключевые слова: транзакционные издержки, издержки поиска информации.

Издержки поиска информации – одна из составляющих транзакционных издержек промышленного предприятия наряду с издержками преодоления административных барьеров, издержками измерения, спецификации и защиты прав собственности, ведения переговоров, издержками оппортунистического поведения и издержками лоббирования. Измерение и прогнозирование данного вида издержек позволяет не только улучшить финансовые результаты предприятия, но и повысить его управляемость и стабильность. Найти оптимальное значение издержек поиска информации – значит найти тот минимальный уровень нужной информации, которого будет достаточно для достижения поставленной цели.

Издержки поиска информации в соответствии с принятой классификацией можно разделить на затраты на поиск определенных сведений на различных уровнях и потери от несовершенства полученной информации (рис.).

Целью нашего исследования является измерение транзакционных издержек, выявление зависимостей от релевантных факторов и дальнейшее их прогнозирование. Для измерения транзакционных издержек необходимо выделить факторы, влияющие на каждый вид затрат и описать взаимосвязь между ними с помощью математических формул. Действия для издержек лицензирования, регистрации и сертификации были осуществлены в работе [3]. В данной статье произведем аналогичные действия для затрат на поиск информации о потенциальном поставщике.

Выбор поставщика – один из определяющих моментов для предприятия. От его надежности зависит стабильность деятельности предприятия, его репутация, величина затрат и потерь. По данным различных исследований, потери от срыва в работе с поставщиком несут более половины предприятий.



Классификация издержек на поиск информации

Так, согласно работе [1], в 2008 году 58 % опрошенных респондентов понесли финансовые потери по вине поставщика, в работе [2] в 2013 году уже 85 % несли данный вид потерь. Величина затрат на поиск информации о потенциальном поставщике зависит от ряда факторов: от наличия/отсутствия уже имеющихся налаженных связей, от степени открытости информации, затрат на доступ к информации и т.д. Полный список влияющих факторов представлен в таблице.

Таблица

Факторы, влияющие на величину затрат на поиск информации о потенциальном поставщике

Наименование издержек	Влияющие факторы
Затраты на поиск информации о потенциальном поставщике	Затраты на доступ к информационным базам, обращение в специализированные органы и организации
	Затраты на услуги связи
	Затраты на посещение выставок и профессиональных мероприятий
	Наличие стабильных поставщиков
	Степень открытости информации

Затраты на доступ к информационным базам, обращение в специализированные органы и организации – это затраты, непосредственно связанные с поиском информации о партнере. Для получения данных о предполагаемом поставщике фирма может обратиться в компанию, предлагающую соответствующие услуги, либо искать информацию самостоятельно через собственную базу данных или базы данных сторонних организаций. Данный вид затрат рассчитывается по формуле 1:

$$K_B = p_{inst} + \sum_{t=0}^T p_{abon} \cdot t + \sum_{n=0}^N p_{obr}, \quad (1)$$

где K_B – затраты на доступ к информационным базам, обращение в специализированные органы и организации; p_{inst} – стоимость установки собственной базы данных; p_{abon} – стоимость абонентской платы за доступ к базе данных; $t \in \{0, 1, \dots, T\}$ – время пользования базой данных, p_{obr} – стоимость одного обращения к сторонней организации, $n \in \{0, 1, \dots, N\}$ – количество обращений.

В современных условиях поиск информации невозможен без использования услуг связи. Затраты на услуги связи складываются и затрат на телефонную связь и интернет и рассчитываются по формуле 2:

$$K_{US} = K_U + K_{IS}, \quad (2)$$

где K_{US} – сумма затрат на услуги телефонной связи и интернет; K_U – затраты на услуги телефонной связи; K_{IS} – затраты на Интернет.

В свою очередь, затраты на услуги телефонной связи определяются так:

$$K_U = \sum_{t=0}^T (V_{sot} * p_{abon_sot}) + p_{inst_stac} + \sum_{t=0}^T V_{stac} * p_{abon_stac}, \quad (3)$$

где V_{sot} – число сотовых телефонов, V_{stac} – число стационарных телефонов, p_{abon_sot} – средняя абонентская плата за сотовый телефон в месяц; p_{abon_stac} – абонентская плата за стационарный телефон, $t \in \{0, 1, \dots, T\}$ – время пользования телефонной связью, p_{inst_stac} – стоимость установки стационарного телефона. А затраты на интернет рассчитываются следующим образом:

$$K_{IS} = p_{inst_i} + \sum_{t=0}^T p_{abon_i} \cdot t, \quad (4)$$

где p_{inst_i} – стоимость установки интернета, p_{abon_i} – абонентская плата за интернет, $t \in \{0, 1, \dots, T\}$ – время пользования интернетом.

Выставки и профессиональные мероприятия позволяют узнать больше о потенциальных контрагентах, расчет затрат на участие в них осуществляется по формуле 5:

$$K_{vist} = N_{выст} (p_{arend} * S * t + C_S + W_{обсл} * t) + C_{выст}, \quad (5)$$

где K_{vist} – затраты на посещение выставок и профессиональных мероприятий, $N_{выст}$ – число выставок за период; p_{arend} – стоимость аренды 1м² площади в день; C_S – затраты на оборудование стенда; S – арендуемая площадь, $W_{обсл}$ – оплата труда обслуживающего персонала; t – число дней работы выставки; $C_{выст}$ – затраты на посещение участие в выставках.

После выявления факторов, непосредственно влияющих на величину затрат на поиск информации о потенциальном партнере необходимо провести статическое оценивание факторов (найти их числовые значения), затем провести корреляционно-регрессионный анализ. В результате будет получено уравнение регрессии вида

$$Y = f(K_B, K_{US}, K_{vist}) + \varepsilon, \quad (6)$$

где ε – случайные отклонения.

Вид регрессии будет определен исходя из статистических данных. Наилучшее уравнение регрессии позволит выявить наиболее значимые факторы и найти прогнозные значения величины издержек, что необходимо для эффективного управления ими.

При выявлении зависимостей были учтены только явные факторы, определяющие величину затрат на поиск информации о потенциальном поставщике. Можно выразить альтернативный способ прогнозирования данного вида издержек с помощью косвенных коэффициентов. Данный подход учитывает важную особенность трансакционных издержек – тесную зависимость от внешней среды предприятия.

Может быть выделено два качественных фактора, влияющих на величину затрат на поиск информации о потенциальном контрагенте: наличие стабильных поставщиков и степень открытости информации.

Для того, что иметь возможность ранжирования поставщиков по критерию стабильности, предлагается ввести интегральный показатель качества поставщика (формула 7). Чем он выше, тем более стабильным считается поставщик.

$$K_{post} = \sum \prod \left((t, t_{komp}, \mu, \psi, \pi, \sigma), \zeta_i \right), \quad (7)$$

где K_{post} – интегральный показатель качества поставщика, t – длительность работы на рынке; t_{komp} – длительность работы с данным предприятием, μ – рыночная доля; ψ – постоянное наличие на складе достаточного количества товара; π – частота обновления ассортимента и информирование; σ – наличие скидок и отсрочки платежей; $\zeta_i \in (0,1), \sum_i \zeta_i = 1$ – вес, важность показателя.

Интегральный показатель качества поставщика рассчитывается с помощью экспертного оценивания. Каждому фактору присваивается вес в зависимости от его значимости для конкретного предприятия. Далее разрабатываются критерии оценивания поставщика по каждому параметру. Границы измерения данного показателя зависят от системы экспертного оценивания, однако очевидно, что чем выше коэффициент стабильности поставщика, тем более надежным он считается.

Для того, чтобы использовать данный коэффициент при прогнозировании и управлении, необходимо определить, каким образом его значение влияет на размер издержек на поиск информации о потенциальном поставщике. Выскажем предположение: чем выше стабильность потенциального поставщика, тем ниже затраты на поиск информации о нем. Проверка данного предположения и выявление характера зависимости будет проведено в дальнейшем на статистических данных.

Степень открытости информации. Под степенью открытости информации будем понимать ее доступность: время получения, число использованных для ее поиска каналов. Открытость информации зависит от числа каналов, задействованных в поиске информации (под каналом поиска понимается запрос в поисковую систему (Yandex, Google и т.п.), запрос в статистический комитет, в библиотеку и т.п.), от числа запросов информации, времени, потраченного на поиск информации, от количества полезной и общей полученной информацией (формула 8).

$$K_{otkr} = \left(\frac{1}{\sum_{m=1}^{M_{inf}} (t_m * n_m)} * \left(\frac{I_{M_{inf},1}}{I_{M_{inf},0}} \right) \right), \quad (8)$$

где K_{otkr} – степень открытости информации, $m \in \{1, 2, \dots, M_{inf}\}$ – число каналов; $n \in \{1, 2, \dots, N_{inf}\}$ – количество запросов информации, направляемых в m -ый канал до достижения необходимого результата; t_m – время, потраченное на поиск информации в m канале; $I_{m,1}$ – количество полезной (достоверной информации) в m -ом канале поиска; $I_{m,0}$ – количество общей (достоверной) информации в m -ом канале поиска.

Значение данного коэффициента варьируется от нуля до единицы $K_{otkr} \in [0;1]$. При $K_{otkr} = 0$ информация считается закрытой. K_{otkr} равен единице, когда информация получена практически мгновенно (за одну единицу времени) из одного канала, за один запрос и вся полученная информация является полезной.

Предполагается, что чем выше степень открытости информации, тем ниже величина транзакционных затрат на поиск информации о потенциальном поставщике. Данное предположение будет проверено на дальнейшем этапе нашего исследования.

Коэффициенты стабильности поставщика и открытости информации отражают взаимодействие предприятия с внешней средой в вопросе поиска поставщиков. По нашему мнению, данные факторы оказывают непосредственное влияние на величину транзакционных издержек предприятия, а значит, используя их, можно прогнозировать величину данного вида издержек и управлять ими. Для этого необходимо построить уравнение регрессии вида:

$$Y = f(K_{post}, K_{otkr}) + \varepsilon, \quad (9)$$

где ε – случайные отклонения.

После выявления наиболее значимых факторов в данной модели регрессии появится возможность управлять величиной издержек не только через непосредственно влияющие переменные (как в случае с формулой 6), но и через косвенно влияющие факторы.

Данный подход, на наш взгляд, имеет ряд преимуществ. Во-первых, он позволяет выявить не только вид издержек, который необходимо сократить, но и необходимость воздействия на конкретный фактор.

Так, к примеру, рассмотрим уравнение регрессии в формуле 6. Если в результате построения станет понятно, что наибольший вклад в величину издержек поиска информации о потенциальном поставщике вносят издержки на доступ к информационной базе и обращения к сторонним организациям, то по уравнению регрессии в формуле 9 можно узнать, что издержки в большей степени зависят от полезности полученной информации.

Во-вторых, наглядность данного подхода позволяет избежать управленческих ошибок. Так, в случае использования регрессии (6) управленец вполне может решить, что сократить издержки на доступ к информационной базе стоит за счет уменьшения обращений к базе. Однако проанализировав данные регрессии (9) он увидит, что необходимо повысить полезность получаемой информации, чего вероятнее всего достичь путем смены информационной базы.

Однако построение моделей регрессии через косвенные коэффициенты – весьма трудоемкий процесс. К тому же он требуется далеко не для всех видов транзакционных издержек. По нашему мнению, проводить анализ влияния косвенных факторов необходимо для издержек, занимающих значимую долю в величине общих транзакционных издержек, либо имеющих негативную динамику. Таким образом, предлагается следующее: необходимо вначале построить уравнение регрессии по непосредственно влияющим факторам, а затем, для наиболее значимых видов издержек осуществить повторный корреляционно-регрессионный анализ по качественным коэффициентам. Дальнейшим этапом нашей работы будет построение математических формул и уравнений регрессии для оставшихся видов транзакционных издержек с целью их дальнейшего прогнозирования и создания системы управления.

Библиографический список

1. Aydin, G. Decentralized Supply Risk Management / G. Aydin, V. Babich, D.Beil, B. Zhibin. – September 28, 2010. – URL: <http://ssrn.com/abstract=1616969>, <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1616969>.

2. Christ, A. COSTLY SUPPLY CHAIN DISRUPTIONS / A. Christ // Institute of Industrial Engineers-Publisher. – June 11, 2014. – URL: <http://insurancenewsnet.com/o-article/2014/06/11/costly-supply-chain-disruptions-a-516674.html#.VTFKTPmsXE8>.

3. Антоненко, Е.В. К раскрытию сущности и классификации транзакционных издержек промышленного предприятия / Е.В. Антоненко // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – Том 9, № 1. – С. 74–80.

[К содержанию](#)

УДК 336.64

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

Е.Д. Вайсман, П.А. Галанский

В статье предложена модификация метода оценки государственной поддержки российских промышленных предприятий, в основу которой положен специальный инструмент, названный управленческим балансом государственного капитала. Разработан показатель, позволяющий на основе управленческого баланса оценить последствия полученной предприятием в той или иной форме государственной поддержки, рассмотрены его возможные значения и дана интерпретация этих значений.

Ключевые слова: предприятие, оценка государственной поддержки, управленческий баланс государственного капитала.

В настоящее время оценка господдержки промышленного предприятия осуществляется путем учета прямых денежных и имущественных поступлений, предоставляемых государственными органами, а также снижения размеров обязательных платежей [1]. Однако при таком подходе не учитываются потери, которые несет организация в процессе взаимодействия с государством, в то время как последние в некоторых ситуациях могут весьма существенно повышать либо снижать положительный эффект от предоставленных предприятию преференций. Примером таких потерь является, в частности, обременение активов и их частичный вывод из-под контроля компании, давление на собственников со стороны государства, зависимость от государственных ресурсов и т.д.

Для оценки таких эффектов авторами предложена учетная система, названная управленческим балансом государственного капитала предприятия. Такой баланс, с одной стороны, в своем пассиве отражает совокупную сумму средств, как прямо, так и косвенно предоставленных предприятию государством, а с другой отражает обременение активов. Последнее означает, что при формировании управленческого баланса государствен-

ного капитала необходимо учитывать те активы, которые полностью или частично «заблокированы» государством и не могут быть в полной мере отнесены к активам, направляемым на развитие бизнеса. В качестве примера таких активов можно назвать активы, используемые для льготного оказания услуг населению, выпуска продукции с ограниченной отпускной ценой, в форме суммы средств, зарезервированной для обязательных платежей государству, создание активов, предназначенных для государственного использования и т.п. [2].

По мнению авторов, реально государственная поддержка имеет место в случае, если сумма средств, предоставленная властями от всех источников (пассив баланса государственного капитала) на момент наблюдения превышает совокупное количество обременённых государством активов.

Суть предложенного авторами метода оценки величины государственной поддержки/обременения состоит в следующем.

1. Составляется управленческий баланс государственного капитала [3, с. 7], отражающий имеющиеся источники государственных средств, прямо и косвенно предоставленные ресурсы и обремененные активы.

2. Рассчитывается разница между суммой актива и суммой пассива управленческого баланса, которая далее соотносится с общим масштабом деятельности предприятия, оцениваемым через валюту баланса по данным бухгалтерского учета.

3. Рассчитывается коэффициент господдержки и обременения, проводится его интерпретация $K_{ГПО}$:

$$K_{ГПО} = \frac{(III\P_{БГК} + IV\P_{БГК} + \overline{V\P_{БГК}}) - (IA_{БГК} + \overline{IIA_{БГК}})}{A}, \quad (1)$$

где: $III\P_{БГК}$ – сумма перманентных средств государства по данным УБГК;

$IV\P_{БГК}$ – сумма долгосрочного государственного капитала;

$\overline{V\P_{БГК}}$ – средняя сумма краткосрочного государственного капитала за 4 последних квартала;

$IA_{БГК}$ – сумма внеоборотных активов УБГК;

$\overline{IIA_{БГК}}$ – средняя сумма оборотных активов УБГК за 4 последних квартала;

A – совокупные активы общества по данным бухгалтерского учета (валюта баланса).

Полученный показатель дает возможность оценить сумму господдержки как сумму свободных, то есть не обремененных государством финансовых ресурсов, полученных предприятием от государства (либо высвобождающихся вследствие снижения сумм обязательных платежей), либо оценить силу обременения активов организации со смешанной структурой капитала.

Если $K_{ГПО} > 0$, имеет место превышение средств, предоставленных властями, над количеством обременённых ими активов. Соблюдение этого неравенства является обязательным условием констатации факта действительного получения предприятием государственной поддержки.

Если $K_{ГПО} < 0$, имеет место финансирование функций, порученных государством (госзаказ) предприятию, за счет частного капитала. Иными словами, можно констатировать отсутствие, по сути, государственной поддержки частной деятельности. Но в этом случае необходимо учитывать, что если деятельность предприятия по выполнению госзаказа является рентабельной, то получаемые финансовые потоки могут являться следствием полученной государственной поддержки, разумеется, при условии, что государственный заказ совпадает со специализацией предприятия.

В случае, если $K_{ГПО} = 0$, наблюдается равенство капитала, предоставленного государством предприятию, и обременения активов, т.е. в этом случае коммерческая деятельность финансируется исключительно за счет средств частных инвесторов, а государственная – за счет госфинансирования. Хозяйственный комплекс используется для реализации независимых, финансово сбалансированных интересов, при этом дисбаланс интересов различных групп собственников отсутствует [4, с. 46].

На практике подобная ситуация представляется как «идеальная», т.к. суммы средств государственного капитала являются подвижными, и зависят не только от государства как внешнего источника средств, но и от того, насколько эффективно предприятие использует эти источники в своей деятельности.

В случае, если динамика коэффициента государственной поддержки носит повышательный характер, то есть $K_{ГПО1} > K_{ГПО0} \times \frac{B_{ГП1}^i}{B_{ГП0}^i}$ (где $K_{ГПО1,0}$ – коэффициенты государственной поддержки текущего и предыдущего периодов, соответственно, $B_{ГП1,0}^i$ – сумма средств, выделенная на господдержку предприятию i -ой отрасли в текущем и предыдущем периодах, соответственно), имеет место более активная, чем в среднем по экономике, интеграция частного и государственного капиталов. Иными словами, объем средств господдержки, получаемой предприятием от бюджета соответствующего уровня, превышает средний прирост бюджетных средств, выделяемых на данную (i -ую) отрасль. Обратное значение этого неравенства имеет противоположную интерпретацию.

Таким образом, разработанный метод даст возможность констатировать фактическое наличие/отсутствие государственной поддержки и провести корректную количественную оценку ее фактического уровня. А это, в свою очередь, позволит определить дальнейшую политику взаимодействия с финансово-экономическими органами государственной власти.

В целом окончательный вывод относительно степени эффективности государственной поддержки, помимо анализа результата расчета коэффициента государственной поддержки, требует оценки и других показателей деятельности предприятия, как экономических (например, рентабельности), так и неэкономических (например, наличие коррупционной составляющей, степень влияния государства на принятие управленческих решений).

В случае отрицательного значения $K_{ГПО}$ необходим дополнительный анализ взаимодействия с властями по показателям рентабельности, покрытия постоянных расходов, «государственными» видами деятельности, а также анализ структуры спроса на продукцию общества, в том числе со стороны государственных органов и организаций и прочих, частных клиентов.

В случае положительного значения $K_{ГПО}$ требуется более детальный анализ структуры государственного капитала для оценки ликвидности последнего, формирования стратегии развития предприятия, оценка коррупционных рисков, связанных с неправомерным использованием бюджетных ресурсов.

На наш взгляд, предложенный метод может быть полезен, во-первых, государственным органам, поскольку даст им возможность более взвешенно и обдуманно выстраивать интеграционную политику с коммерческими структурами. Во-вторых, метод полезен имеющему интеграционные отношения с государством бизнесу, поскольку позволит оценить реальную величину полученной поддержки и даст стимул для более ответственного и эффективного использования государственных ресурсов.

Библиографический список

1. Господдержка: учет полученных и возвращенных средств [электронный ресурс] // Учет в сельском хозяйстве. – 2014. – № 8. – URL: <http://www.audit-it.ru/articles/account/contracts/a72/766798.html>.
2. Галанский, П.А. Оценка эффективности интеграции государственного и частного капитала / П.А. Галанский // Седьмая научная конференция аспирантов и докторантов ЮУрГУ, ЮУрГУ (НИУ) г. Челябинск, 11.02.2015 г.
3. Галанский, П.А. Проблема баланса интересов государства и частных лиц в процессе использования «государственного капитала» / П.А. Галанский // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. – 2014. – № 12 (102). – С. 6–9.
4. Вайсман, Е.Д. К вопросу оценки государственной поддержки бизнеса / Е.Д. Вайсман, П.А. Галанский // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. Сборник научных трудов по материалам IX Международной научно-практической конференции, г. Белгород 31 марта 2015 г., в VI ч. // Под общ. ред. М.Г. Петровой. – Белгород: ИП Петрова М.Г., 2015. – С. 45–47.

[К содержанию](#)

УДК 330.322 + 658.1.012.7:330.322
ББК У9(2)30

ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРАЛЬНОГО ИТОГОВОГО ПОКАЗАТЕЛЯ В МЕТОДАХ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

М.С. Кувшинов, А.Г. Калачева

Большинство методов оценки инвестиционной привлекательности промышленных предприятий основаны на использовании интегрального итогового показателя. В статье рассмотрены основные модели его формирования и способы обеспечения сопоставимости разнообразных (количественных и качественных) показателей, характеризующих факторы инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность; промышленное предприятие; метод оценки; интегральный показатель; сопоставимость показателей.

Инвесторам для принятия решения о выборе предприятия-реципиента необходимо оценить состояние предприятий-претендентов, их перспективы, сопутствующие факторы. Для решения подобных задач необходимо использовать определенный метод оценки инвестиционной привлекательности предприятий.

На данный момент учеными выработаны различные методики оценки инвестиционной привлекательности промышленных предприятий. Большинство методов используют формирование интегрального итогового показателя в качестве результата, что позволяет получить следующие преимущества: достаточно простая процедура сравнения нескольких предприятий между собой и их ранжирования по степени инвестиционной привлекательности для инвестора; значительно проще оценить динамику инвестиционной привлекательности при одновременном изменении нескольких факторов; процесс формирования итоговой оценки достаточно успешно поддается программной алгоритмизации и другие.

Для получения единого интегрального показателя, по которому можно было бы оценить инвестиционную привлекательность, необходимо решить вопрос, каким образом учесть влияние на результат отдельных показателей, характеризующих различные факторы.

Проведенный анализ современных методов оценки инвестиционной привлекательности промышленных предприятий позволяет сделать вывод, что чаще всего формирование интегрального показателя осуществляется на основе линейной факторной модели, либо модели, аналогичной вычислению средней квадратической величины.

Первый подход предполагает вычисление интегрального результата оценки в соответствии с выражением:

$$R = \sum_{i=1}^n C_i x_i, \quad (1)$$

где x_i – отдельные показатели, характеризующие факторы инвестиционной привлекательности, количеством n ;

C_i – весовые коэффициенты отдельных показателей, отражающие степень их значимости в модели.

Весовые коэффициенты в модели могут определяться различными способами. Например, путем экспертного опроса (как в методе А.А. Шапошникова [4]), что вносит значительную субъективность в результат оценки; либо путем их расчета на основе правила Фишберна, как в методе Е. Н. Старовой [3], что позволяет учесть значимость факторов в соответствии с предпочтениями конкретного инвестора.

Согласно правила Фишберна, если система N показателей проранжирована в порядке убывания их значимости, то значимость i -го показателя определяется по формуле [2, с. 64]:

$$r_i = \frac{2(N-i+1)}{(N+1)N}. \quad (2)$$

При этом сумма уровней значимости равна единице. Получаемая таким образом оценка позволяет ответственному лицу принимать наилучшие оценочные решения в наихудшей информационной обстановке [2, с. 64].

Второй подход к формированию интегрального результирующего показателя оценки на основе модели, аналогичной вычислению средней квадратической величины, предлагается, например, в методе А.Д. Шеремета [5, с. 269]:

$$\rho_j = \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(1 - \frac{a_{ij}}{\max a_{ij}}\right)^2}, \quad (3)$$

где a_{ij} – значение i -го показателя для j -ого предприятия,

$\max a_{ij}$ – максимальное значение i -го показателя в группе n предприятий.

Предприятие с минимальным значением итогового показателя признается наиболее привлекательным для инвестирования. Модель не накладывает ограничений на количество сравниваемых показателей и организаций [5, с. 269].

На инвестиционную привлекательность предприятия влияют разнообразные факторы, как имеющие количественное выражение в виде отдельных показателей, например, ликвидность и рентабельность предприятия, так и не имеющие его, то есть качественные – например, наличие системы

аудита, репутация предприятия и т.п. Поэтому при формировании интегрального результата оценки ставится задача учесть влияние, как качественных, так и количественных параметров, вне зависимости от их единиц измерения. Иными словами, необходимо обеспечить сопоставимость отдельных параметров при выполнении операций над ними. Кроме того, для формирования интегрального показателя также необходимо обеспечить согласованный учет разнонаправленного действия отдельных факторов.

Для решения данной задачи были проанализированы подходы, предлагаемые в современных методах оценки инвестиционной привлекательности промышленных предприятий. В результате были выделены следующие способы обеспечения сопоставимости показателей:

1) использование относительных величин, получаемых на основе сравнения значений показателей оцениваемого предприятия с лучшими или нормативными;

2) использование относительных величин, получаемых на основе оценки отклонений значений показателей оцениваемого предприятия от лучших или нормативных;

3) использование балльных оценок параметров.

В таблице 1 обобщены выделенные нами достоинства и недостатки рассматриваемых способов обеспечения сопоставимости.

Согласно первому способу в модели оценки используются не абсолютные значения отдельных показателей, а их приведенные относительные величины, получаемые на основе сравнения значений показателей оцениваемого предприятия с базовыми значениями.

Так, например, Е. Н. Староверова предлагает в своем методе включать в модель оценки частные показатели в следующем виде [3, с. 12]:

$$Y_i = \frac{P_i}{P_{i\max}}, \quad (4)$$

$$Y_i = \frac{(P_{i\max} - P_i)}{P_{i\max}}, \quad (5)$$

где P_i – значение i -го показателя оцениваемого предприятия;

$P_{i\max}$ – максимальное значение i -го показателя среди сравниваемых объектов.

Автором [3, с. 12] предлагается в качестве $P_{i\max}$ использовать максимальное значение показателя внутри группы предприятий, либо среднеотраслевые значения, либо установленные инвестором нормативы. Формула (4) используется для показателей прямого действия, увеличение которых способствует росту инвестиционной привлекательности предприятия. Формула (5) – для показателей обратного действия. Таким образом, в модели учитывается разнонаправленное действие отдельных факторов.

Таблица 1

Анализ способов обеспечения сопоставимости отдельных показателей при формировании интегрального результата оценки

Способ обеспечения сопоставимости	Достоинства	Недостатки
Использование относительных величин, получаемых на основе сравнения значений показателей с лучшими или нормативными значениями, либо их отклонений (первый и второй способы)	- учет разнонаправленного действия отдельных факторов; - использование непрерывной шкалы значений	- в основном предлагается применять для группы сравниваемых предприятий
Использование балльных оценок параметров (третий способ)	- учет разнонаправленного действия отдельных факторов; - оценка выполняется для одного предприятия, вне группы	- использование дискретной шкалы значений; - выделение границ диапазонов значений в процедуре присвоения баллов часто является очень субъективным; - сложнее добавление новых параметров в модель конечным пользователем – необходимы достаточные знания для задания критериев присвоения баллов

В работе Т.С. Колмыковой [1, с. 176] приведен модифицированный вариант данного подхода, учитывающий как максимальное ($\Pi_{i\max}$), так и минимальное ($\Pi_{i\min}$) значения i -го показателя среди сравниваемых объектов. Тогда отдельные показатели будут приводиться к сопоставимому виду следующим образом:

$$Y_i = \frac{\Pi_i - \Pi_{i\min}}{\Pi_{i\max} - \Pi_{i\min}}, \quad Y_i = \frac{(\Pi_{i\max} - \Pi_i)}{\Pi_{i\max} - \Pi_{i\min}}. \quad (6)$$

Первая формула применима для показателей прямого действия, вторая – обратного действия.

Второй способ обеспечения сопоставимости предполагает оценку отклонений значений показателей рассматриваемого предприятия от лучших или нормативных. Данный способ, например, использует в своем методе А.Д. Шеремет [5, с. 269], выполняя приведение отдельных показателей к сопоставимому виду следующим образом:

$$A_{ij} = 1 - \frac{a_{ij}}{\max a_{ij}} = \frac{(\max a_{ij} - a_{ij})}{\max a_{ij}}. \quad (7)$$

Третий способ обеспечения сопоставимости основан на использовании балльных оценок для отдельных параметров, характеризующих факторы инвестиционной привлекательности. Так, например, А. А. Шапошников предлагает в своем методе оценки [4, с. 17] частным показателям, соответствующим нормативным значениям, присваивать 6 баллов, если в динамике показатель улучшается, 4 балла – если ухудшается, и 5 баллов при устойчивости во времени. Показателям, не соответствующим нормативным значениям, присваивать 3 балла, если в динамике показатель улучшается, 1 балл – если ухудшается, и 2 балла при устойчивости во времени.

Рассматриваемый способ означает применение для показателей дискретной шкалы значений, вследствие чего предприятия, имеющие очень близкие значения показателя – на границе диапазонов, могут попадать в разные качественные группы. В результате снижается точность оценки.

Таким образом, проведенный анализ способов обеспечения сопоставимости отдельных показателей при формировании интегрального результата оценки позволяет сделать вывод, что наилучшими свойствами обладают первый и второй способы, обеспечивающие снижение влияния субъективных факторов на результат. Но при этом желательно предусмотреть возможность выполнения оценки также и для одного предприятия – вне группы. Этого можно добиться, например, применяя в качестве базы для сравнения установленные инвестором нормативы.

Также следует отметить, что при оценке качественных параметров затруднительно ввести непрерывную шкалу значений, поэтому для них целесообразно использовать процедуру балльной оценки.

Библиографический список

1. Колмыкова, Т.С. Инвестиционный анализ: учебное пособие / Т.С. Колмыкова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 204 с.
2. Недосекин, А.О. Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний: дис. ... д-ра экон. наук / А.О. Недосекин. – СПб., 2003. – 302 с.
3. Староверова, Е.Н. Организационно-экономические инструменты повышения инвестиционной привлекательности предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Е.Н. Староверова. – Владимир, 2010. – 23 с.
4. Шапошников, А.А. Разработка комплексного механизма анализа и оценки инвестиционной привлекательности предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук / А.А. Шапошников. – Н. Новгород, 2010. – 24 с.
5. Шеремет, А.Д. Теория экономического анализа: учебник / А.Д. Шеремет. – 3-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 352 с.

[К содержанию](#)

УДК 330.322.013 + 658.14

КОМАНДНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

И.А. Соловьева, И.А. Мостовщикова

Современная российская промышленность находится в глубочайшем застое. Вывести ее на новый уровень позволит существенное повышение инвестиционной активности, чего невозможно достичь без применения современных инструментов управления. Одним из перспективных направлений менеджмента в современной науке выступает командное управление, однако на сегодняшний день не достигнуто единого мнения по поводу его природы и особенностей, отсутствуют «действенные» методики его реализации на промышленном предприятии, в частности в сфере инновационной и инвестиционной деятельности. Авторами предпринята попытка выяснить природу и особенности командного управления, дать содержательное и уточненное определение, а также наметить перспективы его дальнейшего развития и использования в инвестиционной деятельности промышленных предприятий.

Ключевые слова: команда, командное управление, кадровые риски, инвестиционная активность, промышленность.

Российская промышленность в течение последних лет развивается скорее по стагнационному сценарию, нежели чем по сценарию роста. Это во многом предопределено кризисным состоянием мировой экономики в целом и российской в частности. Отсутствие собственных средств, высокая стоимость привлекаемого капитала, экономическая и политическая нестабильность – данные факторы заставляют предприятия принимать «выжидательную» позицию. Однако, основная причина имеющегося в стране «застоя» лежит скорее внутри предприятий, нежели чем во внешней среде. Большая часть инвестиционных ресурсов российских промышленных предприятий направляется на поддержание текущего производства, а не на развитие и новые проекты [3].

Выйти на новый уровень развития промышленности, преодолеть последствия морального и физического износа оборудования позволит лишь значительное повышение инвестиционной и инновационной активности. Повышение инвестиционной активности в промышленности сталкивается на сегодняшний день с рядом острых микроэкономических проблем.

Одним из основных факторов, лимитирующих развитие предприятий, выступают риски кадрового менеджмента. Причем основные проблемы эксперты видят в низком качестве имеющейся информации по управлению кадровыми рисками, а также в отсутствии эффективных инструментов и методик выявления, оценки и управления данным видом риска [2, 6]. Та-

ким образом, изучение влияния человеческого (кадрового) фактора на эффективность деятельности организации в целом, а также разработка эффективной системы управления кадровыми рисками, должны стать ключевыми направлениями в поиске возможностей интенсификации развития российской промышленности. Ведь во многом именно из-за влияния человеческого фактора не реализуются экономически эффективные проекты.

Существенно снизить риски кадрового менеджмента позволяет применение инструментов командного управления.

Модное на сегодняшний день в управленческой среде понятие «команда» трактуется руководителями по-разному, каждый вкладывает в него свой индивидуальный смысл. Для построения эффективной системы управления командой и командными рисками необходимо разобраться в природе данного явления, его особенностях. На сегодняшний день не сформировалось четких, однозначных представлений о содержании понятия «команда», встречаются лишь единичные попытки изучить природу данного явления и разработать эффективную систему управления командой.

Анализ развития представлений о командном управлении позволил выявить 3 крупных этапа. Так как развитие управления шло в неразрывной связи с развитием общества, то первые отголоски зарождения командного управления можно найти еще в древности.

Первый этап назван «Древним» (до IV–III тысячелетия до н.э.). В этот период происходит зарождение принципов командного управления. Пусковым моментом стало появление языка (возможность обучения) и переход от присваивающего хозяйствования к производящему (специализация труда, появление целевых групп).

Второй этап назван «Спортивным» (IV–III тысячелетия до н.э. – 50–70 гг. XX в.), так как основное развитие принципов командного управления происходило именно в сфере спорта. Началом данного этапа можно считать появление командных видов спорта. К этому же периоду можно отнести появление современного понятия «команда». Корень «com» отражает наличие совместных, взаимных, требующих завершения действий. В ходе данного этапа сформировались основные представления об особенностях команды и командного управления (признаваемые как в спорте, так и в других областях знания).

Третий этап (современный) назван «Управленческим» (с 50–70 гг. XX в. по настоящее время), и по своей сути является прикладным, так как в этот период идеи командного управления из сферы спорта начинают активно проникать и в другие сферы: менеджмент, психологию, социологию и другие науки об общественных отношениях. Данный этап наиболее содержателен в научном плане. Основная доля исследований приходится именно на данный период.

Сегодня командному управлению как наиболее перспективному направлению менеджмента уделяется внимание во многих научных школах. Причем наибольший вклад в теорию командного управления внесли зарубежные школы (с 60–70 гг. XX в.), отечественные же сравнительно недавно обратили свое внимание на этот раздел менеджмента (с 80–90 гг. XX в.).

В рамках смежных с менеджментом дисциплин (организационная психология, социология труда и др.) проблемам формирования и функционирования команд в разное время уделяли внимание такие российские исследователи как: Андреева Р.М., Авдеев В.В., Галкина Т.П., Губиева М.Ю., Жуткин А.В., Исаев В.В., Корниенко В.И., Пригожин А.И., Синягин Ю.В., а также К. Левин (Германия), К. Фоппель (Германия), Р. Чалдини (США) и др.

В рамках менеджмента можно выделить несколько направлений исследования командного управления (табл.).

Таблица

Основные направления исследования командного управления

	Направление исследования	Российские исследователи	Зарубежные исследователи
1	Сущность понятия «команда» и командного подхода к управлению	Веснин В.Р., Егоршин А.П., Резник С.Д., Кочеткова А.И., Зайцев Л.Г., Медведев В.П., Пугачев В.П.	Дж. Максвелл (США), Дж. О'Шонесси (США), А. Уолкер (США), М. Хаммер (США), Дж. Чампи (США).
2	Принципы и этапы формирования команды	Базаров Т.Ю., Новиков Д.А., Пыркова Т.С., Рыбкин И.В., Уманский Л.И., Филонович С.Р., Чхартишвили А.Г.	М. Вудкок (США), Т. Давенпорт (США), Дж. Маршак (США), Р. Раднер (США), Д. Френсис (США), М. Хаммер (США), Б. Холмстром (США), Дж. Чампи (США).
3	Стили лидерства и руководства в команде		К. Бланшард (США), В. Врум (США), Дж. Катценбах (США), Р. Лайкерт (США), Р. Танненбаум (США), У. Шмидт (США).
4	Компетентностный подход к управлению командой	Базаров Т.Ю., Байденко В.И., Вялова Е.В., Зимняя И.А., Маруева С.А.	Д. МакКлелланд (США), Спенсер Л.М. (США), Спенсер С.М. (США), Дж. Хаммер (США), С.К. Прахалад (США), С. Уидетт (Великобритания), С. Холлифорд (Великобритания).

Окончание табл.

5	Факторы эффективности командной работы	Кричевский Р.Л., Лобанов А.А.	К. Арджирис (США), Р. М. Белбин (Великобритания), Р. Блейк (США), Инванцевич Дж.М. (США), Дж. Катценбах (США), С. Коэн (США), Р. Лайкерт (США), Дж. Ледфорд (США), Д. МакГрегор (США), Э. Мейо (США), Дж. Моутон (США), Т. Питерс (США), Д. Смит (США), Р. Уотермен (США).
6	Структура команды, ролевая и психологическая совместимость		М. Белбин (Великобритания), К. Макроссон (Великобритания), П. Темпорал (Великобритания), С. Фишер (Великобритания).
7	Ограничения командного подхода	Дубовская Е.М.	Р. Кантер (США).

Особый интерес вызывают работы, исследующие командное управление в рамках проектной деятельности (механизмы и методологию управления, планирование и информационное обеспечение процесса управления). Это работы отечественных ученых: Буркова В.Н., Воропаева В.И., Георгидзе И.А., Заложнева А.Ю., Новикова Д.А., Колосовой Е.В., Ловецкого С.Е., Мазур И.И., Матвеева А.А., Цветкова А.В. и других.

На сегодняшний день накоплен большой объем знаний о командном управлении, как в отечественных школах, так и зарубежных. Исследователи предлагают множество определений «команды», однако общепринятого определения в современных источниках нет. Необходимо отметить, что имеющиеся определения «команды» отличаются «зрелостью» и структурной схожестью, однако мнения исследователей расходятся как по поводу родовой категории, так и по поводу отличительных характеристик «команды» от категорий внутри данного рода.

Наиболее точным определением с нашей точки зрения выступает определение Веснина В.Р., согласно которому «команда – это функционально взаимосвязанная группа людей с взаимодополняющими навыками, подчиненная общей цели, за достижение которой участники чувствуют себя взаимно ответственными» [1]. Однако в нем не отражено такое важное свойство команды как автономность (самоконтроль), а также нет указания на единое видение и принятие общей цели.

В нашем понимании *команда* – это автономная группа функционально взаимосвязанных сотрудников с взаимодополняющими навыками, имеющих единое видение общей цели, максимально стремящихся к ее достижению, принимающих на себя ответственность за коллективные результаты труда.

Таким образом, мы рассмотрели особенности формирования представлений о командном управлении и уточнили существующие определения команды. Какие же особенности инвестиционной деятельности необходимо учесть при построении эффективной системы управления командой, реализующей инвестиционный проект на промышленном предприятии?

1. Основной особенностью реальных инвестиций является существенная **временная удаленность финансового результата от первоначальных вложений**. Осуществляя инвестиции «сегодня» реально оценить эффект от наших действий мы сможем спустя длительный период времени, часто измеряемый годами. Поэтому любая ошибка, совершенная сегодня может стоить нам очень дорого в будущем. Таким образом, команда уже на начальном этапе должна формироваться с учетом планируемого результата проекта.

2. **Высокий риск**. Эта особенность существенно зависит от первой. Так как в течение реализации на инвестиционный проект оказывают влияние множество факторов: экономических (напр., изменение ставок по привлекаемым финансовым ресурсам и др.), политических (напр., изменение политического режима, революции и др.), законодательных (изменение законов, регулирующих инвестиционную деятельность и др.), организационных (неграмотное планирование проекта, неэффективный менеджмент и др.) и прочих. Следовательно, возникает высокий риск потери желаемой прибыли или ее недополучения, существенно нивелировать который можно путем грамотного кадрового планирования и управления, обеспечивая проект командой с минимальным риском.

3. **Одновременная реализация большого числа инвестиционных проектов с разным риском**. Кадровые ресурсы предприятия ограничены. Необходимо эти «ограниченные» ресурсы распределить так, чтобы проекты были реализованы с максимальной эффективностью.

Таким образом, управление командой в процессе реализации инвестиций должно опираться на принципы командного управления и особенности осуществления инвестиционной деятельности на промышленном предприятии (рис.).

Определим интересующее понятие, опираясь на вышеописанные принципы. Согласно нашему подходу, команда по реализации инвестиционного проекта (КРИП) – это *автономная группа сотрудников, сформированная в соответствии с целями и рисками инвестиционного проекта, участники которой функционально взаимосвязаны между собой, обладают взаимо-*

дополняющими навыками, имеют единое видение общей цели, максимально стремятся к ее достижению и несут коллективную ответственность за получаемые результаты проекта.



Принципы управления КРИП

Таким образом, КРИП – это не просто команда, которая сложилась в процессе реализации инвестиционного проекта, это сформированная под определенные цели группа сотрудников, обладающая заданными характеристиками. Большую роль в данном случае играет возможность опережающего воздействия, т.е. не управление по результатам, когда команда не справилась с какими-то задачами, а именно опережающее управление, позволяющее максимально сократить риски проекта.

Предложенное определение отличается от уже существующих тем, что оно содержит максимально близкую родовую категорию «группа», более содержательно (раскрывает основные особенности команды, такие как автономность, наличие взаимодополняющих навыков, единое видение и принятие общей цели, высокая мотивация к достижению цели, коллективная ответственность за результаты труда). Также определение увязывает между собой особенности командного управления и инвестиционного проектирования (КРИП должна формироваться с учетом целей и рисков проекта).

КРИП – это сложный объект управления, требующий, как мы видим, нестандартного подхода. В связи с этим автор ставит перед собой цель разработать автоматизированную модель управления КРИП, которая позволит на основании планируемого результата (выходных характеристик проекта) задавать определенные характеристики команде уже на этапе формирования, корректировать их в процессе реализации проекта для достижения максимального положительного эффекта и снижения рисков.

На сегодняшний день разработано и описано значительное число математических моделей формирования и функционирования команд [4, 5]. Можно выделить несколько типов описываемых моделей: модели назначения (оптимизируют процесс формирования команд, распределение работ и ролей внутри команды); модели, основанные на теории игр; имитационные модели (имитируют поведение команды во времени); рефлексивные модели (описывают взаимодействия внутри команды на основе теории рефлексивных игр) и др.

Однако вышеперечисленные модели изучают теоретические аспекты функционирования команд, сложны для понимания и зачастую не предназначены для внедрения на практике. В действительности же отсутствуют модели, которые позволили бы эффективно управлять функционированием проектных команд в реальной организации, особенно на промышленных предприятиях, реализующих одновременно большое число проектов и обладающих ограниченными ресурсами. Это еще раз подчеркивает актуальность данного направления исследования.

На современном этапе экономического развития командный менеджмент выступает мощным инструментом управления, позволяющим существенно снизить кадровые риски, а также интенсифицировать инвестиционную деятельность промышленных предприятий за счет улучшения показателей реализуемости инвестиционных проектов. Однако данный раздел менеджмента еще достаточно «молод» и требует более детальной проработки, разработки практических моделей управления командой и корректировки существующих методов.

Библиографический список

1. Веснин, В.Р. Основы менеджмента / В.Р. Веснин. – 2-е изд. – М.: ООО ТД «Элит», 2000. – 368 с.
2. Десять главных рисков для бизнеса. Прогноз Ernst&Young. – URL: <http://biz.liga.net/svoy-biznes/all/stati/2448372-desyat-glavnykh-riskov-dlya-biznesa.htm>.
3. Инвестиционная активность организаций за 2013 год. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/invest/inv-akt13.rar.
4. Калинина, Н.Ю. Методы и модели формирования и функционирования команд управления проектами: автореф. дис. ... канд. техн. наук / Н.Ю. Калинина. – URL: <http://www.dissercat.com/content/metody-i-modeli-formirovaniya-i-funktsionirovaniya-komand-upravleniya-proektami#ixzz2vpwVGhXA>.
5. Новиков, Д.А. Математические модели формирования и функционирования команд / Д.А. Новиков. – М.: Издательство физико-математической литературы, 2008. – 184 с.
6. Риск-менеджмент: что лежит за пределами бюрократии. Исследование ЗАО «КПМГ». – URL: http://rid.ru/events/KPMG_resoch_2010.pdf.

[К содержанию](#)

УДК 330.332.013:61 + 658.81

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПЕРСПЕКТИВ РЫНКА ЧАСТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ НА ОСНОВЕ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Л.Г. Нестерова

Статья посвящена подведению итогов комплекса маркетинговых исследований рынка частных медицинских услуг в городах: Екатеринбург, Курган, Магнитогорск, Оренбург, Пермь, Тюмень, Уфа летом–осенью 2014 года.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, рынок, частные медицинские услуги, конкуренция, лояльность, платежеспособность, риски инвестирования.

В целях определения тенденций развития рынка частных медицинских услуг в ряде городов Российской Федерации (Екатеринбург, Курган, Магнитогорск, Оренбург, Пермь, Тюмень, Уфа) летом–осенью 2014 года был проведен комплекс маркетинговых исследований, включающих: кабинетные исследования, количественные полевые исследования (опросы населения), качественные исследования (фокус-группы среди потребителей и экспертов). По итогам этих исследований были определены основные критерии оценки привлекательности рынка [1, с. 163]: емкость рынка (в данном случае полностью определяется демографическими показателями), платежеспособность населения, лояльность населения (готовность обращаться в частные медицинские учреждения), конкуренция (количество частных учреждений, состояние бюджетной медицины), обеспеченность медицинскими кадрами.

Общая оценка результатов исследований в семи городах [2, с. 125] представлена (табл. 1, 2) ниже.

С точки зрения относительного прогнозируемого потенциала продаж и относительного прогнозируемого риска инвестирования [1, с. 523] можно выделить два принципиальных варианта выхода на рынки исследованных городов:

ВАРИАНТ 1

Выход по стратегии «*нижняя граница цены плюс лидерство в определенных категориях медицинских услуг*» предполагает вхождение в такие города, как Курган, Магнитогорск, Оренбург.

Возможности: низкая конкуренция, отсутствие ценового давления конкурентов, слабая ассортиментная индикация, низкие издержки.

Угрозы: низкая платежеспособность и низкая лояльность населения, и, как следствие, низкая рентабельность продаж и долгая окупаемость инвестиций, недостаток медицинских кадров, затрудняющий дифференциацию по персоналу, которая (как показали фокус-группы) является ключевым фактором успешного позиционирования частного медицинского центра.

Основная задача: формирование общего спроса на платные медицинские услуги.

Возможный результат: долгая окупаемость при небольших инвестициях и хороших показателях закрепления на рынке.

ВЫВОД: низкая доходность и низкий риск инвестирования.

Таблица 1

Резюме по итогам кабинетных и полевых исследований

Город	Критерии оценки					Основные риски
	Демография	Платежеспособность	Лояльность	Конкуренция	Обеспеченность медицинскими кадрами	
Екатеринбург	+++	+++	++	---	+-	Конкуренция
Курган	+-	--	--	++	---	Низкая платежеспособность, низкая лояльность, недостаток медицинских кадров
Магнитогорск	++	+++	--	--	---	Низкая лояльность, конкуренция, недостаток медицинских кадров
Оренбург	++	---	---	+-	---	Низкая платежеспособность, низкая лояльность, недостаток медицинских кадров
Пермь	+++	+++	++	---	+-	Конкуренция
Тюмень	+++	+++	++	---	++	Конкуренция
Уфа	+++	++	++	+-	+-	Значительных рисков нет

+ положительная тенденция

- отрицательная тенденция

Таблица 2

Резюме по итогам оценки экспертов

Город	Критерии оценки					Основные риски
	Емкость рынка	Платежеспособность	Лояльность	Конкуренция	Обеспеченность медицинскими кадрами	
Екатеринбург	++	+++	++	--	+-	Конкуренция
Курган	++	--	+-	++	---	Недостаток медицинских кадров, низкая платежеспособность
Магнитогорск	++	+++	--	-	--	Низкая лояльность, конкуренция, недостаток медицинских кадров
Оренбург	+-	---	--	+-	---	Низкая платежеспособность, низкая лояльность, недостаток медицинских кадров
Пермь	++	+++	++	--	+-	Конкуренция
Тюмень	+++	+++	++	---	++	Конкуренция
Уфа	+++	+++	++	+-	+	Значительных рисков нет

+ положительная тенденция

- отрицательная тенденция

ВАРИАНТ 2

Выход по стратегиям «дифференциации» или «фокусировки в нише» предполагает вхождение в такие города как Екатеринбург, Пермь, Тюмень, Уфа.

Возможности: хорошие показатели емкости рынка, платежеспособности населения и его лояльности предполагают высокую рентабельность продаж и быструю окупаемость инвестиций, кроме того, ситуация с обеспеченностью медицинскими кадрами вполне позволяет осуществить дифференциацию персонала.

Угрозы: острая конкуренция предполагает большие затраты на вхождение в рынок, связанные с необходимостью создания ассортиментной и ценовой индикации, с неизбежной реакцией конкурентов (например, в виде ценового давления), затраты на создание всех видов дифференциаций (продуктовой, сервисной, имиджевой, дифференциации исполнителей) в случае выбора стратегии «*дифференциаций*», либо затраты на разработку уникального предложения для ниши и затраты на исследование этой ниши в случае выбора стратегии «*фокусировки в нише*».

Основная задача: формирование избирательного спроса на платные медицинские услуги.

Возможный результат: быстрая окупаемость и рост доли рынка при значительных инвестициях вкупе с большим бюджетом на продвижение в случае выбора оптимальной конкурентной стратегии, либо закрепление в нише с небольшим объемом продаж и высокой рентабельностью в случае успешного позиционирования, например, в высокодоходном сегменте.

ВЫВОД: потенциально высокая доходность и высокий риск инвестирования.

Соотношение относительного прогнозируемого роста объема продаж медицинских услуг и относительного прогнозируемого риска инвестирования [2, с. 187] отражены в матрице (табл. 3):

Таблица 3

Соотношение относительного прогнозируемого роста объема продаж медицинских услуг и относительного прогнозируемого риска инвестирования

		Прогноз риска инвестирования		
		Низкий	Средний	Высокий
Прогноз роста продаж	Высокий	Уфа	Екатеринбург Тюмень	Пермь
	Средний		Магнитогорск	
	Низкий	Курган	Оренбург	

Библиографический список

1. Черчилль, Г.А. Маркетинговые исследования / Г.А. Черчилль. – СПб.: Питер, 2000. – 752 с.
2. Результаты собственного маркетингового исследования (май–октябрь 2014 г.).

[К содержанию](#)

УДК 336.5 + 658.7

КОНТРАКТНАЯ СИСТЕМА В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКУПОК: ОГРАНИЧЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Н.А. Сизатова

В статье рассматривается система государственных и муниципальных закупок и ее роль в национальной экономике, обоснована эффективность контрактной системы, выявлены основные изменения в области государственных (муниципальных) закупок в РФ и определены перспективы развития национальной контрактной системы.

Ключевые слова: государственные (муниципальные) закупки, контрактная система, планирование в сфере закупок, обоснование закупок, нормирование, единая информационная система, конкурентные способы закупок, контроль, мониторинг и аудит закупок.

В странах с развитой рыночной экономикой государство является крупнейшим потребителем на рынке товаров, работ и услуг. Приобретается продукция для нужд национальной обороны и безопасности, проведения фундаментальных научных исследований, оказания услуг в социальной сфере и др. По данным Росстата в 2014 году объем государственных закупок составил более 5 трлн рублей, а закупки компаниями с государственным участием более 15 трлн рублей. Это в совокупности составляет около 30 % ВВП России, что означает перераспределение трети национального продукта через систему контрактации на рынке государственных закупок и закупок корпоративного сектора [8].

Государственные и муниципальные закупки являются самостоятельной институциональной системой, включающей принципы, субъекты, объекты, технологию организации закупочного процесса.

Основными принципами (институциональными условиями реализации бюджетных закупок) являются открытость (прозрачность), равенство и справедливость, экономичность и эффективность, ответственность сторон – участников государственного (муниципального) контракта. Принци-

пы открытости и прозрачности предполагают свободный доступ к информации о государственных и муниципальных закупках. Принципы равенства и справедливости направлены на создание равных условий для конкуренции между участниками рынка государственных закупок. Принцип экономичности и эффективности предполагает минимально возможные затраты на проведение процедур закупок и максимально возможный результат. Принцип ответственности состоит в том, что уполномоченные лица заказчика отвечают за решения по размещению заказа, а поставщики за выполнение условий контракта.

Субъектами (институциональными единицами) на рынке государственных (муниципальных) закупок выступают заказчики, организаторы процесса закупки, поставщики, контролирующие органы, которые взаимодействуют по поводу бюджетных средств и обеспечивают поставку продукции, необходимой для удовлетворения общественных потребностей. Финансовые ресурсы и продукция выступают объектами институционального взаимодействия, а содержание отношений между субъектами включают: выявление общественных потребностей; формирование, размещение и исполнение государственного (муниципального) заказа; удовлетворение потребностей.

Институциональная система государственных и муниципальных закупок выполняет ряд функций, главная из которых обеспечение потребностей в качественной продукции. Помимо этого реализуется и воспроизводственная функция – создание условий для расширенного воспроизводства и привлечения инвестиций в экономику территорий. Государство через систему государственных и муниципальных закупок может стимулировать отдельные категории производителей, например, субъектов малого предпринимательства. Также через систему закупок государство регулирует развитие экономики: уровень конкуренции и динамику цен. Инновационная функция системы государственных закупок направлена на стимулирование спроса со стороны государства на инновационную продукцию.

Анализ системы размещения государственного и муниципального заказов в РФ в период с 2006 по 2013 годы позволил выявить существенные недостатки действующего законодательства и практики размещения, что позволяет обосновать необходимые реформационные изменения [3, 4, 6, 7].

Прежде всего, реформирование системы государственных закупок связано с формированием контрактной системы в РФ. Контрактная система – это совокупность мероприятий правового, организационного и экономического характера включающие прогнозирование, планирование, осуществление закупок, проведение мониторинга, контроля и аудита эффективности использования бюджетных средств. Введение контрактной системы предполагает изменение нормативно-законодательной базы, формирование особой организационно-функциональной структуры и обеспечение едино-

го информационного пространства. Законодательство о контрактной системе в РФ подготовлено на основе положительного опыта государственных закупок в развитых странах. Мировая практика доказала эффективность контрактной системы как инструмента государственного предпринимательства, стимулирующего конкурентное соперничество между соискателями государственного заказа. Предметом конкуренции являются бюджетные средства, направляемые на закупку продукции для государственных нужд, при этом традиционно используются технологии «управления единым циклом»: планирование, размещение и исполнение государственных контрактов. Национальные контрактные системы отличаются в методиках планирования, структуре и показателях мониторинга цен, механизмах контроля и процедурах оценки результатов реализованных государственных контрактов, информационных ресурсах и программном обеспечении управления контрактными системами.

При разработке закона о контрактной системе в РФ был использован опыт функционирования федеральной контрактной системы (ФКС) США, где закупочная деятельность рассматривается как форма государственной хозяйственной деятельности. Контрактная система США создана в 1921 году и является одной из старейших; объем бюджетных средств, которые управляются в рамках ФКС, составляет более 500 млрд. долл.; участниками ФКС выступают более 160 тыс. коммерческих организаций. Нормативно деятельность ФКС США регулируется Федеральными правилами планирования, размещения и исполнения государственного заказа (FAR – Federal Acquisitions regulations), которые содержат более 4300 тыс. норм, детально регламентирующих единый цикл движения заказа. Федеральная контрактная система США составляет важнейшую часть государственного регулирования и программирования экономического и социального развития страны [2, 5].

Основу контрактной системы РФ составляют два федеральных закона: а) закон от 18.07.2011 г. № 223 «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», вступивший в силу 1 января 2012 года; б) закон от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», вступивший в силу 1 января 2014 года (далее – закон о контрактной системе).

Основные изменения в области государственных (муниципальных) закупок в РФ в рамках закона о контрактной системе можно систематизировать следующим образом:

- 1) новые элементы государственных (муниципальных) закупок, определяющие необходимые структурные блоки контрактной системы: прогнозирование, планирование и контроль исполнения контрактов;
- 2) новые подходы к процедурам закупок товаров, работ, услуг;

3) новые субъекты, участники контрактной системы и расширение функций действующих субъектов;

4) новые требования к технологии организации закупок.

Рассмотрим нововведения в сфере государственных (муниципальных) закупок более подробно.

1. Контрактная система включает все этапы осуществления государственных и муниципальных закупок. В контрактной системе вводится обязательное прогнозирование и планирование государственных закупок на основе составления государственными учреждениями планов закупок и планов-графиков закупок. При планировании и осуществлении закупок заказчики (совокупный объем закупок которых превышает 100 млн рублей) должны предусмотреть специальные структурные подразделения – контрактные службы. При меньших объемах закупок (не более 100 млн рублей) заказчик назначает контрактного управляющего. На них возлагается персональная ответственность за выполнение закона о контрактной системе. Данные требования позволяют реализовать принцип ответственности и организовать планирование деятельности на профессиональной основе с привлечением квалифицированных специалистов, обладающих теоретическими знаниями и навыками в сфере закупок.

Контрактная система в сфере закупок РФ ввела норму об обязательной экспертизе результатов исполнения контракта. Предусмотрена экспертиза заказчика своими силами (внутренняя экспертиза) и экспертиза заказчика с привлечением экспертов (экспертных организаций). Данное требование позволит повысить качество поставляемой продукции для государственных (муниципальных) нужд, а также исключить коррупцию на этапе приемки товаров, работ и услуг.

В законе о контрактной системе особое внимание уделяется вопросам контроля, мониторинга и аудита государственных (муниципальных) закупок, причем основной упор делается на общественный контроль, который должен осуществляться в целях содействия развитию контрактной системы, предупреждению и выявлению нарушений.

2. Новые подходы предусмотрены и к процедурам государственных (муниципальных) закупок, а именно обязательное обоснование закупок, выбора способа закупки и начальной цены контракта. Особое внимание уделено процессу обоснования закупки – это установление соответствия планируемой закупки целям осуществления закупок, а также законодательству РФ и иным нормативным правовым актам о контрактной системе. При планировании закупок обоснованию подлежат объект закупки (на предмет реализации конкретной цели), требования к товарам, работам, услугам, предельная цена, нормативные затраты и др. При формировании плана-графика обоснованию подлежат начальная максимальная цена контракта (предложены методы: сопоставимых рыночных цен, нормативный,

тарифный, проектно-сметный, затратный), а также способ определения поставщика. Оценка обоснованности закупок осуществляется в процессе мониторинга, по результатам которого конкретная закупка может быть признана необоснованной [1].

Вводится процедура нормирования государственных и муниципальных закупок, которая имеет прикладное значение: позволяет исключить закупки продукции с избыточными потребительскими свойствами и предметы роскоши.

3. Контрактная система вводит новые институциональные единицы и расширяет функции действующих участников. Так, контрактная система позволяет в целях централизации закупок создавать государственные (муниципальные) органы для определения поставщиков, предусмотрен механизм централизации закупок и регламентированы ее виды и способы. Централизация бюджетных закупок позволяет получить дополнительную экономию бюджетных средств за счет закупки укрупненных партий однородной продукции, а также от сокращения расходов на организацию и проведение закупочных процедур.

Контрактная система предоставляет преимущества отдельным категориям производителей. Преференции предусмотрены для учреждений и предприятий уголовно-исполнительной системы, организаций инвалидов, субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций. Заказчики обязаны закупать у субъектов малого бизнеса и указанных некоммерческих организаций не менее чем 15 % совокупного годового объема закупок при начальной максимальной цене контракта не более 20 млн рублей.

Закон о контрактной системе содержит также нормы по поддержке отечественных товаропроизводителей, в части применения национального режима при закупках товаров, происходящих из иностранных государств, работ, услуг, выполняемых иностранными лицами.

4. Контрактная система вносит изменения в технологию организации государственных и муниципальных закупок. Закон о контрактной системе значительно расширил инструментарий и заказчикам предложены восемь способов: открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, электронный аукцион, запрос котировок, запрос предложений, закрытые способы определения поставщиков, единственный источник, причем приоритет отдается конкурсам. При этом к поставщикам предъявляются дополнительные квалификационные требования (наличие финансовых ресурсов, оборудования или других материальных ресурсов для исполнения контракта, опыта работы и деловой репутации, необходимого количества квалифицированных специалистов). Данная мера откроет доступ на рынок государственных и муниципальных закупок добросовестных поставщиков и снизит риски неисполнения или ненадлежащего исполнения условий контракта.

Контрактная система предполагает создание единой информационной среды, которая будет включать в себя все этапы закупок, начиная с планирования и заканчивая мониторингом исполнения контрактов, а также все реестры, что сделает систему государственных и муниципальных закупок более прозрачной не только для контрольных органов, но и для общественности.

В целях снижения вероятности «выигрыша» недобросовестного поставщика за счет снижения цены в контрактной системе заложены антидемпинговые механизмы. Если при проведении конкурса или аукциона начальная максимальная цена контракта составляет более чем 50 млн рублей и участник закупки, с которым заключается контракт, снижает цену на 25 % и более, то обеспечение исполнения контракта возрастает для него в полтора раза. Если начальная максимальная цена контракта составляет 50 млн рублей и менее и участник закупки снижает цену на 25 % и более, он должен предоставить обеспечение исполнения контракта в полтора раза больше установленного или предоставить информацию, подтверждающую его добросовестность.

Нововведением в государственных и муниципальных закупках является контракт жизненного цикла, который предусматривает закупку товаров или работ, последующее обслуживание, ремонт, эксплуатацию и утилизацию поставленного товара или созданного объекта. Такие контракты должны получить широкое распространение на выполнение работ по проектированию и строительству объектов коммунальной, транспортной инфраструктуры, закупку транспортных средств. Исполнителю будет выгодно качественно выполнять стадии проектирования, производства в связи с тем, что недобросовестное выполнение этих этапов приведет к росту издержек на стадии эксплуатации.

Общесистемными мерами, обеспечивающими переход к эффективной контрактной системе, являются подготовка квалифицированных специалистов в сфере закупок. Подготовка специалистов в данной сфере должна осуществляться по единым профессиональным стандартам. Необходимо внедрять систему независимой оценки и сертификации специалистов в сфере закупок. Большое значение имеет создание методического сопровождения деятельности специалистов в сфере закупок, которое должно включать типовые пакеты документов, каталоги товаров, работ, услуг, библиотеку контрактов, инструменты автоматизированной поддержки участников закупки.

Требуется также совершенствование информационной среды в сфере закупок. В частности, интеграция региональных и муниципальных систем в сфере закупок между собой, с общероссийским официальным сайтом, с информационной системой управления общественными финансами «Электронный бюджет». В перспективе государственные и муниципаль-

ные закупки будут переводиться в электронный формат, что предполагает внедрение новых процедур определения поставщиков, таких как электронный конкурс, электронный запрос котировок, электронный запрос предложений, электронный магазин.

В целом необходимо отметить, что контрактная система, формируемая в РФ, должна сделать сферу государственных и муниципальных закупок более эффективной с точки зрения удовлетворения потребностей населения в качественной продукции, более открытой и прозрачной для бизнеса и граждан, максимально снизить уровень коррупции.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_177655/.
2. Галанов, В.А. Зарубежный опыт закупочной деятельности государства / В.А. Галанов, О.А. Гришина, С.Р. Шибяев. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 236 с.
3. Гребенникова, В.А. Новый подход к размещению государственных и муниципальных заказов: преимущества и недостатки контрактной системы / В.А. Гребенникова, Л.И. Немченко // Финансы и кредит. – 2014. – № 15. – С. 21–26.
4. Калмыков, Ю.П. Госзакупки: как расходуются средства бюджета / Ю.П. Калмыков // Финансы. – 2012. – № 4. – С. 12–16.
5. Рубвальтер, Д.А. Государственная научно-техническая политика и федеральная контрактная система: зарубежный опыт и возможности его применения в России / Д.А. Рубвальтер, С.С. Шувалов // Экономическая наука современной России. – 2008. – № 1 (40). – С. 54–71.
6. Смотрицкая, И. Институт контрактных отношений на рынке государственных заказов / И. Смотрицкая, С. Черных // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 108–118.
7. Система госзакупок: на пути к новому качеству / А.А. Яковлев, О.Г. Аллилуева, И.В. Кузнецова и др. // Вопросы экономики. – 2010. – № 6. – С. 88–117.
8. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/state/#.

[К содержанию](#)

УДК 330.341.1 + 001.895

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

М.В. Никифорова

Статья посвящена вопросам развития региональной инновационной системы и роли в этом процессе малого предпринимательства.

Ключевые слова: региональная инновационная система, малый бизнес, инновационная активность, инновационная инфраструктура.

Развитие региональной инновационной системы определяется наличием условий, необходимых для активизации инновационных процессов. Это предопределяет при выборе направлений экономической политики, направленной на стимулирование инновационного развития, проведение анализа инновационного развития территорий с целью определения их потенциала для реализации модели роста, основанной на создании прорывных технологий, либо специализации на заимствовании существующих зарубежных технологий.

Несмотря на серьезную работу в области стимулирования инновационных процессов, все еще существует ряд факторов, сдерживающих развитие инновационной деятельности в регионах России:

- значительная дифференциация регионов по уровню социально-экономического развития и инновационному потенциалу, обусловленная неравномерностью распределения научно-технических, интеллектуальных, финансовых, производственных, информационных ресурсов, необходимых для ведения инновационной деятельности;
- недостаток крупных высокотехнологичных организаций, способных решать задачи по обеспечению реализации дорогостоящих научно- и инвестиционно-емких проектов, поддержанию стабильной занятости, привлечению значительных кредитных ресурсов на финансовом рынке, созданию и продвижению конкурентоспособной на мировом рынке продукции;
- существенная разобщенность промышленной и инновационной политик и системы образования, утрата взаимосвязи между академической наукой и производством;
- отсутствие системности и последовательности в действиях органов государственной власти.

Опыт развитых стран свидетельствует о том, что в формировании и развитии региональной инновационной системы значительная роль отводится малому и среднему бизнесу, отличающемуся инновационностью деятельности. Это предполагает формирование соответствующей регио-

нальной инновационной политики по отношению к этим субъектам экономики. Необходимость учета специфики деятельности предпринимательских структур определяется и тем, что одним из аспектов оценки результативности инновационной политики региональных органов власти является ее воздействие на институциональную среду, динамику малого и инновационного предпринимательства. Показатели результативности инновационной политики с весовым коэффициентом 50 % включаются в индекс инновационного развития регионов, разработанный авторами работы [4], отражающие российскую специфику инновационного развития, опирающуюся на институты развития, наличие в регионах высокотехнологичных производств, качество среды для развития бизнеса, уровень производительности труда.

При этом ключевыми показателями, используемыми в расчетах, выступают показатели активности малых предприятий.

Инновационная активность и региональные условия функционирования малых предприятий могут быть оценены индексным методом, предложенным в [3], который позволяет рассмотреть различные условия и аспекты функционирования малого бизнеса и определить приоритетные направления его поддержки. Кроме оценки инновационной активности существует подход, позволяющий оценить и саму предпринимательскую идею. Такой подход к оценке альтернативных идей по одинаковым критериям, предложенный в работе С.Н. Ларина и Е.В. Жиликовой [2], заключается в выделении нескольких направлений оценки, таких как: возможности рынка, возможности бизнеса, обоснованность идеи, наличие и доступность ресурсов, возможности пользователей, возможности патентования идеи, по ряду показателей, оцениваемых по 10-балльной шкале (от минимальной (-5 баллов) до максимальной (+5 баллов)), сумма которых характеризует экспертную оценку степени рискованности реализации идеи. Кроме того, для получения более точных оценок и повышения обоснованности результатов предложено использование весовых коэффициентов, учитывающих важность показателя для конкретного направления инновационной деятельности в развитии региональной инновационной системы.

Инновационная активность малых предприятий обусловлена высокой творческим потенциалом их коллективов, способностью к быстрым переменам, самостоятельности в принятии решений, что и способствует созданию и внедрению новшеств, но при этом их деятельность очень зависима от таких факторов, как административные барьеры, налоговая политика, политика региональных властей по поддержке развития частного бизнеса, наличие и доступность финансовых ресурсов.

Решить подобного рода проблемы позволяет развитая инфраструктура инновационной деятельности, объекты которой можно разделить на три группы: производственно-технологическая, информационная и экспертно-

консалтинговая и финансовая инфраструктура. Причем, рассматривая эти блоки изолированно, следует иметь в виду, что развитие инновационной деятельности возможно лишь при их взаимодействии.

Действующие объекты инфраструктуры способствуют реализации имеющегося в регионе инновационного потенциала и инновационному развитию территории. Однако количественные показатели инфраструктурных объектов не определяют уровень инновационного развития региона, что обусловлено типом сложившейся региональной инновационной системы и моделью ее развития. В моделях, ориентированных на инновационное развитие за счет быстрой коммерциализации результатов НИОКР объекты инновационной инфраструктуры – важнейший элемент поддержки начинающего бизнеса, а при ориентации на привлечение крупных высокотехнологичных компаний они не имеют определяющего значения.

С точки зрения предприятий малого и среднего бизнеса наиболее актуальным аспектом инфраструктурного обеспечения является финансовая инфраструктура. Это связано с тем, что их доступ к ресурсам государственного бюджета ограничен, а основная нагрузка по финансированию их деятельности ложится на их учредителей. Программа стартового финансирования, проводимая Фондом содействия развитию малых форм предприятий научно-технической сферы и местные программы поддержки малого бизнеса пока не в состоянии удовлетворить существующие потребности предпринимательского сектора в финансовых ресурсах.

Финансовая инфраструктура инновационной деятельности может быть представлена такими организациями как инновационный фонд, финансовый институт, ассоциация. Основную организационную нагрузку по созданию региональной инфраструктуры инновационной деятельности в настоящее время несет на себе ОАО «Российская венчурная компания» (РВК), выступающая в роли государственного фонда венчурных фондов и государственного института развития отрасли венчурного инвестирования. Одним из наиболее обширных направлений деятельности РВК является работа по созданию или развитию [инновационных кластеров](#), активизация трансфера технологий и бизнес-процессов на основе использования таких инструментов как. информационные порталы территориально-отраслевых кластеров, региональные бизнес-катализаторы, инновационные центры при технологических вузах; предоставление услуг мониторинга, консультирования, организации образовательных программ и стажировки; формирование комплексной системы коммерциализации технологий и поддержки стартапов на основе создания бизнес-инкубаторов, бизнес-акселераторов, предоставления регулярной информационной, образовательной и коучинговой поддержки.

В начале 2011 года начало свою работу ООО «Инфраструктурные инвестиции РВК», занимающееся развитием рынка специализированных сервисов и услуг, необходимых компаниям, предоставляющее консал-

тинговые услуги в области маркетинга, финансов, юриспруденции, интеллектуальной собственности, взаимоотношений с инвесторами и т.п.

В том же 2011 году в процессе реорганизации госкорпорации «Роснотех» и ОАО «РОСНАНО» был создан некоммерческий фонд инфраструктурных и образовательных программ, главной задачей которого является создание инновационной инфраструктуры в сфере нанотехнологий.

Еще один институт развития, существующий с 1991 года, Российский фонд технологического развития, после реструктуризации финансирует прикладные научно-технические проекты создания высокотехнологичных производств в форме льготных займов.

Работу по продвижению новых проектов с 2012 года осуществляет автономная некоммерческая организация «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» (АСИ).

Внешэкономбанк в 2011 году утвердил фонд «ВЭБ Инновации» для инвестирования в высокотехнологичные проекты «Сколково».

При участии РВК на начало 2013 года создано 22 региональных венчурных фонда инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере. Все проекты-соискатели инвестиций региональных венчурных фондов инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере в обязательном порядке направляются на экспертизу в ОАО «РВК» [5]. Таким образом, РВК на национальном уровне стимулирует создание инфраструктурных элементов для обеспечения доступа малых инновационных предприятий к финансовым ресурсам. С участием РВК во многих регионах идет создание региональных венчурных фондов, хотя пока еще большая часть из уже созданных структур выступает как фонды поддержки инновационной деятельности, финансирующие НИОКР, и не предполагающие создание новых предприятий.

В настоящее время Минэкономразвития России в соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» осуществляет реализацию государственной финансовой программы поддержки малого и среднего предпринимательства, в рамках которой основными направлениями финансирования являются:

- увеличение объемов поддержки малых инновационных компаний, осуществляющих разработку и внедрение инновационной продукции (инновационные гранты, субсидии действующим инновационным компаниям, поддержка компаний, выходящим на биржу, программы обучения);
- увеличение объемов поддержки средних компаний (субсидирование процентной ставки по кредитам; компенсация расходов на приобретение оборудования);
- увеличение объемов содействия развитию лизинга оборудования малых компаний (приоритет – лизинг оборудования, гранты на уплату первого взноса, поддержка мобильных платформ);

- увеличение объемов грантовой поддержки начинающих предпринимателей (приоритет – безработные, уволенные в запас, поддержка социального предпринимательства);
- повышение капитализации специальной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства: микрофинансовые центры, гарантийные фонды, фонды прямых инвестиций;
- сохранение темпов поддержки экспорта продукции малых компаний (приоритет – создание Центров поддержки экспорта, гранты начинающим экспортерам);
- создание бизнес-инкубаторов, промышленных парков, технопарков, центров предпринимательства, центров кластерного развития, центров прототипирования, центров дизайна, центров коллективного доступа к оборудованию [1].

В рамках программы средства целевым образом на конкурсной основе распределяются между регионами на реализацию мероприятий, предусмотренных региональными программами развития малого и среднего предпринимательства, при условии софинансирования расходов со стороны региона. В последнее время создаются гарантийные фонды и фонды, решающие отчасти проблемы обеспечения займов малых предприятий в банковской системе. Помимо этого, медленно, но начала работать система финансирования инноваций бизнес-ангелами и объединениями частных инвесторов.

Таким образом, можно говорить о том, что развитие региональной инновационной системы, опирающееся на малый инновационный бизнес, в значительной степени зависит от наличия инфраструктурной поддержки, обеспечивающей доступ, в первую очередь, к финансовым ресурсам, и стимулирующих мер финансового характера национального и регионального уровня.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2014) – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_157188/.
2. Ларин, С.Н. Стимулирование развития инновационной деятельности в регионе: механизмы и инструментарий / С.Н. Ларин, Е.В. Жилиякова // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. – № 9. – С. 40–49.
3. Никифорова, М.В. Региональная инновационная политика / М.В. Никифорова // Наука ЮУрГУ: материалы 65-й научной конференции. Секции экономики, управления и права. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2013. – С. 172–175.
4. Аналитическая записка «Система оценки инновационного развития субъектов Российской Федерации». – М.: 2012. – URL: <http://www.i-egions.org/upload/iblock/422/422f695ad91f790d811f3a03b609fe0d.pdf>.
5. Официальный сайт РВК. – URL: http://www.rusventure.ru/ru/investments/regional_funds/.

[К содержанию](#)

УДК 330.59 + 338.49

СИСТЕМА ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНОВ

А.Ж. Буликеева

В статье представлена методика оценки эффективности организационно-управленческого компонента социальной инфраструктуры, функционирование которой обеспечивает повышение качества жизни населения регионов. Апробация методики проведена по регионам, входящим в Уральский федеральный округ.

Ключевые слова: качество жизни, региональная социальная инфраструктура, организационно-управленческий компонент.

Дифференциация субъектов РФ по объективным характеристикам (изменение которых в краткосрочном периоде практически невозможно) сохраняет условия неоднородности экономического пространства. В то же время активное использование потенциала регионального управления, в частности социальной инфраструктуры и инфраструктуры жизнеобеспечения позволяет повысить уровень предоставляемых социальных услуг, благосостояние населения и социальную устойчивость субъектов.

Авторами на основе комплекса методологических подходов (структурного, факторного, системного и эволюционного) представлена система функционирования социальной инфраструктуры региона. В рамках первого подхода – структурного-социальная инфраструктура рассматривается как сложное явление территориально-локализованной экономической системы, включающее компоненты: материально-вещественный (объекты инфраструктуры), институциональный (учреждения и организации), организационно-управленческий (совокупность государственных органов управления, осуществляющих планирование, регулирование, контроль, разрабатывающих правила, нормы, процедуры деятельности институтов).

С точки зрения факторного методологического подхода тип воспроизводства социальной инфраструктуры (расширенный, суженный) определяется взаимодополняемостью компонентов, то есть их соответствием по уровню развития, сложности, динамике (материально-технических, трудовых ресурсов и учреждений, обеспечивающих поставку социальных услуг, институциональных норм и правил деятельности, эффективностью организации и управления и т.д.) [1].

С позиции системного методологического подхода социальная инфраструктура субъектов РФ является элементом региональной экономической системы и, с одной стороны, определяется сложившимися территориальными условиями жизнедеятельности, воспроизводства рабочей силы, развития личности, а с другой – влияет на качество жизни в регионах через

повышение доступности ассортимента социальных услуг, расширение предпринимательской деятельности, привлечение инвестиций в социальную сферу.

Согласно эволюционному методологическому подходу, развитие социальной инфраструктуры в РФ испытывает влияние сложившейся «траектории развития», проявляющееся в сохранении схемы «остаточного» финансирования материально-технической базы социальной инфраструктуры и активном рыночном реформировании системы институтов и механизма государственного управления (переход на программно-целевой подход и бюджетирование по результатам).

Совокупность указанных методологических подходов и их прикладное значение требуют от механизма управления социальной инфраструктурой регионов **соблюдения принципа инфрасистемности** [2], т.е. все компоненты региональной социальной инфраструктуры (структурный подход) должны функционировать по принципу взаимного «тяготения», усиления сопряженности (факторный подход) по уровню развития, эффективности, по степени сложности и пр. (системный и эволюционный подходы).

Инфрасистемность нарушается в случае несоответствия материально-вещественного, институционального и особенно организационно-управленческого компонентов, последний является связующим звеном в трансмиссии управления социальной инфраструктурой, функционирование которой обеспечивает повышение качества жизни населения региона.

Под качеством жизни понимается совокупность объективных и субъективных условий существования и развития личности (воспроизводственный потенциал, условия жизни, уровень доходов, удовлетворенность потребления социальными благами). В контексте предмета исследования, учитывалось, что социальная инфраструктура прямо не влияет на денежные доходы населения (воздействие в большей мере оказывает инфраструктура трудовой деятельности) [4] и в силу этого в дальнейшем анализе доходам не уделяется внимания; основной акцент сделан на условиях жизни и воспроизводства рабочей силы, удовлетворенности потребностей [3].

В силу широкого внешнего эффекта социальной инфраструктуры (влияния на качество жизни населения) использовано понятие «система инфраструктурного обеспечения повышения качества жизни» (СИОПКЖ), как комплекс взаимосвязанных и взаимодополняемых элементов, включающий региональную социальную инфраструктуру, создаваемые на ее основе социальные услуги, и параметры качества жизни населения.

В рамках проверки работоспособности передаточных звеньев трансмиссионной цепочки «объекты социальной инфраструктуры – социальные услуги – качество жизни населения» системы инфраструктурного обеспечения повышения качества жизни населения и типологии субъектов РФ по состоянию эффективности организационно-управленческого компонента разработана авторская методика (рис. 1).

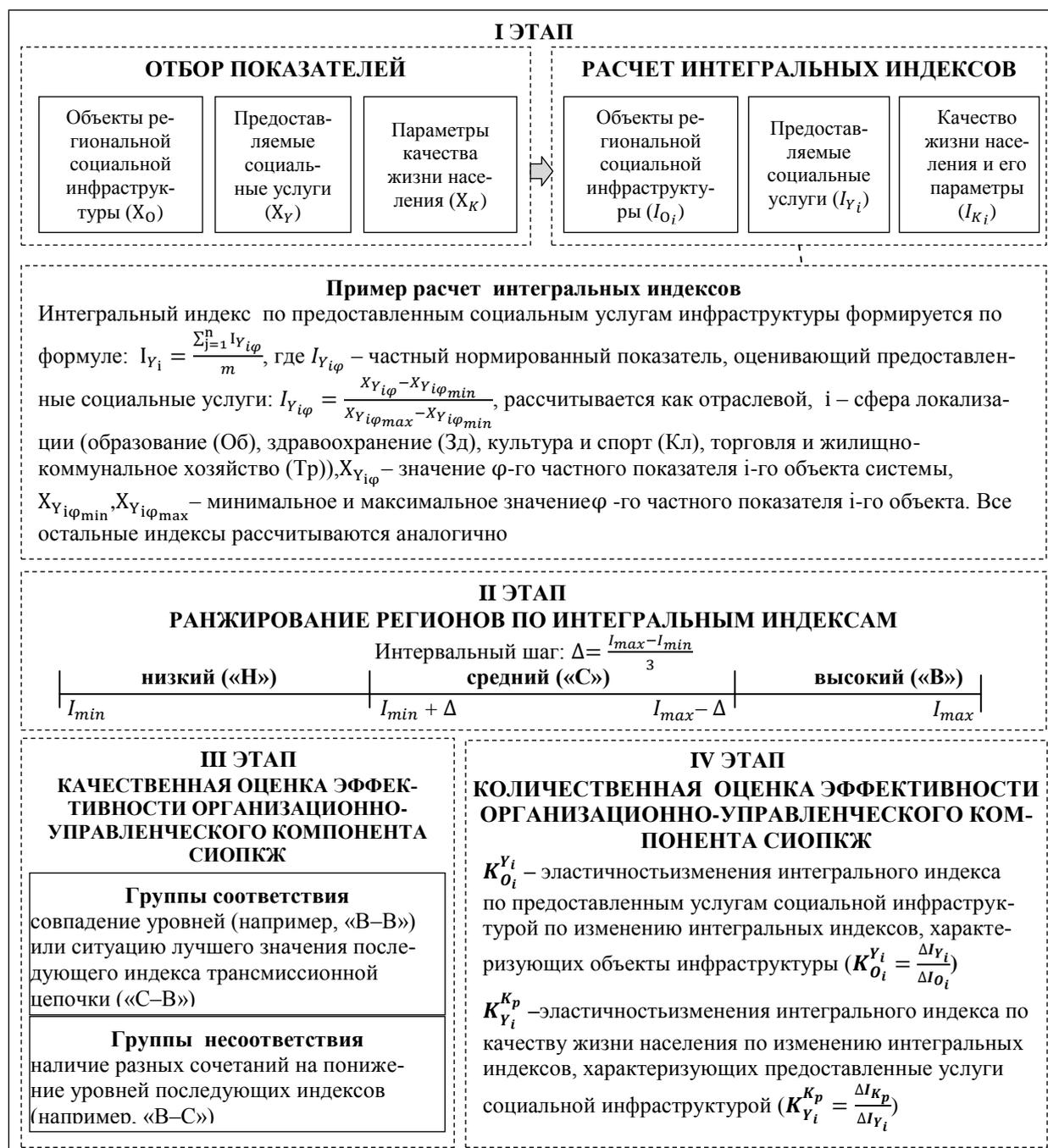


Рис. 1. Этапы оценки эффективности организационно-управленческого компонента СИОПКЖ региона

На рис. 2 представлена градация эффективности организационно-управленческого компонента СИОПКЖ в регионах РФ: 1) функционирует эффективно, если аналогичные оценки (качественные и количественные) достигнуты во всех звеньях трансмиссионной цепочки; 2) неэффективно – при противоположной ситуации; 3) промежуточное состояние при разнонаправленных оценках звеньев.

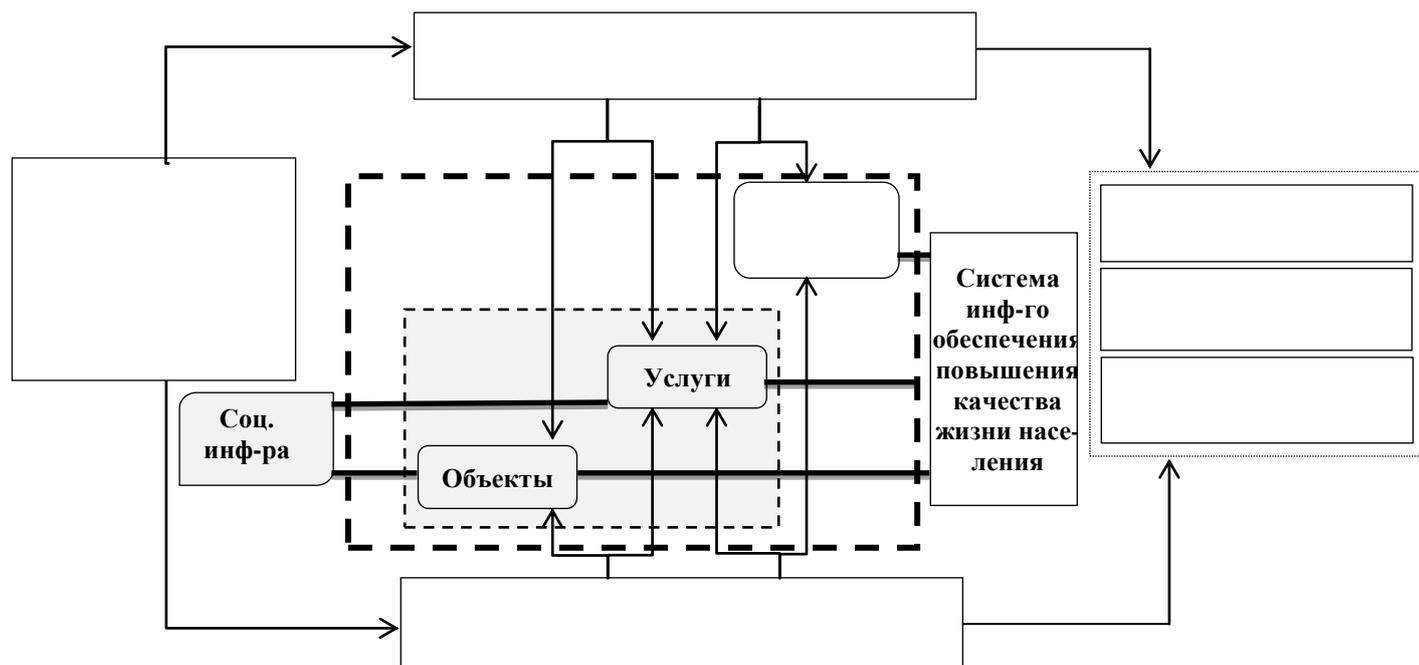


Рис. 2. Градация развития организационно-управленческого компонента социальной инфраструктуры

В силу неоднородности социально-экономического пространства РФ регионы могут отличаться по эффективности, которая может быть свойственна обоим звеньям трансмиссионной цепочки «объекты инфраструктуры – социальные услуги – качество жизни», так и наличием разных сочетаний (эффективности только в первом, или только во втором «соединении»). К основным причинам неэффективности, связанным с нарушениями трансмиссии, относятся: 1) первое звено (объекты инфраструктуры – услуги инфраструктуры) – недостаточность организационно-управленческой регламентации институтов социальной сферы; 2) второе звено (услуги инфраструктуры – качество жизни населения) – несовершенство мер государственного управления социальной сферой региона.

В табл. 1 представлена система частных показателей (I этап), характеризующих объекты региональной социальной инфраструктуры и инфраструктуры жизнеобеспечения; предоставляемых на их основе социальных услуг; параметров качества жизни населения субъектов РФ (с разграничением на отраслевые сферы: образование, здравоохранение, культура и спорт, торговля и ЖКХ).

Основой выбора послужили данные мониторинга оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации¹.

¹ Выбор осуществлялся из показателей, сведенных в: базах данных оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ [Электронный ресурс]. URL: http://www.minregion.ru/activities/monitor/exec_evaluation/.

Таблица 1

Показатели региональной социальной инфраструктуры, инфраструктуры жизнеобеспечения и параметров качества жизни населения

Объекты региональной социальной инфраструктуры и инфраструктуры жизнеобеспечения (X_0)		Услуги региональной социальной инфраструктуры и инфраструктуры жизнеобеспечения для населения (X_y)		Параметр качества жизни населения (X_K)	
Образование	Число дошкольных образовательных учреждений, учреждений на 10000 детей дошкольного возраста	$X_{0_{06_1}}$	→	Численность детей на 100 мест в дошкольных образовательных учреждениях, человек	$X_{y_{06_1}}$
	Число общеобразовательных учреждений (без вечерних (сменных) общеобразовательных учреждений), учреждений на 10000 человек населения молодежного трудоспособного возраста	$X_{0_{06_2}}$	→	Доля выпускников участвовавших в едином государственном экзамене, % от численности выпускников государственных (муниципальных) общеобразовательных учреждений	$X_{y_{06_2}}$
	Число образовательных учреждений среднего профессионального образования, учреждений на 10000 человек населения	$X_{0_{06_3}}$	→	Выпуск специалистов со средним профессиональным образованием, человек на 10000 человек населения	$X_{y_{06_3}}$
	Число образовательных учреждений высшего профессионального образования, учреждений на 10000 человек населения	$X_{0_{06_4}}$	→	Выпуск специалистов с высшим профессиональным образованием, человек на 10000 человек населения	$X_{y_{06_4}}$
Здравоохранение	Число амбулаторно-поликлинических учреждений, учреждений на 10000 человек населения	$X_{0_{3д_1}}$	→	Объем оказанной амбулаторной медицинской помощи в расчете на 1 жителя	$X_{y_{3д_1}}$
	Число больничных коек, коек на 10000 человек населения	$X_{0_{3д_2}}$	→	Объем оказанной стационарной медицинской помощи в расчете на 1 жителя	$X_{y_{3д_2}}$
Культура и спорт	Обеспеченность спортивными сооружениями, сооружений на 10000 человек населения	$X_{0_{кл_1}}$	→	Удельный вес населения, систематически занимающегося физической культурой и спортом	$X_{y_{кл_1}}$
	Библиотечный фонд, экземпляров на 10000 человек населения	$X_{0_{кл_2}}$	→	Численность пользователей библиотечным фондом, человек на 10000 человек населения	$X_{y_{кл_2}}$
Торговля и ЖКХ	Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на 1 жителя	$X_{0_{тр_1}}$	→	Удельный вес неаварийного жилищного фонда, %	$X_{y_{тр_1}}$
	Число предприятий оптовой и розничной торговли; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, предприятий на 10000 человек населения	$X_{0_{тр_2}}$	→	Оборот розничной торговли на душу населения, рублей	$X_{y_{тр_2}}$
Параметр качества жизни населения (X_K)					
Уровень денежных доходов населения	Воспроизводственный потенциал	Условия существования и развития личности	Ожидаемая продолжительность жизни, лет	$X_{K_{ВП_1}}$	
			Доля занятого населения с высшим и средним профессиональным образованием, %	$X_{K_{ВП_2}}$	
			Отношение реальной среднемесячной начисленной заработной платы работников в регионе к реальной среднемесячной начисленной заработной плате работников по РФ	$X_{K_{урД_1}}$	
Условия жизни	Условия существования и развития личности	Доля населения, проживающего в многоквартирных домах, признанных в установленном порядке неаварийными, %	$X_{K_{УЖ_1}}$		
		Удельный вес населения, участвующего в платных культурно-досуговых мероприятиях, проводимых государственными (муниципальными) учреждениями культуры	$X_{K_{УЖ_2}}$		
		Доля потребительских расходов на покупку товаров непродовольственного характера, %	$X_{K_{УЖ_3}}$		
Удовлетворенность жизненных человеческих потребностей	Удовлетворенность жизненных человеческих потребностей	Удовлетворенность населения медицинской помощью	$X_{K_{удовл_зд}}$		
		Удовлетворенность населения качеством общего образования	$X_{K_{удовл_об}}$		
		Удовлетворенность населения жилищно-коммунальными услугами	$X_{K_{удовл_тр}}$		
		Удовлетворенность населения условиями для занятия физической культурой и спортом	$X_{K_{удовл_кл}}$		

В рамках II этапа анализа оценки эффективности организационно-управленческого компонента, субъекты РФ были проранжированы по интегральным индексам в соответствии с градацией на высокий («В»), средний («С») и низкий уровни («Н»).

Качественная оценка эффективности организационно-управленческого компонента СИОПКЖ (III этап) проведена на основе классификации всех возможных сочетаний уровней полученных значений интегральных индексов по объектам, услугам социальной инфраструктуры и слагаемым качества жизни населения регионов РФ по двум направлениям: 1) соответствие по уровню между интегральными индексами, характеризующими объекты инфраструктурного обеспечения и индексами по предоставляемым социальным услугам; 2) между уровнями интегральных индексов по услугам инфраструктурного обеспечения и индексами качества жизни населения.

Все комбинации и их типология представлены в табл. 2.

Таблица 2

Критерии позиционирования регионов по эффективности
(качественная характеристика) организационно-управленческого
компонента инфраструктурного обеспечения качества жизни населения

Комбинации уровней интегральных индексов		Комбинации уровней интегральных индексов		Комбинации уровней интегральных индексов	
Цепочка «объекты – услуги»	Цепочка «услуги – качество жизни»	Цепочка «объекты – услуги»	Цепочка «услуги – качество жизни»	Цепочка «объекты – услуги»	Цепочка «услуги – качество жизни»
Эффективный		Эффективный		Промежуточный	
В – В	В – В	Н – С	С – Н	В – В	В – С
С – В	В – В	Н – Н	Н – В	В – В	В – Н
С – В	В – С	Н – Н	Н – С	В – С	С – В
С – С	С – В	Н – Н	Н – Н	В – Н	Н – В
С – С	С – С	Неэффективный		В – Н	Н – С
Н – В	В – В	В – С	С – С	С – В	В – Н
Н – В	В – С	В – С	С – Н	С – С	С – Н
Н – В	В – Н	В – Н	Н – Н	С – Н	Н – В
Н – С	С – В	С – Н	Н – Н	С – Н	Н – С
Н – С	С – С				

Количественная оценка эффективности (IV этап) проведена с помощью расчета коэффициентов эластичности. Если значение коэффициентов эластичности больше единицы, то это говорит о позитивных сдвигах проводимой управленческой политики по развитию социальной инфраструктуры; значения меньше единицы говорят о недостаточных институциональных и организационных мерах управления, свидетельствующих о негативных сдвигах. Такой анализ позволит сделать вывод о достаточности реализации принципа инфрасистемности в функционировании социальной инфраструктуры в российском экономическом пространстве. В табл. 3 формализована шкала оценки организационно-управленческого компонента социальной инфраструктуры.

Таблица 3

Критерии оценки коэффициентов эластичности взаимосвязей
в трансмиссионной цепочки системы
инфраструктурного обеспечения качества жизни населения региона

№	Динамика организационно-управленческого компонента системы инфраструктурного обеспечения повышения качества жизни регионов	По линии «объекты – услуги»	По линии «услуги – качество жизни»
		Варианты	Варианты
1	Позитивная (П)	$K_{O_i}^{Y_i} \geq 1$	$K_{Y_i}^{K_p} \geq 1$
2	Негативная (Н)	$K_{O_i}^{Y_i} < 1$	$K_{Y_i}^{K_p} < 1$
3	Негативная в части деятельности органов государственного и муниципального управления (НГМУ)	$K_{O_i}^{Y_i} \geq 1$	$K_{Y_i}^{K_p} < 1$
4	Негативная в части управления институтами социальной инфраструктуры (НИ)	$K_{O_i}^{Y_i} < 1$	$K_{Y_i}^{K_p} \geq 1$

Апробация методики оценки эффективности организационно-управленческого компонента СИОПКЖ проведена по регионам, входящим в УрФО. Выводы по качественной и количественной оценке эффективности представлены в табл. 4.

Таблица 4

Оценка эффективности организационно-управленческого компонента
социально-инфраструктурной обеспеченности
качества жизни населения в субъектах УрФО (2007–2013 гг.)

Регионы	Оценка эффективности организационно-управленческого компонента							
	Образование		Здравоохранение		Культура и спорт		Торговля и ЖКХ	
	Качест. хар-ка	Колич. хар-ка	Качест. хар-ка	Колич. хар-ка	Качест. хар-ка	Колич. хар-ка	Качест. хар-ка	Колич. хар-ка
Тюменская область	Эффект	П	Эффект	НГМУ	Эффект	П	Эффект	НГМУ
Свердловская область	Эффект	П	Эффект	НИ	Эффект	П	Эффект	П
Челябинская область	Эффект	П	Эффект	НИ	Эффект	П	Эффект	П
Курганская область	Эффект	НГМУ	Эффект	НИ	Пром	НГМУ	Эффект	П

Так для Тюменской области характерны явные проблемы корректировки государственного регулирования социальной политики; в Свердловской и Челябинской области необходимо проведение мероприятий по повышению эффективности работы государственных и муниципальных учреждений социальной инфраструктуры; Курганская область имеет весь комплекс институциональных и организационных проблем. При этом перспективное направление развития инфраструктуры и качества жизни согласно анализу организационно-управленческого компонента в РФ и регионах УрФО (за исключением Тюменской области) отмечено в сфере торговли и ЖКХ.

Библиографический список

1. Иншаков, О.В. Инфраструктура рыночного хозяйства: системность исследования / О.В. Иншаков, Е.Г. Русскова // Вестник СПбГУ. – 2005. – 5. – Вып. 2. – С. 28–37.
2. Николаева, М.Г. Региональная инфраструктура и качество жизни населения: межсистемное взаимодействие / М.Г. Николаева, Н.В. Мордовченков // Экономика региона. – 2010. – № 2. – С. 197–203.
3. Радина, О.И. Социальная инфраструктура как категория региональной экономики / О.И. Радина // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. – 2003. – № 9. – С. 67–72.
4. Тощенко, Ж.Т. Социология. Общий курс / Ж.Т. Тощенко. – 2-е. из., доп. и перераб. – М.: Прометей: Юрайт–М, 2001. – 511 с.

[К содержанию](#)

УДК 332.14(470.55)

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНИВАНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНАМИ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РФ (НА ПРИМЕРЕ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ)

А.С. Годовых

В статье определены ключевые особенности оценивания региональной социально-экономической политики; предложены методические подходы к определению внешнего эффекта от реализации социально-экономической политики. Апробация авторского подхода проведена в процессе оценивания деятельности министерств Челябинской области.

Ключевые слова: оценивание политик и программ; региональная социально-экономическая политика; оценивание реализации региональной социально-экономической политики.

В условиях проведения административной и бюджетной реформ в РФ все больше внимания уделяется вопросам повышения качества государственного управления не только на федеральном, но и на региональном уровне, что обуславливает необходимость разработки контрольных и аналитических инструментов, используемых в целях оптимизации принятия управленческих решений в процессе реализации государственной социально-экономической политики на уровне субъектов федерации. В соответствии с Указом Президента РФ от 28 июня 2007 года № 825¹ в качестве такого ин-

¹ Указ Президента РФ от 28 июня 2007 г. № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации».

струмента была утверждена оценка эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ. Однако в силу наличия определенных методологических проблем в части выявления взаимосвязи между мероприятиями, проводимыми исполнительными структурами, и достижением целей социально-экономического развития регионов, общей социальной эффективностью, выражающейся в уровне и качестве жизни населения региона [2, с. 74], де-факто оценка производилась преимущественно в разрезе определения эффективности расходования бюджетных средств, что не соответствовало принципам реформирования государственного сектора в части ориентации на результативную, а не на затратную модель управления.

В этой связи в практике государственного управления актуализируется применение более комплексного инструмента, широко используемого за рубежом – оценивания политик и программ (*program and policy evaluation*), принципиальная особенность которого состоит в том, что помимо определения качества исполнительной деятельности органов власти и ее эффективности (внутреннее оценивание) предполагается выявление конечных результатов деятельности органов власти, то есть эффектов и воздействия на экономику и ее субъектов (внешнее оценивание). Так, например, практика проведения оценивания реализации социально-экономической политики в КНР основана на использовании в комплексе оценивания трех компонентов:

- 1) идентификации степени достижения краткосрочных целей и эффективности деятельности (удельный вес 45%);
- 2) выявлении степени достижения стратегических целей (удельный вес 5 %);
- 3) анализ социального влияния и эффектов на экономику, а также степени удовлетворенности граждан результатами реализации социально-экономической политики (удельный вес 50%) [1].

Для органов власти субъектов РФ традиционным является аналитика исключительно в рамках первого компонента. Однако такое внутреннее оценивание, по мнению авторов, является недостаточным с позиции идентификации результатов реализации социально-экономической политики, в связи с чем в целях усиления согласованности деятельности органов власти со стратегическими целями развития территорий и с интересами конечных потребителей государственных услуг предложены приемы внешнего оценивания.

Выявление степени достижения стратегических целей, по мнению автора, должно основываться на проведении оценки соответствия приоритетных направлений деятельности региональных органов власти, на долю которых приходится наибольший объем финансирования, и приоритетов развития регионов, обозначенных в Стратегиях социально-экономического развития субъектов РФ.

С позиций внешней результативности предполагается выявление конечного результата влияния деятельности исполнительных органов власти на социально-экономические параметры региона и поведенческие пара-

метры отдельных экономических субъектов, являющихся реципиентами государственной политики и программ. При этом с аналитической точки зрения интерес представляет не непосредственная динамика конечных показателей, а степень их реакции в результате изменения показателей, характеризующих деятельность исполнительных структур. По мнению автора, для определения воздействия органов исполнительной власти могут быть использованы следующие методы.

1. Корреляционный анализ, позволяющий определить тесноту связи между признаками. В качестве результативных признаков выбраны конечные параметры развития региона, которые являются объектом региональной экономической политики; в качестве факторных признаков – объемы фактических бюджетных расходов по приоритетным направлениям деятельности региональных органов исполнительной власти.

2. Вычисление коэффициента эластичности, иллюстрирующего чувствительность изменения социально-экономических параметров при изменении бюджетных расходов органов власти в соответствующих функциональных сферах. Использование данного подхода по отношению к показателям степени удовлетворенности качеством оказания государственных услуг позволяет оценить целесообразность использования бюджетных ресурсов с позиции населения и бизнес-структур:

$$E_{\text{удовлетворенность}}^{\text{расходы}} = \frac{\Delta \text{удовлетворенность}}{\Delta \text{расходы}},$$

где *Δудовлетворенность* – прирост удовлетворенности населения качеством оказания государственной услуги (в %);

Δрасходы – прирост величины расходов регионального органа исполнительной власти, обеспечивающих предоставление государственной услуги (в %).

3. Экстраполяция статистических тенденций на основе регрессионной модели временного ряда, которая предполагает получения прогнозных значений показателей развития региона без программного формирования экономической политики органов исполнительной власти. Целесообразность использования экстраполяционных методов обусловлена возможностью последующего сравнения полученного тренда с фактическими данными, что дает возможность оценить социально-экономические параметры «с» и «без» регулирующего воздействия.

Апробация предложенного методического подхода проведена на примере деятельности ключевых с позиции реализации социально-экономической политики министерств Челябинской области; горизонт оценивания составляет 8 лет (2005–2012 гг.).

Результаты компаративистики приоритетных направлений, реализуемых органами исполнительной власти Челябинской области и приоритетов социально-экономического развития региона представлены в таблице.

Таблица

Сопоставление приоритетных направлений
деятельности министерств и приоритетов, утвержденных
в Стратегии социально-экономического развития Челябинской области*

Приоритеты деятельности министерств (на основе распределения бюджетных расходов)	Приоритетные направления Стратегии социально-экономического развития Челябинской области до 2020 года ²	
	Экономический блок	Социальный блок
Министерство экономического развития		
Развитие рыночной инфраструктуры	Развитие малого и среднего бизнеса; развитие инновационной деятельности	
Развитие международного, межрегионального сотрудничества и продвижение продукции предприятий области	Продвижение продукции предприятий на мировой рынок и региональные рынки сбыта	
Повышение инвестиционной привлекательности и привлечения капитала в экономику области	Развитие инвестиционной деятельности и привлечение капитала в экономику области	
Министерство промышленности и природных ресурсов		
Использования природных ресурсов	Повышение эффективности использования природоресурсного потенциала области	
	Обеспечение воспроизводства природных ресурсов	
Министерство строительства, инфраструктуры и дорожного хозяйства		
Развитие транспортной инфраструктуры	Развитие транспортной инфраструктуры области и формирование геополитического коридора	Формирование рынка доступного жилья, повышение уровня комфорта жилищного фонда
Формирование рынка доступного жилья на территории области		
Министерство образования и науки		
Подготовка молодых специалистов для экономики области		Развитие профессионального образования
Сохранение здоровья, формирование здорового образа жизни детей и подростков		Развитие дополнительного образования детей
		Развитие общего образования; повышение доступности образования; обновление качества образования

* Жирным обозначено несовпадение приоритетов

² Стратегия социально-экономического развития Челябинской области до 2020 г. (принята Постановлением Законодательного Собрания Челябинской области от 26 марта 2014 г. № 1949).

Несовпадение приоритетов деятельности региональных органов власти и Стратегии развития Челябинской области выявлено в сфере компетенций Министерства образования и науки, что свидетельствует о недостаточности деятельности ведомства в контексте достижения основных целей развития региона и обеспечения получения положительных внешних эффектов от реализации социально-экономической политики. В этой связи целесообразным является проведение более детального внешнего оценивания деятельности данного министерства.

Результаты корреляционного анализа между бюджетными расходами по приоритетным направлениям и показателями социально-экономического развития, которые относятся к зоне влияния министерства, но не используются им в качестве индикативных, свидетельствуют об отсутствии статистически значимой зависимости между переменными, что означает отсутствие согласованности в их изменении за рассмотренный период (рис. 1).

Тип внешнего воздействия	Влияние на социально-экономическую систему региона в целом		Влияние на населения региона	
	Приоритетные направления деятельности	Направление «Сохранение здоровья, формирование здорового образа жизни детей и подростков»		Направление «Развитие и воспитание детей дошкольного возраста»
Показатели	Показатель 1	Показатель 2	Показатель 3	Показатель 4
Коэффициент корреляции	0,119	0,063	0,320	0,327
Коэффициент детерминации, %	1,4	0,4	10,3	10,7
Показатель 1 - Выпущено квалифицированных рабочих и служащих из образовательных учреждений начального профессионального образования на 10 000 занятых в экономике, человек; Показатель 2 - Выпущено специалистов из образовательных учреждений среднего профессионального образования на 10 000 занятых в экономике, человек; Показатель 3 - Численность детей, приходящихся на 100 мест в дошкольных образовательных учреждениях, человек; Показатель 4 - Численность педагогических работников дошкольных образовательных учреждений, имеющих высшее профессиональное образование, в % от общего количества				

Рис. 1. Результаты корреляционного анализа между бюджетными расходами Министерства образования и науки Челябинской области и показателями социально-экономического развития региона за 2005–2011 гг.

Результаты расчетов коэффициента эластичности удовлетворенности качеством общего образования по объему бюджетных расходов Министерства образования и науки Челябинской области за период 2007–2011 гг. свидетельствуют о низкой чувствительности населения к изменению набора и объемов мероприятий министерства, связанному с изменением размера финансирования ведомства (так, например, в 2011 году значения показателя на уровне 0,07 %).

Результаты экстраполяционного прогнозирования (фрагмент представлен на рис. 2) свидетельствуют о незначительном отклонении фактических значений показателей социально-экономического развития в зоне влияния Министерства образования и науки Челябинской области с учетом программного формата деятельности ведомства (**который был введен с 2005 г.**) и гипотетическим трендом, построенном на основе линейной аппроксимации данных с 1995 по 2005 гг. в условиях отсутствия программной деятельности, что, несмотря на положительную динамику фактических показателей в 2005–2012 гг., свидетельствует о наличии резерва для повышения внешней результативности работы министерства по реализации региональной социально-экономической политики.

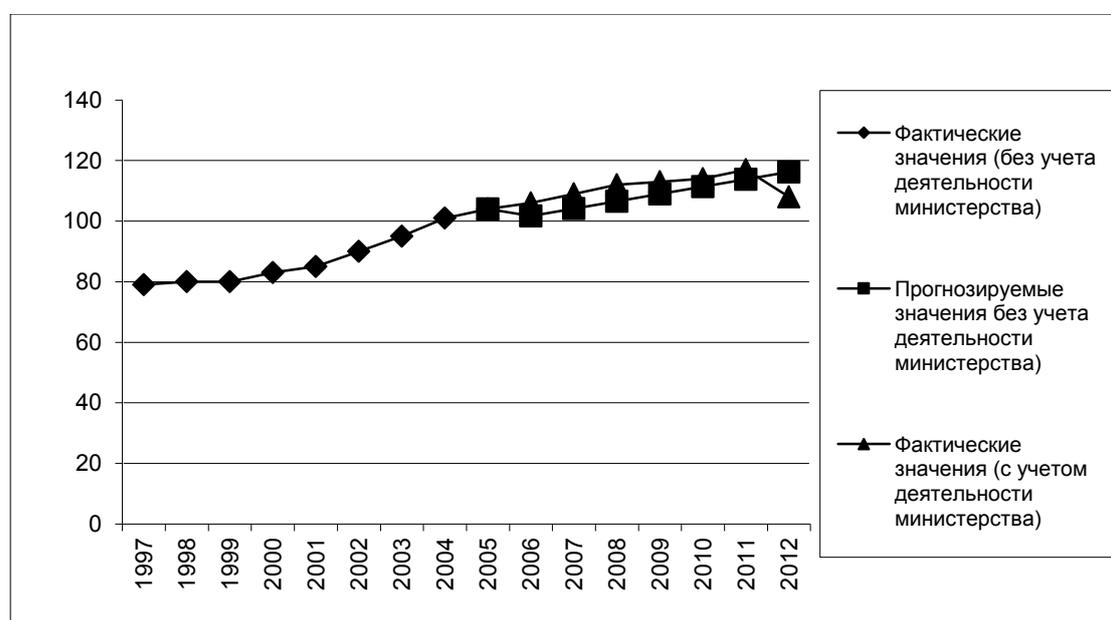


Рис. 2. Сопоставление фактических значений показателя «Численность детей, приходящихся на 100 мест в дошкольных образовательных учреждениях, человек» с гипотетическим трендом без учета влияния программной деятельности Министерства образования и науки в 2005–2012 гг.

В заключение хотелось бы отметить, что использование в процессе принятия и корректировки управленческих решений результатов внешнего оценивания реализации региональной социально-экономической политики в части выявления влияния на развитие региона и положение его субъектов будет способствовать не только улучшению качества управления и росту эффективности деятельности ведомств, но и, в конечном итоге, росту качества жизни населения и улучшению состояния экономики в регионе в целом.

Библиографический список

1. Dai G., Teng W. Performance evaluation at local government department level in China: A case study of People's Municipal Government of Hangzhou (PMGH) [Электронный ресурс] // Nottingham Business School, UK: Nottingham Trent University. – URL: <http://www.ceauk.org.uk/2008-conference-papers/Weili-Teng-China-government-performance.doc>.

2. Нагимова, А.М. Социологический анализ качества жизни населения: региональный аспект / А.М. Нагимова. – Казань: Казан. гос. ун-т, 2010. – 306 с.

[К содержанию](#)

УДК 004.93

РАЗРАБОТКА ФОТОГРАММЕТРИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ ПРОСТРАНСТВЕННЫХ КООРДИНАТ ЭЛЕМЕНТОВ КОНСТРУКЦИЙ КАРКАСА НИЗКОПОЛЬНОГО ТРАМВАЯ

Б.М. Суховилов, Е.А. Григорова

Рассматриваются вопросы разработки фотограмметрической системы измерения пространственных координат контрольных точек крупногабаритных конструкций (каркасов секций трамвая).

Ключевые слова: цифровая камера, калибровка, метод связок.

В процессе сборки элементов машиностроительных конструкций, например, каркасов перспективных низкопольных трамваев возникают задачи контроля их геометрических параметров. Процедура контроля позволяет определить параметры наладки в процессе сборки каркасов модулей в секцию на сборочном стапеле и установить необходимые толщины компенсирующих прокладок между облицовкой трамвая и его стальным каркасом. Прокладки обеспечивают подгонку системы облицовочных панелей и остекления к реальным каркасам, геометрические параметры которых имеют отклонения от проектных. Для решения данных задач контроля измеряются пространственные координаты назначенных точек каркаса трамвая. Размеры каркаса: длина – 9000 мм, высота – 3500 мм, ширина – 2500 мм. Погрешность измерения пространственных координат точек: ~ 0,1 мм.

Одним из возможных решений задач контроля является применение фотограмметрической измерительной системы (ФИС). При её использовании в назначенных точках каркаса трамвая размещают световозвращающие марки (круговые мишени). Центры мишеней должны совпадать с назначенными контролируруемыми точками, пространственные координаты которых измеряются. Каркас трамвая, маркированный круговыми мишенями, фотографируется цифровой камерой (ЦК), настроенной для работы в составе ФИС. Количество и геометрия запланированных положений ЦК

(при съемке) оценивается теоретически и проверяется на опыте на основе анализа, погрешностей измерений и возможности наблюдать световозвращающие мишени, имеющие ограниченное угловое поле отраженного света. Пространственные координаты назначенных точек определяются при компьютерной постобработке снимков, на которых идентифицируются мишени и измеряются координаты их центров на сенсоре ЦК.

Для идентификации круговых мишеней используются специальные кодовые мишени, размещаемые вблизи обычных круговых. Кодовую мишень можно идентифицировать по уникальному рисунку элементов, составляющих эту мишень. Единственное назначение кодовых мишеней - помощь в идентификации круговых мишеней. Необходимое количество кодовых мишеней требуется оценить. Оно зависит от возможности выполнять снимки с полным перекрытием объекта или только с частичным. Каждая круговая мишень должна быть видна на 3-х, 4-х и более снимках, взятых из различных позиций. Если объект плоский, то для обеспечения возможности автокалибровки ЦК (см. ниже) необходимо иметь количество снимков больше 6-ти [4]. Количество снимком необходимо увеличивать в случаях появления возможных световых помех, которые могут случайно идентифицироваться как круговые мишени. Для получения приемлемого оценивания координат всех точек (размещенных по всему каркасу) необходимо иметь от 15-ти до 40-а хорошо распределенных круговых мишеней [4]. Хорошее распределение предполагает максимизацию минимально возможных расстояний между мишенями в пределах поверхности объекта. Хорошее «равномерное» распределение предпочтительней увеличению количества мишеней, сгруппированных в одном месте. Поскольку каркас выполнен из магнитного материала, удобно использовать мишени, нанесенные на тонкую, гибкую, магнитную подложку.

При фотографировании планируется использовать фотовспышку. Применение вспышки и короткой выдержки, позволяет не учитывать колебания ЦК и делать фотографии с руки, без штатива, что очень удобно в цеховых условиях. При вспышке светоотражающие мишени отчетливо видны на фоне объекта, что позволяет сделать систему независимой от внешнего освещения.

Потребуется также масштабные линейки, маркированные круговыми и кодовыми мишенями. Линейки закрепляются на стапеле или вблизи каркаса так, чтобы они попадали в поле зрения, по крайней мере, на 2-х, лучше 3-х или более снимках. Поскольку из-за центрального проецирования лучей (при формировании изображения на сенсоре матрицы ЦК) невозможно оценить масштаб фотографируемого объекта, помещение в поле зрения ЦК масштабной линейки позволяет оценить реальные размеры объекта и соответственно пространственные координаты назначенных точек. Размер масштабной линейки должен быть соизмерим с максимальным линейным

размером каркаса. Наш опыт показывает, что чем длиннее линейка, тем выше точность оценивания пространственных координат. Лучше когда размеры масштабной линейки являются настраиваемыми. Масштабные линейки не должны двигаться в процессе измерений. Вместо масштабных линеек можно использовать масштабные расстояния – расстояния между круговыми мишенями, измеренные с большой точностью (~10мкм). Желательно иметь не менее двух масштабных расстояний.

Для повышения точности оценивания пространственных координат центров круговых мишеней (при постобработке снимков) выполняется самокалибровка внутренних параметров ЦК, номинальные значения которых определяются на этапе лабораторной калибровки [1]. Также уточняются (выравниваются) положения систем координат ЦК (параметры внешнего ориентирования ЦК) по всем снимкам. Совместное оценивание пространственных координат центров мишеней, внутренних параметров ЦК и параметров внешнего ориентирования ЦК выполняется методом связей и основано на минимизации целевой функции, составленной из суммы (по всем снимкам) квадратов разностей предсказанных координат центров мишеней на сенсоре ЦК (на основе текущих оценок пространственных координат центров мишеней, внутренних параметров ЦК, параметров внешнего ориентирования ЦК) и измеренных на сенсоре ЦК координат круговых мишеней. Совместное оценивание является ключевым этапом, обеспечивающим итоговую точность фотограмметрической системы.

Одним из прототипов рассматриваемой ФИС является система «V-STARS S», компания Geodetic Systems Inc. (США) [4]. Есть три её конфигурации, обеспечивающие погрешность 10мкм + 10 мкм/м, 7мкм + 7мкм/м и 5мкм + 5мкм/м соответственно. Все системы содержат одну цифровую камеру с высоким разрешением, ноутбук, программное обеспечение для обработки данных и аксессуары. Конфигурация нижнего уровня на 9 метрах обеспечит погрешность измерений каждой координаты $10 \text{ мкм} + 9 \cdot 10 \text{ мкм} = 100 \text{ мкм} = 0,1 \text{ мм}$. Параметры конфигураций представлены на рис. 1 [4].

Косвенным подтверждением «серьезности» рассматриваемого решения является включение системы V-STARS компании Geodetic Systems Inc. В состав утвержденных типов средств измерений (см. Приказ Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 13 февраля 2014 г. N 136 «Об утверждении типов средств измерений» [5]. Стоимость конфигурации нижнего уровня (Silver) составляет около 70000 евро. Информация получена от представителя Geodetic Systems Inc. в России [3].

Учитывая высокую стоимость аналога предлагается разработать импортозамещающее решение. Для этого необходимо выбрать и настроить ЦК с требуемыми параметрами, разработать математическое и программное обеспечение.

Feature	Silver	Gold	Platinum
Accuracy	10um + 10um/m	7um + 7um/m	5um + 5um/m
Sensor	12MP	12MP	36MP
FOV	narrow	medium	medium
FOV°	66(H) x 45(V)°	74(H) x 53(V)°	74(H) x 53(V)°
Software	V-STARS	V-STARS	V-STARS
Wireless	optional	optional	optional
Solids	optional	optional	optional
Back up camera	optional	optional	optional
Shutter life	150k	200k	200k
Lens Guard	yes	yes	yes
Self-capping	yes	yes	yes
Built in Flash	yes	yes	yes
External Flash	yes	yes	yes
Weight	1.5kg	1.5kg	1.5kg
Dimensions	150 x 150 x 125mm	150 x 150 x 125mm	150 x 150 x 125mm

Рис. 1. Конфигурации системы V-STARS

Рассмотрим вопросы выбора цифровой камеры. Параметрами выбора являются разрешающая способность матрицы сенсора ЦК, фокусное расстояние и угол поля зрения объектива. Исходя из заданной точности измерений, оценим требуемую разрешающую способность ЦК вдоль одного направления. Рассмотрим рис 2.

По информации с сайта Geodetic Systems, система «V-STARS S» использует модифицированные камеры Nikon D700 (12МПикс) и D800 (36МПикс). Исходя из данных FOV⁰ (угла поля зрения) таблицы 1, ЦК Nikon, используемые V-Stars, имеют объективы с фокусными расстояниями ~ 20-30 мм (<http://www.nikonians.org/reviews?alias=fov-tables>). Примем значения: L = 4000 мм, f = 28 мм, r = (24 - 35) мм. Пусть в результате обработки мы вычисляем координаты центра изображения мишени с субпиксельной точностью – $d = p/k = r/(n*k)$. Примем k = 10. С использованием формулы $D = (L/f)*d$ вычислим требуемое разрешение n. При D = 0,1 мм: $n = ((L/f)*r) / (D*k) = ((4000/28)*35)/(0.1*10) \approx 5000$ пикселей вдоль одного направления. Таким образом, можно сделать вывод о возможности использования ЦК Nikon с разрешением 24-36Мп и соответствующих объективов.

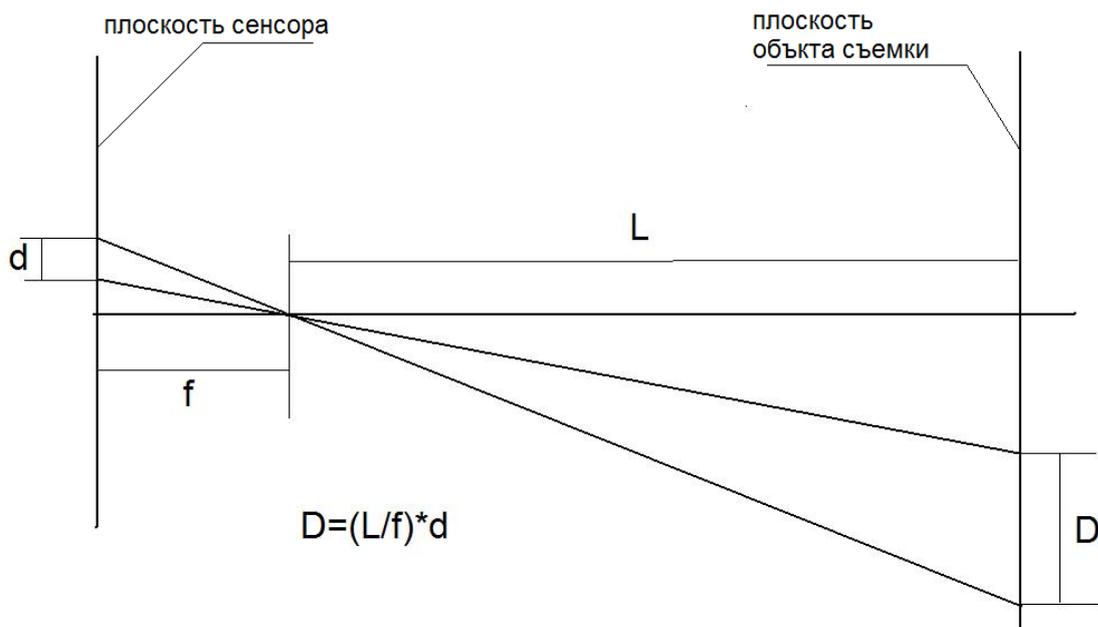


Рис. 2. d (мм) – абсолютная погрешность измерения координат объекта в плоскости сенсора (зависит от размера пикселя сенсора); f (мм) – фокусное расстояние ЦК; L (мм) – расстояние от объектива ЦК до объекта съемки; D (мм) – абсолютная погрешность определения координат объекта, вызванная наличием погрешности d ; r (мм) – размер пикселя; r (мм) – линейный размер площадки сенсора вдоль одного направления; $n=r/r$ – количество пикселей вдоль одного направления

Оценим требуемое пространство вокруг объекта при использовании ЦК с выбранным углом поля зрения среднего размера (около $60^0 \times 50^0$). Выбор указанного поля зрения является компромиссным между точностью съемки (точность средняя между более точными длиннофокусными и менее точными короткофокусными объективами) и возможной величиной картины съемки. В этом случае, объект полностью попадает в кадр, если расстояние от объекта до места съемки приблизительно равно наибольшему линейному размеру объекта. Исходя из этого, можно оценить пространство вокруг объекта, необходимое для съемки. Если длина трамвая составляет 9 м, ширина 2,5 м, высота 3,5 м необходимое пространство для съемки всей боковой стенки – 9 м перед боковой стенкой. Для съемки всей крыши – 9 м над крышей. Для съемки торца – 3,5 м перед торцом. Если пространство недоступно объект фотографируется частями и затем модель объекта «сшивается». В этом случае задача оценивания становится более сложной, но решаемой за счет съемки с перекрытием изображений каркаса трамвая.

Основными задачами при разработке математической и программной поддержки разрабатываемой ФИС являются разработка алгоритмов и программ:

- лабораторной калибровки ЦК ФИС;

- нахождения, сегментации и идентификации на снимках круговых мишеней, кодовых марок, масштабных линеек, устройств задания начальных координат;
- самокалибровки ЦК по рабочим снимкам;
- итогового уравнивания измерений по всем снимкам;
- «сшивания» снимков при выполнении съемки каркаса частями, с перекрытием изображений;
- вычисления параметров прилегающих плоскостей, отклонений поверхностей каркаса от перпендикулярности, плоскостности и др. [2];
- базы данных для хранения результатов измерений и интерфейсов к ней;
- модулей визуализации результатов измерений.

В настоящее время создан прототип ФИС, выполняется его наладка и тестирование. Предварительные результаты тестирования демонстрируют его применимость для решения задач геометрического контроля каркасов низкопольных трамваев.

Работа выполнялась при финансовой поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках комплексного проекта «Создание высокотехнологичного производства модельного ряда инновационных энергосберегающих трамвайных вагонов модульной конструкции для развития городских пассажирских транспортных систем» по договору № 02.G25.31.0108 от 14.08.2014 г. между Министерством образования и науки Российской Федерации и Акционерным обществом «Уральский завод транспортного машиностроения» в кооперации с головным исполнителем НИ-ОКТР – Федеральным государственным бюджетным образовательным учреждением высшего профессионального образования «Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет).

Библиографический список

1. Суховилов, Б.М. Бесконтактный метод измерения парных расстояний / Б.М. Суховилов, Е.А. Григорова // Наука и технологии. Том 2. Труды XXVI Российской школы. - М.: РАН, 2006. – С. 11–22.
2. Суховилов, Б.М. Использование метода парных расстояний для оценки геометрических параметров поверхностей / Б.М. Суховилов // XXIV Российская школа по проблемам науки и технологий. Краткие сообщения. – Екатеринбург: УрО РАН, 2006. – 392 с.
3. Фотограмметрические измерительные системы V-STARS [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.thesis.com.ru/equip/vstars>.
4. V-STARS N [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.geodetic.com/products/systems/v-stars-n.aspx>.
5. Приказ Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 13 февраля 2014 г. N 136 «Об утверждении типов средств измерений» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70495494/#1000>.

[К содержанию](#)

УДК 378.147.227

ОЦЕНКА СЛОЖНОСТИ ЗАДАНИЙ ДЛЯ РУБЕЖНОГО И ИТОГОВОГО КОНТРОЛЯ

Е.Н. Горных

Рассматриваются вопросы подготовки заданий для контроля уровня подготовки студентов и оценки сложности заданий на основе современной теории тестов.

Ключевые слова: контрольное задание, тестовое задание, сложность задания.

При разработке методического обеспечения любой дисциплины перед преподавателем стоит непростая задача – подготовить учебные задания, контрольные и экзаменационные задания таким образом, чтобы, во-первых, они в полной мере охватывали изучаемый материал, во-вторых, были выполнимы за ограниченный интервал времени, в-третьих, позволяли оценить уровень подготовки студента.

Основной целью текущего контроля является систематическая оценка подготовленности студентов по отдельным разделам курса, выявление проблем в усвоении учебного материала. Результаты такой диагностики служат основой для выдачи рекомендаций студентам и, при наличии устойчивого отрицательного результата – основой для корректировки изложения материала или задания.

В набор контрольных мероприятий чаще всего включаются задания в тестовой форме и/или контрольные практические задания.

Задания в тестовой форме для контроля текущего усвоения материала дисциплины зачастую разрабатываются преподавателем самостоятельно и такие не стандартизированные тесты часто называют авторскими [2].

Принято выделять нормативно-ориентированные тесты и критериально-ориентированные. Нормативно-ориентированные направлены на ранжирование испытуемых по уровню подготовки, а критериально-ориентированные на установление соответствия учебных достижений с планируемым к усвоению объёмом знаний, умений и навыков. Эти виды не исключают, а взаимно дополняют друг друга. Сравнительная характеристика приведена в [3].

Оценка трудности тестовых заданий проводится по-разному в зависимости от выбранной теории методов обработки эмпирических результатов выполнения теста. В классической теории тестов оценка трудности задания P_j получается как отношение количества правильных ответов на задание j к общему количеству испытуемых.

Без сомнения, долю правильных ответов на задание естественно интерпретировать как легкость задания. В то время как трудность скорее ассоциируется с долей неправильных ответов, которая находится путем вычитания P_j из единицы. Однако по сложившейся традиции в рамках классической теории тестов за трудность задания принимается именно доля правильных ответов [3]. Это относится, в первую очередь, к нормативно-ориентированным тестам, а для критериально-ориентированных процент правильно выполненных заданий можно рассматривать как уровень подготовки.

По данной категории оценочных средств в настоящее время много публикаций, в которых рассматриваются формы заданий, методика создания, методика оценки их качества как на основе классической или современной (Item Response Theory) теории тестов [4, 1, 2, 3]. Оценка качества заданий в тестовой форме основывается на статистической обработке данных, полученных после выполнения заданий группами испытуемых. Методика рассмотрена, например, в работах Чельшковой М.Б. [3].

Контрольные работы по курсу «Информатика», состоящие из заданий для выполнения на компьютере, могут быть рассчитаны на разное время – от 20 до 90 минут. Практика показывает, что не всегда задание, рассчитанное преподавателем, например на 40 минут, выполняется даже наиболее сильными студентами за отведённое время.

Контрольное задание, выполняемое на компьютере, чаще всего направлено на проверку знаний и умений по какой-либо технологии обработки данных. Задание обычно состоит из множества подзаданий, отвечающих за проверку отдельного элемента содержания дисциплины. Поэтому можно сказать, что такие задания, по аналогии с тестовыми заданиями, можно отнести к критериально-ориентированным. Перед преподавателем стоят две задачи: оценить время, которое потребуется студенту на выполнение задания и определить сложность задания.

Для предварительной оценки времени выполнения задания преподаватель может представить себя в роли студента и выполнить задание, регистрируя время, затраченное на выполнение каждого пункта. Кроме того, можно попросить коллег, ведущих, например, практические занятия по данной дисциплине, выполнить аналогичную работу и получить усреднённые характеристики времени выполнения отдельных пунктов и задания в целом. Следуя педагогическим рекомендациям, студентам надо предоставить в четыре раза больше времени на выполнение задания, чем потребовалось преподавателю. Если полученное время оказалось значительно больше первоначально запланированного – это информация к размышлению над объёмом и составом заданий. После выполнения разработанного контрольного задания всеми группами потока, можно скорректировать время выполнения или объём задания. Возможно, стоит зафиксировать время выполнения заданий каждым студентом.

Для оценки трудности заданий можно попробовать применить методику, которая используется при оценке тестовых заданий и заключается в статистической обработке полученных результатов. Методика рассмотрена, например, в публикациях Чельшковой М.Б. [3]. Для сокращения времени на выполнение расчётов по этой методике был разработан шаблон электронной таблицы Ms Excel.

Для контроля одного элемента содержания дисциплины можно готовить задания разной сложности. Для этого попробуем соотнести сложность заданий с уровнями познавательной деятельности. Уровни познавательной деятельности (по Блуму [3]):

- | | |
|--------------|--|
| – Знание | – узнавание фактов, терминов, понятий, определений. |
| – Понимание | – объяснение, интерпретация знакомого учебного материала. |
| – Применение | – использование понятий для решения задачи в знакомых и конкретных ситуациях. |
| – Анализ | – дефрагментация системы на составляющие части для выявления отношений и иерархии, организация связей между частями. |
| – Синтез | – создание чего-то нового, оригинального из составных частей. |
| – Оценка | – формирование суждения, основанного на предоставленном наборе критериев. |

Можно сказать, что сложность любого задания зависит от той совокупности мыслительной деятельности обучающегося, которая потребуется для его выполнения.

Красильникова В.А. [5] предлагает следующее деление заданий по уровням сложности:

– первый уровень сложности – распознавание, сравнение, выбор операции, объекта, дополнение/исключение операции (объекта), определение понятия.

– второй уровень сложности – выбор нескольких объектов из множества, упорядочение операций, объектов, установление соответствия, применение математических и логических вычислений, анализ и установление причины явления.

– третий уровень сложности – классификация объектов, операций, выбор критерия классификации, установление аналогий, отношений, синтез/конструирование нового объекта из предложенных элементов.

Какие формы заданий выбрать напрямую зависит от содержания дисциплины и целей контрольных мероприятий. Для каждого уровня сложности можно подобрать наиболее подходящую форму задания. Если остановиться на четырёх стандартных типах тестовых заданий, то, с точки зрения

студентов, наиболее простым типом заданий является задание с выбором одного ответа из множества предложенных вариантов, так как присутствует возможность угадывания ответа. Если же следовать теории построения тестовых заданий, то выполнение такого задания может потребовать глубокого анализа изученного материала, всё зависит от формулировки задания и выбора дистракторов.

При подготовке контрольных работ можно использовать задания для выполнения по готовому образцу, задания с указанием конкретных элементов, которые надо применять и задания, в которых есть исходные данные и описание задачи, а какими технологиями пользоваться для выполнения – решает студент.

Использование заданий разной сложности для контроля элемента содержания дисциплины позволит не только ранжировать по уровню подготовки, но и оценить уровень усвоения материала для своевременной коррекции курса. Таким образом, при подготовке контрольных заданий преподавателю необходимо соотнести цель проведения контрольного мероприятия, выделить контролируемые элементы содержания дисциплины, определить форму контроля и требуемый уровень усвоения каждого элемента.

Библиографический список

1. Звонников, В.И. Современные средства оценивания результатов обучения: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / В.И. Звонников, М.Б. Челышкова. – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 224 с.
2. Звонников, В.И. Контроль качества обучения при аттестации: компетентностный подход: учеб. пособие / В.И. Звонников, М.Б. Челышкова. – М.: Университетская книга; Логос, 2010. – 272 с.
3. Челышкова, М.Б. Теория и практика конструирования педагогических тестов: Учебное пособие / М.Б. Челышкова. – М.: Логос, 2002. – 432 с.
4. Крокер, Л. Введение в классическую и современную теорию тестов: учебник / Л. Крокер, Дж. Алгина; пер. с англ. Н.Н. Найдёновой, В.Н. Симкина, М.Б. Челышковой; под общ. ред. В.И. Звонникова, М.Б. Челышковой. – М.: Логос, 2010. – 668 с.
5. Красильникова, В.А. Теория и технологии компьютерного обучения и тестирования. Монография / В.А. Красильникова. – М.: Дом педагогики, ИПК ГОУ ОГУ, 2009. – 335 с.

[К содержанию](#)

УДК 332.12

ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

А.Г. Палей, Г.А. Поллак

Проводится моделирование социально-экономического развития региона на базе системного анализа, основной процедурой которого является построение обобщенной модели региона, отражающей все факторы и взаимосвязи реальной системы.

Ключевые слова: системная динамика, имитационное моделирование, демография, прогнозирование, нейронные сети.

Экономика региона как сложная система обладает большим числом параметров, характеризующих ее состояние. При этом кроме сугубо экономических параметров, важную роль играют параметры других сфер жизнедеятельности, в том числе социальные. Все они образуют множество информационных потоков, отражающих взаимодействие отдельных субъектов. Регион является в некоторой степени самоорганизующейся системой, способной самостоятельно развиваться и реагировать на изменение окружения без внешнего воздействия. Однако управление данными параметрами должно способствовать его сбалансированному развитию. При этом управляющее воздействие на объект должно не только парировать отклонения в показателях функционирования объекта, но и оказывать упреждающее влияние на его поведение. Для этого необходимо адекватно представлять поведение системы в будущем, из чего следует необходимость прогнозирования социально-экономического состояния.

Для построения модели регионального экономического развития используются методы системной динамики [1], которые позволяют моделировать динамические процессы на высоком уровне агрегирования. В ее основе лежит представление о функционировании динамической системы как совокупности ресурсных потоков (в нашем случае трудовых, природных, производственных, финансовых, инвестиционных) и потоков информации. Состояние региональной экономической системы описывается следующими переменными: количество населения различных категорий, объем производственных фондов, объем промышленного производства, расходуемые ресурсы. В состав исследуемой системы входят такие подсистемы, как население, производство, непродовольственная сфера, экология, финансы, внешняя экономическая среда.

Модель комплекса социально-экономического развития региона с позиций системного подхода представлена на рис. 1, где имеются следующие основные уровни:

- анализ и прогнозирование ресурсного потенциала региона;
- выработка вариантов управленческих решений.

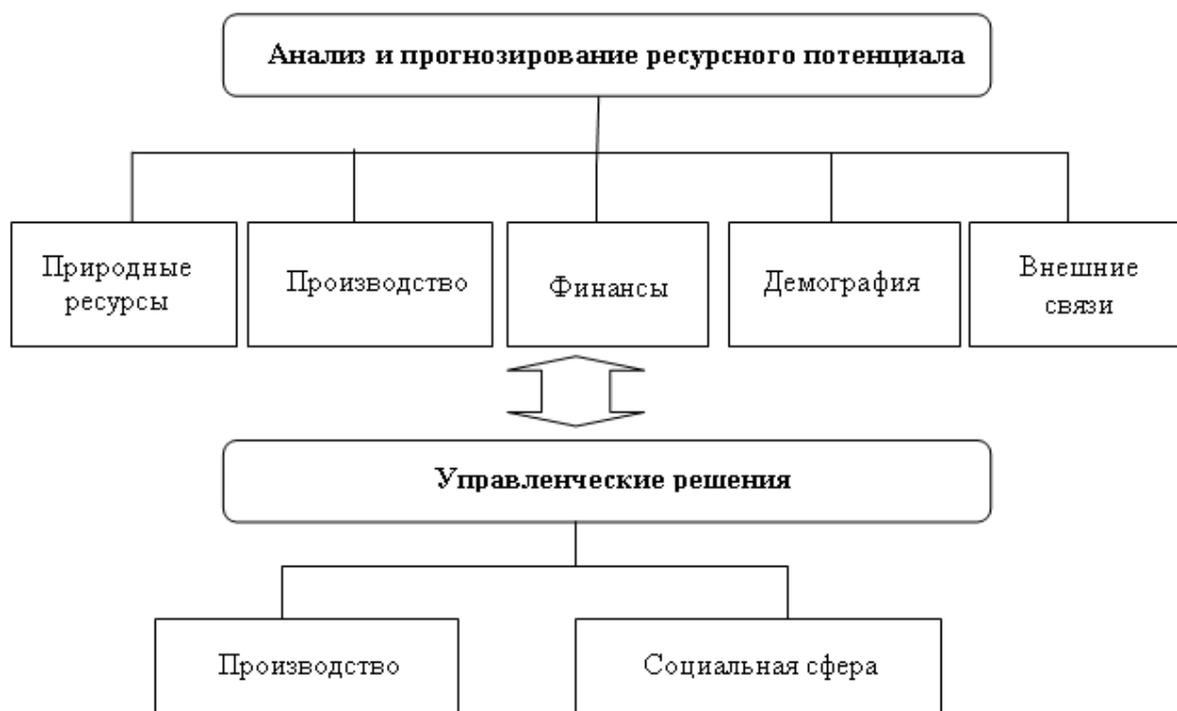


Рис. 1. Обобщенная модель социально-экономического развития региона

В задачи блоков первого уровня [2] входят анализ состояния соответствующего ресурсного параметра, осуществление необходимой детализации изменения параметра, разработка прогнозных моделей. Разработка вариантов развития региона в соответствии с выработанным управленческим решением, ведется по направлениям, также представленным на рис. 1. На практике количество этих направлений может быть увеличено.

Средствами аналитического блока Производство разрабатывается общая стратегия развития промышленности, размещения предприятий, управление собственностью, выбор инновационных проектов для внедрения и т.п.

В блоке Демография авторами проведен анализ и прогнозирование показателей рождаемости и смертности в целом по региону и по отдельным возрастным группам для населения Челябинской области.

Прогноз по данным Министерства экономического развития за 10 предшествующих лет (2002–2013 гг.) с горизонтом прогноза 2 года выполнен с помощью аналитической платформы Deductor [3].

Для решения задачи прогнозирования был построен сценарий прогнозирования коэффициента рождаемости на основе использования двух моделей: модель на основе множественной линейной регрессии со стандартным набором параметров и нейросетевая модель на основе многослойного персептрона с одним скрытым слоем (рис. 2).

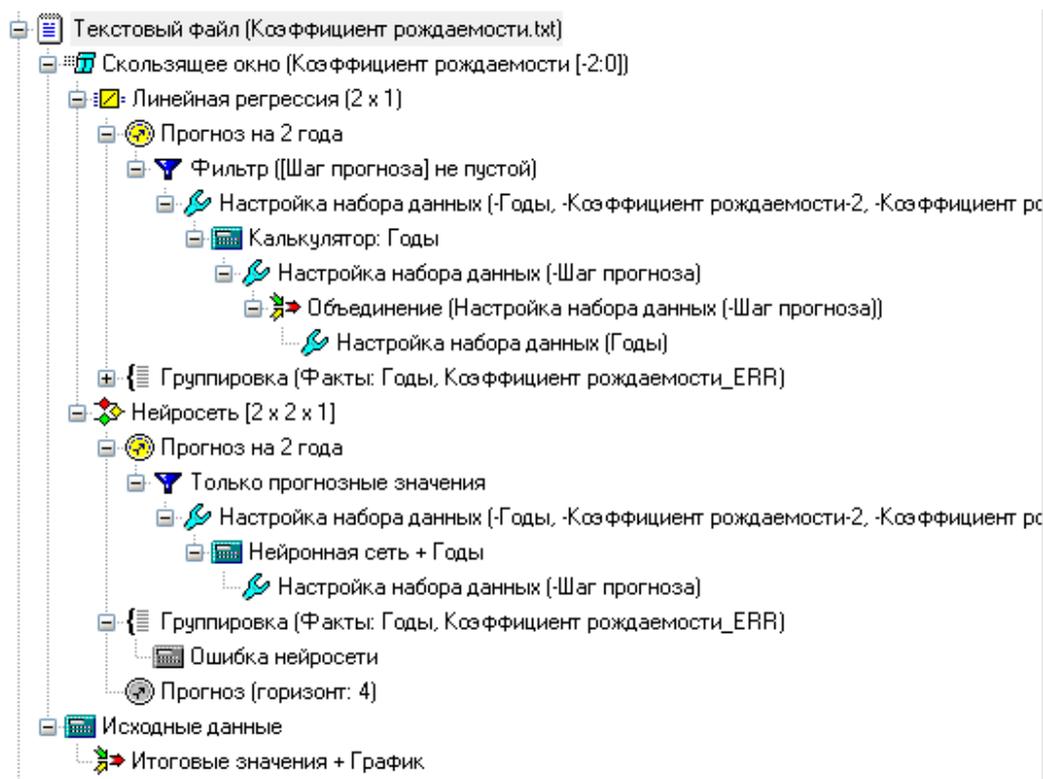


Рис. 2. Сценарий прогнозирования коэффициента рождаемости в аналитической платформе Deductor

Информационно-эмпирическая база исследования формировалась на основе показателей коэффициентов рождаемости в Челябинской области за промежуток с 2002 по 2013 годы, которые приведены на официальных сайтах региональных органов государственной статистики и Министерства экономического развития Челябинской области [4, 5].

В качестве критерия качества построенных моделей была выбрана среднеквадратичная ошибка, рассчитанная на ретропрогнозе по формуле:

$$E = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (p_i - x_i)^2,$$

где p_i – значения ряда, предсказанные моделью, x_i – фактические значения.

Ошибка модели на основе линейной регрессии составила 0,0122, а ошибка нейросетевой модели – 0,0053.

В таблице приведены прогнозные значения коэффициентов рождаемости на 2014–2015 годы (данные 2013 г.) [5], выполненные Министерством экономического развития Челябинской области и результаты, полученные при моделировании.

Визуальный анализ различных моделей прогноза представлен на рис. 3. Из сравнения показателей видно, что результаты, полученные с помощью нейросетевой модели, ближе к официальным прогнозным значениям и показывают тенденцию к снижению коэффициента рождаемости.

Таблица

Прогноз по коэффициенту рождаемости

Год	МЭР	Множественная регрессия	Нейронные сети
2014	14,0	14,21	13,91
2015	13,8	14,37	13,98



Рис. 3. Сравнение прогнозных значений коэффициента рождаемости

Для выяснения причин прогнозируемого снижения показателей рождаемости была построена кросс-диаграмма изменения численности населения по возрастным группам детородного возраста Челябинской области с 2000 по 2013 годы (рис. 4).

Из диаграммы видно, что наблюдается снижение численности населения в возрасте с 15 до 24 лет, особенно быстрыми темпами снижается численность молодого поколения с 15 до 19 лет. Этим может объясняться прогнозируемая тенденция к снижению показателей рождаемости населения.

В целях сравнительного анализа влияния демографической ситуации на социально-экономическое развитие муниципальных районов и городских округов, они были сгруппированы по следующему набору признаков: численность трудоспособного населения, объем сельскохозяйственного и промышленного производства, среднегодовая численность работников, численность зарегистрированных безработных.

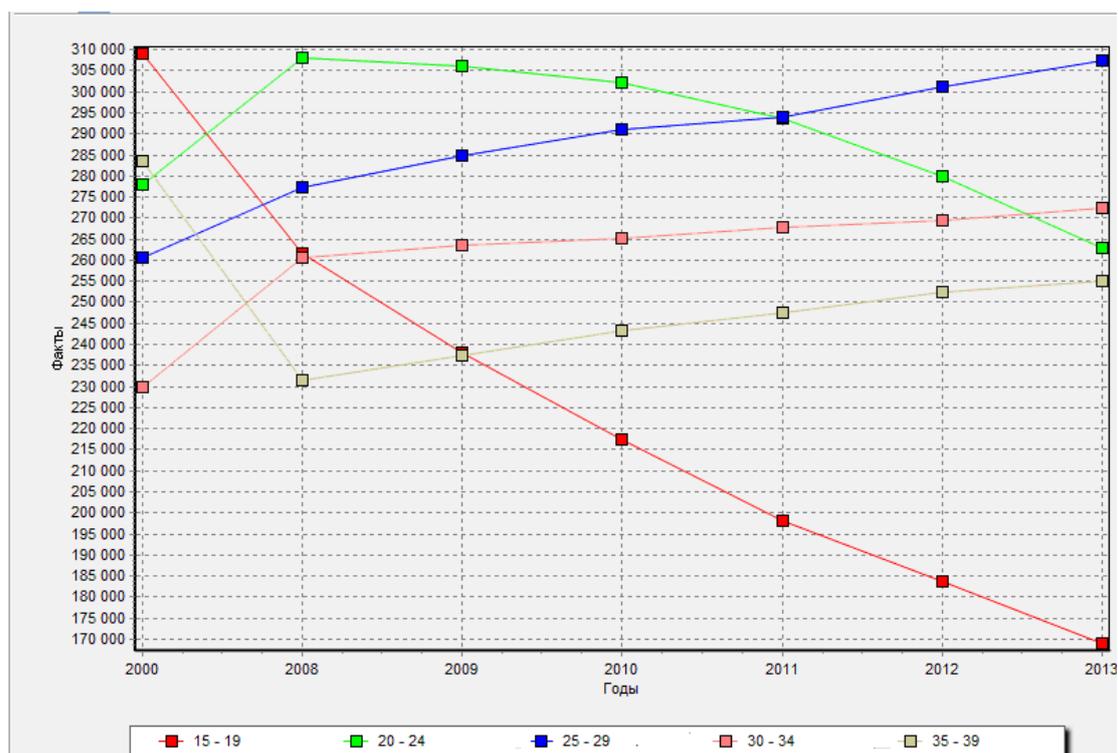


Рис. 4. Кросс-диаграмма изменения численности населения по возрастным группам детородного возраста

Для решения задачи кластеризации использовалась самоорганизующаяся карта признаков (специальный класс нейросетей – сеть Кохонена), а для визуализации результатов кластеризации – карты Кохонена. В качестве меры близости свойств объектов использовалось расстояние Манхэттена.

Полученные результаты (рис. 5) позволяют выдвинуть гипотезу о наличии кластерной структуры и зависимостях в анализируемом наборе данных.

1. Кластер слабо развитых районов, который характеризуется высоким уровнем безработицы (более 3,5 %), низкой долей трудоспособного населения (≈ 52 %), низким объемом сельскохозяйственной и промышленной продукции. В этот кластер вошли Катав–Ивановский, Нязепетровский, Октябрьский и Чесменский районы.

2. Кластер развивающихся районов с низким уровнем безработицы (менее 1 %). В этом кластере невысокий объем сельскохозяйственной продукции (менее 2 млрд руб.) и достаточно высокая доля трудоспособного населения (от 55% до 59%). Сюда относятся такие районы, как Златоустовский, Копейский, Кыштымский, Миасский, Южноуральский, Варненский, Еткульский, Каслинский, Коркинский, Кунашакский, Пластовский, Увельский, Красноармейский, Саткинский, Чебаркульский городской округ.

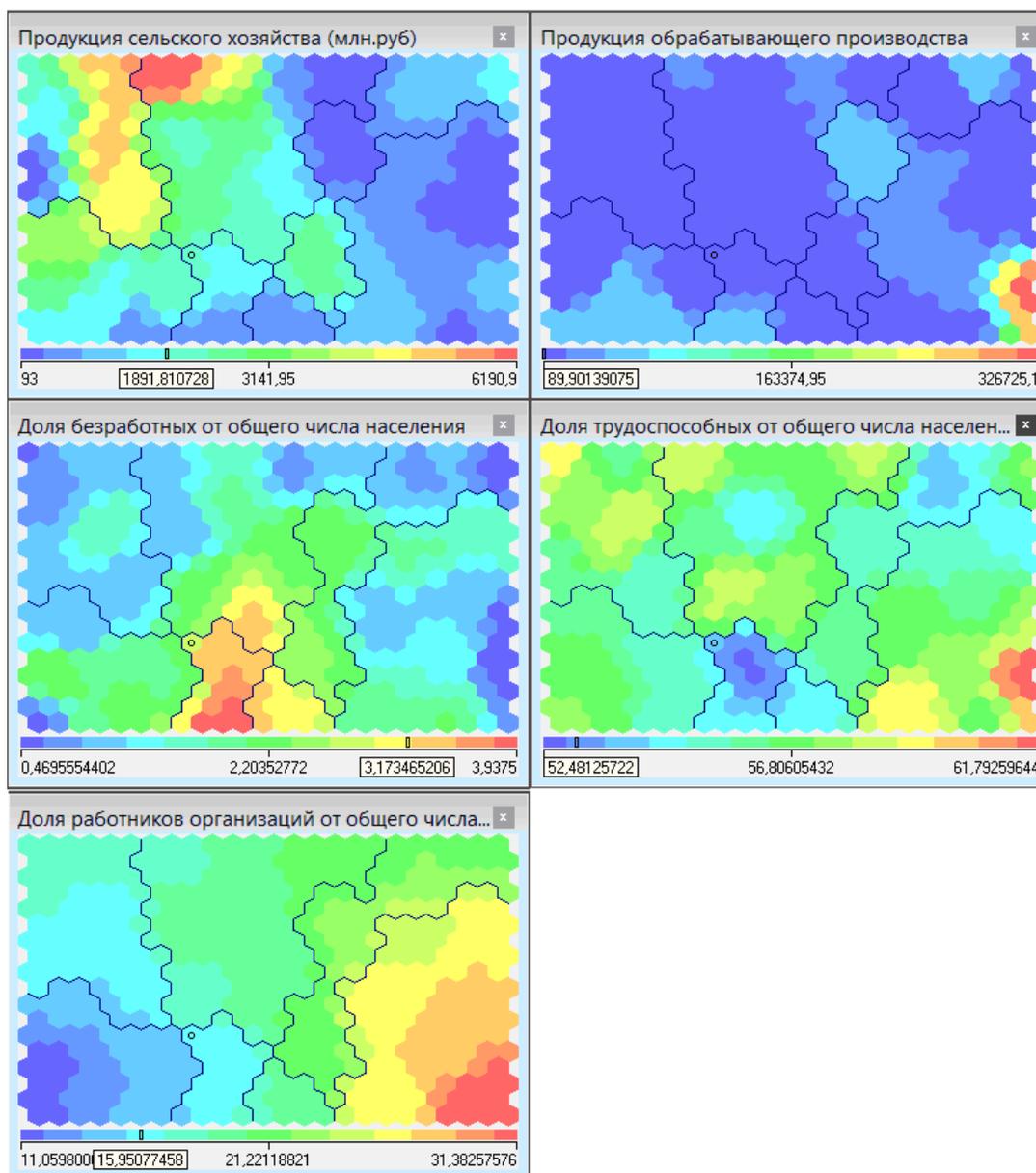


Рис. 5. Карты Кохонена

3. Кластер, условно названный «кластер развивающихся районов со средним уровнем безработицы». Он характеризуется средним уровнем безработицы (около 2 %), низким объемом промышленной продукции (менее 66 млрд руб.), невысоким объемом сельскохозяйственной продукции (менее 2 млрд руб.). Кластер имеет среднюю долю трудоспособного населения (от 55 % до 57 %), а доля работающего населения ниже среднего (от 12 % до 22 %). В этот кластер вошли Карабашский, Верхнеуральский, Карталинский, Кизильский, Кусинский, Троицкий, Уйский, Верхнеуфалейский, Нагайбакский, Ашинский, Усть-Катавский и Троицкий районы.

4. Последний выделенный кластер – это кластер так называемых развитых районов, который характеризуется низким уровнем безработицы (менее 1,2 %) и высокой долей трудоспособного населения (55–60 %). Этот малочисленный кластер составили Магнитогорский район с высоким объемом промышленной продукции – около 298 млрд руб. и высокоразвитые сельскохозяйственные районы (объем сельскохозяйственной продукции 5–6 млрд руб.): Агаповский, Аргаяшский, Еманжелинский, Сосновский и Чебаркульский муниципальный район.

Челябинский городской округ в кластеризацию не включался, т.к. имеет самые высокие показатели трудоспособности населения – $\approx 62\%$ и высоким объемом промышленной продукции – около 327 млрд руб.

В результате дополнительного анализа кластера слабо развитых районов были получены следующие результаты.

1. Доля пожилых людей в этих районах составляет более 26 % – это очень высокие показатели по сравнению с остальными районами.

2. Доля инвестиций в основной капитал не превышает 0,2 % от общего объема инвестиций по области.

3. В данном кластере преобладает достаточно высокий коэффициент смертности – от 18 до 22 и низкий коэффициент рождаемости – около 14 (в то время как в районах с низкой безработицей абсолютно противоположная ситуация).

Таким образом, разработанная интегрированная система на основе аналитической программы Deductor и методов Data Mining позволяет создавать всевозможные сценарии анализа и прогноза данных в области социально – экономического анализа. Разработку стратегии социально-экономического развития региона целесообразно осуществлять с учетом специфики групп районов, полученных в результате проведенного кластерного анализа.

Библиографический список

1. Форрестер, Дж. Мировая динамика / Дж. Форрестер. – М.: Наука, 1978. – 340 с.
2. Лычкина, Н.Н. Современные тенденции в имитационном моделировании / Н.Н. Лычкина // Вестник университета. Серия «Информационные системы управления». – 2000 – № 2. – С. 60–68.
3. Паклин, Н.Б. Бизнес-аналитика: от данных к знаниям: учеб. пособие / Н.Б. Паклин, В.И. Орешков. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2010. – 148 с.
4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Челябинской области. – URL: <http://chelstat.gks.ru/>.
5. Министерство экономического развития Челябинской области. – URL: <http://econom-chelreg.ru/>.

[К содержанию](#)

УДК 378.44

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ РАБОТЕ С ДАННЫМИ В КОНТЕКСТЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО, МЕДИЦИНСКОГО И ИНЖЕНЕРНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

И.А. Прохорова, Л.Ю. Овсяницкая

Проанализирована потребность в подготовке квалифицированных специалистов, обладающих компетенциями как непосредственно в своей профессиональной сфере, так и в области обработки и анализа данных. Предложена технология проведения занятий в форме самостоятельного исследования, целью которого является формирование научно обоснованного критического оценивания имеющихся данных.

Ключевые слова: информация, анализ данных, мотивация.

Современный этап развития общества характеризуется лавинообразным накоплением информации и столь же быстрым ее устареванием. Практически снятые ограничения на объемы и стоимость хранения и передачи данных приводят к тому, что организации и предприятия сохраняют всю имеющуюся информацию. При этом ее большая часть представляет собой необработанные, неинформативные и избыточные данные.

Еще несколько лет назад специалисты по технологиям анализа данных не были массово востребованы. Сегодня ситуация кардинально изменилась – в любой отрасли науки или производства требуются сотрудники, обладающие компетенциями как непосредственно в своей профессиональной сфере, так и в области обработки и анализа данных [3]. Недостаток квалифицированных специалистов в настоящее время является главной проблемой на пути распространения методов анализа данных в бизнесе, науке, производстве и технике, поэтому в ближайшие годы спрос на таких специалистов будет быстро расти.

Таким образом, является актуальным вопрос подготовки специалистов в области медицины, экономики, инженерии и в других областях, которые, являясь профессионалами в своей области, были бы способны работать и критически оценивать результаты своей деятельности в сфере обработки данных.

Как известно, главной движущей силой в поведении и деятельности человека является мотивация. Для возникновения заинтересованности и желания выполнять работу необходимо заинтересовать студентов темой работы, методически обеспечить интересный процесс исследования, а результат исследования должен быть понятен и значим для исследователя.

Приведем опыт организации и проведения занятия с бакалаврами, обучающимися по направлению «Экономика» и «Прикладная информатика в экономике».

В качестве вопросов занятия-исследования, позволяющих максимально приблизить учебный процесс к потребностям реальной профессиональной практики, нами предложены задачи самостоятельно:

- найти статистические показатели здравоохранения в сети Internet;
- представить полученные данные в виде таблиц MS Excel таким образом, чтобы их можно было проанализировать с помощью эконометрических методов;
- провести полный эконометрический анализ полученной информации, обосновав количество исходных данных для достоверного анализа.

Студенты, рожденные в век компьютеров, успешно и с удовольствием справляются с первым этапом задачи, которая только на первый взгляд кажется простой: необходимо потратить много времени и сил для того, чтобы найти достоверную информацию, соответствующую эконометрическим требованиям. Более того, найденные данные не всегда представлены в виде таблиц, пригодных для экспорта в MS Excel, и возникает вопрос применения знаний в области использования офисных технологий для выполнения поставленной задачи.

В качестве примера была предложена тема анализа зависимости ожидаемой продолжительности жизни при рождении от индекса экологической эффективности в различных странах мира. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении есть количество лет, которое в среднем предстояло бы прожить одному человеку из некоторого модельного поколения родившихся при условии, что на протяжении всей жизни этого поколения уровень смертности в каждом возрасте останется таким, как в годы, для которых вычислен данный показатель.

Индекс экологической эффективности (The Environmental Performance Index) – это глобальное исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по показателю нагрузки на окружающую природную среду и рационального использования природных ресурсов. Рассчитывается по методике Центра экологической политики и права при Йельском университете (Yale Center for Environmental Law and Policy) совместно с группой независимых международных экспертов, использующими в своей работе аналитические разработки и статистические данные национальных институтов и международных организаций.

Индекс экологической эффективности впервые был опубликован в 2002 году и был предназначен для дополнения экологических целей, изложенных в Международных целях развития человечества ООН (U.N. Millennium Development Goals). Методология индекса была разработана так, чтобы государства могли сравнивать собственные успехи и недостатки с другими странами.

Перед нами стояла задача превратить процесс поиска ответа на поставленный вопрос не в решение стандартной учебной задачи, а в научное исследование, в основе которого лежат теоретические знания и практические навыки, полученные на предыдущих занятиях, личный опыт и умения.

В качестве исходных значений мы использовали статистические данные, воспользовавшись информацией сайта «Центр гуманитарных технологий. Гуманитарные технологии и развитие человека. Информационно-аналитический портал» [2]. На этом сайте можно найти таблицы с рейтингами стран мира по индексу экологической эффективности (рис. 1) и по эффективности систем здравоохранения в 2014 году (рис. 2).

Мы импортировали приведенные данные в MS Excel, отформатировать их и, используя функцию ПРОСМОТР(), объединили в одну таблицу (рис. 3).

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ		
Эта страница содержит актуальный (периодически обновляемый) список стран и территорий мира, упорядоченных по Индексу экологической эффективности. В 2014 году исследование охватывает 178 стран.		
РЕЙТИНГ СТРАН МИРА ПО ИНДЕКСУ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ		
Yale Center for Environmental Law and Policy, The 2014 Environmental Performance Index.		
РЕЙТИНГ	СТРАНА	ИНДЕКС
1	Швейцария	87.67
2	Люксембург	83.29
3	Австралия	82.40
4	Сингапур	81.78
5	Чехия	81.47
6	Германия	80.47
7	Испания	79.79
8	Австрия	78.32
9	Швеция	78.09
10	Норвегия	78.04
11	Нидерланды	77.75
12	Великобритания	77.35
13	Дания	76.92
14	Исландия	76.50
15	Словения	76.43

Рис. 1. Рейтинг стран мира по Индексу экологической эффективности

РЕЙТИНГ СТРАН МИРА ПО ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В 2014 ГОДУ						
The Most Efficient Health Care 2014						
РЕЙТИНГ 2014	РЕЙТИНГ 2013	СТРАНА	ОЦЕНКА	№ 1	№ 2	№ 3
1	2	Сингапур	78.6	82.1	4.5	2,426
2	1	Гонконг	77.5	83.5	5.3	1,944
3	6	Италия	76.3	82.9	9.0	3,032
4	3	Япония	68.1	83.1	10.2	4,752
5	8	Южная Корея	67.4	81.4	7.0	1,703
6	7	Австралия	65.9	82.1	9.1	6,140
7	4	Израиль	65.4	81.7	7.0	2,289
8	19	Франция	64.6	82.6	11.8	4,690
9	12	Объединённые Арабские Эмираты	64.1	77.0	3.2	1,343

Рис. 2. Рейтинг стран мира по эффективности систем здравоохранения в 2014 году

	A	B	C	D
3	№ п/п	Страна	Индекс экологической эффективности	Средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении (лет).
4	1	Австралия	82,4	82,1
5	2	Австрия	78,32	80,9
6	3	Азербайджан	55,47	70,6
7	4	Алжир	50,08	70,9
8	5	Аргентина	49,55	76
9	6	Беларусь	67,69	72,1
10	7	Бельгия	66,61	80,4
11	8	Болгария	64,01	74,3
12	9	Бразилия	52,97	73,6
13	10	Великобритания	77,35	81,5
14	11	Венгрия	70,28	75,1
15	12	Венесуэла	57,8	74,5
16	13	Германия	80,47	80,9
17	14	Гонконг	48,87	83,5
18	15	Греция	73,28	80,6
19	16	Дания	76,92	80,1
20	17	Доминикана	53,24	73,2
21	18	Израиль	65,78	81,7
22	19	Иран	51,08	73,8
23	20	Испания	79,79	82,4

Рис. 3. Таблица с исходными данными

Используя мастер диаграмм, мы построили точечную диаграмму зависимости ожидаемой продолжительности жизни при рождении от индекса экологической эффективности в различных странах мира (рис. 4).

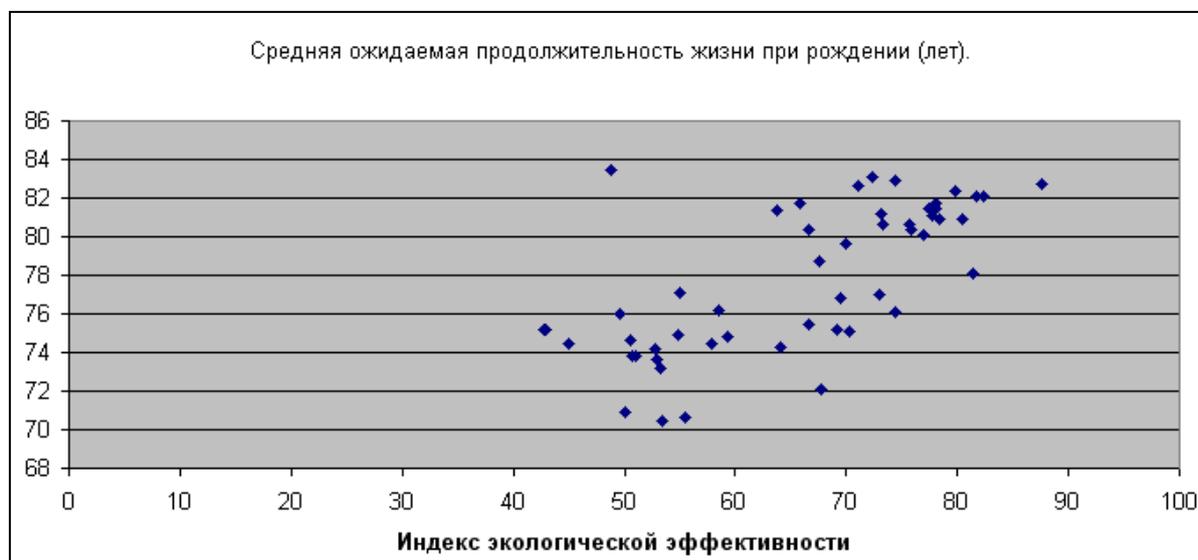


Рис. 4. Поле корреляции

По полю корреляции мы предположили, что корреляционная связь между признаками есть.

Далее, для построения линейной регрессионной модели, мы воспользовались программой РЕГРЕССИЯ из пакета анализа Microsoft Office Excel 2007 (рис. 5).

ВЫВОД ИТОГОВ									
<i>Регрессионная статистика</i>									
Множеств	0,688786								
R-квадрат	0,474426								
Нормиров	0,4637								
Стандартн	2,773548								
Наблюден	51								
<i>Дисперсионный анализ</i>				4,038392					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>значимость F</i>				
Регрессия	1	340,2525	340,2525	44,23134	2,31E-08				
Остаток	49	376,9357	7,692566						
Итого	50	717,1882							
<i>Коэффициент стандартная статистика</i>									
Y-пересеч	63,5939	2,170192	29,30336	1,02E-32	59,23274	67,95507	59,23274	67,95507	
Индекс эк	0,216232	0,032513	6,650665	2,31E-08	0,150895	0,281569	0,150895	0,281569	
			2,009575						

Рис. 5. Результаты использования программы РЕГРЕССИЯ

Рассчитанные в таблице на рисунке 5 коэффициенты регрессии позволяют построить уравнение, выражающее зависимость ожидаемой продолжительности жизни при рождении от индекса экологической эффективности в различных странах мира:

$$\hat{y} = 63,6 + 0,22x \quad (1)$$

Из формулы 1 следует, что при увеличении индекса экологической эффективности на единицу ожидаемая продолжительность жизни при рождении в среднем возрастет на 0,22 года (2,64 месяца).

Далее, для оценки статистической значимости коэффициентов регрессии мы рассчитали t-статистики Стьюдента: $t_a = 29,3$, $t_b = 6,65$. Табличное (критическое) значение t-критерия $t_{кр}$ для числа степеней свободы $df = n - 2 = 49$ и $\alpha = 0,05$ составляет $t_{кр} = t_{0,05;49} = 2,009$. Для его расчета мы использовали статистическую функцию =СТЮДРАСПОБР(0,05;49) ($\alpha = 0,05$; $m = 1$; $n - m - 1 = 49$).

Поскольку $t_a = 29,3$ и $t_b = 6,65$ попадают в критический интервал $(-\infty; -2,009) \cup (2,009; +\infty)$, то коэффициенты регрессии a и b являются значимыми.

Тесноту связи изучаемых явлений оценивает линейный коэффициент парной корреляции $r_{xy} = 0,69$, который, на основе шкалы Чеддока, характеризует тесноту связи как заметную.

Значение коэффициента детерминации $R^2 = 0,47$ показали, что вариация результата на 47 % объясняется вариацией фактора x . Значит, необъясненная ошибка составляет 53 %.

Рассчитанный уровень значимости $\alpha_p = 2,31E - 08 < 0,05$ подтверждает значимость R^2 .

Другой подход к проверке значимости R^2 основан на проверке попадания $F_{факт}$ (показатель F в таблице) в критическую область $(F_{0,05;1;5}, +\infty)$. Для рассматриваемого примера $F_{\alpha;1;51-2} = 4,04$, который рассчитывался по формуле =FРАСПОБР(0,05;1;49). Т.к. $F_{факт} = 44,23$ попадает в критический интервал $(4,04; +\infty)$, то гипотеза $H_0: R^2 = 0$ о случайной природе оцениваемых характеристик отклоняется и признается их статистическая значимость и надежность.

Для данной парной линейной регрессии средняя ошибка аппроксимации: $\bar{A}_{мин} = 3\%$. В среднем расчетные значения отклоняются от фактических на 3 %. Качество построенной модели оценивается как хорошее, т.к. \bar{A} не превышает 8–10 %.

Таким образом, мы получили, в целом, удовлетворительные результаты.

Следующим шагом исследования являлась проверка выполнения предпосылок метода наименьших квадратов:

- выяснение наличия или отсутствия систематической ошибки на основе анализа свойства случайности ряда остатков;
- проверка равенства математического ожидания остаточной последовательности нулю;
- проверка свойства гомоскедастичности путем расчета дисперсии уровней ряда остатков;
- проверка независимости последовательности остатков (отсутствие автокорреляции) с помощью d-критерия Дарбина-Уотсона;
- проверка соответствия распределения остаточной последовательности нормальному закону распределения с помощью R/S-критерия.

Результаты описанных выше исследований выявили случайный характер остатков; нулевую среднюю величину остатков; гомоскедастичность; отсутствие автокорреляции остатков; остатки подчиняются нормальному распределению.

На заключительном этапе занятия студентам предлагается наметить дальнейшие перспективы исследования и предложить изучения влияния других факторов на здоровье человека.

Таким образом, мы показали, как эконометрический анализ может служить основой для экономического анализа и прогнозирования [1], создавая возможность для принятия обоснованных решений.

Проведение занятий в форме самостоятельного исследования на базе полученных знаний является актуальным и современным. Полученные умения и навыки научно обоснованного критического оценивания имеющихся данных способствуют формированию компетентных специалистов в любой отрасли науки и производства.

Библиографический список

1. Григорьева, А.Л. Эконометрика для экономистов / А.Л. Григорьева, Я.Ю. Григорьев // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2011. – № 7. – С. 134–135.
2. Гуманитарные технологии и развитие человека [Электронный ресурс]. – URL: <http://gtmarket.ru/>.
3. Прохорова, И.А. Практические аспекты реализации компетентного подхода при проведении занятий по эконометрике у бакалавров по направлению «Прикладная информатика» / И.А. Прохорова, Л.Ю. Овсяницкая // Материалы XXXI междунар. науч.-практ. конф. «Социально-экономическое развитие России: возможности, проблемы, перспективы» / Урал. соц.-экон. ин-т (ф) ОУП ВПО «АТиСО». – Челябинск, 2014. – С. 333–336.

[К содержанию](#)

УДК 378.027.8 + 004.738.5

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СЕТЕВЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ КОНТРОЛЯ ПРОХОЖДЕНИЯ ПРАКТИК СТУДЕНТАМИ

С.С. Добычина

В статье рассматривается использование блогов как средства мониторинга процесса прохождения практик студентами в высшем учебном заведении. Демонстрируется экспериментальный электронный персональный дневник практики (блог), созданный на базе CMS WordPress. Написаны плагины на языке программирования PHP, являющиеся инструментом контроля качества и результативности практики, оптимизации процесса коммуникаций между руководителем практики и студентом.

Ключевые слова: практика, информационные технологии, социальные сети, блоги, электронный персональный дневник практики, мониторинг качества.

В числе приоритетных направлений в деятельности современных российских вузов находится задача повышения соответствия навыков студентов требованиям рынка труда. Большое внимание сегодня уделяется тому, чтобы предоставить учащемуся высшего учебного заведения такой комплекс знаний и умений, который позволит без промедления и в полной мере включиться в рабочий процесс после выпуска из вуза.

Наибольший успех в период послевузовской адаптации имеют лица с высокоразвитыми интеллектуальными и коммуникативными способностями. Благодаря этим качествам выпускники могут с меньшими временными, трудовыми и эмоциональными затратами организовывать деятельность в социальном, экономическом и культурном контекстах. При этом основными показателями уровня квалификации всё же остаются компетентность специалиста и степень его подготовленности к решению профессиональных задач – это определяет его конкурентоспособность и мобильность на рынке труда.

Качество подготовки молодых специалистов в образовательных учреждениях высшего профессионального образования находится в прямой зависимости от глубины полученных учащимися знаний в ходе теоретического курса обучения, отработки и закрепления практических навыков, полученных знаний в процессе производственного обучения и производственной практики, в том числе на предприятиях. Предприятия, в свою очередь, играют одну из главных ролей в подготовке и быстрой адаптации студентов-специалистов. Важными формами в подготовке и становлении будущего специалиста являются учебная и производственная практи-

ки, призванные обеспечить формирование практических навыков работы будущих специалистов, закрепить полученные в университете теоретические знания [2].

Однако нередко процесс организации и прохождения практики не соответствуют специфике специальности или направления и не достигаются цели, установленные образовательными стандартами.

Основным и, наверное, самым главным недостатком производственной практики является то, что она почти не контролируется со стороны университета и зачастую студенты ищут обходные пути и лазейки, дабы не проходить производственную практику [2]. Прохождение практики в данном случае носит формальный характер и сводится только к составлению отчета. Помимо вышеуказанной проблемы существует и ряд других, рассмотрение которых не является целью данной статьи.

В связи с введением новых образовательных стандартов и информатизацией образования возникла необходимость в использовании новых информационных технологий для организации и контроля учебного процесса. В целях совершенствования процесса прохождения практики студентами, способов контроля качества и результативности практики, оптимизации процесса коммуникаций между руководителем практики и студентом нами было предложено воспользоваться одной из широко используемых на сегодняшний день интернет-технологией – блоггингом.

Блог (от англ. blog («web log») – «сетевой журнал», или «дневник событий») является одним из самых популярных социальных сервисов. Он представляет собой Web-пространство, основное содержимое которого – регулярно добавляемые записи, изображения или мультимедиа [3].

Блоги являются удобной площадкой для организации дискуссии, обеспечивают устойчивую обратную связь и достаточно высокую степень индивидуализации и дифференциации обучения. В результате прилагаемых умственных усилий для восприятия информационного содержания блога, его анализа и творческой подготовки к дискуссии у студентов расширяется диапазон интеллектуальной восприимчивости. Участвуя в дискуссиях, выполняя учебные задания с привлечением информационных ресурсов сети «Интернет», студент развивает такие компетенции, как:

- умение организовать эффективную работу с потоками информации в глобальной сети;
- умение анализировать и фильтровать найденную информацию;
- знание основных средств самопубликования;
- овладение приемами расширения кругозора и эрудиции;
- умение «свертывать» и «разворачивать» информацию, представлять ее в другом масштабе и с дополнительными деталями;
- умение организовывать информацию в виртуальном пространстве [1].

В качестве эксперимента нами был создан блог, на котором в течение месяца регулярно выкладывались сообщения (посты), из которых в дальнейшем студент смог бы сформировать готовый отчет по практике.

Основными измеримыми критериями качества прохождения практики было решено выбрать:

1. Ритмичность работы студента с электронным персональным дневником (блогом), которая включает в себя оценку во времени:

- общего количества и количества ежедневных постов;
- общего количества ежедневных постов по каждому разделу отчета;
- объема ежедневных постов и итогового отчета;
- количества ссылок на источники информации при подготовке итогового отчета;

2. Плотность информационного обмена между студентом и руководителями практики, которая включает в себя оценку во времени:

- количества комментариев руководителей к постам студентов.

Ключевым критерием качества работы студента в течение практики является регулярность ведения электронного персонального дневника (блога).

В качестве среды разработки блога была выбрана система управления содержимым сайта WordPress v.3.5, которая является мощной платформой для персонального блоггинга. WordPress прост в освоении, содержит обширный набор возможностей для создания блогов и web-проектов, имеет гибкие настройки и распространяется бесплатно. Функциональность данной системы управления содержимым сайта может быть расширена за счет добавления необходимых плагинов. Плагины WordPress – это внешние скрипты, встраиваемые в ядро системы управления контентом, они выполняют особые специфические задачи, которых нет в стандартном наборе функций.

CMS WordPress позволяет использовать как уже разработанные пользователями плагины, так и создавать свои на языке программирования PHP. Выбор в качестве языка программирования PHP обусловлен принципом работы CMS WordPress, которая написана на данном языке.

В экспериментальном блоге с помощью написанных нами плагинов были автоматизированы следующие задачи:

1. Ввод записей в электронный персональный дневник согласно пользовательской таксономии:

- создание в панели администрирования меню для ввода пользовательской таксономии (рис. 1);
- добавление на страницу отображения записей дневника колонок, отражающих таксономию для каждой введенной записи дневника (рис. 2).

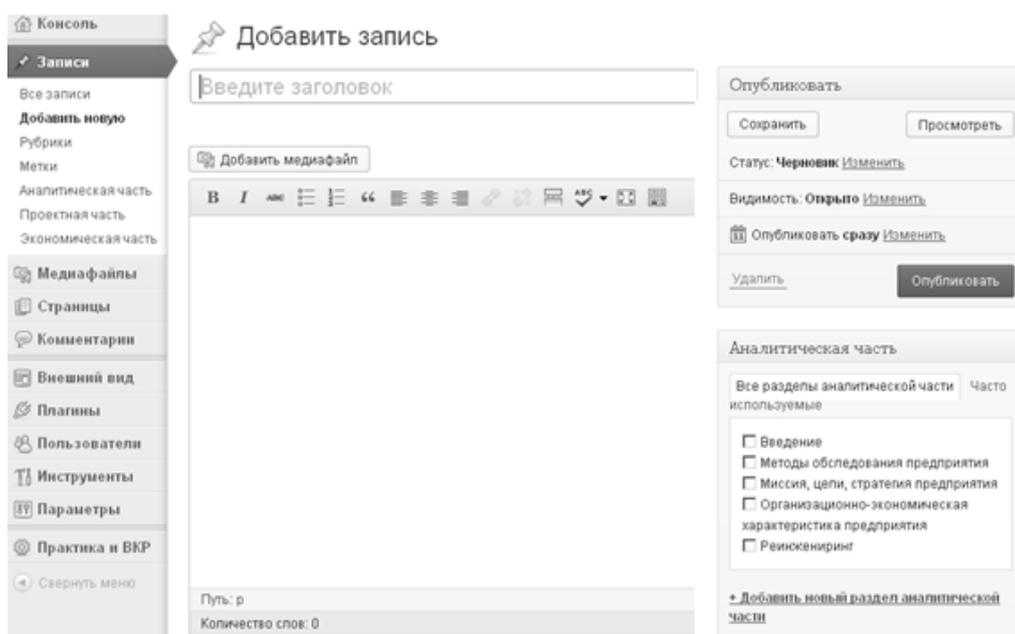


Рис. 1. Выбор таксономии в правой панели слайдбара при вводе новой записи

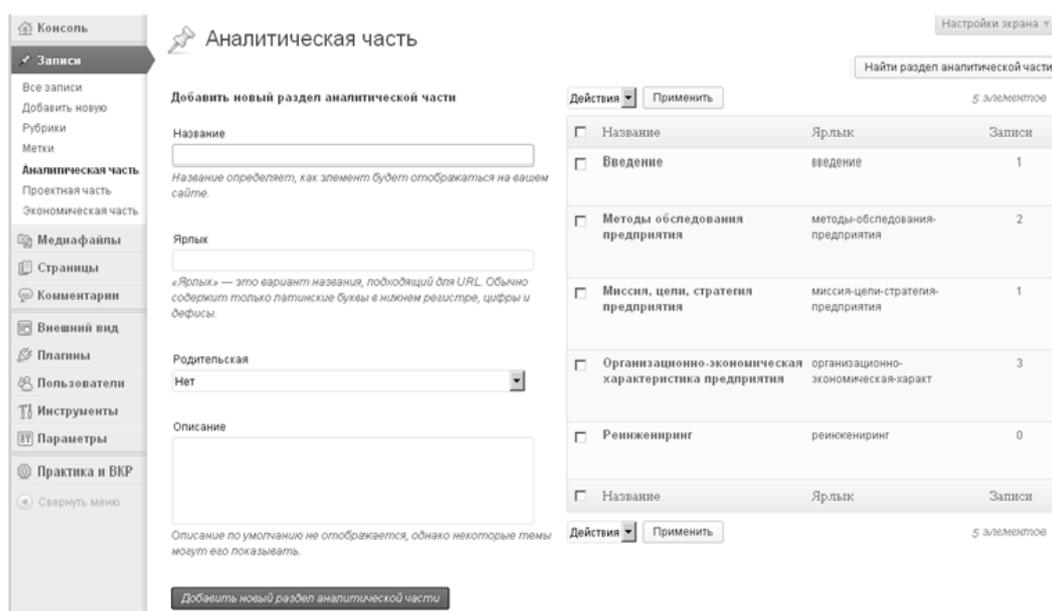


Рис. 2. Пример страницы с добавленной пользовательской таксономией

2. Ведение учета статистики дневника:

- добавление на страницу отображения записей выпадающих списков с темами, включенными в каждую из созданных таксономий (рис. 3);
- добавление на страницу отображения записей колонки, содержащей информацию о размере каждой записи в байтах (см. рис. 3);
- создание в панели администрирования меню плагина и страницы в меню плагина, на которой будет отражаться статистика дневника: количество записей и комментариев на каждую дату, общее количество записей и комментариев в дневнике (рис. 4);

Заголовок	Автор	Экономическая часть	Проектная часть	Аналитическая часть	Рубрики	Дата	Размер записи, в байтах
Действующая Информационная система университета	Светлана	—	—	Организационно-экономическая характеристика предприятия	Без рубрики	02.02.2013 Опубликовано	2310
Организационно-функциональная структура университета	Светлана	—	—	Организационно-экономическая характеристика предприятия	Без рубрики	02.02.2013 Опубликовано	2425
Документы, регламентирующие деятельность университета	Светлана	—	—	Организационно-экономическая характеристика предприятия	Без рубрики	02.02.2013 Опубликовано	818

Рис. 3. Таблица с введенными записями, соответствующими им таксономиями и размером каждой записи

Статистика электронного персонального дневника:

Заголовок записи	Дата записи	Количество комментариев
Введение	Feb 02, 2013	0
Методы сбора информации и обследования университета	Feb 02, 2013	0
Программа обследования университета	Feb 02, 2013	0
Общие сведения об университете	Feb 02, 2013	0
Документы, регламентирующие деятельность университета	Feb 02, 2013	0
Организационно-функциональная структура университета	Feb 02, 2013	0
Действующая Информационная система университета	Feb 02, 2013	0

Общая статистика:
 Записи: 7
 Страницы: 3
 Рубрики: 3
 Метки: 0
 Комментарии в 0 рубриках
 Всего комментариев: 0

Рис. 4. Пример таблицы со статистикой блога

3. Отправка информации о дневнике, статистики дневника на электронный ящик руководителя практики:

- создание в меню плагина страницы, с помощью которой можно передать информацию о дневнике (наименование дневника, URL, имя владельца, электронный адрес владельца) на электронный адрес руководителя практики (рис. 5);

- создание в меню плагина страницы, с помощью которой можно передать статистику дневника на электронный адрес руководителя практики (рис. 6).

Мониторинг качества проведения преддипломной практики

Введите следующую информацию

Кому:

Тема:

ФИО:

Отправить информацию о дневнике

Для отправки данных своего электронного персонального дневника Вам необходимо:

1. Зарегистрировать вашего научного руководителя в разделе "Пользователи".
2. В левой панели выбрать электронный адрес вашего руководителя;
3. В строке "Тема" ввести тему вашего письма;
4. В строке "ФИО" ввести ваши фамилию, имя, отчество в родительном падеже (например, Иванова Сергея Витальевича)
5. Нажать кнопку "Отправить информацию о дневнике".

На электронный адрес вашего руководителя будет выслана следующая информация:

название дневника (указанное в Параметры -> Общие), его краткое описание (указанное в Параметры -> Общие), URL дневника, Ваш e-mail (указанный в Параметры -> Общие).

Рис. 5. Пример страницы, с помощью которой можно передать информацию о блоге на электронный адрес руководителя практики

Мониторинг качества проведения преддипломной практики

Введите следующую информацию

Кому:

Тема:

ФИО:

Отправить статистику дневника

Рис. 6. Пример страницы, с помощью которой можно передать статистику блога на электронный адрес руководителя практики

Реализация данных задач позволит:

- проводить регулярный мониторинг качества работы студента на практике;
- проводить регулярный мониторинг качества и готовности будущего отчета по практике;
- сократить время на оформление итогового отчета по практике;
- сократить время на согласование результатов между всеми участниками процесса;
- сократить количество переделок итоговой документации.

В качестве направления дальнейшего развития работы можно рассмотреть применение электронного персонального дневника (блога) ко всем видам практик студентов; сбор постов, относящихся к конкретному виду практики, в единый документ и выгрузке готового отчета по практике в формате PDF; применение электронного персонального дневника для оптимизации и контроля работы студентов над курсовыми проектами, выпускными квалификационными работами.

Библиографический список

1. Белов, С.А. Обучение студентов ВУЗа с использованием блогов как средства управления их учебно-познавательной деятельностью / А.С. Белов, Д.Г. Лазарева // Известия АлтГУ. – 2011. – Вып. 2. – № 2. – С. 14–17.
2. Мехтиева, С.В. Роль производственной практики в подготовке специалистов // С.В. Мехтиева // Материалы VI Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум». – URL: <http://www.scienceforum.ru/2014/620/5349>.
3. Филатова, А.В. Оптимизация преподавания иностранных языков посредством блог-технологий: для студентов языковых специальностей вузов: автореф. дис. ... канд. пед. наук / А.В. Филатова. – М., 2009. – 197 с.

[К содержанию](#)

УДК 621.396.6 + 631.37

СВЧ УСТАНОВКА ДЛЯ БОРЬБЫ С ВРЕДИТЕЛЯМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

О.И. Галичин

Рассмотрены механизмы воздействия СВЧ энергии на микроорганизмы, выбран импульсный режим излучения как наиболее эффективный и технологичный, описана СВЧ установка для борьбы с вредителями продукции.

СВЧ поле, микроорганизм, инактивация, картофель, излучение.

Эффективность санации болезнетворных микроорганизмов высокочастотным полем разной интенсивности доказана экспериментально [1]. Существует три основных механизма воздействия СВЧ энергии на микроорганизмы [2].

- нетепловое резонансное (информационное) воздействие;
- тепловое интенсивное воздействие (используется в частности в СВЧ печах);
- импульсное нетепловое воздействие (механизм электрического пробоя).

В основе информационного (нетеплового) влияния СВЧ полей лежит синхронизация во внешнем поле колебаний осцилляторов, существующих в биологическом объекте. Колебания осцилляторов имеют различные частоты, но как замкнутая система имеется осциллятор, частота колебаний которого является ведущей, синхронизирующей работу всего биологического объекта или отдельных его функциональных групп. Это связано с элементами клеточных мембран, собственные частоты колебаний которых лежат в области от 0,5 Гц до 50 ГГц. Воздействие на информационном уровне

предполагает захват управляющих колебаний и их перестройка в режим подавления жизнедеятельности микроорганизмов. Уровень воздействия должен быть вполне определенным и не превышать интенсивность биологического поля, иначе эффекта не будет. В дециметровом и сантиметровом диапазонах энергетический порог электромагнитного излучения СВЧ должен соответствовать интенсивности $0,1 \text{ мкВт/квм}$, т.е. уровню естественного фона.

Тепловое антимикробное действие СВЧ нагрева на микроорганизмы аналогично конвективной термоинактивации. Воздействие высоких уровней СВЧ излучения показало, что:

- стабилизирующий эффект СВЧ-нагрева зависит от концентрации микробных клеток в единице объема, от рН и ионного состава окружающей среды;

- определяющим в инактивирующем микроорганизмы действии мощного СВЧ излучения является диэлектрический нагрев окружающей клетки среды до летальных температур;

- при соблюдении одинаковой скорости нагрева СВЧ инактивация в 1,5 раза эффективнее конвективной;

- мощное СВЧ излучение гораздо эффективнее, чем конвективный нагрев, нарушает функции клеточной мембраны бактерий и ее структурную целостность;

- кратковременный СВЧ нагрев до 80 градусов С приводит к быстрой (секунды) инактивации ДНК- и РНК- содержащих бактериофагов;

- споры микроорганизмов устойчивы к СВЧ нагреву до 100 градусов С, стерилизующий эффект достигается путем прерывистого многократного нагрева до 100 градусов С.

- в основе явления генетической изменчивости у микроорганизмов (мутации микроорганизмов), облученных высокими уровнями СВЧ энергии лежит эффект элиминации плазмидных генов, при этом элиминация плазмидных генов возможна и в отсутствии нагрева макросреды.

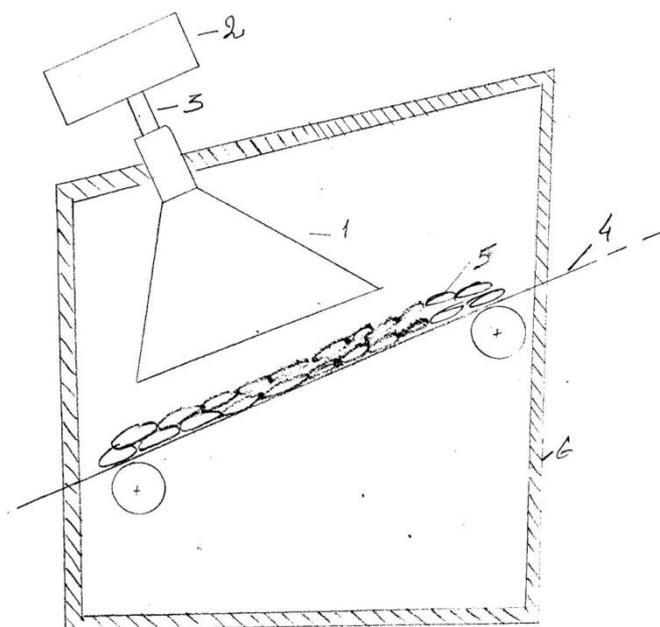
С технологической точки зрения импульсное СВЧ воздействие наиболее эффективно при использовании для обеззараживания сельхозпродукции (особенно картофеля). Эффект электрического пробоя мембраны без существенного разогрева продукта позволяет сохранить все полезные компоненты и обеспечить высокий процент гибели вредоносных микроорганизмов [3].

Так как картофель содержит до 40 % влаги, то использование СВЧ нагрева до температур 80–100 градусов С недопустимо. Использование резонансного (нетеплового) воздействия сложно реализовать технически так как отклонение частоты от резонансной на 0,5 % приводит не к угнетению микроорганизмов, а к неконтролируемому росту колоний.

В основу СВЧ установки для борьбы с вредителями сельскохозяйственной продукции положен импульсный режим высокочастотного излучения. Параметры импульсного высокочастотного излучения для каждого

вида сельскохозяйственной продукции подбираются экспериментально. Известны режимы облучения картофеля при закладке на длительное хранение [3], обеззараживания комбикормов при их производстве и подавлении жизнедеятельности других болезнетворных микроорганизмов.

Рассматриваемая СВЧ установка является мобильным устройством, расположенным над транспортной лентой по которой перемещается сельскохозяйственная продукция (картофель при закладке на хранение или комбикорм при его производстве). Схематично установка показана на рисунке. Излучающим элементом является рупорная антенна с поляризационной решеткой обеспечивающей круговую поляризацию высокочастотного поля. Высокочастотный импульсный генератор подключается к антенне волноводным либо коаксиальным фидером. Пространство вокруг транспортной ленты и под ней в зоне излучения рупорной антенны закрыто радиопоглощающим материалом обеспечивающим защиту от высокочастотного излучения.



СВЧ установка облучение продукта: 1. Антенна; 2. СВЧ генератор, 3. Фидер, 4. Лента транспортера, 5. Продукт, 6. Радиопоглощающий материал

Достоинствами такой схемы СВЧ установки являются:

1) возможность размещения установки в хранилище сельхозпродукции;
2) индивидуальная настройка режимов облучения (скорости транспортной ленты, мощности излучения и скважности импульсного сигнала, расстояния до продукта);

3) невосприимчивость к пыли и грязи в сравнении с традиционно используемыми для обеззараживания инфракрасными лампами.

Библиографический список

1. Галичин, О.И. СВЧ камера стерилизации и приготовления сосисочного фарша для детского питания / О.И. Галичин // Сборник ст. Третьей Всесоюзной научно-практической конференции с международным участием «Современное состояние и перспективы развития пищевой промышленности и общественного питания». – Челябинск, 2009.

2. Галичин, О.И. Воздействие импульсного СВЧ-сигнала на жизнедеятельность микроорганизмов / О.И. Галичин // Наука ЮУрГУ. Секция экономики, управления и права. Материалы 66-й науч. конф. проф.-препод. состава, аспирантов и сотрудников. – Челябинск, Издательский центр ЮУрГУ, 2014.

3. Галичин, О.И. Воздействие импульсного СВЧ-сигнала на раневую перидерму клубней картофеля при закладке на хранение / О.И. Галичин // Евразийский Союз Ученых. – 2014. – № 8. – Ч. 8.

[К содержанию](#)

УДК 004.93 + 614

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНТУРОВ ИЗОБРАЖЕНИЯ НА СНИМКАХ УЗИ

Н.В. Калашикова

Отмечена важность определения контуров изображения в процессе распознавания графических образов. Обозначены особенности выделения объектов на снимках УЗИ. Приведено описание основных функций и продемонстрированы возможности библиотеки компьютерного зрения OpenCV для решения задачи определения контуров зашумленных изображений на снимках УЗИ.

Ключевые слова: контур, выделение границ, край изображения, яркость, УЗИ-снимок, эхограмма, зашумленное изображение, библиотека OpenCV, алгоритм Suzuki85.

В настоящее время происходит активное внедрение компьютеров в различные сферы жизни человека. Не стала исключением и медицина, в том числе УЗИ-диагностика. Современные аппараты УЗИ оснащаются дополнительными программами, которые открывают новые перспективы в диагностике различных заболеваний. Анализ снимков, полученных с помощью аппаратов УЗИ позволяет получить наиболее полную информацию о состоянии органов, а также о наличии патологий.

УЗИ-снимки – это, как правило, черно-белые изображения, полученные как результат сопротивления различных органов и образований проникновению ультразвука.

Анализируя полученные эхограммы, врач УЗИ-диагностики сначала выделяет объекты изображения, а затем определяет характеристики, оценивающие состояние и работу органа.

Для того чтобы выделить объекты изображения, в частности УЗИ-снимка, необходимо найти их границы, или определить контуры объектов.

Распознавание границ играет важную роль в анализе изображений и распознавании графических образов. Сведения о границах объектов несут наиболее полезную информацию, т.к. указывают местоположения контуров объектов на изображениях.

Контур – это очертания какого-нибудь предмета, графическое изображение линии, очерчивающей предмет [1]. Контуры изображения – это кривые на изображении, вдоль которых происходит резкое изменение яркости или других видов неоднородностей [2].

Наиболее интересны такие изменения яркости, которые отражают важные особенности изображаемой поверхности. К ним относятся места, где ориентация поверхности меняется скачкообразно, либо один объект загроживает другой, либо ложится граница отброшенной тени, либо отсутствует непрерывность в отражательных свойствах поверхности и т.п. [3]. Зашумленность измерений яркости ограничивает возможность выделить информацию о краях.

Самым популярным методом выделения границ является детектор границ Кенни. Также популярны методы порогового преобразования, и выделения объекта по цвету.

Все эти методы позволяют получить бинарное изображение, которое явным образом задаёт границы объекта. Совокупность пикселей, составляющих границу объекта, и есть контур объекта.

Библиотека OpenCV реализует удобные методы для детектирования и манипуляции с контурами изображения [2], в том числе, вышеупомянутые методы порогового преобразования, Кенни, выделения объекта по цвету.

OpenCV – (Open Computer Vision) – библиотека компьютерного зрения с открытым исходным кодом, предоставляющая набор типов данных и численных алгоритмов для обработки изображений алгоритмами компьютерного зрения. Реализована на C/C++ [4].

Фактически, OpenCV – это набор типов данных, функций и классов для обработки изображений алгоритмами компьютерного зрения.

Для поиска контуров используется функция `cvFindContours()`, параметрами которой являются исходное изображение, режим поиска контуров, а также метод аппроксимации.

В качестве режима поиска контуров можно указать: только крайние внешние контуры, все контуры и разместить их списком, все контуры и разместить их в виде 2-уровневой иерархии, все контуры и разместить их в иерархии вложенных контуров.

Функция `cvFindContours()` использует алгоритм Suzuki85 [5]. Возможны четыре варианта использования данного алгоритма: найти только крайние внешние контуры, найти все контуры и разместить их списком, най-

ти все контуры и разместить их в виде 2-уровневой иерархии, найти все контуры и разместить их в иерархии вложенных контуров

Отобразить найденные контуры позволяет функция `cvDrawContours()` с параметрами: изображение, на котором будут нарисованы контуры, цвет внешних и внутренних контуров, толщина линии для отображения контуров (если величина отрицательная, то область, ограниченная контуром заливается выбранным цветом), тип линии.

Для демонстрации возможностей библиотеки `OpenCV` при выделении контуров изображения на снимках УЗИ было написано приложение на языке `C++`. Оболочка `Visual Studio.Net 2013`.

Программа получает изображение в качестве входного параметра, преобразует его в двоичное и находит контуры. В качестве примера УЗИ-снимка рассматривалась эхограмма плода человека. Исходное изображение представлено на рис. 1.



Рис. 1. Снимок УЗИ

Функция `cvFindContours` вызывалась с параметрами `CV_RETR_LIST` – найти все контуры и разместить их списком и `CV_CHAIN_APPROX_SIMPLE` – сжать горизонтальные, вертикальные и диагональные сегменты и оставить только их конечные точки. Внешний вид изображения после выделения контуров представлен на рис. 2.

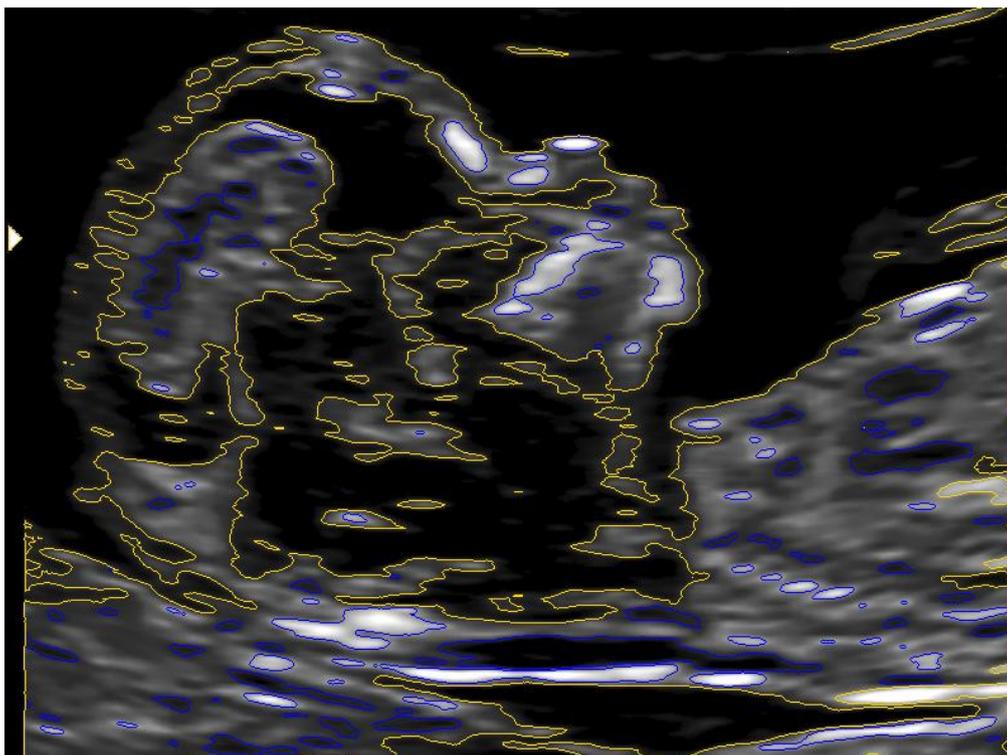


Рис. 2. Изображение после выделения контуров

Далее предположим, что врачу необходимо измерить размеры определенного органа на снимке, например, толщину воротникового пространства плода, а значит необходимо выделить контур интересующего органа для последующей работы.

Пусть выбором интересующего органа занимается врач (оператор), например, щелкнув мышью по его изображению на общем снимке УЗИ. Тогда необходимо добавить обработчик события мыши. Обработчик мыши привязывается с помощью функции `cvSetMouseCallback()`, причём привязка осуществляется к конкретному окну. Координаты мыши известны.

При клике левой кнопки мышки (`CV_EVENT_LBUTTONDOWN`) вызывается функция обработки события мыши, в которой с помощью функции `cvFindContours()` находятся все контуры изображения, а затем с помощью функции `cvPointPolygonTest()` определяется: находится ли точка, на которой произошел щелчок внутри контура.

Функция `cvPointPolygonTest` возвращает отрицательное число, если точка находится вне контура, ноль, если точка на границе контура и положительное число, равное наименьшему расстоянию от точки до контура, если точка находится внутри контура.

Программа перебирает все найденные контуры и записывает в отдельный массив только те из них, которым принадлежит точка. Далее находится контур с минимальным расстоянием от точки до его границы и с помощью функции `cvDrawContours()` отображается на экране. Таким образом, получается изображение контура интересующего органа (рис. 3.).



Рис. 3. Контур интересующего органа

Необходимо отметить, что данный метод применим только в том случае, если контуры органов на эхограмме замкнуты. В противном случае, контур не будет отображен на экране. Возможно два варианта решения данной проблемы: либо врач (оператор) должен следить, чтобы контур органа на эхограмме был замкнут, иначе эхограмма не пригодна для работы, либо необходимо изменить параметры эхограммы (яркость, контрастность) перед началом процедуры выделения границ.

Таким образом, функции библиотеки OpenCV позволяют достаточно эффективно выделять объекты УЗИ-снимка, не смотря на нечеткость и зашумленность исходного изображения. Единственным необходимым условием является замкнутость контура интересующего органа.

Библиографический список

1. Ушаков, Д.Н. Толковый словарь современного русского языка / Д.Н. Ушаков. – М.: Альфа-Пресс, 2005. – 1206 с.
2. OpenCV шаг за шагом. – URL: <http://robocraft.ru/page/opencv/>.
3. Журавель, И.М. Краткий курс теории обработки изображений. Консультационный центр MATLAB компании Softline [электронный ресурс] / И.М. Журавель. – URL: <http://matlab.exponenta.ru/imageprocess/index.php>.
4. Opencv documentation. – URL: <http://docs.opencv.org>.
5. Suzuki, S., Abe, K., Topological Structural Analysis of Digitized Binary Images by Border Following // CVGIP. – 1985. – 30(1). – Pp. 32–46.

[К содержанию](#)

УДК 004.912 + 61

ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ОБУЧЕНИИ ВРАЧЕЙ УЗИ

А.Ю. Блинов, В.А. Конов

Предложена реализация интерактивной технологии обучения врачей УЗИ на основе методики TTE (Test Training Examinee) для интенсификации процесса индивидуального обучения врача. В составе системы обучающий модуль, модуль тренинга, который моделирует процесс обучения на снимках УЗИ, и тестирующий модуль для проверки навыков врача. Для эксперта, разрабатывающего систему тестов, разработан конструктор.

Ключевые слова: интерактивные технологии обучения, обучение и тренинг врача УЗИ.

Эффективность диагностики на основе ультразвукового исследования (УЗИ) обусловлена квалификацией врача, проводящего такие исследования. В этой связи обучение и тренинг врачей имеют первостепенное значение. Базовое обучение должно включать теоретическую подготовку, практические занятия и экзамен [1]. Цель практических занятий – научиться правильно проводить ультразвуковое исследование и правильно оформлять отчет о полученных результатах.

Обучение врачей УЗИ на реальных аппаратах с привлечением врача-эксперта – процесс трудозатратный и достаточно дорогой, поэтому перспективным считается интерактивный метод дистанционного обучения. В нем предполагается диалог обучаемого с компьютером, а опосредованно, с врачом-экспертом, подготавливающим учебный материал.

Инновационная интерактивная методика TTE (Test Training Examinee) позволяет реализовать интенсивный процесс индивидуального тренинга.

Авторами разработана и апробирована система обучения, тренинга и контроля знаний и навыков врачей УЗИ. Система содержит многофункциональный обучающий и контролирующий модуль, обеспечивающий интерфейс к обучаемому с целью обучения и проверки навыков врача. Интерфейс к эксперту обеспечивает конструктор тестов. В конструкторе специалист в предметной области разрабатывает различные темы, наполняя базу данных содержанием, а также варианты заданий по различным темам на основе снимков с аппаратов УЗИ.

Конструктор тестов предназначен для создания обучающих модулей врачом экспертом и имеет дружественный интерфейс.

В состав конструктора входят два модуля.

1. Блок загрузки, сохранения и изменения проектов обучающих модулей. В этом блоке создаются новые проекты, сначала пустые. В дальнейшем проект наполняется содержанием и сохраняется для дальнейшей разработки или построения обучающей программы.

2. Блок создания тестовых и обучающих примеров. В этом блоке эксперт редактирует проекты, наполняет их содержанием.

Интерфейс конструктора приведен на рисунке 1. Цифрами отмечены отдельные элементы интерфейса, описание которых приведено ниже.

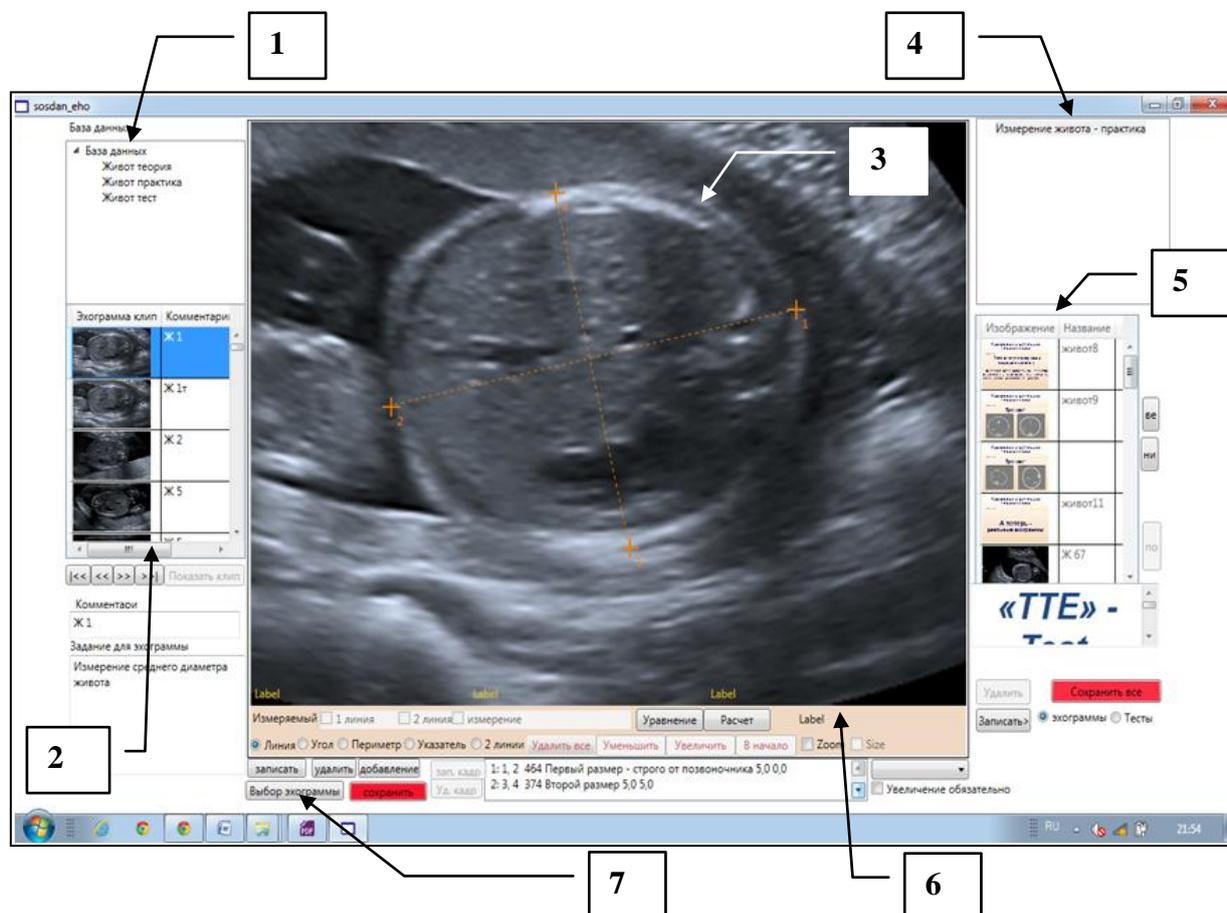


Рис. 1. Интерфейс конструктора тестов

1. Это область базы данных для хранения дидактического материала. База данных имеет древовидную структуру. Структура создается и редактируется экспертом. В окне отображаются названия разделов, для которых подготавливается дидактический материал, и в которых хранятся эхограммы.

2. Это область эхограмм, которые эксперт выбирает для включения в тестовые примеры. Выбранная эхограмма заносится в тот раздел базы данных, для которого формируется тест.

3. Это область отображения эхограммы, выбранной из файла или из базы данных. На эхограмму могут быть нанесены линии, углы и периметры, которые в тесте должны будут измерены обучающимся.

4. Это область создаваемого теста, которая также имеет древовидную структуру. Структура создается и редактируется разработчиком тестов. В окне отображаются названия разделов теста.

5. Это область эхограмм, которые выбраны для теста. На каждой эхограмме нанесены объекты измерения или выбора определенной области. Эхограммы могут быть четырех видов.

Обучающие эхограммы содержат теоретический материал, и не требуют действий обучаемого.

Практические эхограммы содержат задание – выполнить измерения или указать область. После выполнения действия можно посмотреть правильный результат и повторить измерение.

Тестовые эхограммы предназначены для проверки навыков – необходимо только выполнить измерения или указать область, без возможности просмотра правильного решения и повторения.

Презентации – это файлы, созданные в PowerPoint.

6. Это область создания объектов измерения. Предоставляет эксперту широкие возможности построения задания: можно задавать расстояния между двумя точками, углы, расстояния между двумя линиями, периметры и области. На одной эхограмме может располагаться много объектов измерения. Для имитации реальной работы аппарата УЗИ имеются кнопки изменения размеров изображения.

7. Это область, в которой задаются параметры каждого объекта измерения. Здесь задается допустимая погрешность измерения размеров, положения объектов и вопрос или комментарий, выдаваемый обучаемому.

Сценарий работы врача эксперта при создании тестов заключается в следующем:

1) подготовка заготовок эхограмм. Это должны быть файлы формата jpg размером 600 на 800 пиксель;

2) занесение файлов заготовок в базу эхограмм. Заготовки заносятся в нужный раздел, к ним добавляются комментарии и вопросы, относящиеся ко всем объектам. На этом этапе можно добавлять объекты измерения и сохранять их вместе с эхограммой;

3) создание обучающего или контролирующего теста. Тест может содержать много разделов. Каждый раздел может иметь предисловие в виде файла в формате doc, содержащего пояснения по работе с разделом. Если раздел содержит только тестовые задания, в параметрах можно задать порядок выбора вопросов – случайный или нет, количество предлагаемых вопросов и процент правильных вопросов для получения положительной оценки;

4) заполнение раздела эхограммами из базы данных с добавлением необходимых объектов измерения. Если объектом будет область, то необходимо добавить файл с этой областью заполненной красным цветом;

5) генерация программы теста в блоке запуска теста. В этом блоке тест может быть запущен для проверки, и тогда будут сформированы файлы автономного запуска теста. Эти файлы могут запускаться как на локальном компьютере, так и в браузере.

Внешний вид теста в браузере приведен на рисунке 2.

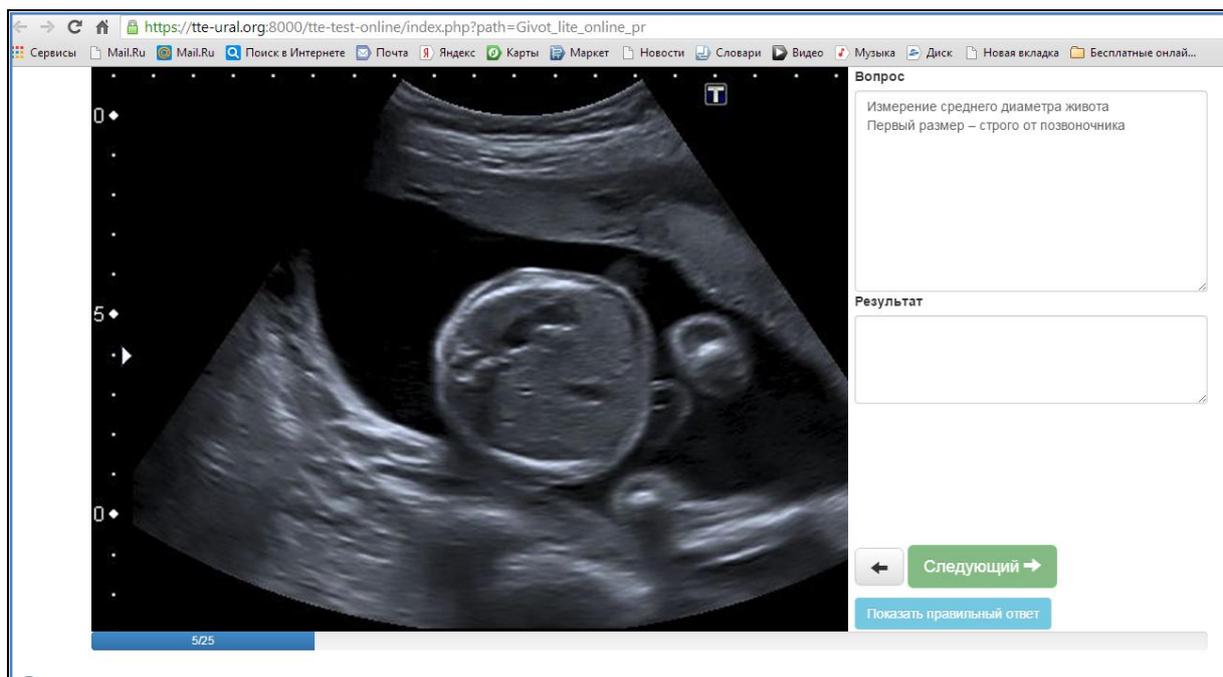


Рис. 2. Интерфейс тестирующего приложения

В режиме тренинга обучаемый проходит тест, последовательно выполняя задания. По завершении теста он получает таблицу результатов, где даны пояснения по каждому вопросу. Результаты сохраняются на сервере для дальнейшей обработки.

Для врача-преподавателя на сайте tte-ural.org создана система страниц, позволяющая создавать группы обучаемых и привязывать к ним обучающие разделы и нужные тесты. Студенты или курсанты могут изучать теорию, получать практические навыки или выполнять тесты, при этом все их действия фиксируются. Преподаватель в дальнейшем может оценить работу каждого обучаемого и качество собственных разработанных материалов.

Библиографический список

1. Блинов, А.Ю. Квалификация кадров – ключ к решению проблемы качественного повышения уровня пренатальной диагностики / А.Ю. Блинов, В.А. Конов // Пренатальная диагностика. – 2014. – Т 13. – № 3. – С. 188–192.
2. Сайт врача УЗИ [Электронный ресурс]. – URL: www.tte-ural.org.

[К содержанию](#)

УДК 378.016 + 001.895

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ. КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД

О.П. Габбасова

В статье рассмотрен компетентностный подход и некоторые инновационные методы, возможность применения инновационных методов в образовательном процессе.

Ключевые слова: компетенции, развитие личности, информационные технологии.

В настоящее время инновационные технологии стали занимать особую категорию в теоретической, методологической и практической деятельности по изучению объективных явлений и закономерностей, а также по разработке и реализации форм и методов обновления процесса обучения и образовательной сферы в целом.

Инновационные технологии – это принципиально новые способы, методы взаимодействия преподавателей и студентов, обеспечивающие эффективное достижение результатов педагогической деятельности [1].

Все более актуальным в образовательном процессе становится применение в обучении приемов и методов, которые формируют умения самостоятельно добывать новые знания, собирать необходимую информацию, выдвигать гипотезы, делать выводы и умозаключения. Современной высшей школе нужны деятельностные, групповые, игровые, ролевые, практико-ориентированные, проблемные, рефлексивные и прочие формы и методы обучения.

Студент в процессе обучения приобретает целостную картину по ряду курсов, особенно специальных, выходя на решение комплексных предметных задач своей будущей профессиональной деятельности. С другой стороны, преподаватели, кафедры, факультеты и вуз в целом создают строго сбалансированные взаимосвязанные образовательные платформы, подкрепленные соответствующими информационно-технологическими ресурсами, в том числе программными.

Профессиональный успех сегодняшнего студента, его востребованность на рынке труда зависят от того, как организован образовательный процесс. Для достижения этой цели используется компетентностный и комплексный подходы, принцип преемственности, собранные воедино в рамках личностно-ориентированной методики обучения. При этом повышается мотивация самого студента достигать высот в избранной профессии, осознающего свои способности и возможности.

Компетентностный подход, как некая системная концепция описания образованности человека, стал интенсивно развиваться в начале XXI века под воздействием влияния моделей образовательных систем Западной Европы и США, в том числе под влиянием Болонского процесса.

Под компетентностным подходом в образовании понимается способ обучения, ориентированный на овладение учащимися ключевыми компетенциями, являющимися универсальными для освоения различных видов деятельности, а также требующими умения использовать средства, адекватные складывающейся ситуации.

Для западной образовательной понятийной системы категории компетентностного подхода и компетенции являются естественными, но для российской образовательной традиции, использующей для описания образованности и профессионализма другую систему понятий, использование компетентностного подхода выдвинуло проблему пересмотра всей категориальной системы педагогики.

Субетто А.И. предлагает не противопоставлять компетентности знаниям или умениям и навыкам. Понятие компетентности шире понятия знания, или умения, или навыка, оно включает их в себя. «Компетенция является формой бытия знания, в том плане, что компетенция является моделью поведения человека при решении определенного класса задач, осуществления ролей или функций в определенных ситуациях профессиональной деятельности» [2, с. 51].

Согласно исследованиям Шадрикова В.Д. выделено три группы компетенций – инструментальные, межличностные и системные.

Инструментальные компетенции: способность к анализу и синтезу; способность к организации и планированию; базовые знания в различных областях; тщательная подготовка по основам профессиональных знаний; элементарные навыки работы с компьютером; навыки управления информацией (умение находить и анализировать информацию из различных источников); решение проблем; принятие решений.

Межличностные компетенции: способность к критике и самокритике; работа в команде; навыки межличностных отношений; способность работать в междисциплинарной команде; способность общаться со специалистами из других областей.

Системные компетенции: способность применять знания на практике; исследовательские навыки; способность учиться; способность адаптироваться к новым ситуациям; способность порождать новые идеи (креативность); лидерство; способность работать самостоятельно; разработка и управление проектами; инициативность и предпринимательский дух; забота о качестве; стремление к успеху [3].

Компетенция предстает как компонент качества человека, некая группа его свойств, определяющих его способность (возможность, приспособленность, пригодность) выполнять определенную группу действий или определенный комплекс задач того или иного вида (рода) деятельности.

И.А. Зимняя определила «компетенции как актуальные компетентности». Актуализация компетентности, т.е. перевод ее в компетенции, по И.А. Зимней, осуществляется на основе «готовности человека к актуализа-

ции» «знаний» или «когнитивной основы компетентности», «опыта использования знаний (умения)», «отношения к процессу, содержанию и результату компетентностей», «эмоционально-волевой саморегуляции» человека [4, с. 8–9].

Процесс изучения дисциплины «Информатика и информационные технологии в профессиональной деятельности» направлен на формирование следующих компетенций:

- способность понимать сущность и проблемы развития современного информационного общества (ОК-7);
- способность работать с информацией в глобальных компьютерных сетях (ОК-8);
- способность понимать сущность и значение информации в развитии современного информационного общества, сознавать опасности и угрозы, возникающие в этом процессе, соблюдать основные требования информационной безопасности, в т.ч. защиты государственной тайны (ОК-13);
- способность использовать основные законы естественнонаучных дисциплин в профессиональной деятельности и эксплуатировать современное электронное оборудование и информационно-коммуникационные технологии в соответствии с целями образовательной программы бакалавра (ПК-3);
- способность ставить и решать прикладные задачи с использованием современных информационно-коммуникационных технологий (ПК-4);
- способность осуществлять и обосновывать выбор проектных решений по видам обеспечения информационных систем (ПК-5);
- способность применять к решению прикладных задач базовые алгоритмы обработки информации, выполнять оценку сложности алгоритмов, программировать и тестировать программы (ПК-10).

Объём материала дисциплины «Информатика и информационные технологии в профессиональной деятельности» существенный, а на изучение выделено немного часов. Значит, преподаватель должен организовать учебный процесс таким образом, чтобы студенты при необходимости были способны самостоятельно найти и освоить информацию, оставшуюся за рамками учебной дисциплины. Возникает жизненная необходимость развития следующих профессионально значимых качеств: умение точно ориентироваться в гигантском информационном пространстве, самостоятельность, способность к самообразованию.

Компетентному специалисту необходимо умение выбирать оптимальные средства и способы решения определённой задачи, что всегда непросто при разнообразии программного обеспечения. Поэтому появляется необходимость выработать следующие умения: правильно поставить задачу, планировать конкретные действия для её решения, проводить анализ результатов работы, критически оценивать их и понимать, достигнута ли цель.

Занятия по дисциплине «Информатика и информационные технологии в профессиональной деятельности» имеют свою специфику. Обучение проводится в компьютерном классе, в котором имеются в наличии технические средства, в первую очередь – персональный компьютер для каждого студента, кроме него в учебном процессе задействованы оргтехника и мультимедийные устройства. Для каждого рабочего места организован доступ в Интернет. Это создаёт особые условия для развития исследуемых компетентностей и применения инновационных методов обучения, таких как, проблемно-ориентированный междисциплинарный подход; методы, основанные на изучении практики; проектно-организованные технологии обучения работе в команде над комплексным решением практических задач; методов активного обучения, например, программированное обучение, олимпиада практические групповые и индивидуальные упражнения.

Именно на занятиях по информатике преподаватель естественным образом может организовать активную самостоятельную деятельность, направленную на создание собственного, лично-значимого продукта. Данную дисциплину отличает изначальная достаточно высокая мотивация обучаемых. Это дает возможность применять имитационные методы, например, решение отдельных задач, обсуждение разработанных вариантов, обсуждение специальных видеозаписей.

Как правило, работа за компьютером создаёт преподавателю благоприятные условия для работы в классе, развития компетентности и целеполагания, т.е. для органичного внедрения компетентностного подхода [5].

Таким образом, компетентностный подход в образовании можно определить как стратегическое направление развития всех компонентов системы обучения, имеющее практико-ориентированную направленность обучения с целью формирования у студентов ключевых компетенций [6].

В заключение можно отметить, что использование информационных технологий позволяет представить учебный материал не только в традиционном, но и в более доступном для восприятия студентами визуальновербальном виде. Использование таких технологий в сочетании с традиционными видами учебной работы способствует достижению высокой эффективности в подготовке высококвалифицированных специалистов.

Библиографический список

1. Медведенко, Н.В. Совершенствование контроля знаний и учета успеваемости студентов в контексте Болонского процесса / Н.В. Медведенко, С.Ю. Рубцова // Высшее образование сегодня. – 2008. – № 3. – С. 93–96.
2. Субетто, А.И. Онтология и эпистемология компетентностного подхода, классификация и квалиметрия компетенций / А.И. Субетто. – СПб.; М.: Исследоват. центр проблем качества подготовки специалистов, 2006. – 72 с.
3. Шадриков, В.Д. Новая модель специалиста: инновационная подготовка и компетентностный подход / В.Д. Шадриков // Высшее образование сегодня. – 2004. – № 8.

4. Зимняя, И.А. Компетентностный подход. Каково его место в системе современных подходов к проблемам образования? (теоретико-методологический подход) / И.А. Зимняя // Высшее образование сегодня. – 2006. – № 8. – С. 21–26.

5. Кургалеева, Е.Е. Формирование компетенций у курсантов в процессе преподавания дисциплины «Информационные технологии в профессиональной деятельности» / Е.Е. Кургалеева // Наука и Мир. – 2014. – Т. 3. – С. 71–73.

6. Иванов, Д.А. Компетентностный подход в образовании. Проблемы, понятия, инструментарий. Учебно-методическое пособие / Д.А. Иванов, К.Г. Митрофанов, О.В. Соколова. – М.: АПКИПРО, 2003. – 101 с.; Хуторской, А.В. Ключевые компетенции и образовательные стандарты [Электронный ресурс] / А.В. Хуторской // Интернет-журнал «Эйдос». – 2002. – 23 апреля. – URL: <http://www.eidos.ru/journal/2002/0423.htm>.

[К содержанию](#)

УДК 338.2 + 005.932

СИСТЕМНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ТУРБУЛЕНТНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ

Л.А. Баев, Н.С. Дзензелюк

В статье исследуются вопросы, связанные актуальностью создания эффективных и работоспособных систем управления запасами в условиях нестационарной рыночной среды.

Ключевые слова: системное управление товародвижением, управление запасами, нестационарный рынок.

Актуальность создания эффективных и практически реализуемых систем управления запасами сегодня достаточно высока в силу высокой доли запасов в капитале предприятий, низкой капиталоемкости экономики в целом и недостаточной проработанностью теории управления запасами, как прикладной науки, ориентированной на получение эффективных практических результатов, несмотря на исторически длительный период развития теории управления запасами.

Исторические «корни» интереса к данной проблеме лежат в начале прошлого столетия, однако с тех пор актуальность ее решения не только не снижается, но и неуклонно возрастает. Одним из важных «движущих» факторов является практическая значимость оптимального управления оборотным капиталом предприятий, при этом доля, приходящаяся на наиболее «скованную» его часть – запасы составляет в среднем по России около 10 %. Запасы – это одна из важнейших составляющих конкуренто-

способности и повышения рентабельности бизнеса, поскольку в них непрерывно обращаются значительные финансовые ресурсы. Сегодня перед менеджментом предприятий ставится задача повышения рентабельности активов (в настоящее время она на российских предприятиях достаточно низкая и составляет порядка 7–8 % [1]). Одним из таких резервов повышения капиталотдачи производства может и должно стать повышение эффективности управления запасами. В связи с этим, управление запасами предприятия означает осуществление контроля за состоянием запасов и рыночной среды, анализ их взаимодействия и влияния на работу предприятия как субъекта рыночных отношений, и принятие решений, нацеленных на экономию средств и повышение нормы экономической прибыли на капитал. Поиск рациональных решений в области управления товародвижением и, в частности, запасами до сих пор остается одной из важнейших задач эффективного управления функционированием и развитием предприятий и организаций. Поэтому внимание к этой проблеме перманентно сохраняется на высоком уровне.

Безусловно, за длительный период разработки проблемы был получен ряд значимых результатов. Однако, в части практического решения задачи эффективного оптимального управления запасами, полученные результаты, в значительной части нельзя признать в полной мере корректными [2]. Это обусловлено тем, что экономико-математические модели, связанные с корректными аналитическими решениями задачи оптимизации, существенно упрощают описание объекта исследования и получают частные решения мало соответствующие реальной практической ситуации. С точки зрения же «чисто экономических подходов» модели логистических потоков, чаще всего, строятся вообще без каких либо строгих обоснований, после чего их предлагается использовать в решениях задачи оптимизации. Для общности постановки задачи развития теории управления запасами, следует констатировать также нерешенность задачи критериев оптимизации. Так, например, критерий минимизации затрат формирования и хранения запасов (логистический подход), по сути своей противоречит критерию минимизации потерь от недопоставок продукции, в силу ее возможного отсутствия на складе (маркетинговый подход). Все это еще более актуализирует задачу переноса исследований из области «чистой» теории, в область научных исследований с действительно реализуемыми, адекватными и эффективными практическими результатами. И здесь на передний план выходит формирование методологических принципов построения соответствующих систем регулирования запасами, с одной стороны, и корректное описание объекта управления, с учетом всей полноты управленчески значимого взаимодействия объекта управления со средой. Говоря о системном подходе, чаще всего отмечают необходимость учета всего комплекса значимых связей и рассмотрения их в динамике. Безусловно, принципы

связности и динамизма развития – это всего лишь два из примерно десятка основополагающих принципов функционирования и развития самоорганизующихся систем. Однако на этапе постановки прикладного научного исследования профессиональное использование даже этих общеизвестных принципов, позволяет получить конструктивные результаты. Для этого, прежде всего, необходимо не простое перечисления учитываемых внешних факторов, а выделение существенных изменений окружающей среды, оказывающих значимое воздействие на основополагающие принципы управления. И если изменения окружающей среды действительно качественны и значимы, то они требуют и соответствующего изменения методологических принципов принятия управленческих решений.

Предложенные авторами методологические принципы [3] позволяют разработать новые теоретические подходы к построению работоспособных адаптивных систем управления запасами, адекватных реальным условиям и пригодных для использования в достаточно широком спектре практических приложений.

Необходимое с позиции практического осмысления и реализуемости упрощение практической постановки задачи управления запасами на основе сформулированных принципов требует разработки относительно простых моделей, стратегий и алгоритмов управления и нуждается в получении доказательства близости их качества к оптимальному, в рассматриваемых приложениях.

Библиографический список

1. Финансы России, 2014: статистический сборник. – М.: Росстат, 2014.
2. Дзензелюк, Н.С. Теория синтеза и практика внедрения систем управления запасами: основные проблемы и пути их разрешения / Н.С. Дзензелюк, Ю.Н. Тарасов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – Изд-во: Кисловодский институт экономики и права.
3. Баев, Л.А. Теория и практика управления запасами: проблемы и задачи / Л.А. Баев, Н.С. Дзензелюк, Ю.Н. Тарасов // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 1.

[К содержанию](#)

УДК 330.34 + 338.242 + 658.513

О РАСШИРЕНИИ ГРАНИЦ И РАЗВИТИИ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В.Л. Зонов

Рассмотрены аспекты становления и развития управления проектами, а также сферы и области деятельности, в которых проектное управление как методология стало применяться сравнительно недавно.

Ключевые слова: управление проектами, методы сетевого планирования и управления, проектная методология, международные и национальные ассоциации управления проектами, стандарты, добровольная сертификация, ИСУП, КСУП, Минэкономразвития России, Совет по внедрению проектного управления, органы исполнительной власти, «Проектный Олимп».

Известно, что проекты как комплексы взаимосвязанных работ осуществлялись на разных исторических этапах существования цивилизации. Научные и практические основы современной методологии проектного управления закладывались, главным образом, в середине XX столетия. Именно в тот период были разработаны сетевые имитационные модели, которые стали применяться при осуществлении проектов и программ различной сложности и масштабности. В 1950-х годах в результате объединения усилий М.Уолкера (компания «DuPont» – «E.I. du Pont de Nemours and Company») и Д.Келли (компания «Remington Rand», с 1955 года в результате слияния со «Sperry Corporation» была преобразована в «Sperry Rand») над планированием комплексов работ по модернизации заводов «DuPont» создаётся Critical Path Method (CPM), известный как «метод критического пути», с программной реализацией на ЭВМ «UNIVAC» [1, с. 223]. В 1958 году появляется версия системы PERT (Program Evaluation and Review Technique), разработанная консультантами компании «Booz, Allen & Hamilton» совместно со специалистами «Lockheed Aircraft Co.» по заказу Военно-морских сил США (US Navy) для программы создания и размещения на подводных лодках баллистических двухступенчатых ракет «Поларис (Polaris)». В 60-х годах, благодаря работам Никанорова С.П., Зуховицкого С.И., Радчик И.А., Абрамова С.А., Мариничева М.И., Полякова П.Д., Голенко Д.И., Разу М.Л., Буркова В.Н. и других советских учёных, а также опубликованному переводу на русский язык книги Роберта Миллера о системе управления ПЕРТ [2], методы сетевого планирования и управления стали активно применяться в различных отраслях народного хозяйства и промышленности СССР.

Дальнейшие работы в области проектного управления были направлены на создание программного обеспечения указанных и модифицированных методов сетевого планирования и управления, применение системного

подхода и кибернетических разработок в управлении проектами и программами, развитие организационного проектирования и проектно-ориентированных организационных структур управления, а также развитие методов командной работы.

Важным шагом к развитию проектного управления стало создание в разных странах профессиональных организаций управления проектами и объединение профессионального сообщества в рамках международной организации. В США и Канаде в 1969 году создаётся Project Management Institute (PMI), в Великобритании в 1972 году – Association for Project Management (APM UK), в Германии в 1979 году – German Association for Project Management (GPM), в Австралии в 1976 году – Australian Institute of Project Management (AIPM), в Японии в 1978 году – Engineering Advancement Association of Japan (ENAA), а в 2005 году – Project Management Association of Japan (PMAJ), в СССР в октябре 1990 года – Ассоциация управления проектами «СОВНЕТ», которая в настоящее время является профессиональной организацией проектного управления в России.

Важный вклад в теорию и практику управления проектами внёс Роланд В. Гутч (Roland W. Gutsch), работавший на немецком авиационном предприятии «Дорнье» («Dornier-Werke GmbH», с 1966 года – «Dornier GmbH»), которого многие специалисты считают основоположником современного управления проектами. Ещё в 1964 году в ходе встреч проектных менеджеров из Франции (Pierre Koch), Нидерландов (Dick Vullings), Германии (Roland Gutsch) по обсуждению возможностей метода «критического пути» возникла идея создания международной группы. Один из возможных вариантов её названия был предложен профессором Арнольдом Кауфманом (Arnold Kaufmann): INTERnational NETwork – INTERNET, но такое название было принято не сразу. В 1965 году эта группа основала в политически нейтральной Швейцарии независимую организацию под названием International Management Systems Association (IMSA), а уже в 1967 году на Первом Международном Конгрессе по управлению проектами, состоявшемся в Вене, Международная организация проектного управления получила официальное название ИНТЕРНЕТ [3]. Роланд Гутч длительный период возглавлял её в качестве Президента. Кроме того, он был одним из главных основателей немецкой ассоциации управления проектами GPM и 12 лет руководил этой организацией. Важным событием для профессионального сообщества стал организованный Роландом Гутчем в Гармиш-Партенкирхене (Бавария) в 1979 году Шестой Всемирный Конгресс ИНТЕРНЕТ, на котором было определено, что основой дальнейшего развития управления проектами становятся не сетевые модели, а методология, учитывающая междисциплинарный характер проектной деятельности и обеспечивающая эффективную реализацию проектов в аспекте достижения поставленных целей, запланированных результатов, стоимости, качества, удовлетворению ожиданий участников и заинтересованных сторон.

В 1996 году международная организация ИНТЕРНЕТ в силу появления одноименной всемирной телекоммуникационной сети сменила своё название на International Project Management Association (IPMA) – Международную ассоциацию управления проектами – и сохраняет его по настоящее время.

Одновременно с возникновением и развитием профессиональных организаций по управлению проектами формировались и обновлялись своды знаний, руководства, стандарты проектного управления. Одни из них используются лишь в качестве стандартов организации, другие приобретают статус национального стандарта, третьи становятся международными стандартами. Только в Российской Федерации используются в настоящее время несколько типов стандартов. Основные из них: национальные стандарты ГОСТ Р 54869–2011 [4], ГОСТ Р 54870–2011 [5], ГОСТ Р 54871–2011 [6], недавно принятый в качестве национального стандарта ГОСТ Р ИСО 21500–2014 [7] (гармонизованный международный стандарт ISO 21500: 2012), стандарт Ассоциации управления проектами «СОВНЕТ» НТК 3.0 (разработанный на основе стандарта Международной ассоциации управления проектами ICB 3.0). Кроме того, в России работают отделения и представительства других организаций проектного управления, где можно изучить стандарты, своды и системы знаний PMBOK (PMI), P2M (PMAJ), PRINCE2(OGC UK) и др. В последние годы стандарты и своды знаний по управлению проектами стали условно классифицировать по доминирующему подходу, лежащему в их основе. Например, процессный подход наиболее ярко представлен в разработанном PMI Руководстве PMBOK; компетентностный подход – в IPMA Competence Baseline Version 3.0 – ICB 3.0, Национальных требованиях к компетентности специалистов Ассоциации управления проектами «СОВНЕТ» – НТК 3.0, стандарте PMI Project Manager Competency Development Framework – PMCDF, стандарте Международного объединения по разработке стандартов управления проектами (Global Alliance for Project Performance Standards – GAPPS) со сложным названием Performance Based Competency Standards for Global Level 1 and 2 Project Managers (Рамочный стандарт практической компетентности проектных менеджеров категорий общего уровня 1 и 2) – сокращённо GAPPS GL1 & GL2 PM, а также стандарте ГОСТ Р 53892–2010 [8], гармонизованном с GAPPS GL1 & GL2 PM; гейтовый подход – в британском стандарте PRINCE2 (PRojects IN Controlled Environment 2); ценностный подход – в системе знаний PMAJ «The Guidebook for Project and Program Management for Enterprise Innovation (P2M)».

Расширяются не только «географические» границы применения проектной методологии: изменяется и дополняется содержание основных стандартов по управлению проектами. Например, в ходе работы над международным стандартом ISO 21500: 2012 «Guidance on Project Management» как в него, так и во многие национальные стандарты была

внесена новая область управления проектами – «Управление заинтересованными сторонами (Project Stakeholders Management)».

Стандарты используются как для разработки систем управления проектами, программами и портфелями проектов, так и для управления компетенциями, оценки и подтверждения соответствия персонала, систем управления проектами, класса компетентности (уровня зрелости) организации.

Развивается информационно-технологическое, инженерно-техническое и программное обеспечение управления проектами, программами и портфелями проектов. Просматривается тенденция перехода от использования отдельных узкоцелевых программных продуктов для решения частных задач проектного анализа и управления проектами к созданию программно-аппаратных средств, реализующих комплексы связанных процессов управления проектами, программами и портфелями проектов, интегрированных в единую систему управления организацией с проектной или проектно-ориентированной деятельностью. Информационные системы управления проектами (ИСУП), представляющие информационную основу корпоративных систем управления проектами (КСУП), внедряются сегодня многими предприятиями и организациями.

Прослеживается также тенденция охвата добровольной сертификацией как формой добровольного подтверждения соответствия не только персонала, вовлекаемого в управление проектами, программами и портфелями проектов, но и организаций с проектной и проектно-ориентированной деятельностью (например, программа «IPMA Delta – СОВНЕТ»), а также проектных офисов и систем управления проектами, процессов управления проектами и экспертов по управлению проектами. Системы добровольной сертификации по управлению проектами, зарегистрированные в настоящее время Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии в Российской Федерации, представлены в таблице.

Проектная методология стала использоваться в управлении инновационными проектами и программами, японская система знаний «P2M» изучается и применяется российскими руководителями инновационных проектов. Управление проектами внедряется в российских университетах как основная методология управления их развитием и научными исследованиями.

Методология проектного управления применялась при подготовке и организации Олимпийских игр в Сочи и Универсиады в Казани, а в настоящее время используется для организации и проведения в России Чемпионата мира по футболу.

В 2013 году Ассоциацией управления проектами «СОВНЕТ» был успешно проведён первый в России конкурс «Лучший проект года», итоги которого подводились на конференции в Екатеринбурге. Итоги второго конкурса «Лучший проект года» и церемонию награждения победителей планируется подвести в мае 2015 года в Томске.

Таблица

Системы добровольной сертификации по управлению проектами

Наименование системы сертификации	Организация, представившая систему на регистрацию	Область распространения системы (объекты сертификации)	Регистрационный номер и дата регистрации
Система добровольной сертификации специалистов по управлению проектами (Система «СОВНЕТ-СЕРТ»)	Ассоциация управления проектами «СОВНЕТ»	Директор программ или проектов, управляющий проектом, управляющий международным проектом, профессионал по управлению проектами, специалист по управлению проектами	РОСС RU.M058.04Д ПОО 02.09.2002
Система добровольной сертификации в области проектного управления	АНО «Центр оценки и развития проектного управления»	Системы управления проектами в организации, системы управления проектами для внешних заказчиков, системы управления проектами, проектный офис, проектный персонал	РОСС RU.И1171.04 ЖНВО 24.02.2014
Система добровольной сертификации «Проектный менеджмент»	ООО «Бюро проектного управления»	Процессы управления проектами: процессы инициализации, планирования, организации исполнения, контроля исполнения, завершения проекта	РОСС RU.31296.04 ЖТРО 15.12.2014
Система добровольной сертификации экспертов по управлению проектами	ООО «Бюро проектного управления»	Эксперты по управлению проектами	РОСС RU.31317.04 ЖУИО 11.02.2015

Весной 2013 года Министерство экономического развития Российской Федерации (при участии российской Ассоциации управления проектами «СОВНЕТ» и ГК «Проектная ПРАКТИКА») выступило с инициативой по внедрению проектного управления в государственных органах власти.

Приказом № 304 от 5 июня 2013 г. «О Совете по внедрению проектного управления в федеральных органах исполнительной власти и органах государственной власти субъектов Российской Федерации» создаётся Совет, утверждается Положение о Совете и его состав. Организационно-техническое обеспечение деятельности Совета возлагается на Департамент стратегического управления, государственных программ и инвестиционных проектов Минэкономразвития России.

Распоряжением Минэкономразвития России № 26Р – АУ от 14 апреля 2014 года утверждаются Методические рекомендации по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти. Рекомендации принимаются за основу для разработки и внедрения систем проектного управления в федеральных и территориальных органах исполнительной власти.

В 2014 году деятельность Совета по внедрению проектного управления была сфокусирована на работе с пилотными площадками. К пилотным площадкам первого уровня были отнесены два федеральных органа исполнительной власти (Минэкономразвития России, Минпромторг России) и органы государственной власти трёх субъектов Российской Федерации (Белгородская область, Пермский край, Ярославская область). В состав пилотных площадок второго уровня вошли Томская, Пензенская, Ульяновская и Вологодская области [9]. Совет заслушал вопрос «О результатах внедрения проектного управления на пилотных площадках в 2014 г.» на своём открытом заседании 20 ноября 2014 года. Кроме того, в 2014 году Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации организовал и провёл с 1 августа по 21 ноября Первый ежегодный конкурс профессионального управления проектной деятельностью в государственном секторе «Проектный Олимп». В ходе этого конкурса оценивался не конкретный проект или программа, а система управления проектами и программами. Итоги конкурса были подведены в рамках Конференции «Практика применения проектного управления в государственном секторе». Методика оценки систем проектного управления, используемая при проведении конкурса «Проектный Олимп», создана на базе Модели системы управления проектной деятельностью в организации (ИСО ПМ), разработанной Дирекцией по проектному управлению в государственном секторе Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации и Экспертным Советом АНО «Центр оценки и развития проектного управления» [10]. Победители конкурса «Проектный Олимп» получают преимущества в Системе добровольной сертификации в области проектного управления.

Заслуживает внимания материал Иванова А.Ю., Кучкарова З.А., Степанова М.Е. о границах применимости проектного подхода и возможностях их расширения [11]. Указанные авторы определяют условия применения проектного подхода и, исходя из этих условий, выявляют обстоятельства, когда проектный подход не применим или его возможности ограничены. Например, подход не применим, если цель проекта не определена (субъект управления не осуществил целеполагания или не имел возможности сделать этого), как бывает в «укладно-ориентированных» организациях, в частности – в монастырях. В качестве метода, позволяющего расширить границы проектного подхода, когда возникает необходимость его применения в сложных предметных областях, учёные рассматривают метод концептуального анализа и проектирования.

Библиографический список

1. Управление проектами: основы профессиональных знаний. Национальные требования к компетентности специалистов (NCB – SOVNET National Competence Baseline Version 3.0). – М.: ЗАО «Проектная ПРАКТИКА», 2010. – 256 с.
2. Миллер, Роберт В. ПЕРТ – система управления / Роберт В. Миллер; Пер. с англ. – М.: Экономика, 1965. – 202 с.
3. IPMA's History compiled by Klaus Pannenbacker and Sebastian Dworatschek for our 40th Anniversary in 2005 / IPMA History [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ipma.ch/about/ipma-history/>.
4. ГОСТ Р 54869–2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом». Национальный стандарт Российской Федерации. Утверждён и введён в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 22 декабря 2011 года № 1582-ст.
5. ГОСТ Р 54870–2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению портфелем проектов». Национальный стандарт Российской Федерации. Утверждён и введён в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 22 декабря 2011 года № 1583-ст.
6. ГОСТ Р 54871–2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению программой». Национальный стандарт Российской Федерации. Утверждён и введён в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 22 декабря 2011 года № 1584-ст.
7. ГОСТ Р ИСО 21500–2014 «Руководство по проектному менеджменту». Национальный стандарт Российской Федерации. Утверждён и введён в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 26 ноября 2014 года № 1873-ст.
8. ГОСТ Р 53892–2010 «Руководство по оценке компетентности менеджеров проектов. Области компетентности и критерии профессионального соответствия». Национальный стандарт Российской Федерации. Утверждён и введён в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 12 октября 2010 года № 300-ст.
9. Бадин, А.А. Методическая поддержка внедрения проектного управления на пилотных площадках / А.А. Бадин [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.economy.gov.ru/minrec/activity/sections/councilintrprojmanag/2014062610>.
10. «Проектный Олимп» – конкурс профессионального управления проектной деятельностью в государственном секторе // АНО «Центр развития и оценки проектного управления» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.isopm.ru/about/konkursy/>.
11. Иванов, А.Ю. Проектный подход, границы его применимости и возможности их расширения / А.Ю. Иванов, З.А. Кучкаров, М.Е. Степанов // Сайт Аналитического центра «Концепт» [Электронный ресурс]. – URL: <http://old.acconcept.ru/publish/publications.php?id=1&num=56>.

[К содержанию](#)

УДК 330.144 + 330.322.013

ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ

Л.Г. Кочегарова

Выделены основные показатели, позволяющие оценить уровень концентрации инвестиционного рынка, дана их характеристика, отмечены основные достоинства и недостатки и произведен расчет данных показателей применительно к инвестиционному рынку РФ. На основании рассчитанных показателей сделаны выводы о территориальной концентрации инвестиций и концентрации по видам экономической деятельности.

Ключевые слова: концентрация, инвестиционный рынок, региональные инвестиции, инвестиционная деятельность.

Особая роль инвестиций в развитии экономики Российской Федерации заключается в том, что они позволяют привлечь дополнительные ресурсы и обеспечить возможности для расширенного воспроизводства. Оценка инвестиционной деятельности на территории Российской Федерации предполагает изучение результатов деятельности отдельных регионов по привлечению инвестиций.

Переход экономики Российской Федерации на рыночный путь развития породил ряд серьезных проблем. Отсутствие эффективных методов проведения региональной политики привело к существенной дифференциации регионов РФ с точки зрения экономического и социального развития [6]. В особо сложном положении оказались территории Севера, Дальнего Востока, Нечерноземного центра, которые получали существенную поддержку от центра в условиях централизованной экономики.

Наиболее благоприятные условия сложились для Московского региона, где на сегодняшний день сосредоточена большая часть (порядка 80 %) банковского капитала. Таким образом, в настоящее время территория Российской Федерации не представляет собой однородного экономического пространства. Ситуация усугубляется тем, что различия в уровне регионального экономического развития продолжают нарастать, что в свою очередь сказывается на дифференциации показателей социального развития регионов и оказывает влияние на их инвестиционную привлекательность.

В целом величина инвестиций в основной капитал по федеральным округам в период с 2006 по 2013 год характеризуется устойчивой положительной динамикой. Однако в 2009 году наблюдался спад, вызванный последствиями мирового финансового кризиса. В дальнейшем тенденция к росту возобновилась, при этом величина инвестиций в 2011 году существенно превысила докризисный уровень.

В масштабах страны регионы конкурируют между собой за инвестиционные ресурсы. Оценку конкурентной ситуации на инвестиционном рынке целесообразно проводить с помощью показателей степени концентрации. К числу наиболее распространенных показателей в отечественной и зарубежной практике относят: коэффициент концентрации, который представляет доли трех (CR3), четырех (CR4) и пяти (CR5) ведущих участников рынка; индекс Херфиндаля-Хиршмана (НИИ); дисперсию рыночных долей; индекс Холла-Тайдмана. Данные показатели являются взаимодополняющими и позволяют дать комплексную оценку степени рыночной концентрации. Показатели концентрации дают возможность для сопоставления величины инвестиций, привлекаемых отдельным субъектом с размером всего инвестиционного рынка. Чем выше доля отдельных субъектов, тем выше концентрация инвестиционного рынка [3]. Основные показатели концентрации, методика их расчета, а также критерии оценки приведены в таблице 1.

В таблице 2 приведены значения рассмотренных показателей применительно к оценке территориальной концентрации инвестиций в основные фонды за период с 2006 по 2013 г. (по данным Федеральной службы государственной статистики [5]). На основании представленных результатов можно сделать вывод, что в целом концентрация инвестиций в основные фонды по субъектам Федерации является низкой, при этом ситуация характеризуется относительной стабильностью. Стоит отметить, что в 2000 году по ряду показателей рынок являлся концентрированным, в частности, значение индекса Херфиндаля-Хиршмана для федеральных округов превышало величину 2000 и свидетельствовало о среднем уровне рыночной концентрации. Доля четырех крупнейших субъектов инвестиционной деятельности превышала 40 %, и также указывала на наличие концентрации инвестиций в ограниченном количестве регионов. В течение всего рассматриваемого периода в список крупнейших субъектов по объему привлекаемых инвестиций входят одни и те же регионы с изменением их места в рейтинге.

В 2006 г. в первую пятерку вошли следующие субъекты: г. Москва, Тюменская и Московская области, г. Санкт-Петербург, республика Татарстан. С 2007 по 2009 гг. первые три места стабильно принадлежали Тюменской области, г. Москве и Московской области, четвертое и пятое места занимали г. Санкт-Петербург и Краснодарский край.

В 2010 рейтинг пяти крупнейших субъектов выглядел следующим образом: Тюменская область, г. Москва, Краснодарский край, г. Санкт-Петербург, Московская область.

Таблица 1

Основные показатели оценки концентрации инвестиционного рынка

Наименование Показателя		Формула расчета	Критерий оценки уровня концентрации	Достоинства	Недостатки
Индекс концентрации (CR)	CR ₃	CR _k = ∑ Y _i , I = 1, 2, ..., n, где Y _i – доля субъекта в общем объеме привлекаемых инвестиций; k – количество субъектов на инвестиционном рынке.	>70 % – высокая; 45–70 % – средняя; <45 % – низкая	Является наиболее понятным и простым для расчета	1. Не дает информации о количестве и доле субъектов, не попавших в выборку k; 2. Не говорит о распределении долей между субъектами в самой выборке [3].
	CR ₄		Высокая при CR ₄ >40% [2].		
Индекс Херфиндала-Хиршмана (НИИ)	по федеральным округам	НИИ = ∑ Y _i ² , i = 1, 2, ..., n	0–1000 – слабая концентрация; 1000–1800 – умеренная концентрация; >1800 – высокая концентрация [4].	Способность чутко реагировать на перераспределение долей между субъектами	Вследствие возведения долей в квадрат доминирующий субъект оказывает «преувеличенное» влияние на результат и в некоторых случаях индекс может не служить адекватной характеристикой рыночной концентрации [1].
	по субъектам федерации				
	по видам экономической деятельности				
Дисперсия рыночных долей (σ)		$\sigma^2 = \frac{1}{n} \sum (Y_i - \hat{Y})^2,$ где Y _i – доля субъекта на рынке; \hat{Y} – средняя доля субъекта на рынке, равная 1/n; n – число субъектов на рынке.	Чем больше значение показателя, тем меньше уровень рыночной концентрации и наоборот	Рекомендуется применять в качестве вспомогательного средства (в большей степени для оценки неравенства исследуемых долей) [3]	Не характеризует относительный размер инвестиций, привлекаемых субъектами.
Индекс Холла-Тайдмана (НТ)		$HT = \frac{1}{2 \sum_{i=1}^n R_i Y_i - 1},$ где R _i – ранг i-го субъекта на инвестиционном рынке;	Чем выше значение показателя, тем выше уровень концентрации и наоборот	Учитывает информацию о ранге отдельных субъектов на рынке. Является более комплексным показателем	Трудоемкость расчета

С 2011 по 2013 вновь на первые три места вышли Тюменская область, Москва и Краснодарский край, четвертое место занимала Московская область, пятое – республика Татарстан. С 2006 по 2012 год наблюдается снижение значений показателей дисперсии рыночных долей и индекса Холла-Тайдмана, что позволяет сделать вывод о снижении разрыва в уровне привлечения инвестиций и наличии тенденции к выравниванию субъектов по уровню инвестиционной активности. С одной стороны такая динамика объясняется политикой государства, перед которым стоит задача сбалансированного развития регионов, с другой стороны – деятельностью самих регионов, заинтересованных в повышении своего экономического потенциала и инвестиционной привлекательности для внешних инвесторов, а также в повышении социальной эффективности. Однако в 2013 году значения показателей вновь приближаются к значениям 2006 года.

Таблица 2

Значения показателей концентрации инвестиций
в основные фонды по субъектам РФ

Наименование показателя	Значение показателя по годам							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Доля трех крупнейших регионов	29,43	29,07	28,12	26,07	25,91	26,11	27,61	29,73
Доля четырех крупнейших регионов	33,52	33,59	32,37	30,80	30,38	29,78	31,72	34,2
Доля пяти крупнейших регионов	36,92	37,01	36,15	34,99	34,49	33,34	35,46	38,25
Индекс Херфиндаля-Хиршмана по федеральным округам	1630,6	1640,1	1618,0	1533,8	1492,1	1478,6	1514,5	1596,1
Индекс Херфиндаля-Хиршмана по субъектам федерации	446,44	424,73	410,72	390,98	384,36	372,72	391,7	428,43
Дисперсия рыночных долей	0,0004	0,0004	0,0004	0,0003	0,0003	0,0003	0,0003	0,0004
Индекс Холла-Тайдмана	0,0302	0,0295	0,0291	0,0287	0,0285	0,0280	0,028	0,030,

В случае равномерного распределения инвестиций между всеми субъектами РФ доля каждого региона составит 1,25 %. Такое распределение характеризует ситуацию, когда все субъекты Федерации обладают равными шансами на получение инвестиций, что было бы возможно при полном отсутствии дифференциации в уровне экономического развития регионов.

Значение индекса Херфиндаля-Хиршмана для равномерного распределения можно определить по следующей формуле:

$$HHI = \frac{10000}{n}, \quad (1)$$

где n – число субъектов инвестиционного рынка.

При расчете данного показателя для восьмидесяти субъектов Федерации его значение составит 125, для восьми федеральных округов – 1250.

Чтобы успешно конкурировать в борьбе за привлечение иностранных инвестиций, субъектам необходимо активно наращивать инвестиционный потенциал, что может потребовать значительных внутренних инвестиций в экономическую и в социальную сферу.

Показатели оценки концентрации инвестиций по видам экономической деятельности приведены в таблице 3.

Таблица 3

Значения основных показателей концентрации
по видам экономической деятельности

Наименование показателя	Значение показателя по годам							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Доля трех крупнейших отраслей	56,19	55,14	56,46	55,95	55,98	57,49	56,87	56,61
Доля четырех крупнейших отраслей	70,79	68,98	69,83	69,84	69,25	70,33	70,28	70,68
Доля пяти крупнейших отраслей	77,10	75,92	76,86	78,39	79,12	79,76	79,55	79,73
Индекс Херфиндаля-Хиршмана	1414,6	1363,2	1399,5	1465,9	1473,0	1518,7	1484,1	1468,8
Дисперсия рыночных долей	0,0009	0,0009	0,0009	0,0010	0,0010	0,0011	0,0010	0,001
Индекс Холла-Тайдмана	0,145	0,142	0,1456	0,1482	0,1485	1,1506	0,1497	0,1497

С 2006 по 2013 год наблюдается стабильно высокий уровень концентрации инвестиций. Следовательно, имеется ряд приоритетных направлений, по которым преимущественно осуществляются инвестиционные вложения. К числу таких направлений относятся: транспорт и связь, добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, операции с недвижимым имуществом, производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

В случае равномерного распределения инвестиций между пятнадцатью видами экономической деятельности значение индекса Херфиндаля-Хиршмана составит 667, а доля инвестиций, приходящаяся на каждый вид деятельности – 6,67 %.

Рассмотренные тенденции сохраняются по настоящее время, поэтому результаты оценки уровня рыночной концентрации следует учитывать при реализации регионального инвестиционного процесса. С одной стороны, отрасли и регионы, где сконцентрированы большие объемы вложений, отличаются более высокой эффективностью, с другой стороны, они характеризуются и более высоким уровнем конкуренции, в то время как доступ на прочие рынки для инвестора может быть упрощен. В регионах, характеризующимися невысокими объемами привлечения инвестиций и соответственно обладающих более низкой инвестиционной привлекательностью необходимо создавать дополнительные условия для привлечения капитала, например, за счет предоставления повышенных гарантий, усовершенствования правовой базы и за счет индивидуальной работы с инвесторами.

Библиографический список

1. Гальперин, В.М. Микроэкономика: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям и направлениям: в 3 т. Т.2 / В.М. Гальперин, С.М. Игнатьев, В.И. Моргунов; общ. ред. В.М. Гальперина. – М.: Изд-во «Омега-Л»; СПб: Экономикс, 2010. – 503 с.
2. Макконнелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, Ш.Н. Флинн; пер. с 18-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 1010 с.
3. Розанова, Н.М. Экономика отраслевых рынков: учеб. пособие / Н.М. Розанова. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2010. – 906 с.
4. Рой, Л.В. Анализ отраслевых рынков: учебник / Л.В. Рой, В.П. Третьяк. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 442 с.
5. Российский статистический ежегодник. 2014: Стат.сб. / Росстат. – М., 2014. – 795 с.
6. Чернова, Л.С. Тенденции региональной дифференциации уровней социального развития субъектов Российской Федерации / Л.С. Чернова // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 6. – С. 58–65.

[К содержанию](#)

УДК 338.2 + 001.895

ПРОБЛЕМЫ И ЗАДАЧИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

М.Г. Литке

Статья посвящена анализу сложившейся ситуации развития инновационной системы России. Автором проведен анализ основных статистических показателей инновационного развития РФ. Сделан вывод об инновационном секторе экономики, как основе технологического роста в России, повышающий устойчивость страны.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие.

Задачи технологического обновления и социально-экономического развития страны уже длительное время связывают с задачами инновационного развития.

Инновационный путь развития является одной из стратегических задач России, а так же источником экономической конкурентоспособности и предусматривает достижение экономического роста, путем активной реализации инноваций, а также роста ВВП за счет прибыли от инновационной деятельности. Экономика, основанная на инновациях, создаёт хорошо оплачиваемые трудовые места, основу для роста и большей диверсификации экономики.

Россия на порядок отстает по уровню инновационного развития от развитых стран. Это отставание наглядно иллюстрирует и целый ряд основных статистических показателей. Россия отстает по уровню инновационного развития от других стран. Рейтинг инновационных стран составлен агентством Bloomberg [1]. Было изучено свыше 200 стран и автономных областей и составлен ТОП-50.

В качестве критериев было выделено семь факторов (рис. 1):



Рис. 1. Место России по ключевым показателям рейтинга самых инновационных стран [1]

Следует отметить, что наихудшее положение у России в области производительности промышленности 38-е место, и производительности труда 41-е место. Зато показатели удельного веса технологических компаний, уровень образования и патентная активность на очень высоком уровне.

На первом месте в рейтинге по критерию «концентрация высоких технологий» США, при этом по критерию «производительность промышленности с высокой долей НИОКР» только 52-е место. На 2-м месте в этом рейтинге – Южная Корея, на первом месте – по критерию «патентная активность». На 3-м месте Германия, на 4-м Финляндия. Россия не вошла в первую десятку, заняв 14 место. При этом, она обогнала всех соседей по БРИКС, а также обошла всех соседей по бывшему СССР. В категории интенсивности НИОКР у России 29-е место.

Такая низкая оценка является посылом для проведения более детального анализа инновационного развития России.

Одним из критериев инновационной активности страны является показатель инновационной активности организаций, который позволяет определить количество компаний хотя бы единожды осуществивших инновацию (рисунок 2). По данным Федеральной службы государственной статистики [2] с 2009 г. по 2011 г. количество таких организаций возросло с 9,3 % до 10,4 %. При этом в 2012 г. данный показатель начал снижаться и уже к 2013 г. составил 10,1 %, в то время как в ряде развитых стран этот показатель превышает 50 %. Если сопоставить данные с развитием видов инноваций, то в России, несомненно, лидируют технологические инновации в 2012 г. их динамика стабилизируется. Значительно отстают маркетинговые и экологические инновации (рис. 2).

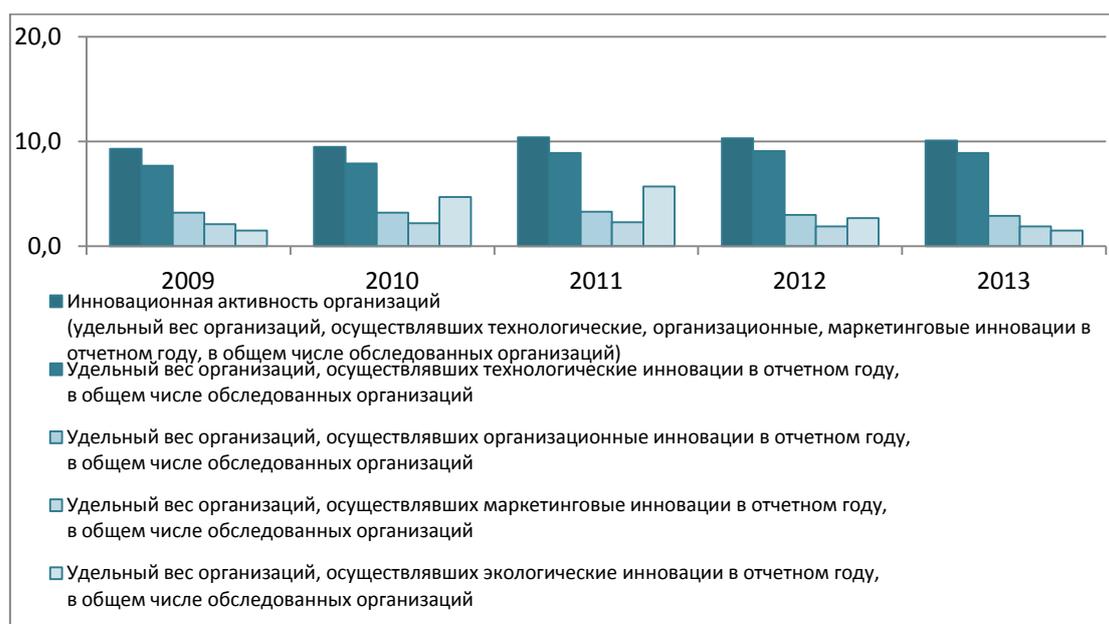


Рис. 2. Инновационная активность организаций в Российской Федерации, в %

Согласно рейтингу факторов, препятствующих внедрению инноваций (рис. 3), в 2012 г. наиболее существенными являются недостаток собственных средств, высокая стоимость нововведений, недостаток финансовой поддержки со стороны государства и экономический риск. Удельный вес организаций, получающих финансирование из средств бюджета, представлен на рисунке 4.

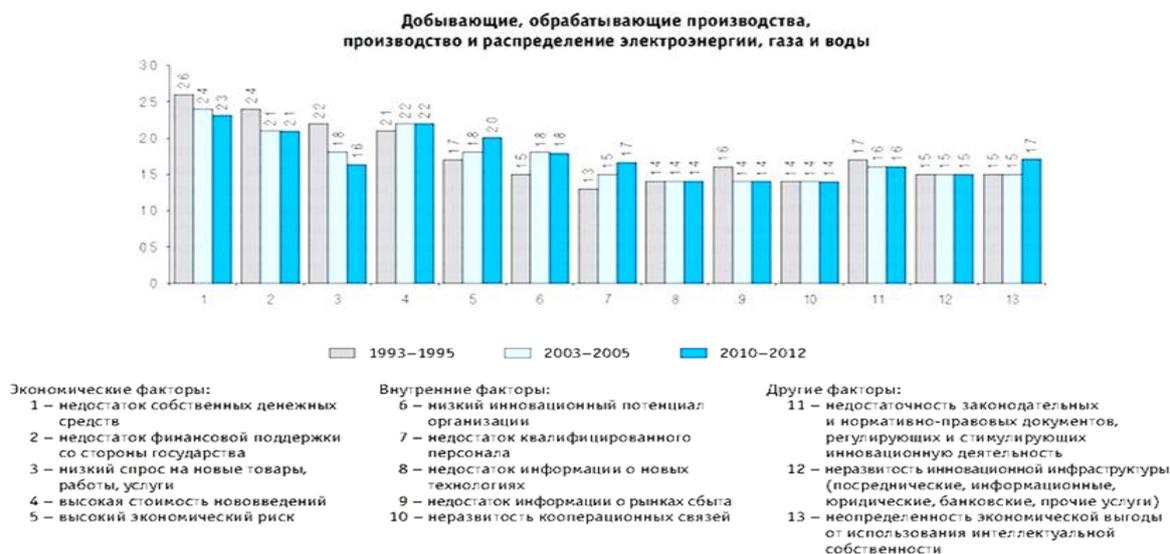


Рис. 3. Рейтинг факторов, препятствующих внедрению инноваций

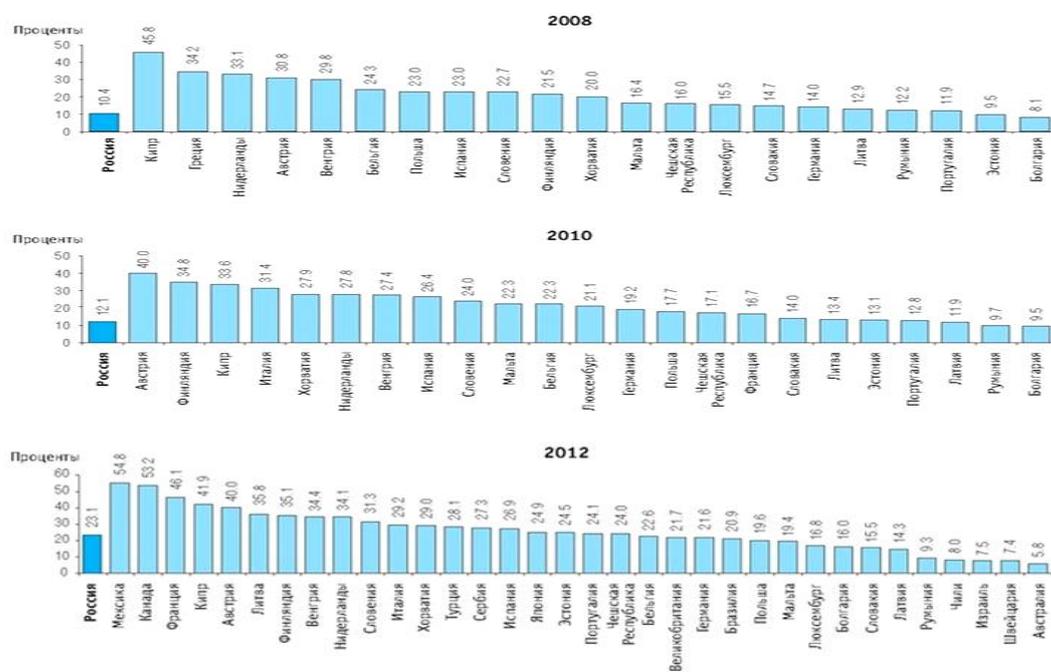


Рис. 4. Удельный вес организаций, получавших финансирование из средств бюджета, в общем числе организаций, осуществляющих технологические инновации

Одним из механизмов минимизации факторов риска является защита научно-технических разработок. Основными методами защиты научно-технических разработок являются регистрация товарного знака, обеспечение коммерческой тайны, секретности и ноу-хау (рис. 5).

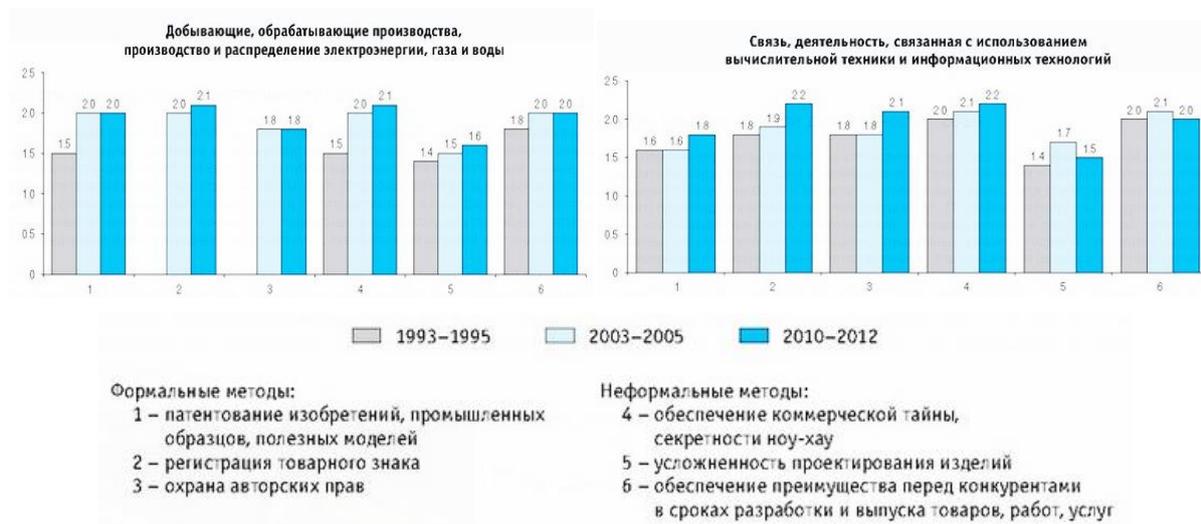


Рис. 5. Рейтинг методов защиты научно-технических разработок в организациях, осуществляющих технологические инновации

В вопросе освоения и внедрения инноваций большое влияние имеет также форма собственности организации. Так в 2012 г. наибольшее количество предприятий, внедряющих инновации было зафиксировано среди предприятий, находящихся в федеральной собственности. В секторе частной собственности динамика внедрения инноваций на предприятиях была положительна, но их число значительно меньше: 1,9 % против 15,9 % предприятий, находящихся в федеральной собственности (рис. 6).

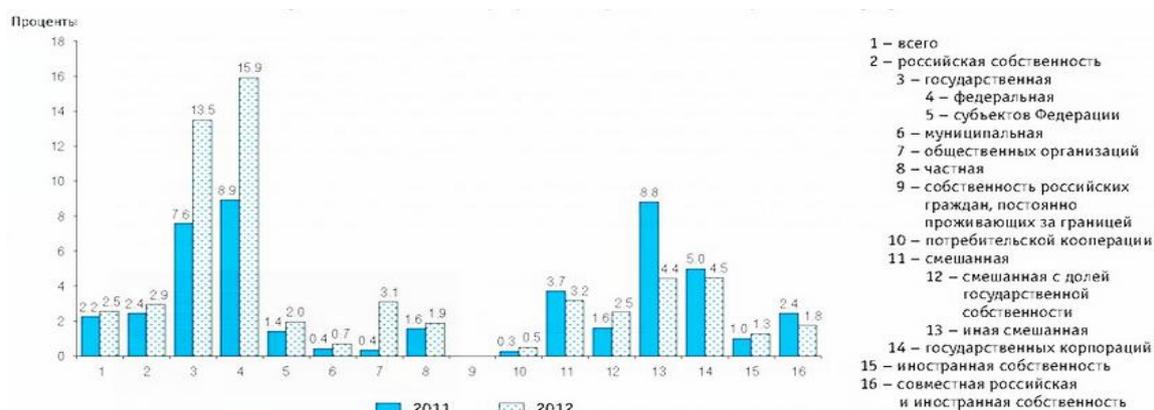


Рис. 6. Интенсивность затрат на инновации по формам собственности организаций

Мировая практика показывает, что именно бизнес-структуры играют ключевую роль в практике внедрений инноваций. По данным рейтингового агентства «Эксперт» доля затрат корпораций на исследования и разработки в общенациональных затратах на НИР превышает 65 %, а в среднем по странам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) приближается к 70 % [3] (рис. 7).

Численность персонала, занятого в научно-исследовательских подразделениях корпораций, составляет более 60 % всего кадрового и научного потенциала развитых стран.

Корпоративный сектор является не только крупнейшим, но и наиболее привлекательным работодателем для научных работников, устанавливая высокую планку в оплате научного труда. В частности в США занятые в корпоративном секторе ученые и инженеры зарабатывают в среднем на 57 % больше, чем их коллеги, работающие в университетах [4].

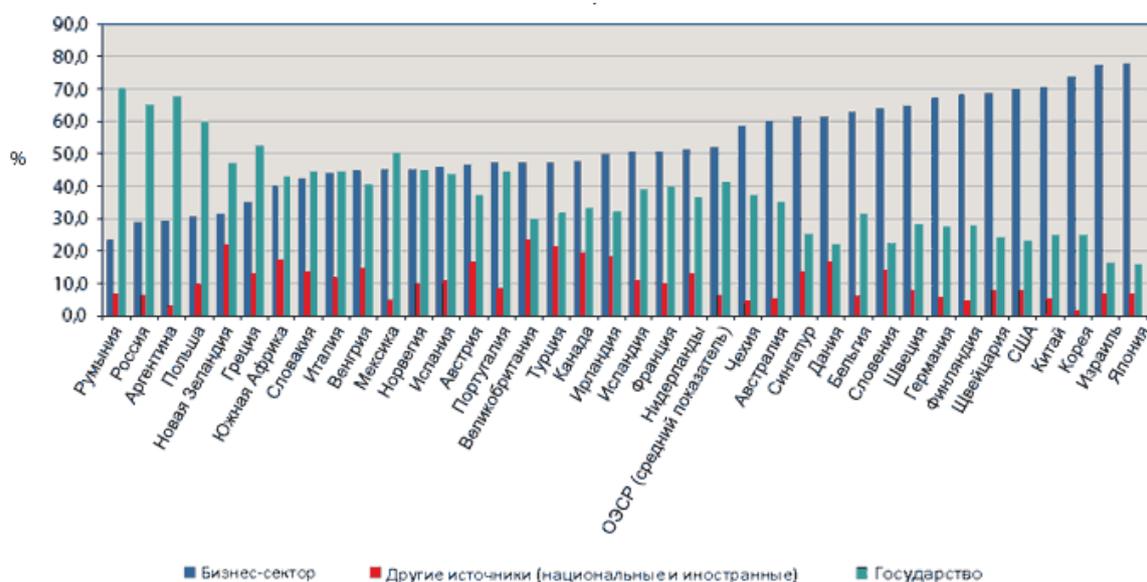


Рис. 7. Источники финансирования НИОКР в России и за рубежом, % от общих затрат на НИОКР (на май 2010 г.)

Большинство крупных компаний проводят не только прикладные, но и фундаментальные исследования. Так в США частные инвестиции составляют более 25 % от общего объема затрат на фундаментальные исследования. В Японии затраты корпоративного сектора составляют почти 38 % совокупных расходов на фундаментальные исследования, а в Южной Корее – порядка 45 %.

В России наблюдается обратная картина: финансирование исследований и разработок из корпоративного сектора составляет чуть более 20 % от общего объема капиталовложений в НИОКР. Вложения в нефинансовые активы за 2013 год в стране уменьшились на 108,4 млрд рублей и составили 9 660 млрд рублей против 9 768,4 млрд рублей по итогам 2012 года.

В 2012 г., по сравнению с 2011 г., затраты на фундаментальные исследования и разработки в секторе промышленности увеличились на 5,5 %, в сфере информационных технологий – на 25,1 % и составили 20,4 % и 64,1 % соответственно. В секторе добывающей и обрабатывающей промышленности, которая является в большинстве регионов России ведущей, инновации проявляются в покупке машин и оборудования (рис. 8).

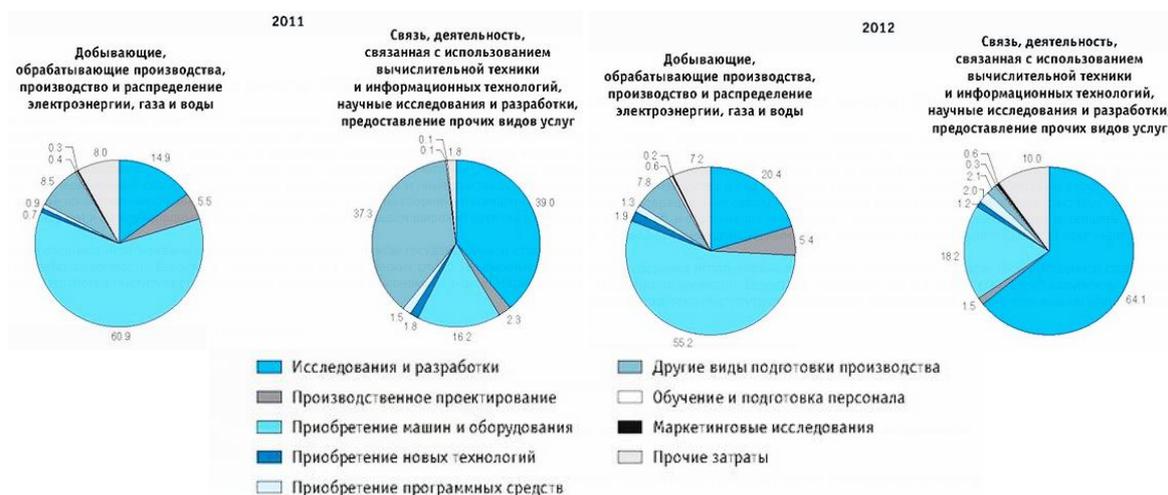


Рис. 8. Структура инновационных затрат

Еще в 2011 г. инновации финансировались, в основном за счет собственных средств предприятий (69,6 %). В 2012 г. инновации в сфере информационных технологий стали финансироваться, в большей степени, за счет федерального бюджета (46,6 %).



Рис. 9. Источники финансирования инноваций

Как показала практика, такие источники финансирования не очень эффективны – предприятия не могут использовать денежные средства для вложения в оборотный капитал, развитие существующих инноваций.

Если учитывать разницу в количестве инновационно-активных компаний, то в 2012 году разработку и внедрение технологических инноваций осуществляли 10,3 % общего числа российских промышленных компаний (рис. 10) Для сравнения: в Германии их доля равнялась 79,3 %, в Бельгии – 60,9 %, в Ирландии – 59,5 %, в Эстонии – 55,8 %, в Чехии – 19,2 %. К сожалению, в России низка не только доля инновационно-активных предприятий, но и интенсивность затрат на технологические инновации, которая составляет 1,9 % (аналогичный показатель в Швеции – 5,5 %, в Германии – 4,7 %).

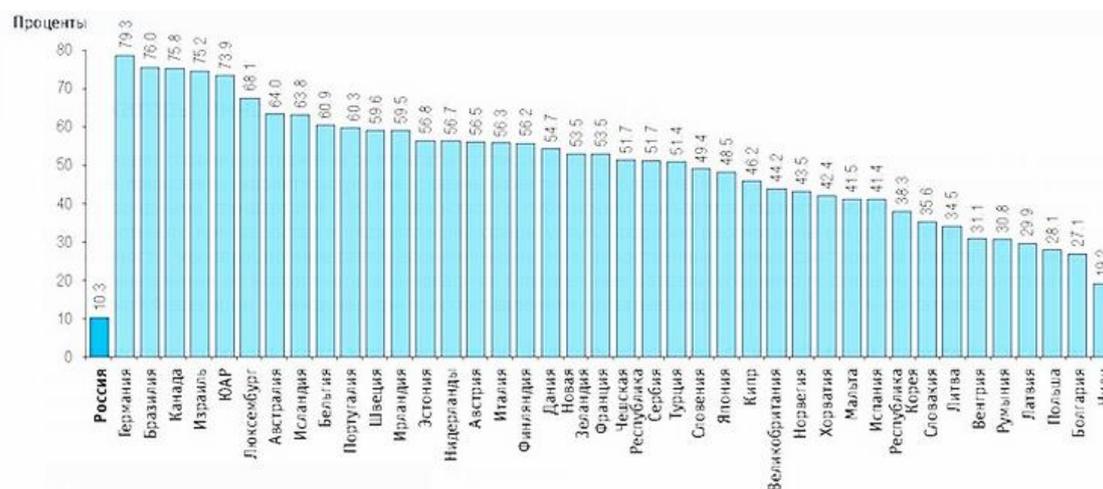


Рис. 10. Совокупный уровень инновационной активности организаций, 2012 г. в % к декабрю 2011 г. [3]

Другой отмечаемой проблемой является имитационный характер российской инновационной системы, ориентированной на заимствование готовых технологий, а не на создание собственных прорывных инноваций. Среди стран ОЭСР Россия в 2012 г. не вошла в 10-ку лучших по доле передовых компаний инноваторов – таких среди российских инновационно-активных предприятий насчитывается только 21 % по сравнению с 39 % в Японии и Германии, 48 % Бельгии, Франции и Австрии, 59 % в Дании и Финляндии.

Научные исследования и статистика отмечают также, что наиболее многочисленный тип в России (34,3 %) тип пассивных технологических заимствований находится на грани исчезновения в экономически развитых странах Европы (порядка 5–8 %) [3]. При этом, кроме количественного отставания Российских компаний, по уровню инновационной активности есть еще и значительные структурные проблемы в организации управления инновациями на уровне фирм.

По нашему мнению: «низкий спрос» на инновации и их «имитационный характер» – это, скорее, оправдания, а не причины низкого качества и динамики инновационного развития российской экономики. Такое мнение базируется на двух ключевых тезисах. Во-первых, в государственном управлении и соответствующей отчетности инновации часто рассматриваются как самоцель, а не как средство обеспечения динамического роста

эффективности производства. Такой подход часто делает инновации практически неэффективными и, поэтому невостребованными. Что же касается имитационного характера пассивных технологических заимствований, то процесс трансферта и «заимствования» эффективных технологий в свое время как раз и явился локомотивом динамичного фронтального развития передовых ныне стран, которые сейчас, в силу высокого уровня технологического развития, просто вынуждены заниматься «прорывными» технологическими инновациями, поскольку большинство из того, что можно скопировать уже есть. Наша же экономика с производительностью труда более чем в 2–3 раза меньшей, чем в этих развитых странах, может весьма эффективно и с малыми рисками, дублировать и развивать у себя уже опробованные другими высокоэффективные инновации. Что же касается популярных в разговорах прорывных инноваций, то или, конечно, нужно заниматься, но только в тех областях, где это действительно жизненно необходимо и перспективно, и там, где мы занимаем передовые научно-производственные позиции.

По нашему мнению, основными причинами низкой динамики инновационного развития являются неправильная, формальная трактовка понятий «инновация» и «инновационное развитие», как самоцели, а не как средства обеспечения роста общественного производства, целая группа структурных причин, включая недостаточную проработанность и практическое отсутствие эффективных экономических механизмов регулирования этих процессов.

Так, по показателю «способность компаний к заимствованию и адаптации технологий», рассчитанному Всемирным экономическим форумом, Россия в 2012–2013 гг. находится на 67-м месте из 144 стран – на уровне таких стран, как Иран, Шри-Ланка, Филиппины, Иордания [5].

Проблемой формальной трактовки инновационной деятельности и отсутствия эффективных систем и механизмов экономического регулирования этих процессов в России выливается в низкую отдачу от реализации технологических инноваций.

Библиографический список

1. Индикаторы инновационной деятельности: 2014: статистический сборник. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014. – 472 с.
2. Федеральная служба государственной статистики. Основные показатели инновационной деятельности РФ. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#.
3. International group of rating agencies «Эксперт РА». – URL: <http://raexpert.ru/researches/expert-inno/part1/>.
4. Science and Engineering Indicators. – 2002. – Pp. A-3-25.
5. URL: http://www.reports.weforum.org/docs/CSI/2012_2013/GCR_Countru-Highlights_2012-2013.pdf.

[К содержанию](#)

УДК 368.01:005.334 + 330.131.7

АНАЛИЗ СТРАХОВЫХ ВЫПЛАТ НА ОСНОВЕ СПЕКТРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ РИСКА

Б.А. Матвеев

На примере коэффициента выплат по ОСАГО рассмотрена методика оценки отклонения наблюдаемого результата от ожидаемого значения с помощью спектрального показателя риска.

Ключевые слова: коэффициент страховых выплат, измерение риска, энергетический спектр, спектральный показатель риска.

В статье на примере одного из показателей страховой статистики рассмотрена методика оценки возможного отклонения наблюдаемого результата от ожидаемого. Другими словами, на основе ретроспективных данных даётся оценка риска, связанного с отклонением исследуемой экономической величины от ожидаемого значения. Важно, что при этом нет необходимости знать закон её распределения.

В качестве исследуемого показателя выбран коэффициент страховых выплат по ОСАГО, от которого в значительной степени зависит рентабельность и финансовая устойчивость страховых операций.

В таблице приведены результаты анализа коэффициента выплат по законченным договорам ОСАГО за период с 01.01.2012 по 01.09.2013 для одной из действующих страховых компаний.

Введём следующие обозначения:

$k_w = k_{wi} = \frac{\sum W}{\sum V} = \frac{\text{Сумма выплат за текущий месяц}}{\text{Сумма премий за текущий месяц}}$ – коэффициент выплат по законченным договорам i -го периода, $i = \overline{1, n}$;

n – количество периодов (месяцев) наблюдения;

\bar{k}_w – среднее (текущее среднее) коэффициента выплат по всем имеющимся данным, включая i -й период;

k_w^* – ожидаемый коэффициент выплат в $(i+1)$ -м периоде;

$\Delta = k_{wi} - k_w^*$ – отклонение коэффициента выплат от ожидаемого значения для i -го периода;

Δ^* – оценка возможного отклонения коэффициента выплат от ожидаемого значения для $(i+1)$ -го периода;

$S = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{j=1}^n (k_{wj} - \bar{k}_w)^2}$ – стандартное отклонение (текущее значение) коэффициента выплат, рассчитанное по всем имеющимся данным, включая i -й период;

$V = \frac{S}{\bar{k}_w}$ – коэффициент вариации (текущее значение) коэффициента выплат, рассчитанный по всем имеющимся данным, включая i -й период), в долях единицы;

R – спектральный показатель риска (текущее значение), рассчитанный по всем имеющимся данным, включая i -й период, в долях единицы;

$\alpha_{\Delta} = ||\Delta| - \Delta^*|$ – абсолютная ошибка в оценке отклонения;

k_w^f – прогнозное значение коэффициента выплат;

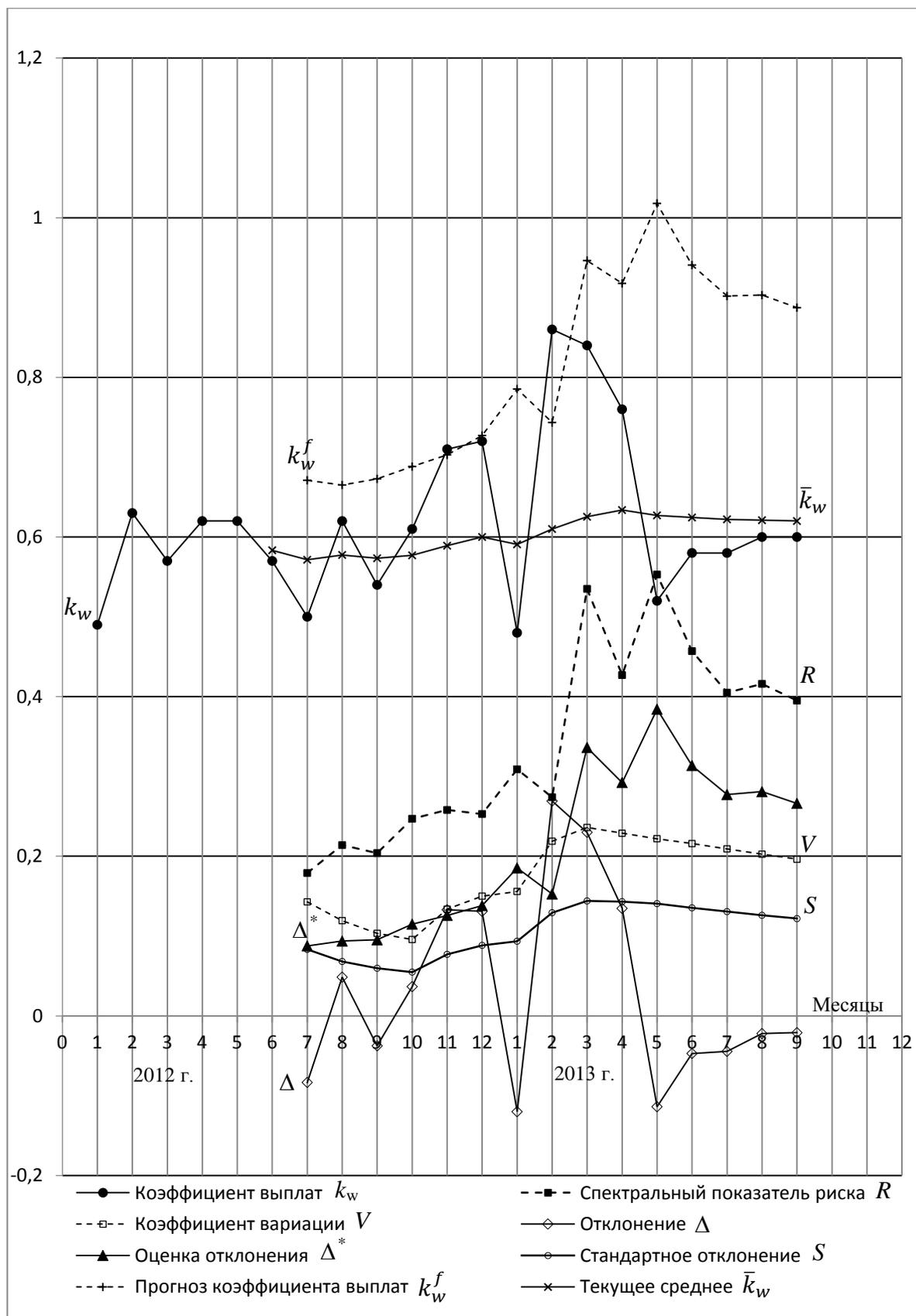
$\alpha_f = k_w - k_w^f$ – абсолютная ошибка прогноза коэффициента выплат.

Таблица

Результаты анализа коэффициента выплат

Год	Месяц	k_w	\bar{k}_w	Δ	S	V	R	Δ^*	α_{Δ}	k_w^f	α_f
2012	1	0,49									
	2	0,63									
	3	0,57									
	4	0,62									
	5	0,62									
	6	0,57									
	7	0,50	0,583	-0,083	0,083	0,143	0,179	0,088	0,004	0,671	-0,171
	8	0,62	0,571	0,049	0,068	0,119	0,214	0,094	0,045	0,665	-0,045
	9	0,54	0,578	-0,038	0,060	0,103	0,204	0,095	0,058	0,673	-0,133
	10	0,61	0,573	0,037	0,055	0,096	0,247	0,115	0,078	0,688	-0,078
	11	0,71	0,577	0,133	0,077	0,134	0,258	0,126	0,007	0,703	0,007
	12	0,72	0,589	0,131	0,088	0,150	0,253	0,138	0,007	0,727	-0,007
2013	1	0,48	0,600	-0,120	0,094	0,156	0,309	0,185	0,065	0,785	-0,305
	2	0,86	0,591	0,269	0,029	0,219	0,274	0,153	0,117	0,743	0,117
	3	0,84	0,610	0,230	0,144	0,236	0,535	0,336	0,106	0,946	-0,106
	4	0,76	0,625	0,135	0,143	0,229	0,427	0,292	0,158	0,918	-0,158
	5	0,52	0,634	-0,114	0,141	0,222	0,553	0,384	0,270	1,018	-0,498
	6	0,58	0,627	-0,047	0,135	0,216	0,457	0,314	0,267	0,941	-0,361
	7	0,58	0,624	-0,044	0,131	0,209	0,405	0,277	0,233	0,902	-0,322
	8	0,60	0,622	-0,022	0,126	0,203	0,416	0,281	0,259	0,903	-0,303
	9	0,60	0,621	-0,021	0,122	0,196	0,395	0,266	0,245	0,887	-0,287

На рисунке представлены графики исследуемых величин.



Графики исследуемых величин

В качестве ожидаемой величины коэффициента выплат (k_w^*) для следующего ($i+1$)-го периода в работе принято его среднее (\bar{k}_w) за весь предшествующий период:

$$k_w^* = \bar{k}_w = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n k_{wj}, \quad (1)$$

где n – общее число периодов наблюдений, начиная с начального и заканчивая i -м периодом.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что стандартное отклонение S и коэффициент вариации V не отражают динамику отклонений Δ и характер поведения коэффициента выплат k_w (рис.).

Для изучения характера поведения k_w и более точной оценки величины Δ в работе предлагается метод, основанный на расчёте спектрального показателя риска R [1]. Последний представляет собой произведение двух частных показателей: мощности R_p и формы R_f :

$$R = R_p \cdot R_f. \quad (2)$$

Показатель мощности характеризует среднюю мощность флуктуаций коэффициента выплат. Величина R_f отражает характер его поведения. Спектральный показатель R изменяется в диапазоне от 0 до 1 (от 0 до 100 %). За единицу, или 100 %, принимается уровень риска, связанный с гипотетическим случайным процессом типа «полосовой шум» [1].

Показатель R оценивает риск отклонения коэффициента выплат от ожидаемого значения. Мерой риска служит относительная величина $\Delta_{\text{отн}}$ возможного отклонения коэффициента выплат от ожидаемого значения. С учётом (1):

$$\Delta_{\text{отн}} = R = \frac{\Delta^*}{k_w^*} = \frac{\Delta^*}{\bar{k}_w}, \quad (3)$$

где Δ^* – оценка отклонения коэффициента выплат от ожидаемого значения.

Из выражения (3) следует:

$$\Delta^* = R \cdot \bar{k}_w. \quad (4)$$

Исходя из ожидаемой величины k_w^* и оценки отклонения Δ^* были получены прогнозные значения коэффициента выплат k_w^f :

$$k_w^f = k_w^* + \Delta^*. \quad (5)$$

Проанализируем полученные результаты.

1. В течение периода *ноябрь 2012 ÷ июнь 2013* гг. наблюдается высокая волатильность коэффициента выплат k_w . На это указывает и величина спектрального показателя риска R . Уровень риска за этот период вырос более чем в два раза: с 25,8 % (ноябрь, 2012) до 55,3 % (май, 2013).

Максимальное отклонение Δ в этом периоде достигло значения 0,269 (февраль, 2013). О возможном его росте сигнализировало предшествующее этому периоду увеличение риска: в январе 2013 года он достиг своего локального максимума: 0,309. Прогнозируемое отклонение Δ^* в феврале 2013 года составило 0,153. В среднем абсолютная ошибка прогноза отклонения для рассматриваемого периода не превысила 0,125.

2. Прогноз коэффициента выплат для периода *ноябрь 2012 ÷ март 2013* гг. дал неплохие результаты. Абсолютная ошибка прогноза в период его скачка (февраль, 2013) составила 0,117, а относительная – 13,6 %.

3. До *июня 2013* г. волатильность отклонений, коэффициента выплат и риск были высокими. Но оценка отклонения Δ^* на основе спектрального показателя, также как и с помощью стандартного отклонения, не отражает его знак. Поэтому о точности прогноза без учёта знака отклонения говорить не приходится.

4. С марта 2013 г. наблюдается уменьшение коэффициента выплат, а с июня – его волатильности. Риск, достигнув в мае максимальной величины, тоже снижается, но всё равно остаётся достаточно высоким. Это объясняется методом расчёта спектрального показателя. Базой для оценки риска служат все имеющиеся данные и пока доля высокочастотных гармоник в энергетическом спектре случайной составляющей коэффициента выплат велика, уровень риска будет оставаться высоким [1].

Чтобы оперативно отслеживать риск, следует изменить методику его расчёта. Например, определять риск по ограниченному числу данных, предшествующих рассматриваемому периоду. То есть использовать «скользящее окно» данных. При этом следует помнить, что от размера окна будет зависеть точность оценки риска.

Выводы

1. Спектральный метод рекомендуется для оценки рисков страховщика, а также сравнения рисков отдельных видов страхования. Достоинством метода является учёт характера поведения исследуемой величины и отсутствие необходимости знать закон её распределения.

2. Спектральный подход можно использовать для построения краткосрочного прогноза. Но при этом необходимо учитывать знак возможного отклонения прогнозируемого показателя.

Библиографический список

1. Матвеев, Б.А. Спектральный подход к исследованию и измерению риска / Б.А. Матвеев // Проблемы анализа риска. – 2012. – Том 9. – № 2. – С. 68–75.
2. Шахтарин, Б.И. Методы спектрального оценивания случайных сигналов / Б.И. Шахтари, В.А. Ковригин. – М.: Гелиос АРВ, 2005. – 248 с.

[К содержанию](#)

УДК 338.242.2

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

В.М. Новосад, Н.Н. Бойчук

Авторы дают сравнительную характеристику современным концепциям и подходам оценки эффективности деятельности коммерческих предприятий, направленным на реализацию их стратегии через текущие планы. Выявляются их достоинства, недостатки, определяется их специфика и сфера применения.

Ключевые слова: стратегическое управление; оценка деятельности; экономическая добавленная стоимость; система сбалансированных показателей; рыночная добавленная стоимость; денежная рентабельность инвестиций; рыночная добавленная стоимость; акционерная доходность; прибыль до выплаты процентов, налогов, амортизации.

В современных рыночных условиях коммерческие предприятия заинтересованы не в простом извлечении прибыли, что является их тактическим интересом, а в реализации более глобальных планов, что реализуется в разработке, принятии и исполнении их стратегии. На данном этапе предприятия могут столкнуться с проблемой оценки достижения стратегических целей через текущие планы. Это связано с тем, что именно в текущих планах и формализуется стратегия предприятия.

Критериями стратегического планирования выступают различные экономические показатели в зависимости от специфики предприятия и особенностей его деятельности. Некоторые из них мы и рассмотрим.

Модель Экономической Добавленной Стоимости (EVA – Economic Value Added, далее – EVA) является одной из наиболее распространенных среди как отечественных, так и зарубежных компаний. Она была разработана и зарегистрирована консалтинговой компанией «Stern Stewart & Co». Сущность модели заключается в том, что капитал компании должен быть настолько эффективен, чтобы мог обеспечить норму доходности, требуемую собственниками на вложенный ими капитал. Другими словами, руководству компании необходимо стремиться к увеличению стоимости компании и ее акций, повышая их стоимость за счет принятия управленческих решений, основанных на ключевых факторах стоимости.

Популярность данной модели объясняется тем, что она оценивает не только конечный результат, но и то, как он был получен. Благодаря показателю EVA можно оценить не только эффективность работы всей компании в целом и отдельных ее подразделений, но и показать менеджерам как они могут повлиять на прибыльность. EVA повышает прибыльность не за счет сокращения издержек, а за счет более эффективного использования капитала компании [1].

Показатель EVA рассчитывается следующим образом:

$$EVA = NOPAT - IC * WACC = (ROI - WACC) * IC,$$

где NOPAT (Net Operation Profit After Tax) – чистая безналоговая прибыль за вычетом процентов за использование заемных средств;

IC (Invested Capital) – инвестированный капитал;

WACC (Weight Average Cost of Capital) – средневзвешенная стоимость капитала;

ROI (Return On Invested Capital) – рентабельность инвестированного капитала.

В том случае, если показатель EVA меньше нуля, то наблюдается уменьшение рыночной стоимости компании. В данном случае собственники теряют вложенный капитал за счет потери альтернативной доходности. Если EVA равна нулю, то рыночная стоимость организации равна балансовой стоимости чистых активов. Таким образом, рыночный выигрыш собственника при вложении в данную организацию соответствует нулю, поэтому он равно выигрывает, продолжая операции в данной организации или вкладывая средства в банковские депозиты. Если EVA больше нуля, то наблюдается прирост рыночной стоимости организации над балансовой стоимостью ее чистых активов, что стимулирует собственников к дальнейшему вложению средств в данную организацию [2, с. 54–57].

Исходя из модели расчета EVA, мы видим, что структура источников финансовых ресурсов предприятия и цена оказывают большое влияние на показатель. EVA позволяет определить вид финансирования и размер капитала, необходимые для достижения нужного объема прибыли.

Данный показатель важен как для инвесторов (помогает определить размер капитала и вид финансирования), так и для собственников (помогает выбрать направления капитала: либо направить его в предприятие, либо способствовать его оттоку).

Главное преимущество данного показателя – это легкость его расчета и высокая точность результата. Недостатками системы управления на основе показателя EVA являются:

- жёсткая связь вознаграждения и показателя EVA может привести к принятию решений, направленных на краткосрочные выгоды от снижения расходов и использования активов, у которых закончился срок амортизации;
- система показателей состоит только из финансовых показателей, что ведёт к недооценке таких факторов долгосрочного успеха, как знания персонала, информационные технологии, корпоративная культура;
- более ориентирована на краткосрочную перспективу, чем на долгосрочную.

Основная идея Сбалансированной системы показателей (BSC – Balanced ScoreCard, далее – ССП) заключается в том, что финансовые показатели перестают быть главенствующими в оценке эффективности деятель-

ности предприятия. В ССП предлагается рассматривать предприятие с 4 перспектив: инфраструктура, бизнес-процессы, клиенты, финансы.

Суть перспективы «инфраструктура» заключается в оценочном измерении обеспеченности инфраструктуры компании (обеспечение необходимыми оборудованием, зданиями, базами данных, информацией) и человеческого капитала (количество сотрудников, их квалификацию). Типовые показатели: степень автоматизации процессов; степень изношенности мощностей; затраты на персонал; текучесть кадров; индекс удовлетворенности персонала.

Перспектива «бизнес-процессы» оценивает эффективность их выполнения (качество предоставляемых услуг, сроки выполнения, проценты брака и т.п.). Характеризуется ярко выраженной отраслевой спецификой. Типовые показатели: производительность труда; показатели оборачиваемости; число рекламаций; процент брака; отклонение по затратам.

Перспектива «клиенты», оценивает отношение клиентов к компании, а также динамику рынка (изменение спроса, рост рынка, конкурентная ситуация). Типовые показатели: доля рынка, индекс удовлетворенности клиентов, процент постоянных клиентов, число новых клиентов, индекс конкурентоспособности, обеспеченность заказами.

Перспектива «финансы», призвана оценить всю финансовую сторону компании. Типовые показатели: коэффициенты ликвидности; коэффициенты устойчивости; коэффициенты рентабельности; коэффициенты деловой активности; инвестиционные критерии [3].

ССП ориентирована именно на долгосрочную перспективу, и предполагает, что компания будет распределять цели по каждой из четырех вышеперечисленных перспектив. Также концепция ССП позволяет сформировать совокупность целей, которые носят как количественный, так и качественный характер. Однако данная концепция имеет и ряд недостатков:

- стандартные обязательные элементы концепции практически не учитывают причинно-следственных связей с необходимостью увеличения рыночной стоимости организации;
- не учитывается влияние факторов внешней среды в обязательных элементах системы сбалансированных показателей;
- данным методом не используются стратегические показатели;
- система показателей может быть построена только после того, как всеми сотрудниками принята и понята стратегия;
- отсутствует ответственность за общий результат;
- более ориентирована на управление активами и ресурсами, а не на их финансирование.

Данная концепция является не столько сбалансированной, сколько комплексной, так как охватывает различные аспекты деятельности организации.

Концепция Денежной рентабельности инвестиций (CFROI – Cash Flow Return On Investment, далее – CFROI) была основана на гипотезе, что рынок капитала более всего ценит способность компании генерировать денежные потоки. CFROI определяется по методике внутренней рентабельности инвестиций применительно к существующим инвестициям.

Модель акцентирует внимание именно на денежных потоках и рассчитывается следующим образом:

$$CFROI = (GCF + SV) / GI,$$

где GCF (Gross Cash Flow) – валовой денежный поток;

SV – ликвидационная стоимость активов;

GI (Gross Investment) – Валовые инвестиции.

Чем CFROI выше стоимости капитала, тем в большей степени инвестиция повышает стоимость, и наоборот [4].

Данный подход хорош тем, что в отличие от EVA он берет во внимание денежные потоки, учитывая при этом и фактор инфляции. Однако это один из самых сложных для понимания и вычисления показателей.

Рыночная добавленная стоимость (Market Value Added, далее – MVA) позволяет определить величину превышения рыночной капитализации компании над стоимостью собственного капитала.

Рыночная капитализация рассчитывается через произведение количества акций компании, выпущенных в оборот, на их цену.

Считается, что MVA является разновидностью EVA, тем более, что разработчиком данного показателя является все та же «Stern Stewart & Co».

Разница между рыночной и балансовой стоимостью компании может отразить факт «добавления» рыночной стоимости, которая не отражается в финансовой отчетности. И, соответственно, максимизация этой добавленной стоимости может представлять собой одну из стратегических целей компании. Изменение показателя MVA отражает величину созданной за финансовый год стоимости компании.

MVA не учитывает ни альтернативной стоимости инвестированного капитала, ни промежуточной прибыли акционерам, ни дает представления о том, когда был создан капитал.

Способ Совокупной акционерной доходности (Total Shareholders Return, далее – TSR) принято считать самым удобным, если речь идет о представлении инвесторам эффективности компании. Таким образом, чтобы инвесторам выяснить насколько успешной была деятельность их компаний за определенный период, необходимо вычислить ставку доходности на инвестированный ими капитал за нужный период. Он также получил популярность в программах вознаграждения менеджмента и персонала компаний.

Значение показателя TSR в большей степени зависит от конъюнктуры фондового рынка, чем от конкретных управленческих решений руково-

дства компании: для целей относительного анализа показатель совокупного дохода акционеров обычно сравнивается с данными компаний-аналогов, скорректированными на уровень риска, либо широко используемыми ориентирами. Если результаты анализа положительные, то можно сделать вывод о том, что на управленческие решения, принятые в текущем периоде, рынок капитала отреагировал благоприятно, тем самым, руководство обеспечило создание стоимости акционерного капитала [5].

Годовой расчет значения TSR определяется следующим образом:

$$TSR = \frac{SP_1 - SP_0 + D}{SP_0} * 100\%,$$

где SP_0 – цена акций в начале периода;

SP_1 – цена акций в конце периода;

D – дивиденды, выплаченные в течение периода.

Главное достоинство TSR в том, что подход позволяет проводить сравнения между компаниями – аналогами, не учитывая их размер. Но рассматриваемый подход можно применить только в случае, если компания является акционерными обществами. Также по-нашему мнению рассматриваемый подход является не совсем применимым в отечественной практике для большинства хозяйствующих субъектов по причине того, что он достаточно тесно коррелирует с фондовым и финансовым рынком в целом, а таковой в России еще не сложился. Но, тем не менее, управление стоимостью предприятия – это управление будущим этого хозяйствующего субъекта. Следовательно, это основа стратегии предприятия и бизнес-плана его развития. Естественно, что по мере становления фондового рынка значимость и результативность стоимостного подхода будет расти.

Кроме этого, с точки зрения ориентации на увеличение стоимости предприятия, необходимо предоставлять менеджменту показатели, позволяющие не только оценивать прирост стоимости предприятия, но и осуществлять стоимостно-ориентированное управление на всех уровнях управления.

Наиболее популярным показателем является Earnings Before Interest, Taxes, Deprecation and Amortization (прибыль до выплаты процентов, налогов, амортизации, далее – EBITDA). Показатель EBITDA используется для определения способности компании отвечать по своим обязательствам. Благодаря ему можно взглянуть на эффективность компании, если бы у нее не было ни долгов, ни затрат на инвестиции, ни налоговой нагрузки, ни финансовых вложений. Также этот показатель позволяет оценить стоимость бизнеса и его рентабельность. Инвесторы ориентируются на данный показатель как индикатор ожидаемого возврата их вложений [6].

EBITDA позволяет проследить формирование прибыли на всех уровнях. Кроме того, с помощью EBITDA можно сравнивать похожие по роду деятельности и размерам компании. Показатель EBITDA учитывает сле-

дующие составляющие: Чистая прибыль + Расходы по налогу на прибыль – Возмещенный налог на прибыль + Чрезвычайные расходы – Чрезвычайные доходы + Проценты уплаченные – Проценты полученный = = EBIT + Амортизационный отчисления по материальным и нематериальным активам – Переоценка активов = EBITDA.

EBITDA является одним из самых спорных подходов к оценке эффективности деятельности предприятия. У EBITDA много противников в финансовом мире. В частности, Уоррен Баффет в 2000 году в письме акционерам выразил свое презрение к данному подходу. Но несмотря на множество недостатков (расчет только по МСФО; исключение амортизации у компаний, имеющих множество амортизирующих активов; может давать ложное представление о финансовом состоянии компании) данный подход до сих пор остается одним из самых популярных.

Несмотря на значимые достоинства рассматриваемых подходов, они не решают главной задачи качественной разработки и реализации стратегии развития организации: разработки четкой логической количественной связи стратегического планирования с тактическим, включающим бизнес-планы и бюджеты предприятия.

Рассмотренные концепции и подходы оценки стратегического управления показывают, что в большинстве случаев используются показатели эффективности. Рассмотренные концепции и методы позволяют нам говорить, что на сегодняшний день отсутствуют единые подходы к определению целей и критериев стратегического планирования и управления. Более того, не совсем ясен механизм достижения этих целей, что требует определенной конкретизации.

Библиографический список

1. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент: учеб. / И.Я. Лукасевич. – М.: Эксмо, 2009. – 768 с.
2. Янгель, Д. Модель EVA: ориентация на стоимость / Д. Янгель // Консультант. – 2005. – № 23. – С. 54–57.
3. Гершун, А.М. Разработка сбалансированной системы показателей. Практическое руководство / А.М. Гершун, Ю.С. Нефедьева. – М.: «ЗАО Олимп-бизнес», 2004. – 88 с.
4. Магия финансовой метрики // Корпоративный менеджмент. – 2005. – URL: http://www.cfin.ru/finanalysis/value/finance_metrics_3.shtml.
5. Черемушкин, С.В. Методология расчета совокупной акционерной доходности / С.В. Черемушкин // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 18(123). – С. 13–24.
6. EBITDA. Прибыль до уплаты налогов, расходов на амортизацию и процентов по кредитам // Анализ финансового состояния предприятия. – 2014. – URL: http://afdanalyse.ru/publ/finansovyj_analiz/1/ebitda/15-1-0-61?CfKk6kT.

[К содержанию](#)

УДК 338.242 + 001.895

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАК ЭЛЕМЕНТ МЕХАНИЗМА ЦЕЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ДОЧЕРНИХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ВО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С БАЗИСНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ВПК

Л.А. Баев, О.А. Голиков, Н.В. Правдина

В статье рассматриваются вопросы формирования системы ключевых показателей эффективности как элемента механизма управления развитием дочерних инновационных предприятий во взаимодействии с базисными материнскими организациями ВПК. Особое внимание уделено проблеме соответствия существующих систем показателей эффективности задачам инновационного развития Государственной корпорации «Росатом».

Ключевые слова: ключевые показатели эффективности, инновационные предприятия, трансфер и коммерциализация технологий.

Решение задач инновационного развития российской экономики невозможно без разработки эффективных механизмов регулирования качества развития инновационного бизнеса и трансферта интеллектуального, научно-технического и производственно-технологического потенциала военно-промышленного комплекса на мезо- и микроуровне управления. Одним из таких механизмов может стать механизм управления развитием внешних инновационных предприятий, активно взаимодействующих как с базисными материнскими организациями ВПК, так и с реальным рыночным окружением и спросом. Создание такого механизма в рамках Госкорпорации «Росатом» должно корреспондироваться с используемой в корпорации системой показателей оценки эффективности – ключевыми показателями эффективности (КПЭ).

В рамках данного исследования ставится задача по анализу системы КПЭ программ инновационного развития на примере Государственной корпорации «Росатом», что позволит выявить их специфику, достоинства и недостатки, а также определить направления их совершенствования с позиций создания механизмов эффективного управления развитием дочерних инновационных систем с учетом рассматриваемой проблематики трансфера и коммерциализации технологий.

В целом, ключевые показатели эффективности (англ., Key Performance Indicators, KPI) представляют собой инструмент измерения поставленных целей, в основу которого легла концепция «Управления по целям» Питера Друкера [1]. С концептуальных позиций уже здесь уместно заметить неточность перевода оригинала, как показателей эффективности, а не показателей «производительности». Но даже и прямой перевод весьма не точен. С позиций содержательного перевода правильнее говорить о системе пока-

зателей целеполагания или результативности. Но и в этом случае есть некая натяжка, поскольку системность показателей, как взаимосвязанной совокупности, отражающей состояние объекта управления, с позиций некоего генерального целевого критерия тоже далеко не прозрачна. Более детальный анализ несистемности и неэффективности «системы ключевых показателей эффективности», выходит за рамки данной статьи. Однако, подчеркнуть основу эклектичности и несистемности множественных реализаций КПЭ, мы сочли необходимым.

Формирование системы ключевых показателей эффективности представляет собой достаточно сложный процесс, подразумевающий идентификацию значимых целей для предприятия и их декомпозицию вплоть до КПЭ отдельных сотрудников предприятия. При этом КПЭ должны в полной мере соответствовать требованиям SMART-технологии.

При определении ключевых показателей эффективности **инновационной деятельности** принято учитывать специфику объекта оценки и дополнять перечень наиболее общих КПЭ частными показателями. Так, в соответствии с Методическими материалами по разработке программ инновационного развития акционерных обществ с государственным участием, государственных корпораций и федеральных государственных унитарных предприятий [2], рекомендуется применять целый спектр показателей эффективности (таблица 1).

В таблице проведена оценка КПЭ по ряду критериев, в качестве которых были использованы такие, как объект измерения, адекватность отражения показателем собственно эффективности функционирования и развития объекта управления и измеримость предлагаемых показателей. В качестве объектов измерения выступают результат, экономический эффект (разница между результатом и затратами в денежном выражении), эффективность по результату и эффективность по экономическому эффекту.

При выставлении оценок были использованы следующие значки:

- «+» – данный показатель в полной мере соответствует критерию в контексте решаемой задачи исследования;
- «+/-» – данный показатель частично соответствует критерию;
- «-» – данный показатель не соответствует критерию.

Итак, следует отметить, что среди рекомендуемых КПЭ собственно эффективность измеряет лишь показатель эффективности внедрения, как отношение результатов и затрат. При этом в качестве результата выступает объем продаж продукции, произведенной с использованием результатов НИОКР, а в качестве затрат – величина расходов на их выполнение.

Важно подчеркнуть, что в приведенном перечне полностью отсутствуют показатели эффективности, при расчете которых задействуется не просто результат, а экономический эффект от инновационной деятельности, что безусловно снижает информативность КПЭ программы с управленческой точки зрения, поскольку продаваться может и убыточная продукция.

Таблица 1

Перечень ключевых показателей эффективности программы инновационного развития
Госкорпорации «Росатом» и их критериальная оценка

Ключевые показатели эффективности программы инновационного развития	Объект измерения				Адекватность	Измеримость
	Результат	Экономический эффект	Эффективность			
			по результату	по экономическому эффекту		
объем финансирования НИОКР за счет собственных средств (в процентах к выручке, без учета бюджетных средств, используемых компанией для проведения НИОКР)	+	-	-	-	-	+
количество патентов и иных нематериальных активов, поставленных на баланс по результатам проведенных НИОКР	+	-	-	-	-	+
количество разработанных и внедренных в производство технологий и продуктов по результатам выполненных НИОКР	+	-	-	-	-	+
количество патентов, полученных за последние 3 года	+	-	-	-	-	+
количество продуктов, защищенных патентами, полученными за последние три года	+	-	-	-	-	+
качество инновационного портфеля - баланс между прорывными проектами (технологии, продукты и услуги, создающие новые рынки и новые категории продукции) и улучшающими проектами (технологии, продукты и услуги, направленные на развитие имеющихся на рынке продуктов)	+	-	-	-	-	+/-
процент от продаж новых продуктов (не старше трех лет) в общем объеме продаж	+	-	-	-	-	+/-
показатель эффективности внедрения - отношение объема продаж продукции, произведенной с использованием результатов НИОКР, к величине расходов на их выполнение	-	-	+/-	-	-	+/-
количество инновационных предложений и проектов, полученных от сотрудников компании, и ожидаемый потенциал их окупаемости	+	-	-	-	-	+/-
количество проектов, переходящих с одного этапа процесса разработки и выведения на рынок инновационной продукции и услуг на следующий	+	-	-	-	-	+/-
продолжительность цикла инновационного процесса или его отдельных стадий (например, время, требуемое на создание прототипа продукции или выпуска опытной партии)	+	-	-	-	-	+/-
количество инновационных предложений от сторонних организаций	+	-	-	-	-	+
процент продаж от реализации разработок, полученных извне	+	-	-	-	-	+/-

Таким образом, с позиций главной цели всей инновационной деятельности – обеспечения динамичного роста эффективности общественного производства – приведенная система показателей, по сути, неадекватна целиком, поскольку предлагаемые показатели связаны с эффективностью лишь косвенно. В значительной степени этот недостаток обусловлен погоней за измеримостью. Общеизвестна фраза о том, что без измерения нет управления. Однако нужно понимать, что измерять можно не то и, стало быть, управлять не тем.

Помимо критериальной оценки перечня КПЭ программы инновационного развития был проведен их содержательный анализ. Понимая под трансфером технологий широкий спектр операций от обмена информацией и персоналом до продажи лицензий и ноу-хау (рис.), следует констатировать, что лишь последние два показателя (количество инновационных предложений от сторонних организаций и процент продаж от реализации разработок, полученных извне) характеризуют данный аспект инновационного развития.

Способы трансфера и коммерциализации научно-технического потенциала организаций	
Трансфер технологий (technology transfer) – передача технологий от организации к организации	Коммерциализация – использование объектов интеллектуальной собственности с целью получения прибыли
<ul style="list-style-type: none"> – обмен информацией – обмен персоналом – обеспечение услуг по технической поддержке – совместные разработки – образование консорциумов – продажа лицензий, ноу-хау и т.д. 	<ul style="list-style-type: none"> – использование инноваций в собственном производстве – продажа, передача объектов интеллектуальной собственности по лицензии, коммерческой концессии или в аренду – внесение объектов интеллектуальной собственности в уставный капитал

Способы трансфера и коммерциализации технологий

Однако и здесь рассматривается лишь трансфер «извне» системы Госкорпорации, а главной задачей, как представляется, является диффузия инноваций «изнутри» корпорации.

Что касается коммерциализации, то в целом выделяют три направления таковой: использование новых технологий в собственном производстве; продажа или передача технологий по лицензии, коммерческой концессии или в аренду; внесение объектов интеллектуальной собственности в уставный капитал предприятий. В рекомендуемом перечне показателей фигурируют только три показателя, характеризующих использование новых тех-

нологий в собственном производстве (количество разработанных и внедренных в производство технологий и продуктов по результатам выполненных НИОКР, процент от продаж новых продуктов (не старше трех лет) в общем объеме продаж, показатель эффективности внедрения). Остальные два направления коммерциализации вообще не нашли отражения в анализируемом перечне показателей.

Далее рассмотрим в качестве примера систему КПЭ, предложенную в программе инновационного развития и технологической модернизации ГК «Росатом» на период до 2020 г. [6]. Данная система представлена в таблице 2.

Таблица 2

Ключевые показатели эффективности программы инновационного развития и технологической модернизации ГК «Росатом» на период до 2020 г.

№	КПЭ из ПИР Госкорпорации	Ед. изм.	Целевое значение КПЭ				
			2011	2012	2013	2015	2020
1	Объем финансирования НИОКР	% от выручки	3,9	4,48	4,50	4,50	4,50
2	Достижение ключевых событий в соответствии с картами проектов Комиссии Президента	да/нет	да	да	да	да	да
3	Количество международных патентов (страны ЕС, США, Японии и др.) по результатам НИОКР	шт./год	7	9	11	13	15
4	Количество оформленных секретов производства на результаты интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере	шт./год	47	53	59	65	71
5	Выручка на человека (из расчета на сотрудников НИИ)	тыс. руб. в год	880	1090	1250	1400	3000
6	Доля финансирования заказов НИОКР в ВУЗах от общего объема финансирования НИОКР	%	2,7	3,5	4	5	10
7	КИУМ АЭС	%	80	82,2	83,8	84,4	86,6
8	Сокращение потребления энергоресурсов для всех организаций Госкорпорации	%, накопленным итогом к 2009 г.	10	14,5	20	>25	>30
9	Доля коллективной дозы облучения населения, обусловленная деятельностью в области использования атомной энергии в Российской Федерации	%	0,05	0,05	0,05	0,04	0,04

Анализ данных показателей позволяет выявить уже идентифицированные на примере [2] недостатки, а именно: отсутствие показателей собственно эффективности, то есть показателей, характеризующих соотношение экономического эффекта и затрат, связанных с инновационной деятельностью; отсутствие показателей, характеризующих состояние дел в области трансфера и коммерциализации технологий.

Учитывая сказанное, предлагается в рамках разработки механизма управления развитием инновационных предприятий на базе организаций ГК «Росатом» использовать дополнительный перечень показателей, который позволил бы оценить результативность и эффективность данного механизма как с точки зрения базисной организации, так и с точки зрения развивающегося дочернего предприятия. В качестве таких показателей могут быть рассмотрены следующие:

1. Показатели результативности трансфера и коммерциализации технологий:

1.1. Количество проданных, переданных лицензий на право использования объектов интеллектуальной собственности;

1.2. Количество объектов интеллектуальной собственности, переданных по договору лизинга;

1.3. Количество объектов интеллектуальной собственности, переданных по договору коммерческой концессии;

1.4. Объем прав, внесенных в качестве вклада в уставный капитал инновационных предприятий;

1.5. Объем дохода от продажи, передачи лицензий, по договору лизинга, коммерческой концессии, от участия в инновационных предприятиях.

2. Показатели эффективности трансфера и коммерциализации технологий:

2.1. Эффективность использования инновационных технологий в собственном производстве;

2.2. Эффективность сделок по продаже, передаче лицензий, по договору лизинга и коммерческой концессии;

2.3. Эффективность капитала, вносимого в качестве вклада в уставный капитал инновационных предприятий.

Следует отметить, что расширение перечня показателей, конечно, улучшит эффективную направленность КПЭ, однако не сделает ее взаимосвязанной интегрально целеориентированной системой. Построение такой системы – это отдельная работа, связанная, прежде всего, с корректным построением дерева целей развития инновационных систем в целом, и инновационной системы Госкорпорации «Росатом», в частности.

Проведенный анализ позволяет сделать ряд выводов.

1. Методические материалы по разработке программ инновационного развития акционерных обществ с государственным участием, государственных корпораций и федеральных государственных унитарных предприятий содержат ограниченный перечень показателей, характеризующих важный аспект инновационного развития государственных корпораций – трансфер и коммерциализацию технологий, а также эффективность этого процесса. Последнее тем более важно в силу того, что, в методических материалах абсолютно отсутствуют показатели эффективности, понимаемые как соотношение экономического эффекта и результата, что значительно снижает управленческую ценность предлагаемой системы показателей.

2. Аналогичные вышеперечисленным недостатки просматриваются и в отношении системы ключевых показателей эффективности, предложенных в рамках программы инновационного развития и технологической модернизации ГК «Росатом» на период до 2020 г.

3. Показатели эффективности являются одним из значимых элементов механизма управления развитием инновационных предприятий во взаимодействии с базисными предприятиями – организациями Государственной корпорации «Росатом». Эти показатели должны быть встроены в уже существующую в ГК «Росатом» систему КПЭ как дополнительный блок показателей, характеризующих трансфер и коммерциализацию научно-технического потенциала корпорации.

Библиографический список

1. Друкер, П.Ф. Практика менеджмента / П.Ф. Друкер; Пер. с англ.. – М.; СПб.: «Вильямс», 2001. – 397 с.

2. Методические материалы по разработке программ инновационного развития акционерных обществ с государственным участием, государственных корпораций и федеральных государственных унитарных предприятий [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.htex.ru/innovation-directory/articles/programmy-innovacionnogo-razvitiya>.

3. Паспорт Программы инновационного развития и технологической модернизации Госкорпорации «Росатом» на период до 2020 года (в гражданской части) [Электронный ресурс]. – URL: http://www.innov-rosatom.ru/news/news_65.html.

[К содержанию](#)

УДК 001.895 + 658.8.012.2
ББК У9(2)-55

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЕЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ В УСЛОВИЯХ ДИСБАЛАНСА ИНТЕРЕСОВ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Е.М. Циплакова

Статья посвящена совершенствованию процессов коммерциализации высокотехнологичных инновационных продуктов по факторам согласования интересов производителей и потребителей. Это возможно в концепции управления, предполагающей эволюционное достижение компромисса интересов инновационности и качества продукции для потребителей с целями качества управления и экономической устойчивости для производителей. Обосновано содержание матричной циклической модели и методов управления коммерциализацией высокотехнологичных инновационных продуктов (типа ВТИ) на основе дополнительных функций регулирования. Для эффективной реализации такой модели необходим комплекс методов управления в контуре прямых и обратных связей формируемого механизма. Методы обеспечивают итерационный процесс повышения качества продукции и управления при снижении удельных затрат на ее производство до достижения указанного компромисса в циклических процессах. Модель обосновывает гипотетическое представление жизненного цикла изменений баланса интересов производителей и потребителей продукции типа ВИП и функции механизма управления их коммерциализацией.

Ключевые слова: управление коммерциализацией высокотехнологичных инновационных продуктов, управление коммерциализацией в жизненном цикле баланса интересов, согласование интересов производителей и потребителей.

Совершенствование процессов коммерциализации высокотехнологичных инновационных продуктов должно основываться на парадигме обеспечения их конкурентоспособности существующей в развитых странах мира. Это возможно в концепции управления, предполагающей эволюционное достижение компромисса интересов инновационности, качества продукции для потребителей и качества управления коммерциализацией по критериям экономической устойчивости для производителей. Идея исследования обосновывает содержание матричной циклической модели и методов коммерциализации высокотехнологичных инновационных продуктов (ВИП) на основе дополнительных функций управления. Для эффективной реализации такой модели необходим комплекс методов управле-

ния, включенный в контур прямых и обратных связей формируемого механизма. Методы должны обеспечивать итерационность процесса повышения качества продукции и управления по критериям эффективности и достижения указанного компромисса интересов.

Применение комплекса методов обусловлено сложностью управления коммерциализацией продуктов типа ВИП. Это следует осуществлять по критериям согласования регулируемых характеристик потребительской ценности и технико-технологических возможностей их обеспечения производителями. Таким образом, повышение качества управления предлагается реализовать в формируемом механизме на основе методики управления, учитывающей организационно-экономические и технико-технологические факторы согласования интересов производителей и потребителей, соответственно.

Матрично-циклическая модель управления коммерциализацией предполагает представление изменений исследуемых величин показателя-свойства и факторов в жизненном цикле. Такой подход дополняет и развивает предложения по выбору инновационных проектов на основе интегрально-матричного анализа [1, 2, 3]. Необходимость этого следует из недостаточных возможностей анализа в прогнозировании баланса интересов производителей и потребителей, некомплексности оценки качества и эффективности управления по указанным группам факторов в цикле, в отсутствии специального инструментария управления.

Этапы и содержание матрично-циклической модели управления коммерциализацией продуктов типа ВИП (рис. 1) соответствуют жизненному циклу изменения уровня баланса интересов производителей и потребителей. Конфликт, как предельное несоответствие интересов, инициирует и мотивирует разработку проекта коммерциализации (этап квадранта 1). Незначительное снижение несогласованности целей производителей и потребителей, показанное динамикой показателей-факторов в квадранте 2, способствует запуску проекта на предприятии-изготовителе продукции. Значительное уменьшение затрат на производство продукции такого типа и увеличение его качества создают возможности достижения зоны консенсуса интересов (квадрант 3). Наконец, осознание потребителем ценности и увеличение масштабов производства продуктов типа ВИП позволяет достигать и сохранять компромисс интересов в долгосрочном периоде (квадрант 4).

Циклическая модель обеспечивает полноту охвата этапов в направлениях изменений уровня баланса интересов, показанных стрелками. При этом возможно (в идеальном случае) достижение соотношения параметров регулирования критерия, показывающего их консенсус в точке К. Эволюционность развития по этапам цикла в контурах механизма управления достигается реализацией комплекса методов разного содержания и возможностей.

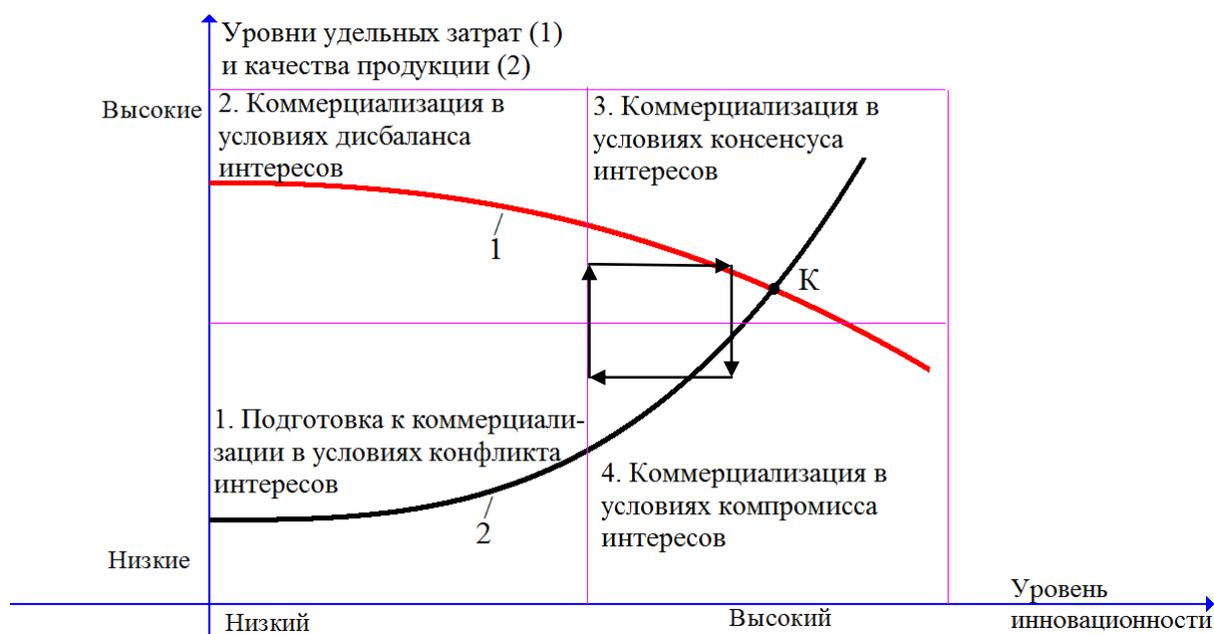


Рис. 1. Матричная циклическая модель обоснования комплекса методов управления коммерциализацией высокотехнологичных инновационных продуктов

Параметры квадранта 1 обусловлены неэффективными методами, ведущими к стагнации вследствие производства низкоинновационных продуктов и применения таких же инструментов управления. Их реализация обеспечивает экономическую устойчивость как рентабельное функционирование преимущественно на основе снижения затрат. Методы, сохраняющие неизменность показателей-факторов на низком уровне инновационности и затрат обуславливают продвижение к ситуации кризиса даже при некотором повышении качества продукции (квадрант 2).

Методы и стратегии, оцениваемые параметрами матрицы в квадрантах 3 и 4 могут быть названы эффективными и высокоинновационными. Действительно, скачкообразный прирост параметров возможен при производстве продуктов, наличии технологий их изготовления и управления «прорывного» уровня инновационности и качества. Результат достижим в процессах, эффективных в условиях компромисса или (в идеале – консенсуса) интересов производителей и потребителей соответствующей продукции уникального уровня конкурентоспособности.

Таким образом, для эффективной реализации предложенной концепции следует выбрать методы управления коммерциализацией, соответствующие параметрам квадрантов 3 и 4. В этом случае некоторое снижение экономической устойчивости, измеряемое низкими темпами уменьшения удельных затрат (в квадранте 3), должно компенсироваться значительным ростом качества управления и инновационности продукта (в квадранте 4) до уровня характеристик его полезности, отвечающего требованиям потребителей.

Теоретической основой модели и комплекса методов управления коммерциализацией может быть избран известный закон самосохранения теории организаций [3, 4]. Он интерпретируется сопоставлением воздействий, содействующих стабильности для достижения и сохранения параметров зоны компромисса интересов управлением по организационно-экономическим и технико-технологическим факторам согласования интересов. При этом используется ряд принципов.

В целях эффективного применения закона целесообразен принцип опережающей реализации управленческих (организационно-экономических) инноваций в сравнении с технико-технологическими, позволяющий эффективно снижать затраты в инновационном цикле. Для этого предлагается использование дополнительных функций и структур управления матричного либо проектного типов облегчает процессы адаптации продуктов типа ВИП к существующей технологической и организационной культуре, компетенциям персонала.

Необходимо также применение принципа цикличности, обуславливающего итерационность использования методики управления коммерциализацией в целях регулирования соответствия фактических параметров качества управления как результативности процесса и эффективности плановым целям и критериям компромисса интересов. Для этого целесообразен разработанный авторами аналитико-плановый инструментальный жизненного цикла изменений уровня баланса, или согласования интересов в динамической системе взаимоотношений «производители – потребители продуктов типа ВИП». Такие взаимосвязи могут быть организованы с применением существующих информационных технологий.

Для достижения и сохранения главного показателя-свойства уровня баланса интересов (УБ) в зоне компромисса (соответствует квадрантам 3, 4 матричной циклической модели) промежуточные показатели-факторы качества продукции и управления процессом коммерциализации (по технико-технологическим и организационно-экономическим, соответственно) должны регулироваться в соответствии с этапами их изменений в жизненном цикле (рис. 2). Анализ свойств системы обосновывает гипотезу представления динамики факторов и показателей в цикле матричной модели управления коммерциализацией.

Следует учесть ожидаемый сдвиг во времени кривой 1 для более реального представления процесса изменений. Можно предположить, что необходимо время ОА (рис. 2) на разработку инновационного проекта и появления ощутимых потребителем признаков роста качества продуктов типа ВИП. Это интерпретирует учет инерции в осознании потребителями общей (психологически оцениваемой) полезности высокоинновационного продукта. Очевидно, что кривая 3 соответствует изменениям уровня баланса, или согласованности интересов производителя (кривая 2) и потребителей

скими возможностями оценки и регулирования результативности процессов коммерциализации таких продуктов. Для этого нужна специальная организационная структура межфункционального взаимодействия служб, реализующих методы анализа и функций управления по разработке и реализации проектов коммерциализации инноваций. Целесообразно создание виртуальной проектной группы либо матричной структуры взаимоотношений производителей и потребителей продуктов типа ВИП определенного вида.

Формирование особого механизма управления коммерциализацией в системе предприятия означает усложнение инструментария менеджмента. Это обосновывается общими принципами теории систем [4], применимыми в условиях возрастания сложности, неопределенности и динамичности среды. Так, принципы избыточности функций управления, необходимого разнообразия управляющей подсистемы при высокой сложности объекта управления и внешнего дополнения для компенсации недостаточности информации в системе «производители-потребители ВИП» определяют целесообразность методов регулирования дополнительных функций управления и усложнения структуры.

Механизм управления, следовательно, должен иметь трансформируемую структуру, регулируемый набор стандартных и дополнительных функций для вмешательства в процессы согласования интересов производителей и потребителей продуктов типа ВИП. Особую значимость для регулирования дисбаланса могут иметь такие новые общие функции управления, предложенные А.А. Алабугиным [4] в дополнение известных функций А.Файоля, существующих с 1916 г.

Таким образом, в статье сформулирована гипотеза исследования: повышение качества и эффективности управления коммерциализацией продуктов типа ВИП по факторам согласования интересов производителей и потребителей может быть достижимо на основе матричной циклической модели с применением комплекса методов в методике управления коммерциализацией в жизненном цикле баланса интересов и встроенной в механизм управления.

Предлагаемый инструментарий управления позволяет реализовать циклические процессы, начиная с выбора объекта коммерциализации высокотехнологического уровня и завершая выбором инновационных проектов содействующие регулируемому повышению эффективности стратегии конкурентоспособного развития предприятия.

Библиографический список

1. Бабанова, Ю.В. Графо-аналитический метод выбора инновационного проекта с учетом ресурсосбережения / Ю.В. Бабанова, В.В. Томашева // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 19 (274). – С. 45–51.

2. Гараедаги, Д. Системное мышление. Как управлять хаосом и сложными процессами. Платформа для моделирования архитектуры бизнеса / Д. Гараедаги. – 2-е изд. перераб. и доп. – Минск: Изд. «Гревцов Букс», 2011. – 476 с.

3. Алабугин, А.А. Управление сбалансированным развитием предприятия в динамичной среде. Книга 1. Методология и теория формирования адаптационного механизма управления развитием предприятия: Монография / А.А. Алабугин. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005. – 362 с.

4. Алабугин, А.А. Управление развитием промышленного предприятия по показателям дисбаланса межгрупповых и организационных интересов: теория и практика: монография / А.А. Алабугин, Д.А. Шагеев. – Челябинск: Изд-во НОУВПО РБИУ, 2014. – 236 с.

[К содержанию](#)

УДК 338.27 + 005.8

ОБЗОР МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ

И.В. Олейник

По результатам проведенного обзора, удалось выявить неполноту существующих методов предварительной оценки экономической эффективности проектов. Решение было обнаружено в использовании статистических данных по подобным проектам и информации на рынке в целом.

Ключевые слова: инвестиции; экономическая эффективность; инвестиционная ёмкость; результативность инвестиций; информационные системы.

В настоящее время, очень широкое распространение по всему миру получили инвестиции во всех сферах бизнеса и производства. Десятки миллиардов долларов инвестируются в различные сферы ежемесячно. В условиях нарастания неопределенности в мировой экономике, в целом, и в российской экономике, в частности, компании все больше уделяют внимание вопросу экономической эффективности проектов.

Немаловажный вопрос, возникающий при принятии инвестиционных решений, касается критериев, согласно которым данные решения принимаются. Проблема заключается в том, что инвестиционные проекты, в различных случаях, имеют разные цели. В одних – это производственная необходимость, в других – шанс расширить сферу влияния и увеличить прибыль и т.д. Таким образом, в качестве критериев эффективности проекта могут приниматься самые различные показатели. Их разделяют на следующие группы, соответствующие этапам оценки эффективности: крите-

рии, позволяющие оценить действительность проекта; количественные критерии, позволяющие оценить целесообразность реализации проекта; количественные критерии (финансово-экономические), позволяющие выбрать из тех проектов, реализация которых целесообразна.

Разнообразие и индивидуальность критерием для каждого инвестиционного проекта, не позволяет создать некоторой единой методики определения эффективности инвестиционных проектов. Таким образом, объект исследования данной статьи – методы оценки экономической эффективности.

В общем виде, процесс принятия решения по инвестиционному проекту выглядит следующим образом: прежде всего, выявляется потребность в инвестициях и определяются сроки, в которые инвестиционный проект должен быть завершён, чтобы достигнуть поставленной цели. Если говорить о существующем бизнесе, то потребность в каком-либо проекте, требующем инвестиций, зачастую продиктована необходимостью. Другой вариант – когда инвестиции, предположительно, смогут принести дополнительную выгоду предприятию. Следующий этап – разработка возможных направлений инвестиционной деятельности и способов формирования инвестиционной деятельности. На данном этапе предлагаются все возможные варианты осуществления инвестиционного проекта. И наконец, самым важным этапом принятия инвестиционного решения является предварительная оценка разработанных проектов.

Методы оценки, по различным классификациям, делятся на несколько видов. Согласно одной из классификаций, их можно разделить на априорные (или методы предварительной оценки) и апостериорные (оценка которыми происходит уже после осуществления инвестиционного проекта. Исходя же из этапов предварительной оценки проектов, методы можно разделить на количественные (или финансовые) и качественные.

Перед подробным рассмотрением различных методов оценки экономической эффективности, необходимо определить, что мы понимаем под экономической эффективностью. В самом общем смысле – это соотношение экономического результата и затрат факторов производственного процесса [1]. При этом, понятие экономического результата (или, по-другому, эффекта) также требует пояснения: под ним понимают разность между результатами деятельности хозяйствующего субъекта и произведенными для их получения затратами на изменения условий деятельности.

В случае, когда денежные вложения высокорисковые, например, в молодой бизнес в развивающейся сфере, возникает потребность в предварительной оценке экономической эффективности, чтобы оценить целесообразность вложений. В случае же, когда инвестиции продиктованы производственной необходимостью, вопрос предварительной экономической оценки инвестиций не стоит остро: в таких случаях, зачастую, экономическая эффективность вложений оценивается уже после достижения некоторых результатов.

В общем виде, такой способ оценки инвестиций и появился первым: ведь проще оценить уже достигнутый результат. Но как это сделать? Существует несколько подходов к этому вопросу. В самом общем смысле, главным критерием эффективности как таковой является удовлетворённая потребность. Однако потребность не всегда может быть обоснована, поэтому возникает необходимость в более конкретных показателях, которые можно измерить количественно. Здесь и возникает вопрос непосредственно об определении экономической эффективности сделанных инвестиций. Существует несколько подходов, которые по разным критериям позволяют оценивать экономическую эффективность. Для этого они используют такие показатели, как производительность труда, фондоотдачу, рентабельность, прибыльность, окупаемость и так далее. Зачастую показателем экономической эффективности считают именно прибыль, однако эффективность может быть и относительной: тогда говорят о рентабельности в целом.

Этим критериям соответствует следующее определение экономической эффективности – получение максимума возможных благ от имеющихся ресурсов [2]. Безусловно, оно не отражает в полной мере всей сущности понятия экономической эффективности, но по сравнению понятием А.И. Щербакова, оно чётко даёт понять, что экономическая эффективность, в отличие от экономического эффекта, может быть только положительной, так как является относительным показателем. Кроме того, данное понятие является самодостаточным, так как не требует дальнейших пояснений.

Заострим внимание на понятии экономического эффекта: в отличие от экономической эффективности, экономический эффект – показатель абсолютный (а следовательно, может быть и отрицательным). Он выражает экономический эффект, приходящийся на один рубль инвестиций (капитальных вложений), обеспечивших этот эффект.

Как уже было сказано выше, наиболее простыми методами оценки экономической эффективности является апостериорный расчёт какого-либо экономического показателя или нескольких. Такие методы расчёта относят к финансовым. Так, например, чистый дисконтированный доход (net present value, NPV) представляет собой разницу между всеми денежными притоками и оттоками, приведёнными к текущему моменту времени (например, моменту оценки инвестиционного проекта). Если NPV больше 0, то инвестиция экономически эффективна, а если NPV меньше 0, то инвестиция экономически невыгодна (то есть альтернативный проект, доходность которого принята в качестве ставки дисконтирования требует меньших инвестиций для получения аналогичного потока доходов).

Этот довольно простой метод имеет как свои достоинства (а именно: учитывает стоимость денег во времени и риски), так и недостатки (так, например, он критикуется руководством Организации Объединённых Наций

по промышленному развитию [3] и, к тому же, расчёт ставки дисконтирования во многих случаях является проблематичным). Ещё один недостаток данного метода заключается в том, что он никак не ранжирует величину доходности (инвестиционный проект будет признан эффективным даже при невысокой эффективности).

С помощью NPV можно также оценивать сравнительную эффективность альтернативных вложений (при одинаковых начальных вложениях более выгоден проект с наибольшим NPV). Но всё же для сравнительного анализа более применимыми являются относительные показатели. Применительно к анализу инвестиционных проектов таким показателем является внутренняя норма доходности.

Внутренняя норма доходности (internal rate of return, IRR) – это такая процентная ставка, при которой NPV равен нулю. Однако данный показатель, будучи относительным, позволяет лишь выбрать наиболее оптимальный проект из нескольких. Кроме того, будучи основанным на NPV, он перенимает и практически все его недостатки, особенно связанные с проблемами прогнозирования показателей. Кроме того, данный метод основывается на допущении о том, что денежные потоки, полученные до погашения инвестиции (истечения срока её действия), будут реинвестированы по ставке, равной внутренней норме доходности, и что она останется неизменной, что так же уменьшает его точность.

Ещё один финансовый коэффициент, иллюстрирующий уровень экономической эффективности бизнеса, с учётом суммы сделанных в этот бизнес инвестиций – доходность инвестированного капитала или норма доходности (return on investment или rate of return, ROI/ROR). Данный показатель вычисляется как отношение суммы прибыли или убытков к сумме сделанных инвестиций. И в отличие от показателей, перечисленных выше, значение данного показателя невозможно даже приблизительно предсказать без дополнительных расчётов и допущений, так как он является самым общим.

Другой показатель, дающий представление об эффективности проекта только после его осуществления – это срок окупаемости. Помимо уже перечисленных в предыдущем методе недостатков, у данного метода есть и свои, снижающие его эффективность даже как средства апостериорной оценки. Во-первых, он игнорирует все поступления денежных средств после момента полного возмещения первоначальных расходов, а бизнес всё-таки создаётся не для окупаемости вложенных инвестиций, а в расчёте на устойчивую прибыль. Кроме того, при его использовании как средства выбора между несколькими инвестиционными проектами, не учитывается объём прибыли, создаваемый этими проектами.

Ещё один финансовый метод оценки, предпоследний из тех, которые мы рассмотрим в данной статье, это совокупная стоимость владения (total

cost of ownership, TCO). Это общая величина целевых затрат, которые вынужден нести владелец с момента начала вступления в состояние владения до момента выхода из состояния владения, а также связанных с исполнением владельцем полного объема обязательств, возникающих в связи с владением. Универсальных методик определения (расчета) совокупной стоимости владения не существует, поскольку в зависимости от объекта владения характеристики владения, структура затрат и принципы их определения могут различаться в значительной степени.

Для определения совокупной стоимости владения разрабатываются специализированные методики, ориентированные на определенный объект владения. Ключевым принципом, реализуемым при разработке методик определения совокупной стоимости владения, является системный подход. Для укрупненной оценки стоимости владения могут применяться упрощенные методики расчета TCO, выявляющие, прежде всего, структуру затрат, и дающие представление о вероятных потерях в процессе владения. Несмотря на то, что большинство затрат могут быть определены заранее либо спрогнозированы с высокой точностью, некоторые затраты носят вероятностный характер, что влечет за собой риск существенных отклонений действительных расходов от прогнозных (расчетных).

Перейдем к более сложным финансовым методам оценки, одним из которых является экономическая добавленная стоимость (economic value added, EVA), метод, созданный консалтинговой компанией “Stern Stewart & Co”[4]. Кстати говоря, многие методы оценки эффективности проектов запатентованы различными консалтинговыми компаниями, а некоторые даже являются коммерческой тайной. О некоторых из таких методов мы поговорим позже. Сейчас же вернемся к методу экономической добавленной стоимости. С момента своего появления в 1989 году, он успешно использовался многими компаниями, в том числе, такими крупными, как “The Coca-Cola Company”[5].

Несмотря на свою большую популярность, данный метод достаточно прост в использовании. В его основе лежит формула, представляющая из себя разность между чистой операционной прибылью после уплаты налогов и произведением средневзвешанной стоимости капитала на инвестированный капитал. В общих чертах, данный метод схож с представленными выше, но является более точным. Во-первых, за счёт использования более конкретных и точных экономических показателей. Остановимся на одном из них немного подробнее. А именно, на средневзвешенной стоимости капитала (weighted average cost of capital, WACC). Данный показатель характеризует относительный уровень общей суммы расходов по обеспечению каждого источника финансирования.

Во-вторых, данный метод основывается на некоторых корректировках, которые приближают прибыль компании к её денежному потоку, помога-

ют корректнее отразить инвестированный капитал, а также устранить влияние изменений учётной политики. Полный список содержит в себе 164 разработанных корректировки, но он является закрытым, что является довольно распространённым явлением среди современных методов оценки, как уже было отмечено выше. Однако, как показывает практика, для эффективного использования метода средневзвешенной стоимости капитала, достаточно использовать только некоторые из них, которые оказывают существенное влияние на отчётность и понятны менеджменту компании [6].

Однако главная проблема методов апостериорной оценки, на мой взгляд, заключается в том, что они позволяют определить эффективность лишь уже осуществлённого проекта. Таким образом, учесть все достоинства и недостатки, используя данные методы, мы сможем только в последующих проектах. А случается и так, что неудача в каком-либо проекте может поставить крест на дальнейшей деятельности предприятия или предпринимателя. Следовательно, возникает потребность в более совершенных методах оценки, позволяющих реально оценить привлекательность инвестиционного проекта на этапе его планирования и разработки.

Для начала, рассмотрим подход к стратегическому управлению, который называется «Система сбалансированных показателей» (Balanced Scorecard, BSC). Данный метод по-прежнему не позволяет оценить эффективность проектов заранее, но с его помощью стало возможным оценивать их эффективность в реальном времени. Это дало возможность вовремя реагировать на изменение экономических показателей и принимать важные решения, которые помогут проекту остаться на плаву и впоследствии развиваться в нужном направлении. Данный метод является настоящим прорывом по сравнению с методами апостериорной оценки.

Создатели данной методики – Роберт Кэплэн и Дэвид Нортон – доказали, что традиционные финансовые учетные показатели, такие как окупаемость вложений и период окупаемости, давали незаконченную и устаревшую картину результатов деятельности бизнеса, которая мешала созданию долгосрочной пользы для бизнеса. После чего и создали свою собственную методику и чёткими указаниями того, что нужно измерять для балансирования финансовой деятельности компании. Таким образом, BSC является не просто системой измерения, а системой управления.

Система предлагает рассматривать компанию с точки зрения четырёх перспектив: обучения и развития, внутренних бизнес-процессов, перспективы клиентов и финансовой перспективы. Далее, в разрезе этих перспектив, выбирается множество экономических показателей, интересных топ-менеджменту, и помогающих отслеживать текущее состояние компании. Таким образом, мы видим, что в её основе лежат не количественные методы (или финансовые, как мы говорили ранее), а качественные. Именно так

называется класс методов оценки, который и открывает система сбалансированных показателей. Однако не стоит забывать о важности финансовых показателей: та же система BSC включает их в себя, в том числе. Впрочем, финансовые показатели в системе сбалансированных показателей носят, скорее, апостериорный характер [7].

Другой подход, относящийся к качественным методам оценки экономической эффективности – управление портфелем активов (portfolio management, PM). Это скорее именно подход к управлению, чем методология, но на мой взгляд, стоит его рассмотреть, потому что он подразумевает собой оценку проектов, в том числе. Этот подход вобрал в себя положительные черты других методов оценки. В ходе оценки предлагается рассматривать как сотрудников информационной службы, так и инвестиции в информационные технологии не как затратную часть, а как активы, которые управляются по тем же самым принципам, что и любые другие инвестиции. Таким образом, проект оценивается по критериям затрат, выгод и рисков. И при определении эффективности проекта в будущем, эти риски следует попытаться минимизировать. Минус этого подхода заключается в том, что переход к такой методике оценки и управления требует зачастую значительных изменений в компании.

Следующая методика – совокупный экономический эффект (total economic impact, TEI), созданная компанией Forrester Research, используется преимущественно для оценки проектов, связанных с информационными технологиями. Тем не менее, мы также рассмотрим его подробным образом, по той причине, что информационные системы, в наши дни, внедряются практически повсеместно и ни один современный развитый бизнес не обходится без их исследования. Тем более, что именно оценка эффективности информационных систем представляется особенно сложной, благодаря тому, что информационные системы не являются физическими объектами и эффект от них зачастую является лишь косвенным.

Как и в большинстве сложных систем, в основе TEI лежат финансовые методы оценки, в частности, TCO. Однако, как уже обсуждалось выше, метод TCO не учитывает непредвиденные расходы и вероятность их появления. Поэтому в метод TEI входит оценка рисков реализации проекта, а также подробный анализ и количественная оценка выгод, получаемых бизнесом компании вследствие реализации данного проекта. Итого, в основе данного метода лежит измерение следующих параметров: затрат, выгод, гибкости решения и оценку рисков. С одной стороны, данный подход не даёт чётких указаний, какие метрики необходимо использовать для определения эффективности проекта.

С другой же стороны, как показала практика, попытки других компаний создать методологию, содержащую в себе исчерпывающее количество показателей, приводят к созданию громоздких моделей, сложных в исполь-

зовании, как это получилось в случае с компанией Gartner, создавшей метод общая стоимость возможностей (total value of opportunity, TVO). Это произошло из-за стремления её создателей к универсальности. К тому же, ещё одним её недостатком является практическая невозможность учёта индивидуальных особенностей предприятия.

В попытке преодолеть все эти проблемы, компания Microsoft создала свою методику оценки экономической эффективности проектов, получившую название быстрое экономическое обоснование (rapid economic justification, REJ). Данная методика также основана на методологии TCO. Однако расходы в ней устанавливаются соответственно приоритетам бизнеса. При разработке методики была поставлена задача финансового обоснования инвестиций в информационные технологии. Ключевой идеей методики является взгляд на IT с точки зрения бизнес-приоритетов компании, стратегических планов ее развития, и основных финансовых показателей (ROI и других).

Методика REJ включает пять последовательных этапов: привязка целей и ключевых показателей IT-проекта к бизнес-целям организации (этот этап имеет много общего с методикой BSC); выбор решения по перечню «требуемых возможностей», во многом совпадающих с критерием «Преимущества» методики «Совокупный экономический эффект» (TEI); оценка прибыли и затрат с использованием методики «Совокупная стоимость владения» (TCO); оценка рисков проекта по критериям соответствия выбранного решения исходному проекту, внедрения выбранного решения, его эксплуатации и финансовому риску; расчет финансовых показателей проекта внедрения с привлечением методик вычисления «Чистого приведенного дохода» (NPV), «Внутренней нормы доходности» (IRR), «Экономической добавленной стоимости» (EVA), «Отдачи от инвестиций» (ROI) и других.

Данная система является наиболее сложной и комплексной системой оценки проектов. Однако в своей основе она содержит именно финансовые методы, которые, как уже было сказано выше, обычно имеют запаздывающий характер (являются, скорее, апостериорными методами оценки).

Таким образом, можно прийти к выводу, что методики, основанные на финансовых методах оценки экономической эффективности, всё же в своей основе являются методами апостериорной оценки (как максимум, позволяют оценить эффективность проекта в реальном времени, но всё же после его запуска). А как уже было сказано в начале данной статьи, инвесторов, прежде всего, интересуют априорные методы оценки, которые позволяют оценить будущую эффективность проектов на ранних этапах. Возможно, ещё до этапа вложения денег.

Исходя из рассмотренных в данной статье методов, можно сделать вывод, что современная экономика нуждается в методах оценки, в своей основе содержащей не финансовые методы оценки (или количественные, как их ещё называют), а качественные, позволяющие оценить потенциальную успешность проекта на рынке. Например, данные выводы позволяет сделать такая информация, как рыночные тренды или статистика внедрения подобных проектов. Также возможно использование стохастических методов, чтобы рассмотреть все возможные варианты развития событий, или методов нейронных сетей для более точной классификации инвестиционных проектов, исходя из доступных критериев.

Разнообразие критериев и методов оценки, а также индивидуальный подход при оценке проектов, в свою очередь, позволяет сделать вывод о том, что существующие методы оценки экономической эффективности не всегда могут быть эффективно применены при оценке инвестиционных проектов. Следовательно, можно сделать вывод о необходимости более подробного рассмотрения данной проблемы.

Библиографический список

1. Щербаков, А.И. Совокупная производительность труда и основы её государственного регулирования. Монография / А.И. Щербаков. – М.: Изд-во РАГС, 2004. – С. 15.
2. Самуэльсон, П.А. Экономика. / П.А. Самуэльсон, В.Д. Нордхаус; Пер. с англ. – 22-е изд. – М., 2012. – С. 55.
3. Беренс, В. Руководство по подготовке промышленных технико-экономических исследований / В. Беренс, П.М. Хавранек; Пер. с англ. – перераб. и дополн. изд. – М.: АОЗТ «Интерэксперт», 2010. – С. 240.
4. Ивашковская, И.В. Управление стоимостью компании: вызовы российскому менеджменту (рус.) / И.В. Ивашковская // Российский журнал менеджмента. – 2009. – № 4. – С. 113–132.
5. Мартин, Дж.Д. VBM – управление, основанное на стоимости. Корпоративный ответ революции акционеров. / Дж.Д. Мартин, В.Дж. Петти. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2010. – С. 83.
6. Ситник, П.Е. Использование показателей экономической прибыли для построения регионального рейтинга российских непубличных компаний (рус.) / П.Е. Ситник // Корпоративные финансы. – 2010. – № 4. – С. 114–121.
7. Панов, М.М. Оценка деятельности и система управления компанией на основе KPI / М.М. Панов. – М.: Инфра-М, 2013. – С. 106.

[К содержанию](#)

УДК 517.948

ОБ ОДНОМ ИНТЕГРАЛЬНОМ УРАВНЕНИИ

В.Ф. Мирасов

В работе получена оценка погрешности приближенного решения обратной граничной задачи теплообмена методом регуляризации А.Н. Тихонова.

Ключевые слова: регуляризация, оценка погрешности, некорректно поставленная задача.

Хорошо известно, что обратные задачи теплообмена обладают целым рядом характерных особенностей, а их решение и практическое применение сопряжено с определенными трудностями, обусловленными с одной стороны их некорректностью, а с другой – высокими требованиями, предъявляемыми к точности решения этих задач. Однако, при надлежащей разработке теории и создании эффективных алгоритмов, методы решения обратных задач теплообмена являются достаточно эффективными и открывают новые возможности в тепловых исследованиях. Широкое практическое распространение данные задачи получили в таких отраслях науки и техники, как машиностроение, авиационная и космическая техника, энергетика, металлургия [1].

Настоящая статья посвящена исследованию и решению обратной граничной задачи теплообмена [2], стр. 33 методом регуляризации А.Н. Тихонова 2-го порядка [3]. Получено приближенное решение данной задачи, а также оценка погрешности приближенного решения.

Постановка прямой задачи

Пусть тепловой процесс описывается уравнением:

$$\frac{\partial u(x,t)}{\partial t} = \frac{\partial^2 u(x,t)}{\partial x^2}, \quad 0 < x < 1, \quad 0 < t \leq t_0, \quad (1)$$

$$u(x,0) = 0; \quad 0 \leq x \leq 1, \quad (2)$$

$$u(0,t) = h(t), \quad t \in [0, t_0], \quad (3)$$

где, $h(t) \in W_2^2[0, t_0]$, $\|h(t)\|_{W_2^2}^2 = \int_0^{t_0} h^2(t) dt + \int_0^{t_0} |h''(t)|^2 dt$,

$$h(0) = h'(0) = h(t_0) = h'(t_0) = 0, \quad \text{и} \quad (4)$$

$$\int_0^{t_0} h^2(t) dt + \int_0^{t_0} |h''(t)|^2 dt \leq r_1^2, \quad (5)$$

где r_1 – некоторое известное число.

$$u(1,t) = 0, \quad t \in [0, t_0], \quad (6)$$

Рассмотрим классическое решение $u(x, t)$ задачи (1–6), то есть $u(x, t) \in C([0, 1] \times [0, t_0]) \cap C^{2,1}((0, 1) \times (0, t_0])$.

Из теоремы, сформулированной в [4], стр. 190 следует существование и единственность такого решения. Решение задачи (1–6) имеет вид

$$u(x, t) = (1 - x)h(t) + \sum_{n=1}^{\infty} v_n(t) \sin \pi n x, \text{ где} \quad (7)$$

$$v_n(t) = -\frac{2}{\pi n} \int_0^t e^{-(\pi n)^2(t-\tau)} h'(\tau) d\tau. \quad (8)$$

Исследование гладкости решения $u(x, t)$

Из (8) следует, что:

$$v_n(t) = \frac{2}{(\pi n)^3} [1 - e^{-(\pi n)^2 t}] h'(t). \quad (9)$$

Из формул (7) и (9) следует, что:

$$u(x, t) \in C([0, 1] \times [0, t_0]). \quad (10)$$

Теперь перейдем к исследованию непрерывности функции $u_t'(x, t)$. Для этого продифференцируем общий член ряда (7) по t :

$$\left[-\frac{2}{\pi n} \int_0^t e^{-(\pi n)^2(t-\tau)} h'(\tau) d\tau \right]'_t = 2h'(t) \frac{e^{-(\pi n)^2 t}}{\pi n} [1 - e^{-2(\pi n)^2 t}]. \quad (11)$$

Из (11) и признака Абеля следует, что для любого достаточно малого $\varepsilon > 0$ ряд из производных сходится равномерно на прямоугольнике $[\varepsilon, 1 - \varepsilon] \times [\varepsilon, t_0]$.

Таким образом:

$$u(x, t) \in C^{2,1}((0, 1) \times (0, t_0]), \quad (12)$$

а из (10) и (12) следует, что решение задачи (1–6), определяемое формулой (7) является классическим.

Из (4), (7) и (9) следует, что для любого x :

$$u(x, t_0) = 0. \quad (13)$$

Постановка обратной граничной задачи

Предположим, что в постановке прямой задачи (1–6) функция $h(t)$, определяющая граничное условие (3) не известна и подлежит определению, потому водится дополнительное условие:

$$u(x_0, t) = f(t), \quad x_0 \in (0, 1), \quad t \in [0, t_0]. \quad (14)$$

Из (7) и (14) следует, что:

$$f(t) = (1 - x_0)h(t) + \sum_{n=1}^{\infty} v_n(t) \sin \pi n x_0. \quad (15)$$

Предположим, что при $f(t) = f_0(t)$, удовлетворяющим (15), существует решение $h_0(t) \in W_2^2[0, t_0]$, удовлетворяющее (4) и (5), но $f_0(t)$ нам не известна, а вместо нее даны $f_\delta(t) \in L_2[0, t_0]$ и число $\delta > 0$ такие, что:

$$\int_0^{t_0} |f_\delta(t) - f_0(t)|^2 dt \leq \delta^2. \quad (16)$$

Требуется по $f_\delta(t)$ и δ определить приближенное решение $h_\delta(t)$ и получить оценку $\|h_\delta(t) - h_0(t)\|_{L_2}$.

Введем линейный оператор A , отображающий пространство $L_2[0, t_0]$ в $L_2[0, t_0]$ и определяемый формулой:

$$Ah(t) = -2 \int_0^t K(t, \tau) h(\tau) d\tau, \quad \text{где} \quad (17)$$

$$K(t, \tau) = \sum_{n=1}^{\infty} \pi n e^{-(\pi n)^2(t-\tau)} \sin \pi n x_0. \quad (18)$$

Заметим, что при условии $h_0(t) \in W_2^2[0, t_0]$ и выполнении условия (4), обратная граничная задача (1–2), (5), (6), (14), (16) эквивалентна интегральному уравнению

$$Ah(t) = f(t); h(t), f(t) \in L_2[0, t_0]. \quad (19)$$

Известно, что задача решения уравнения Вольтерра первого рода в пространстве $L_2[0, t]$ некорректна и потому для её решения используем метод регуляризации А.Н. Тихонова [2].

Метод регуляризации А.Н. Тихонова 2-го порядка

Этот метод заключается в сведении уравнения (17–19) к вариационной задаче, зависящей от параметра $\alpha > 0$:

$$\inf \{ \|Ah(t) - f_\delta(t)\|^2 + \alpha \int_0^{t_0} |h(t)|^2 dt + \alpha \int_0^{t_0} |h''(t)|^2 dt : h(t) \in W_2^2[0, t_0], h(0) = h(t_0) = 0 \}. \quad (20)$$

Задача (20) эквивалентна интегродифференциальному уравнению:

$$A^* Ah(t) + \alpha h^{(IV)}(t) + \alpha h(t) = A^* f_\delta(t), \quad (21)$$

где A^* – оператор сопряженный A , $h(t) \in W_2^4[0, t_0]$ и $h(0) = h''(0) = h(t_0) = h''(t_0) = 0$.

Известно (см. [2]), что для любых $\alpha > 0$ и $f_\delta(t) \in L_2[0, t_0]$ существует единственное решение $h_\delta^\alpha(t)$ уравнения (21).

Значение параметра регуляризации $\alpha = \alpha(f_\delta, \delta)$ определим из принципа невязки [4], которое определяется уравнением:

$$\|Ah_\delta^\alpha(t) - f_\delta(t)\|_{L_2}^2 = \delta^2. \quad (22)$$

Известно, что при условии $\|f_\delta(t)\|^2 > \delta^2$ уравнение (22) имеет единственное решение $\alpha(f_\delta, \delta)$.

Таким образом, приближенное решение $h_\delta(t)$ уравнения (19) определим формулой:

$$h_\delta(t) = h_\delta^{\alpha(f_\delta, \delta)}(t). \quad (23)$$

Оценка погрешности $\|h_\delta(t) - h_0(t)\|_{L_2}$

Из теорем, сформулированных в [6,7] получена оценка погрешности этого приближенного решения [8]:

$$\|h_\delta(t) - h_0(t)\|_{L_2} \leq \frac{r_1}{\sqrt{1 + \frac{1}{16x_0^2} \left[\ln\left(\frac{r_1}{9\delta}\right) \right]^8}}.$$

Библиографический список

1. Мирасов, В.Ф. Приближенное решение интегрального уравнения теплопроводности методом регуляризации А.Н. Тихонова / В.Ф. Мирасов // Прикладная информатика и компьютерное моделирование: Материалы Второй Всероссийской научно-практической конференции. – Уфа: УГАЭС, 2014. – Т. 2. – С. 68–69.
2. Алифанов, О.М. Экстремальные методы решения некорректных задач / О.М. Алифанов, Е.А. Артюхин, С.В. Румянцев. – М.: Наука, 1988. – 287 с.
3. Тихонов, А.Н. О регуляризации некорректно поставленных задач / А.Н. Тихонов // ДАН СССР. – 1963. – Т. 153. – № 1. – С. 49–52.
4. Тихонов, А.Н. Уравнения математической физики / А.Н. Тихонов, А.А. Самарский. – М.: Наука, 1966. – 725 с.
5. Морозов, В.А. О регуляризации некорректно поставленных задач и выборе параметра регуляризации / В.А. Морозов // ЖВМиМФ. – 1966. – Т. 6. – № 1. – С. 170–175.
6. Танана, В.П. Об оптимальности методов решения нелинейных неустойчивых задач / В.П. Танана // ДАН СССР. – 1975. – Т. 220. – № 5. – С. 1035–1037.
7. Танана, В.П. Оптимальные методы решения некорректно поставленных задач / В.П. Танана, А.И. Сидикова. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2012. – 162 с.
8. Мирасов, В.Ф. Приближенное решение обратной граничной задачи теплообмена методом регуляризации А.Н. Тихонова / В.Ф. Мирасов, А.И. Сидикова // Вестник ЮУрГУ. Серия «Математика. Механика. Физика». – 2014. – Т. 6. – № 2. – С. 5–11.

[К содержанию](#)

УДК 004.9

ЗАПИСЬ ДАННЫХ ИЗ «1С:ПРЕДПРИЯТИЕ» ВО ВНЕШНИЕ ИСТОЧНИКИ

О.В. Уфимцева

Статья посвящена вопросу обмена информацией системы программ «1С:Предприятие» с внешними источниками на примере хранения данных с помощью технологии OLAP.

Ключевые слова: хранение информации, система программ «1С:Предприятие».

На данном этапе развития информационных технологий возникает актуальный вопрос создания хранилища данных (data warehousing), которое описывает процесс сбора, очистки и просеивания данных из различных систем, а также предоставляет широкой аудитории пользователей любого предприятия доступ к полученной информации для анализа и подготовки отчетов.

OLAP(Online analytical processing) наиболее популярная технология, позволяющая улучшить качество обработки информации за счет хранения информации с помощью многомерных таблиц и значительном сокращении времени запроса к данным.

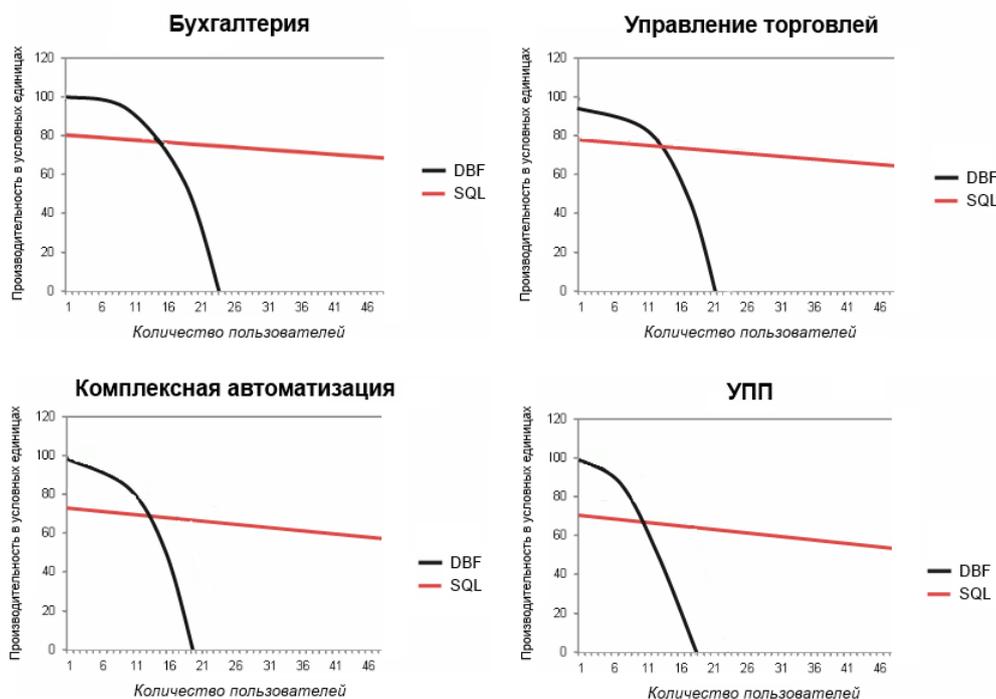
Рассмотрим возможности хранения информации в системе программ «1С:Предприятие» и с помощью OLAP-технологии.

Во всех конфигурациях, создаваемых с помощью системы программ «1С:Предприятие» присутствует такой вид объектов, как регистры. Главное их предназначение – оптимизация получения данных для отчетов. Существует четыре вида регистров: регистры сведений, регистры накопленных, регистры бухгалтерии и регистры расчета. Как объекты конфигурации они нужны для более быстрого считывания информации из базы данных. Так же регистры нужны для создания определенной структуры хранения информации. Наиболее популярная роль в использовании регистров «Документ – Регистр – Отчет». Все регистры имеют ресурсы, измерения и реквизиты. При создании регистра определяется, что и в каких разрезах нужно хранить. Структура регистра определяется информацией, которую необходимо из него извлечь. Регистры имеют табличную структуру, которая отличается от объектных таблиц. Данные в регистры записываются в виде наборов записей. Каждый набор состоит из одной или нескольких записей. При обращении в запросах к регистрам для получения данных имеется возможность обратиться не только к физическим таблицам регистра, но и к виртуальным таблицам, которые представляют из себя вложенный запрос, получающий данные по определенным параметрам.

Если рассматривать вопрос хранения информации с помощью OLAP-технологий, следует отметить, что все данные хранятся в многомерных кубах (Cubes). Осями многомерной системы координат служат основные атрибуты анализируемого процесса. В качестве одного из измерений используется время. На пересечениях осей – измерений (Dimensions) – находятся данные, количественно характеризующие процесс – меры (Measures). При «разрезании» куба поперек одной или нескольких осей (измерений), необходимо зафиксировать значения всех измерений, кроме двух, тогда можно получить обычную двумерную таблицу. В горизонтальной оси таблицы (заголовки столбцов) будет представлено одно измерение, в вертикальной (заголовки строк) – другое, а в ячейках таблицы – значения мер.

Хранение информации с помощью OLAP-кубов предполагает, что время отклика должно быть примерно одинаковым для любого запроса пользователя. Данные, как правило, собираются только на детальном уровне и сводную информацию о них обычно вычисляют заранее. Заранее рассчитанные значения, или агрегаты (aggregations), лежат в основе связанного с OLAP прироста производительности.

Система программ «1С:Предприятие» имеет две основных архитектурных реализации хранения данных: файловая версия и версия на СУБД. Файловая версия хранения базы данных подходит для работы нескольких пользователей малого предприятия, а для средних и крупных предприятий возникает необходимость в выборе СУБД. На рис. представлена зависимость производительности от количества пользователей при использовании файловой версии хранения данных и хранения в SQL-server [2].



Сравнение производительности

Службы Microsoft SQL Server Службы Analysis Services используют как серверные, так и клиентские компоненты для предоставления приложениям бизнес-аналитики функций оперативной аналитической обработки (OLAP) и интеллектуального анализа данных.

Команды запросов могут быть выражены на следующих языках:

- SQL;
- многомерных выражений — языка запросов отраслевого стандарта, ориентированного на анализ;
- расширений интеллектуального анализа данных — языка запросов отраслевого стандарта, ориентированного на интеллектуальный анализ данных [1].

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что вопрос выгрузки данных в OLAP-кубы, созданные с помощью СУБД SQL Server 2012, является актуальным и наиболее востребованным при работе на средних и крупных предприятиях с помощью системы программ «1С:Предприятие».

Библиографический список

1. SQL Server 2012 [Электронный ресурс]. – URL: www.msdn.microsoft.com.
2. Когда переводить базу данных 1С на SQL? [Электронный ресурс]. – URL: <http://efsol.ru/articles/1c-translation-database-sql.html>.

[К содержанию](#)

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 37.026.7 + 364.4

МЕТОДЫ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ НА СПЕЦИАЛЬНОСТИ «СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА»

Т.В. Попова, А.Р. Дайбова, Р.Р. Гиниятуллина

Проведено выборочное анкетирование граждан города Челябинска по степени их информированности об НКО (некоммерческие организации), о значимости деятельности и о предпочтении различных видов НКО, о желании заниматься благотворительностью. В анкетировании принимали участие 52 человека, разного возраста от 19 и до 77 лет, и рода деятельности: студенты, пенсионеры, работающие граждане, домохозяйки. Результаты анкетирования показали, что 75 % горожан знают о деятельности конкретных благотворительных организаций. В результате проведенной работы студенты углубили знания в области социальной работы с НКО, на практике убедились в необходимости сотрудничества с благотворительными организациями, а также убедились в существовании реальных проблем в этом направлении социальной работы, например, недостаточной информированности населения.

Ключевые слова: некоммерческие организации, социальная работа, самостоятельная подготовка студентов.

Известно, что в учебном процессе студентов университета значительную часть времени занимает самостоятельная подготовка по многим дисциплинам. При этом кроме аудиторных занятий (лекций и практических занятий), студент должен выполнять самостоятельную подготовку. В учебно-методических комплексах дисциплин предусмотрены задания для самостоятельной работы, вопросы, темы рефератов и т.д. Однако, методология самостоятельных занятий разработана недостаточно, нагрузка по разным учебным дисциплинам неравномерна. По одним предметам отмечается перегруженность, что снижает объем подготовки к другим учебным дисциплинам.

Самостоятельная работа включает активные формы и методы обучения, интеграцию учебно-воспитательной и научно-практической работы, сотрудничество студента с преподавателем. Занятия могут быть аудиторными и внеаудиторными, включая участие в научной работе, в научных и научно-практических конференциях и семинарах [1].

Основным способом приобретения знаний является самостоятельная работа с книгой, конспектом. В настоящее время к традиционным источникам информации прибавился интернет. Научиться управлять информационным потоком, выделять самое важное и необходимое есть первостепенная задача студентов и условие успешной учебной деятельности.

Термин самостоятельная учебная работа объясняется в Педагогическом словаре и как «вид учебной деятельности, при котором предполагается определенный уровень самостоятельности обучающегося во всех ее структурных компонентах – от постановки проблемы до осуществления контроля, самоконтроля и коррекции, с переходом от выполнения простейших видов работы к более сложным, носящим поисковый характер, и как средство формирования познавательных способностей обучающихся, их направленности на непрерывное самообразование» [2]. Таким образом, самостоятельная работа должна быть действительно самостоятельной и побуждать студента при ее выполнении работать напряженно.

В полной степени отвечает требованиям к самостоятельной работе методика анкетирования, которая включает необходимость теоретической подготовки по изучаемому вопросу и активную практическую деятельность по сбору и обработке информации. Анкетирование применяется для получения эмпирической информации, касающейся объективных фактов, знаний, мнений, оценок, поведения. К достоинствам анкетного опроса относятся: сравнительная экономичность; возможность охвата больших групп людей; применимость к самым различным сторонам жизни людей; хорошая формализуемость результатов; минимум влияния исследователя на опрашиваемого; оперативность. Личное анкетирование предусматривает непосредственный контакт исследователя с респондентом, когда анкета заполняется в его присутствии. Этот способ анкетирования имеет два преимущества: во-первых, гарантирует полный возврат анкет и, во-вторых, позволяет контролировать правильность их заполнения. Личный опрос может носить групповой и индивидуальный характер [3].

При подготовке специалистов в области социальной работы не имеется достаточной учебно-методической базы в области взаимодействия с негосударственными некоммерческими организациями (НКО). В то же время во всех цивилизованных государствах решение социальных проблем не представляется возможным без участия НКО, в том числе волонтерских.

Отношение к третьему некоммерческому сектору в нашем государстве неоднозначно. В обществе, в целом, существует понимание, что это важная составляющая, без которой невозможно создание полноценного гражданского общества. При этом вопросы о том, какова функция и роль НКО в обществе остаются открытыми. Большинство граждан воспринимают общественные некоммерческие объединения исключительно как участников сферы благотворительности или защиты прав отдельных слоев населения, а о том, что данные организации способны эффективно оказывать социальные услуги и решать многие социальные проблемы знают немногие.

Описанная ситуация является следствием определенной структуры общества, созданной во времена Советского Союза, где практически все общественные объединения подчинялись государственным административ-

ным структурам (можно привести примеры профсоюзов, обществ защиты природы, молодежные организации) и выполняли функцию контроля над гражданами государства. При этом государство не только контролировало, но и самостоятельно обеспечивало оказание всех услуг в социальной сфере (образование, трудоустройство, здравоохранение, социальная защита), не только не привлекая, но и препятствуя доступу к ним организаций из другого сектора. Впрочем, о других секторах речи не было – коммерческие организации не существовали в силу идеологических соображений, а общественные были в сильной зависимости или подчинении от государства.

В современных российских социально-экономических и политических условиях изменения произошли во всех сферах общественной и политической жизни [4]. На смену общественной деятельности граждан в регламентированных рамках государственно-административной системы, возглавляемой коммунистической партией, постепенно пришли новые демократические институты общества, среди которых ключевое место заняли некоммерческие и общественные организации, которых, например, в Центральном Федеральном округе более сорока тысяч. Например, анализ проводимых в 1993–2008 гг. исторических и социологических исследований показал, что граждане Российской Федерации среди важнейших направлений деятельности некоммерческих и общественных организаций выделяют именно те, где они в тесной взаимосвязи осуществляют социальное партнерство с общественными организациями Русской Православной Церкви.

Деятельность общественных организаций зачастую связана с социальными проблемами, которые решают социальные службы государства. Для повышения эффективности таких организаций необходимо изучение мнения населения о значении общественных и благотворительных организаций, количество которых в России растет с каждым годом.

Цель работы состояла в оценке результатов анкетирования граждан города Челябинска по степени их информированности об НКО, о значимости деятельности и о предпочтении различных видов НКО, о желании заниматься благотворительностью. Коллективом студентов старших курсов специальности «Социальная работа» ЮУрГУ по заданию преподавателя разработана анкета, включающая прямые и контрольные вопросы и проведено выборочное анкетирование жителей города. В анкетировании принимали участие 52 человека, разного возраста от 19 и до 77 лет, и рода деятельности: студенты, пенсионеры, работающие граждане, домохозяйки, (32 % мужчин и 68 % женщин).

Результаты анкетирования показали, что 75 % горожан знают о деятельности конкретных благотворительных организаций. Главными направлениями деятельности некоммерческих и общественных организаций опрошенные считали (в % от всех ответов):

- 1) благотворительную помощь детским домам и ветеранам (56 %);
- 2) охрану материнства и детства (39 %);

- 3) проведение акций и мероприятий в защиту экологии (31 %);
- 4) помощь социально уязвимым слоям населения (29 %);
- 5) организация акций в защиту трудовых прав граждан (23 %);
- 6) образование (22 %);
- 7) организация общественного контроля над деятельностью местной власти (22 %);
- 8) медицину (21 %);
- 9) организация мероприятий по благоустройству дворов и улиц (20 %);
- 10) организация общественного контроля за качеством товаров и услуг (15 %);
- 11) организация акций в защиту прав потребителей (13 %);
- 12) защиту общественных интересов (13 %);
- 13) организация гражданского контроля на выборах (11 %);
- 14) общественно-политические акции в поддержку или против действий властей (8 %);
- 15) проведение акций в защиту памятников архитектуры и истории (6 %).

Больше всего нуждаются в помощи:

- 1) дети (инвалиды, оставшиеся без попечения родителей) (48 %);
- 2) инвалиды (27 %);
- 3) пожилые (21 %);
- 4) мигранты, бомжи (по 2 %).

Почти все опрошенные (92 %) считают, что богатые должны обязательно вносить свой вклад в развитие благотворительности; большинство людей готовы пожертвовать на нужды благотворительности до 50 рублей (40 %), до 500 рублей – 36 %, свыше 500 – 24 %.

При этом безвозмездно ухаживать за нуждающимся в помощи согласны 24 %, не согласны – 16 %, не знают ответ на этот вопрос – 60 %;

согласны участвовать в социальной волонтерской деятельности 32 %, если речь идет о помощи ветеранам, пожилым, инвалидам, профилактике наркомании. Большинство опрошенных (64 %) считают, что труд волонтеров должен оплачиваться.

В отличие от результатов выборочного анкетирования населения, данные направленного социологического опроса студентов 5 курса специальности «Социальная работа» показали:

- 1) все студенты дали правильный ответ на вопрос о количестве общественных организаций на территории Челябинска (100 %);
- 2) все студенты могут назвать несколько общественных организаций в Челябинске (100 %);
- 3) все студенты состояли в общественной благотворительной организации (100 %);
- 4) обращения в общественную организацию в качестве клиента (0 %);
- 5) к общественным организациям относятся «хорошо» (86 %);

6) наиболее значимые направления работы благотворительные и правозащитные (по 42 %) и социальные (28 % опрошенных);

7) общественные организации играют большую роль в обществе (71 %);

8) наиболее значимые формы предоставления помощи общественными организациями – социальные услуги (57 %) и материальная поддержка (28 %);

9) в первую очередь общественные организации должны оказывать помощь людям с ограниченными возможностями (57 %) и пожилым гражданам (42 %);

10) студенты чаще всего встречают информацию об общественных организациях в интернете (42 %) и по ТВ (28 %).

Таким образом, результаты анкетирования свидетельствуют, что большинство опрошенных лиц понимают, что такое благотворительность и считают, что она необходима в нашем обществе. Это подтверждают ответы на вопрос «Что для вас является благотворительностью?»: помощь нуждающимся – 69 %, помощь попавшим в трудную жизненную ситуацию – 31 %.

В результате проведенной самостоятельной работы студенты углубили знания в области социальной работы с НКО, на практике убедились в необходимости сотрудничества с благотворительными организациями, а также убедились в существовании реальных проблем в этом направлении социальной работы, например, недостаточная информированность населения. Информационная работа с населением может стать значимым ресурсом в повышении эффективности социальной работы, привлечения волонтеров к решению проблем социальной помощи.

Библиографический список

1. Казакова, А.Г. Педагогика профессионального образования: моногр. / А.Г. Казакова. – М.: Экон-Информ, 2007. – 551 с.
2. Коджаспирова, Г.М. Педагогический словарь / Г.М. Коджаспирова, А.Ю. Коджаспиров. – М.: Academia, 2003. – 172 с.
3. Фирсов, М.В. Теория социальной работы: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / М.В. Фирсов, Е.Г. Студенова. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2001. – 432 с.
4. Romanov P.V., Iarskaia-Smirnova E.R. Social workers affecting social policy in Russia, in: Social workers affecting social policy. An International perspective / J. Gal, I. Weiss-Gal. – L.: The Policy Press, 2013. Pp. 101–119.

[К содержанию](#)

УДК 001.895 +330.341.2:62 + 316.334.3

ОБЗОР ПРОБЛЕМАТИКИ ВЛИЯНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ НА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

И.П. Довбий, А.А. Данилкина

Статья посвящена взаимосвязи социальной политики и инновационного развития экономики. В ней рассматриваются точки зрения современных аналитиков на данную проблему, а также описаны возможности и тенденции ее решения, показанные в законодательных документах Российской Федерации.

Ключевые слова: социальная политика, инновационное развитие экономики, человеческий капитал, социальный капитал, социально ориентированная модель, экспортно-сырьевая модель.

Большинство научных и политических деятелей давно безоговорочно признают, что социальная политика оказывает значительное влияние на экономическую деятельность государства и его регионов, даже несмотря на то, что, в сущности, социальная сфера является сектором, напрямую зависимым от экономики страны [3, 5, 6–10]. Активная и эффективная социальная политика – важнейшее условие конкурентоспособности экономики. Опора же только на рыночный механизм при отсутствии социальных ориентиров ведет к деградации человеческого потенциала и тормозит экономическое развитие [9]. Неэффективная социальная политика ведет к росту дифференциации доходов населения, росту бедности и нарастанию социальной напряженности в обществе, негативно отражаясь и на экономической деятельности государства [8].

Еще в 2003 году – в период переходной экономики – экономисты и аналитики сошлись на том, что в России ведущую роль в сохранении и восстановлении человеческого и социального капитала должны играть социальные отрасли государственного сектора [9]. Ближе ко второму десятилетию XXI века в российских государственных документах начинает прослеживаться заинтересованность властей в инновациях в социальной сфере, в развитии человеческого капитала, сбалансированности предпринимательской свободы, социальной справедливости и национальной конкурентоспособности [1]. Таким образом, явной становится линия начала перехода к новому механизму социального развития.

В ноябре 2008 года был утвержден окончательный текст Концепции долгосрочного развития России до 2020 года (далее Концепция) [1], которая указывает направления перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития. Но из-за совпадения утверждения Концепции с серьезным усилением мирового финансово-экономи-

ческого кризиса и невыполнимостью большинства количественных ориентиров первого этапа реализации Концепции, возникла необходимость разработки второго варианта концепции долгосрочного развития России до 2020 года. Им в 2011 году стала так называемая «Стратегия 2020» (далее Стратегия) [2]. Она, в свою очередь, определила два базовых основания своей реализации – новая модель экономического роста и новая социальная политика.

Кроме того, Стратегия показывает, что России необходим не просто экономический рост, но экономический рост определенного качества [4]. Страна не может жить почти исключительно за счет экспорта сырьевых ресурсов не только в силу того, что нестабильность цен на них предопределяет неустойчивость развития, но и потому, что в этом случае она обречена на все большее технологическое и институциональное отставание [4]. Инновационный тип экономического развития требует создания максимально благоприятных условий для предпринимательской инициативы, повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности российских частных компаний, расширения их способности к работе на открытых глобальных рынках в условиях жесткой конкуренции, поскольку именно частный бизнес является основной движущей силой экономического развития [4]. Ну а новая социальная политика должна более полноценно учитывать интересы тех слоев общества, которые способны реализовать потенциал инновационного развития. Она призвана создавать комфортные условия для реализации такого потенциала и соответствовать более высоким социальным стандартам [4].

Однако, как считают Ю.В. Карпович, Т.Л. Лепихина, при разработке социальной политики следует учитывать, что текущее положение дел в стране есть результат действий, осуществляемых не только органами власти, но и прочими социальными субъектами внутри страны: отдельными индивидами, семьями, разнообразными группами индивидов, фирмами и их объединениями, органами власти различных уровней [6]. На него также влияют внешние по отношению к стране «игроки», правительства зарубежных стран, транснациональные корпорации, международные организации, в том числе неправительственные, отдельные фирмы и т.д. [6]

В своей статье, посвященной социальным аспектам новых тенденций в развитии специальных экономических зон как институтов инновационной экономики, Клим И.В. подчеркивает важность рассмотрения и обсуждения вопросов социального развития, и прежде всего отношений между трудом и капиталом, в дискуссиях на тему проблемы развития специальных экономических зон. Причина – стремление придать зонам принципиально новый статус, встроив их в систему институтов инновационной экономики [7].

Таким образом, ученые подчеркивают важность социальной политики для экономики страны, а также влияние социальных аспектов экономической ситуации на инновационное развитие экономики Российской Федерации.

Суммируя сказанное, отметим, что в современной России и власть, и ученые-аналитики поддерживают идею инновационного развития экономики, т.е. смены экспертно-сырьевой модели экономического развития, базирующейся на форсированном наращивании топливного и сырьевого экспорта, выпуске товаров для внутреннего потребления за счет дозагрузки производственных мощностей в условиях заниженного обменного курса рубля, низкой стоимости производственных факторов – рабочей силы, топлива, электроэнергии [1], на модель инновационного социально ориентированного развития, которая наряду с использованием традиционных конкурентных преимуществ в энергосырьевом секторе предполагает создание и активизацию новых факторов экономического роста, отвечающих вызовам долгосрочного периода. Основу таких факторов составляют и социальные аспекты: повышение эффективности человеческого капитала и создание комфортных социальных условий.

Библиографический список

1. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года») // Собрание законодательства РФ. – 2008. – № 47. – Ст. 5489.
2. Распоряжение Правительства РФ от 06.09.2011 N 1540-р «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Центрального федерального округа до 2020 года» // Собрание законодательства РФ. – 2011. – № 39. – Ст. 5489.
3. Агарков, С.А. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика / С.А. Агарков, Е.С. Кузнецова, М.О. Грязнова. – М.: Изд-во «Академия Естествознания», 2011. – 143 с.
4. Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. Книга 1: монография / Под науч. ред. В.А. Мау, Я.И. Кузьмина. – М.: Изд. дом «Дело» РАНХиГС, 2013. – 430 с.
5. Демченко, С.К. Социально-экономическая система страны и проблемы ее эффективности / С.К. Демченко, Т.А. Мельникова // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 3(47). – С. 136–139.
6. Карпович, Ю.В. Социальная политика России в условиях финансово-экономического кризиса / Ю.В. Карпович, Т.Л. Лепихина // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. – 2009. – № 3. – С. 253–260.
7. Клим, И.В. Социальные аспекты новых тенденций в развитии специальных экономических зон как институтов инновационной экономики / И.В. Клим // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2008. – № 5-1. – С. 47–52.

8. Наклонов, Д.Н. Социально-экономические аспекты инновационного развития государства / Д.Н. Наклонов // Российского предпринимательство. – 2008. – № 5. – Вып. 2 (111). – С. 44–48.

9. Соболева, И. Социальная политика как фактор устойчивого развития / И. Соболева // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 3. – С. 67–73.

10. Юденко, М.Н. Эффективность как неотъемлемый элемент развития экономики / М.Н. Юденко // Наука и Экономика. – 2011. – № 1(5). – С. 28–30.

[К содержанию](#)

УДК 658.112(470.55) + 658.152

РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛЯБИНСКОГО ТРУБОПРОКАТНОГО ЗАВОДА

Я.Д. Гельруд, К.В. Маслова

В данной статье проводится анализ применяемых в настоящее время методов повышения эффективности деятельности Челябинского трубопрокатного завода (ЧТПЗ), вскрываются недостатки этих методов, выявленные в процессе их внедрения, и приводится описание инвестиционного проекта, отвечающего требованиям эффективного управления.

Ключевые слова: эффективность, SWOT-анализ, финансово-хозяйственный анализ, инвестиционный проект, инновационные решения, импортозамещение.

Эффективность предприятия – это свойство организации, выражающееся в оптимальном соотношении максимально возможных конечных результатов и минимального количества затраченных ресурсов с учетом внешних и внутренних условий функционирования на определенном интервале времени в условиях ограниченности ресурсов и бесконечности потребностей [1].

Практика управления требует разработки целого комплекса мер по повышению эффективности во всех сферах деятельности предприятия, что может приводить к повышению качества продукции или услуг, появлению дополнительных конкурентных преимуществ, снижению издержек производства, увеличению прибыли и т.д. Результат управления эффективностью зависит от цели и возможностей каждого отдельного предприятия [2].

Чтобы повысить эффективность предприятия необходимо его исследовать по всем составляющим, при помощи различных инструментов. Одним из таких инструментов является финансово-хозяйственный анализ деятельности. В нем рассматривается не только финансовые показатели, кото-

рые раскрывают экономическое состояние предприятия, но и хозяйственные, технические, производственные и управленческие. Также к инструментам оценки можно отнести SWOT-, PEST-анализ, анализ внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на предприятие, матрицу конкурентных сил Портера, анализы жизненных циклов продукции и организации и многое другое [3].

После проведения полного анализа предприятия и оценки показателей можно сделать выводы о наличии сильных и слабых сторон организации, выявить проблемные места.

Задача руководителя – принять максимально эффективное решение, используя ограниченное количество ресурсов, различные инструменты управления, в том числе свой собственный опыт или опыт конкурентов и других компаний. Но нужно понимать, что решение должно быть соответствующим данной системе.

Рассмотрим способы повышения эффективности, разработанные и применяемые группой «ЧТПЗ» [4].

Во-первых, на предприятии проводятся различные виды анализов, как внутренних, так и внешних факторов, наличие которых, как уже было сказано, – одно из необходимых условий разработки мер по повышению эффективности, т.к. это помогает руководству принимать взвешенные и информированные решения.

Во-вторых, в 2008 году группа «ЧТПЗ» приняла решение о внедрении инноваций в свое производство, что происходит и на сегодняшний день. К этому можно отнести следующие проекты предприятия:

- постройка цехов «Высота-239», «Железный озон 32», которые обеспечивают высокое качество продукции и новейшие технологии (данные цеха были признаны одними из высокотехнологичных и современных производств мира);

- создание образовательного проекта «Будущее белой металлургии», который реализуется совместно с Первоуральским металлургическим колледжем и подготавливает высококвалифицированных рабочих для собственных нужд;

- реинжиниринг организационной структуры, позволивший сократить устаревшие и создать востребованные для производства должности, а также исключить чрезмерное дублирование работ на предприятии и оптимизировать численность работников;

- закрытие неэффективных производств в виде мартеновских печей и литейного цеха;

- прекращение закупки трубной заготовки у внешних поставщиков и открытие собственного электросталеплавильного комплекса, производящего данный ресурс для внутренних целей.

Тем самым, можно сказать, что группа «ЧТПЗ» за последние 5 лет проводило активную политику повышения эффективности компании. Но, несмотря на это, реализация одновременно нескольких масштабных инвестиционных проектов сделали предприятие несколько уязвимым. По мнению многих специалистов, это было вызвано чрезмерной инвестиционной активностью, несмотря на противоречивые результаты различного рода анализов. Другими словами, положение предприятия находилось в стабильном финансовом состоянии, но анализы конкуренции и производственных факторов показали, что необходимо проведение модернизации производства, внедрение новых технологий и инноваций, для чего были взяты краткосрочные кредиты под относительно невыгодные для предприятия условия. Не была учтена возможность кризиса в мире и не были предприняты для этого никакие защитные действия, что привело к финансовому кризису внутри предприятия и к возможности банкротства.

Несмотря на различные попытки руководства вывести финансовое состояние на прежний уровень (сокращение затрат на персонал, расширение рынков сбыта, оптимизация производства), уже долгое время предприятие находится в кризисном финансовом положении, что можно увидеть, проанализировав данные, представленные в таблице и на рисунке 1.

Таблица 1

Финансовые результаты ОАО «ЧТПЗ», тыс. руб.

Показатель	Временные промежутки, год				
	2010	2011	2012	2013	2014
Краткосрочная задолженность	40 141 163	40 484 324	61 339 587	26 008 070	27 967 922
Долгосрочная задолженность	32 323 085	39 022 328	23 363 146	59 925 995	65 636 761
Общая задолженность	72 464 248	79 506 652	84 702 733	85 934 065	93 604 683
Выручка	42 701 323	76 645 429	84 048 139	82 721 179	97 184 656
Чистая прибыль	2 677 962	1 258 833	889 370	-147 292	1 573 781

В период с 2010–2013 гг. ежегодное увеличение задолженности и незначительный прирост выручки приводило к снижению чистой прибыли.

Анализируя данные, представленные на рис. 1, можно сделать вывод о том, что в 2012 году показатели ликвидности и финансовой устойчивости резко начали падать, а коэффициент финансовой зависимости увеличиваться, в результате чего требовалось принятие быстрого и эффективного финансового решения.

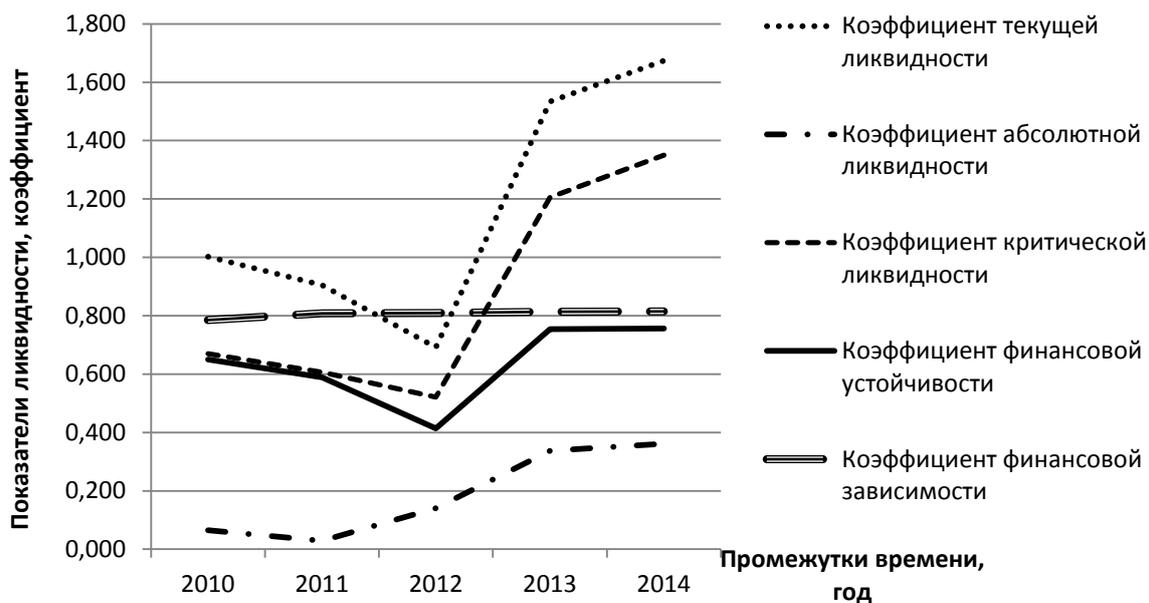


Рис. 1. Показатели финансового состояния ОАО «ЧТПЗ»

В 2013 году руководство компании приняло решение о структурировании кредитного портфеля в виде двух синдицированных кредитов сроком на семь лет и облигационных займов, которые гарантированы Правительством РФ, что способствовало резкому увеличению прибыли в 2014 году, а с 2013 года – финансовой устойчивости. Но коэффициент финансовой зависимости продолжил тенденцию роста.

Все это говорит о том, что в данный момент предприятие нуждается в оптимизации своего финансового состояния. Это можно достичь путем усовершенствования производства и усилением своих конкурентных преимуществ или появлением новых. Одной из таких возможностей может быть открытие новых востребованных и модернизированных производств.

В последние 10 лет в Челябинской области остро встала проблема, заключающаяся в применении устаревших технологий при производстве на металлургических предприятиях. Менеджеры ЧТПЗ предусмотрели возможность решения этой проблемы. Внедрение более современных технологий позволило предприятию сохранить свои конкурентные преимущества и удержать свою долю рынка с небольшими потерями (что можно увидеть, проанализировав рис. 2).

Если проанализировать весь процесс принятия решений по повышению эффективности ЧТПЗ сначала, то можно сказать, что модернизация производства была необходима, но руководство совершило несколько ошибок. Во-первых, это преувеличение собственных возможностей. Возможно, предприятие и смогло бы справиться с такого рода задолженностью, если бы мировой кризис его не коснулся, но в любом случае, масштабных проектов было слишком много. Во-вторых, условия кредита на реализацию

данных инвестиций были слишком невыгодными. И в-третьих, решение о модернизации было принято слишком поздно. Было бы лучше, если бы модернизация проходила постепенно и началась намного раньше. Тогда займы можно было бы совершать на более выгодных условиях. Если взглянуть на пример одного из главных конкурентов ЧТПЗ, то Объединенная Металлургическая Компания (ОМК) начала процесс модернизации постепенно и намного раньше, и в данный момент не имеет таких серьезных финансовых проблем, как у Челябинского завода.

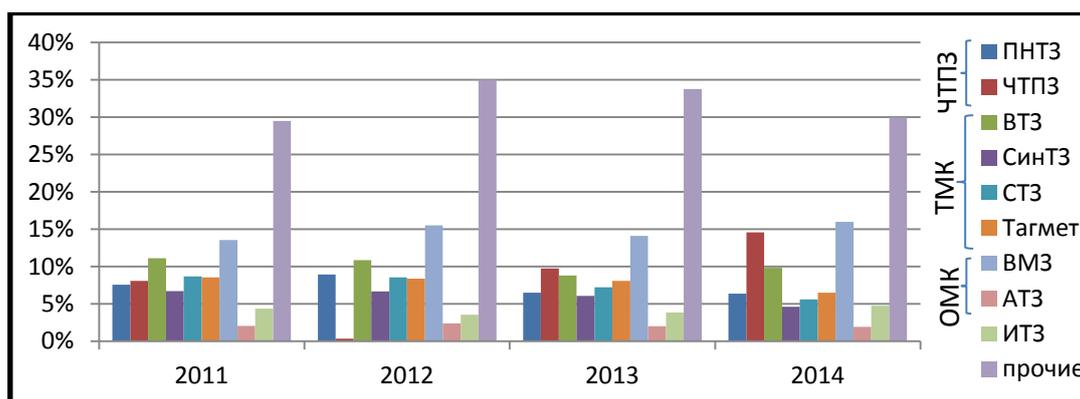


Рис. 2. Распределение рынка трубной промышленности

Здесь ПНТЗ – Первоуральский новотрубный завод;
ВТЗ – Волжский трубный завод;
СинТЗ – Синарский трубный завод;
СТЗ – Северский трубный завод;
Тагмет – Таганрогский металлургический завод;
ВМЗ – Выксунский металлургический завод;
АТЗ – Алтайский тракторный завод;
ИТЗ – Ижорский трубный завод.

Даже в сегодняшней реальности, когда вокруг России постепенно образуется занавес от других стран в экономической и политической сферах, можно воспользоваться возможностями внешней среды, сильными сторонами предприятия для решения сразу нескольких проблем – выхода из финансового кризиса и технологического развития предприятия. Возможностью для этого является обеспечение импортозамещения в целях стратегического планирования страны.

В связи с этим, предлагается создание проекта открытия нового завода, входящего в состав группы ЧТПЗ (совместно с инвестором «Роснано»), занимающегося производством нового вида продукции – штампосварных деталей трубопроводов (ШСДТ).

В настоящее время данный вид продукции в большом объеме закупается за границей для строительства нефте- и газопроводов на Восток (проект «Алтай») и в Европу («Северный поток» и «Южный поток»). Но уже к концу 2015 года поставщиками выступают только российские предприятия. Причем доля ЧТПЗ составит 25 %.

Предполагается, что финансирование по проекту будет осуществляться от стратегического инвестора – государственной корпорации РОСНАНО путем внесения взноса в уставной капитал завода «ШСДТ» (50 % минус 1 акция), а также группа ЧТПЗ войдет своими акциями (1,8% незаложенных в банковский синдикат акций ЧТПЗ и 100 % акций MSA (Чехия)), земельным участком цеха № 8 и зданием цеха (50 % плюс 1 акция).

Производство будет характеризоваться применением современных технологий и нового современного оборудования. При инвестиционных затратах в количестве 5 366 244 000 рублей чистая прибыль составит 23 918 516 000 рублей (горизонт расчета – 15 лет), чистая приведенная стоимость проекта – 3 239 786 000 руб., внутренняя норма доходности – 26 %, простой срок окупаемости – 5,6 лет, дисконтированный – 7,9.

Подводя итоги, можно сказать, что самым важным в принятии решений по повышению эффективности предприятия является полная информированность управляющего аппарата, а также применение методов, которые будут иметь минимальные риски в сложившихся обстоятельствах. Данный проект «ШСДТ» – это возможность повысить эффективность предприятия, выход на новые рынки, увеличение выручки и важное стратегическое решение, которое имеет в основном только позитивные стороны: никаких кредитов, только собственные средства и выгодные условия соглашения. Необходимо воспользоваться возможностями сложившейся ситуации: государство готово поддерживать крупные предприятия в стратегических, политических и экономических целях. А проанализировав показатели и условия проекта, можно сделать вывод, что его реализация не только возможна, но и необходима как для предприятия, так и для страны.

Библиографический список

1. Сухов, С.В. Развитие организаций: цели и эффективность / С.В. Сухов // Корпоративный менеджмент. – URL: http://www.cfin.ru/management/strategy/change/targets_n_effect.shtml.
2. Mescon, M. Management: textbook / Michael H. Mescon, Michael Albert, Franklin Khedouri. – New York: HarperCollins Publishers, 1999. – 777 p.
3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – 7-е изд-е, испр. – М: Инфра-М, 2009. – 536 с.
4. Челябинский трубопрокатный завод. – URL: http://www.chelpipe.ru/for_shareholders/disclosure_of_information/reports/.

[К содержанию](#)

УДК 339.3:004.7

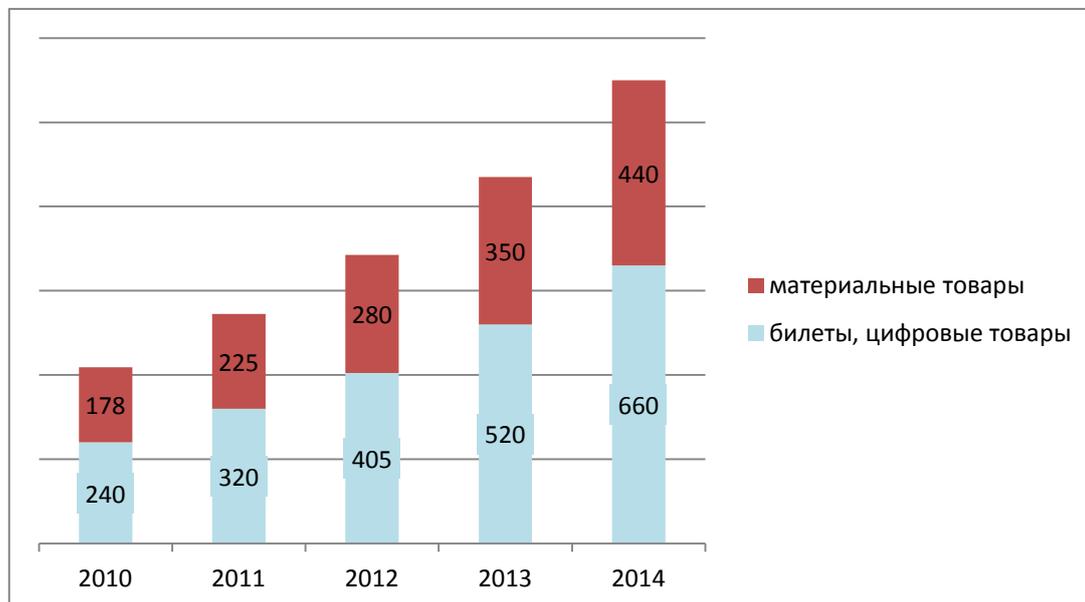
ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ: СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ЧЕРТЫ И РИСКИ

Т.А. Галанова

Выделены степени включенности торговых предприятий в электронную торговлю. Определены специфические черты бизнес-процессов в торговле в зависимости от включенности предприятия в электронный документооборот. Обозначены специфические риски, присущие предпринимательской деятельности в области электронной торговли.

Ключевые слова: электронная торговля, электронный документооборот, цифровые товары, риски в предпринимательской деятельности.

В настоящее время в России электронная торговля переживает бум своего развития. По данным исследования рынка интернет-торговли, проведенного компанией Data Insight, объем он-лайн продаж материальных товаров в 2014 году приблизился к 450 млрд рублей, а билетов и цифровых товаров – к 660 млрд рублей. График роста объема продаж в отрасли можно увидеть на графике (рис.) [1].



Рост объема он-лайн продаж в России (млрд руб.)

Как видим, темп роста объема продаж в отрасли электронной торговли составляет в среднем 26 % в год. Признаки интернет-магазина имеют 9 % доменов в зоне .ru, это приблизительно 200 000 доменов. Под доменом понимают символическое имя, помогающее находить адреса интернет-серверов.

В настоящее время можно выделить несколько степеней включенности торговых предприятий в электронную торговлю:

- высокая степень – предприятия, полностью включенные в электронную торговлю, т.е. весь торговый цикл осуществляется в сети «Интернет». Такие предприятия осуществляют свою деятельность в виде розничной торговли цифровыми товарами (программное обеспечение, электронные книги, услуги по созданию изображений и текстов) и билетами через интернет-магазины, электронные аукционы, электронные торговые площадки, так же в эту категорию относятся фондовые и валютные биржи;

- средняя степень – предприятия, частично включенные в электронную торговлю, т.е. в сети «Интернет» осуществляются этапы торгового цикла от выбора покупателем товара до оплаты товара, но товар или результат оказанной услуги должен быть физически доставлен покупателю. Такие предприятия также осуществляют розничную торговлю через интернет-магазины, электронные аукционы, электронные торговые площадки;

- низкая степень – предприятия, опосредованно включенные в электронную торговлю, т.е. в сети «Интернет» представлена информация о товарах и услугах, а заказ, оплату и доставку покупатель производит так же как и в традиционной торговле. В сети «Интернет» информация о товарах может быть представлена в виде электронной витрины, корпоративного портала, а так же размещена на портале государственных закупок, чаще всего это предприятия оптовой торговли, либо производственные предприятия, размещающие информацию о своих товарах и услугах;

- нулевая степень – предприятия, не включенные в электронную торговлю, сюда относятся все традиционные розничные торговые предприятия, не имеющие интернет-магазина.

В таблице представлены специфические черты бизнес-процессов в электронной торговле в зависимости от включенности предприятия в электронный документооборот. Области, залитые цветом, относятся к электронному обмену данными. Совокупность залитых областей показывает степень включенности торгового предприятия в электронную торговлю [2].

Таким образом, можем выделить следующие специфические черты бизнес-процессов в электронной торговле:

- основной инструмент продаж – интернет-сайт;
- отсутствие вещественной формы у товара;
- отсутствие у покупателя возможности увидеть материальный товар, необходимость делать выбор дистанционно, основываясь на информационные материалы продавца;
- процесс покупки происходит с помощью электронного обмена данными между покупателем и продавцом;
- для оплаты могут использоваться электронные средства платежа;
- доставка цифровых (не имеющих материальной формы) товаров осуществляется с помощью электронного обмена данными;

- доставка материальных товаров в регионы России осуществляется с использованием услуг специализированных организаций и часто занимает длительное время;
- получение обратной связи от покупателя как с помощью электронного обмена данными, так и посредством мониторинга отзывов покупателей в социальных сетях.

Таблица

Специфические черты бизнес-процессов в торговле в зависимости от включенности предприятия в электронный документооборот

Бизнес-процессы в торговле	Степень включенности торгового предприятия в электронную торговлю			
	высокая	средняя	низкая	нулевая
Склад	Отсутствие склада, т.к. товар нематериален	Физическое наличие товара на складе продавца либо поставщика товаров	Физическое наличие товара на складе продавца	Физическое наличие товаров на складе продавца
Витрина	Электронная витрина	Электронная витрина	Электронная витрина	Физическое наличие товаров на витрине
Продажа	Без продавца, покупатель самостоятельно и удаленно делает заказ/общение покупателя и продавца посредством электронного обмена данными	Без продавца, покупатель самостоятельно и удаленно делает заказ/общение покупателя и продавца посредством электронного обмена данными	Общение покупателя и продавца посредством электронного обмена данными/личное присутствие покупателя и продавца	Личное общение продавца и покупателя
Оплата	Безналичный расчет/расчет электронными средствами платежа	Безналичный расчет/расчет электронными средствами платежа/ наличными в момент доставки	Безналичный расчет	Наличный, безналичный расчет
Доставка	Электронный обмен данными	Самовывоз / курьерскими службами / транспортными компаниями	Транспортные компании /самовывоз	В торговом зале / самовывоз / транспортные компании
Обратная связь с покупателем	Легко с помощью электронного обмена данными	Легко с помощью электронного обмена данными	Возможна,	Практически не возможно

Специфика бизнес-процессов в электронной торговле влечет за собой появление сопутствующих такой деятельности рисков, не встречающихся или редко встречающихся при осуществлении торговли в другой форме.

Электронной торговле сопутствуют как риски присущие традиционным формам торговли, так и специфические виды рисков. К общим с традиционной торговлей можно отнести такие риски как нестабильная экономическая и политическая обстановка, затоваривание, потери при доставке товара до покупателя, необходимость соблюдать гарантийные обязательства и другие [3, 4].

К специфическим видам рисков, сопутствующих предпринимательской деятельности в области электронной торговле, можно отнести:

- информационные риски – связаны с потерей информации. Могут касаться как информации, принадлежащей экономическому субъекту, так и информации, которую экономический субъект получает от своих покупателей. Особое внимание необходимо уделять защите персональных данных покупателей, которые оказываются в распоряжении экономического субъекта;
- риски, связанные с несовершенством законодательства Российской Федерации в области электронной торговли;
- IT-риски – связаны с работой сайта, затратами на его создание и продвижение. Существует множество факторов, от которых зависит отдача рекламной компании в сети «Интернет», компании по продвижению сайта или способность сайта привлекать клиентов, и не на все из них экономический субъект может повлиять напрямую;
- риски, связанные с соблюдением законодательства об авторских правах. Т.к. основное наполнение сайта – это текст и изображения, то экономическому субъекту предстоит защищать права на используемый контент. Уникальность контента – важный критерий, влияющий на способность сайта привлекать клиентов;
- репутационные риски – риски, связанные с легкостью распространения информации в сети «Интернет» и сложностью управления такой информацией. «Черный» пиар со стороны конкурентов или неблагоприятные отзывы клиентов могут существенно навредить репутации экономического субъекта;
- риск, связанный с завышенными ожиданиями о прибыльности электронной торговли. В России до сих пор существует заблуждение, что бизнес в сети «Интернет» вести легче, и он начинает приносить прибыль практически мгновенно. Это связано с небольшой осведомленностью о специфических особенностях электронной торговли. Похожая картина наблюдалась и в США на заре появления электронной коммерции. Эта отрасль выглядела очень привлекательной для инвестиций, но действительно большую прибыль приносили единицы осуществленных проектов, надеж-

ды инвесторов на сверхприбыли не оправдались. Это привело к «краху доткомов», большинство интернет-компаний, созданных на волне роста отрасли, разорились.

Таким образом, задумываясь о выходе торгового предприятия в интернет, необходимо осознать специфику бизнес-процессов электронной торговли и реально оценивать риски, сопутствующие этому виду деятельности.

Библиографический список

1. Интернет-торговля 2014: новые цифры огромного рынка. – URL: <http://www.datainsight.ru/onlineretail2014>
2. Козье, Д. Электронная коммерция / Д. Козье; Пер. с англ. – М.: Издательско-торговый дом «Русская редакция», 1999. – 288 с.
3. Ситнов, А.А. Особенности аудита электроннойго бизнеса / А.А. Ситнов // Аудитор. – 2013. – № 7. – С. 19–27.
4. Шевелев, А.Е. Риски в бухгалтерском учете: учебное пособие / А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева. – М.: КРОНУС, 2009. – 279 с.

[К содержанию](#)

УДК 330.101

ХРЕМАТИСТИКА СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

А.В. Голлай

В статье рассмотрена сущность понятий «экономика» и «хрематистика», введённые в обиход Аристотелем, выделены отличия данных терминов. На примере анализа деятельности крупнейших финансовых корпораций в работе показана истинная природа «современной экономики». Обоснована необходимость пересмотра основных методов в «науке о домоуправлении» – экономике.

Ключевые слова: экономика; хрематистика; транснациональные корпорации; накопление богатства.

Великому мыслителю Древней Греции Аристотелю принадлежат множество трудов в различных областях, определивших взгляды людей на тысячелетия. В работе «Политика» Аристотель размышляет о построении государства и вводит в обиход концепции об экономике и хрематистике.

Термин «экономика» в настоящий момент находит широкое употребления в значении [1]: экономика – (от греч. oikos – дом, хозяйство и nomos – правило, закон; в совокупности – правила ведения хозяйства):

1) хозяйство, совокупность средств, объектов, процессов, используемых людьми для обеспечения жизни, удовлетворения потребностей путём создания необходимых человеку благ, условий и средств существования с применением труда;

2) наука о хозяйстве, способах его ведения людьми, отношениях между людьми в процессе производства и обмена товаров, закономерностях протекания хозяйственных процессов.

Термин «хрематистика» (от др.-греч. χρηματιστική – обогащение) не употребляется, хотя Аристотель намерено вводит два термина для характеристики хозяйственных отношений между людьми. Так, по Аристотелю:

1) экономика, которая представлена земледелием, ремеслом и мелкой торговлей и должна поддерживаться государством, т.к. её звенья содействуют удовлетворению жизненных потребностей населения;

2) хрематистика, которая строится на бесчестных крупных торговых и посреднических операциях, проводимых ради достижения беспредельной и корыстной цели, суть которой – искусство наживать состояние.

Хотя хрематистика неизбежно порождается экономикой, эти понятия не тождественны, более того они противопоставляются. Так, целью экономики является удовлетворение естественных потребностей общества, целью хрематистики является обогащение. В хрематистике отсутствуют моральные нормы, и данная деятельность может вестись в ущерб обществу и быть направлена только на личностное обогащение. Так как и экономика и хрематистика существуют совместно, то важным становится вопрос об их соотношении в современном мире. Понимание этого, позволяет определить возможные тенденции, которые определяют развитие общества, а также возможный характер этого развития.

В работе [2] рассмотрены 37 млн. транснациональных компаний, рассматривались финансовые потоки данных компаний по которым, удалось выявить кластер из 147 компаний к которым «стекаются» мировые финансовые потоки. Причем 47 компаниям из данного кластера принадлежит 39,48 % мирового корпоративного капитала. Список первых 10 компаний приведён в таблице.

Таблица

10 наиболее влиятельных компаний мира [2]

№	Компания	Сфера деятельности
1	BARCLAYS	Финансы
2	CAPITAL GROUP COMPANIES INC	Финансы
3	FMR CORP	Финансы
4	AXA	Страхование
5	STATE STREET CORPORATION	Финансы
6	JPMORGAN CHASE & CO.	Финансы
7	LEGAL & GENERAL GROUP	Финансы
8	VANGUARD GROUP	Финансы
9	UBS	Финансы
10	MERRILL LYNCH & CO.	Финансы

Из таблицы видно, что большинство компаний – это финансовые корпорации. Целью деятельности таких компаний является не производство, а приумножение капитала. В терминологии Аристотеля – накопление богатства, т.е. хрематистика. Так же очевидно, что в современном мире уже произошла консолидация мировых активов в руках небольшого количества корпораций.

Что же касается уровня жизни, то соотношение доходов богатых людей и беднейших слоёв населения Земли выросло с 13:1 в 1960 году до 60:1 в 1990 году и 74:1 в 1997 году. В настоящее время, по некоторым данным, оно ещё более увеличилось и достигло 82:1. При этом около 800 млн человек в мире ежедневно голодает [3].

По данным всемирного банка [4] размер мирового ВВП в 2013 году составил 71 666 350 млн долларов США. Наибольшей по объёму ВВП является экономика США – \$ 15 094 000 млн. При этом около 3/4 в структуре ВВП США приходится на долю услуг.

Целесообразным представляется рассмотреть объёмы ВВП в сопоставлении с рынком деривативов (производных финансовых инструментов).

Изначально рынок деривативов служил для хеджирования рисков реальных секторов экономики, но со временем этот рынок стал самостоятельным спекулятивным инструментом, целью существования которого стало обогащение профессиональных участников этого рынка. Громадные размеры рынка деривативов привели к парадоксальной ситуации, когда не реальные активы определяют стоимость производных, а проблемы на рынке производных инструментов порождают кризисы в экономике, затрагивающие реальное производство.



Объём рынка деривативов по сравнению с ВВП, млрд \$ [5]

Таким образом, современная экономика, в терминологии Аристотеля, представляет из себя преимущественно хрематистику с элементами экономики, при этом доля последней ничтожна мала. Накопление богатств од-

них членов общества, связано с накоплением долгов другими. Совокупный долг всего мира превысил в 2014 году 100 трил \$ по данным Банка международных расчетов (BIS). Такой размер долгов уже не способствует развитию экономики, а становится тормозом в развитии.

Резюмируя всё вышесказанное, можно сделать следующие выводы:

1) смешение в рамках одного термина подходов, преследующих разные цели (экономика – развитие общества, хрематистика – обогащение), позволяет беспрепятственно подменять одно другим, что создаёт путаницу не только в умах обычных граждан, но и различных научных школ;

2) развитие науки не возможно, если чётко не определён её понятийный аппарат. Современная экономика содержит в себе множество таких «неточно» сформулированных понятий, которые делают невозможным ведение научного диалога;

3) накопление общественного блага в руках малого круга людей, дифференциация общества по доходам, создаёт социальную напряженность, что может угрожать его устойчивому развитию. При этом особое опасение вызывает ускорение данного процесса за последнее время. Становится очевидным, что напряжение в ближайшем будущем будет только обостряться, что ставит перед человечеством задачу создания новых методов в науке домоуправления (экономике).

Библиографический список

1. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.

2. James, B. Glattfelder «Ownership Networks and Corporate Control: Mapping Economic Power in a Globalized World» (for the degree of Dr. sc. ETH Zurich presented by James Glattfelder, Diss. ETH No. 19274). – URL: http://www.sg.ethz.ch/media/medialibrary/2013/12/james_glatteth-2007-02.pdf.

3. Исмагилов, Р. Академик Валентин Коптюг и концепция устойчивого развития / Р. Исмаилов // Еженедельная газета сибирского отделения российской академии наук. – 2006. – № 23–24 (2558–2559). – 8 июня. – URL: <http://www.sbras.ru/HBC/article.phtml?nid=379&id=10>.

4. Всемирный банк опубликовал данные о ВВП стран мира 2013 года [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. –URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/07/11/6104>.

5. Зуев, В. Факторы экономического развития и структурные реформы в России / В. Зуев. – URL: <http://instituciones.com/general/2204-factory-ekonomicheskogo-razvitiya-i-strukturnye-reformy-v-rossii.html>.

[К содержанию](#)

УДК 338.242.2 + 658.1

ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К РАСКРЫТИЮ СУЩНОСТИ И СОДЕРЖАНИЯ ПОНЯТИЯ «СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ»

И.Н. Голлай

В статье представлены результаты анализа различных подходов к определению понятия «стратегия развития предприятия» с учётом хронологии их появления. Рассмотрение эволюции управленческой мысли сквозь призму трансформации подходов к раскрытию сущности и содержания данного экономического понятия позволило провести систематизацию данных концептуальных подходов и выявить ключевые аспекты современного этапа стратегического управления предприятием.

Ключевые слова: стратегия; стратегия развития предприятия; стратегическое управление; эволюция подходов к стратегии управления предприятием.

Многообразие и возрастающая сложность рыночных условий, повышение интенсивности и динамизма хозяйственных процессов привели к необходимости существенного изменения представлений учёных и практиков относительно основных принципов, заложенных в основу построения эффективной организации бизнеса.

Процесс управления, ранее основанный на предсказании будущего посредством экстраполяции исторически сложившихся тенденций, уступил место приоритету стратегического управления, построенного на выработке стратегии развития предприятия.

С момента начала использования концепции стратегического управления, подходы к выбору приоритетных направлений формирования стратегии развития предприятия претерпели существенное изменение, вслед за трансформацией сущностной составляющей дефиниции «стратегия развития предприятия». В этой связи эволюция соответствующих подходов к раскрытию сущности и содержания данного понятия вызывает особый интерес.

Термин «стратегия» вошёл в лексикон менеджмента в 50-х годах XX века, когда предприятия были вынуждены быстро реагировать на неожиданные изменения во внешней среде.

Вначале смысл понятия «стратегия» был не вполне ясен, т.к. словари содержали трактовку данного термина применительно к военной науке. Следуя военной терминологии, под стратегией предлагалось понимать: «искусство ведения крупных военных операций и войны в целом» [8].

В настоящее время употребляемый в общем значении термин «стратегия» не вызывает каких-либо существенных споров относительно своей

трактовки и смыслового содержания. Под стратегией в этом случае традиционно понимают общий, не детализированный план какой-либо деятельности, охватывающий длительный период времени.

В научной же среде однозначное определение данного термина отсутствует, т.к. сущность и содержание понятия «стратегия» («стратегия развития предприятия») изменялись с течением времени, наряду с усложнением условий ведения бизнеса (таблица).

Таблица

Эволюция понятия «стратегия», отражающая усложняющийся характер развития подходов к стратегическому управлению

Автор	Определение термина	Сущность подхода
А. Чандлер, 1962 г. [18]	Стратегия – метод установления долгосрочных целей организации, программы её действий и приоритетных направлений по размещению ресурсов	Долгосрочные цели разрабатываются и не подлежат пересмотру до изменения внешних или внутренних условий среды функционирования организации
Гарвардская школа (С. Кови, С. Шварцман), 1965 г. [7]	Стратегия – метод определения конкурентных целей организации	Стратегия определяет основные сферы бизнеса, которые компания будет продолжать и/или начнёт осуществлять
И. Ансофф, 1965 г. [1]	Стратегия – способ установления целей для корпоративного, делового и функционального уровней	При разработке стратегии следует выделять корпоративные, деловые и функциональные цели с точки зрения различного их влияния на процессы управления организации
Г. Минцберг, 1987 г., [9]	Стратегия – способ определения экономических и неэкономических преимуществ, которые организация намеревается предоставить основным заинтересованным группам	Стратегия приобретает социальную направленность и рассматривается с точки зрения корпоративной философии и организационной культуры
Г. Хамель, 1989 г. [7]	Стратегия – способ развития ключевых конкурентных преимуществ организации	Основу конкурентоспособности составляют особые способности фирмы и внутренние ресурсы
Р.М. Фалмер, 1992 г. [16]	Стратегия – всеобъемлющая ориентация планов или действий, которая устанавливает критическое направление и управляет распределением ресурсов	Стратегия определяет фокус действий, представляющих собой «лучшую догадку» относительно того, что необходимо сделать для обеспечения долговременного процветания

Продолжение таблицы

Автор	Определение термина	Сущность подхода
М.К. Старовойтов, П.А. Фомин, 2002 г. [13]	Стратегия компании – это идеология развития, качественного конкретизирования в виде ориентиров и состояний компании, последовательности действий по их достижению в рамках сформированных целей	Стратегические решения имеют долгосрочный характер, отражают ценности высшего эшелона управления и обязательно согласуются с корпоративной философией и культурой организации
М. Портер, 1993 г. [12]	Стратегия – способ реакции на внешние возможности и угрозы, внутренние сильные и слабые стороны	Основная задача стратегии заключается в достижении организацией долгосрочных конкурентных преимуществ над соперниками в каждой сфере бизнеса
М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, 1997 г. [10]	Стратегия – детальный и всесторонний комплексный план, предназначенный для обеспечения исполнения миссии организации и достижения её целей в долгосрочной перспективе	При разработке стратегии основное внимание уделяется формированию планов, которые служат для целей контроля по эффективности достижения стратегических ориентиров
О.С. Виханский, 1998 г. [4]	Стратегия – долгосрочное качественно определённое направление развития организации, касающееся сферы, средств и форм её деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде	Стратегия даёт ответы на вопросы: каким способом, с помощью каких действий организация сумеет достичь стоящих перед ней целей в условиях изменяющегося и конкурентного окружения. Стратегия, помогает продвигаться в сторону конечного состояния, оставляет свободу выбора в изменяющейся ситуации
П. Дойль, 1999 г. [6]	Стратегия – это комплекс принимаемых менеджментом решений по размещению ресурсов предприятия и достижению долговременных конкурентных преимуществ на целевых рынках	Стратегия состоит из продуманных целенаправленных действий (назначенная стратегия) и реакции на непредвиденное развитие событий, на усилившуюся конкурентную борьбу (незапланированные стратегические решения)
Г.Н. Степанова, 2001 г. [14]	Стратегия – упорядоченная во времени система приоритетных направлений, форм, методов, средств, правил, приёмов использования ресурсного, научно-технического и производственно-сбытового потенциала предприятия с целью экономически эффективного решения поставленных задач и поддержания конкурентного преимущества	Процесс выработки стратегии не завершается каким-либо немедленным действием. Устанавливаются общие направления, продвижение по которым обеспечит рост и укрепление позиций предприятий

Продолжение таблицы

Автор	Определение термина	Сущность подхода
Р.А. Фатхутдинов, 2005 г. [17]	Стратегия – это программа, план, генеральный курс субъекта управления по достижению им стратегических целей в любой области деятельности	Качественная стратегия – шанс повышения эффективности и конкурентоспособности фирмы. Этот шанс будет расти по мере соответствующего повышения качества инновационного и производственного менеджмента (при условии, что они тоже будут ориентированы на достижение конкурентоспособности)
М. Армстронг, 2006 г. [2]	Стратегия – констатация того, какой компания хочет себя видеть, куда она хочет идти и в общих чертах как она собирается это сделать	Стратегия рассматривается как перспектива в процессе определения ключевых стратегических вопросов и факторов успеха, при этом принимаемые решения должны быть направлены на создание значительного и долгосрочного влияния на поведение и эффективность компании
А.Д. Гительман, 2009 г. [5]	Стратегия – это общее направление, генеральная линия развития предприятия	Стратегия не является жёстким планом действий, она определяет лишь границы, в рамках которых необходимо следовать к намеченной цели
А.Г. Боев, С.И. Воронин, 2011 г. [3]	Стратегия – вид генеральной стратегии организации, представляющий собой ориентированный на формирование баланса между сложившимися рыночными условиями и внутренним потенциалом организации долгосрочный план или программу действий, а также систему уникальных правил и принципов ведения бизнеса, в соответствии с которыми обеспечивается достижение поставленных целей и переход предприятия на более перспективную рыночную позицию	Стратегия является результатом проведённого анализа внутренней и внешней среды, при этом стратегия включает в себя не жёсткий план действий, а определённый набор принципов и правил, в соответствии с которыми осуществляется ведение бизнеса
А.А. Томпсон, А. Дж. Ш. Стрикленд, 2013 г. [15]	Стратегия – это управленческий план, направленный на укрепление позиций организации, удовлетворение потребностей её клиентов и достижение определенных результатов деятельности	Стратегия одновременно носит как упреждающий, так и реактивный характер (реакция на изменения, адаптация к изменениям внешней среды)

Окончание таблицы

Автор	Определение термина	Сущность подхода
М.А. Пономарёв, Г.М. Карпенко, 2014 г. [11]	Стратегия – это сознательно разработанное и подлежащее постоянной корректировке в результате неопределенности внешней среды последовательное управляющее действие, ведущее к качественному изменению экономической системы в долгосрочной перспективе за счёт создания и укрепления конкурентных преимуществ	Стратегия представляет собой не просто представление о том, как вести себя по отношению к конкуренту или противнику, она затрагивает более фундаментальные аспекты природы организации как инструмента коллективного восприятия и действия. Правильно сформулированная стратегия позволяет упорядочить и распределить ограниченные ресурсы организации наиболее эффективным образом с учётом изменения внешней и внутренней среды

Отсутствие однозначной трактовки термина «стратегия развития предприятия» говорит о том, что рассматриваемое явление настолько многогранно, что даже при незначительном изменении угла зрения на него, картина меняется очень существенно.

Рассмотрение различных определений понятия «стратегия развития предприятия» позволяет сделать вывод о том, что по мере возрастания требований внешней среды эволюционировали и основные принципы формирования стратегического поведения хозяйствующих субъектов.

Подобный хронологический анализ трансформации термина «стратегия» позволяет глубже осознать сущность вырабатываемого предприятием стратегического поведения и понять его структурное содержание.

Итак, обобщая мнения учёных, занимающихся изучением сущности и содержания стратегий развития предприятия, можно выделить следующие принципиальные подходы к определению дефиниции «стратегия развития предприятия», которые представлены ниже в схематичном виде (рис.).

Два крайних подхода – «стратегия, как долгосрочный план» и «стратегия, как направление (вектор) развития», которые являются диаметрально противоположными по отношению друг к другу и отражают кардинальную трансформацию парадигмы управления от системы долгосрочного планирования к стратегическому управлению развитием предприятия, – вызывают особый интерес.

Первый подход базируется на представлении о том, что стратегия должна достаточно точно описывать конечное состояние предприятия, которое должно быть достигнуто через длительный промежуток времени, а также предписывать, что необходимо сделать для достижения этого конечного состояния.



Концептуальные подходы к раскрытию сущности понятия
«стратегия развития предприятия»

Этот подход, основывается на предположении, что все изменения более или менее предсказуемы, а все происходящие во внешней среде процессы жёстко детерминированы и поддаются полному или частичному контролю и управлению. При таком подходе считается, что качество разработанной стратегии напрямую зависит от глубины и тщательности проведения анализа рынка.

Однако, по правомерному замечанию О.С. Виханского: «... развитие рыночных экономических систем в последние десятилетия говорит о том, что скорость процессов изменения среды, а также величина дополнительных возможностей, которые заключены в этих изменениях, постоянно воз-

растают. Поэтому стратегия поведения организации в рыночной экономике должна в первую очередь нести в себе возможность получения преимуществ от изменений» [4, с. 44]. При таком подходе жёсткая структура долгосрочных стратегических планов не позволяет предприятию воспользоваться возникающими дополнительными возможностями.

При втором из двух названных подходов – современном подходе к раскрытию сущности стратегии развития предприятия, который используется в стратегическом управлении, – стратегия выступает в виде долгосрочного качественно определённого направления (вектора) развития организации, которое и должно привести её к достижению желаемых целей. Подобное понимание стратегии оставляет большую свободу выбора руководству предприятия, позволяя своевременно адаптироваться к условиям изменяющейся среды.

Итак, если ранее стратегия воспринималась как чёткий план действий по достижению поставленных целей, то с ростом неопределённости и непредсказуемости внешней среды, стратегия приобретает всё менее жёсткие рамки. Стратегия в настоящее время определяет лишь границы (контуры) возможных действий организации и принимаемых управленческих решений в зависимости от конкретных условий производственно-хозяйственной деятельности. Она выступает в качестве заранее спланированной реакции организации на изменения внешней среды.

В то же время один подход не исключает полностью другой. В этом видится двойственный характер данного экономического явления. Дело в том, что, с одной стороны, стратегия признана быть детерминированной, т.е. чётко спланированной, а с другой – должна носить стохастический характер, т.е. формироваться под влиянием случайных факторов. Преобладание той или иной составляющей в итоговой стратегии зависит от уровня нестабильности среды функционирования субъекта.

В любом случае, вне стратегии немислимо существование продуманного маршрута следования руководства. Разработка качественных, комплексно обоснованных и обеспеченных ресурсами стратегий является одним из главных условий устойчивого и эффективного функционирования предприятия на современном этапе развития экономики.

В настоящее время важнейшими факторами успешного развития хозяйствующего субъекта являются способность моделировать ситуацию на рынке, выявлять необходимость изменений, а также предвидеть вектор и характер будущих изменений.

Библиографический список

1. Ансофф, И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг. – СПб.: Питер, 2006. – 203 с.

3. Боев, А.Г. Обзор современных подходов к формированию стратегии развития предприятия / А.Г. Боев, С.И. Воронин // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2011. – № 1 (28). – С. 110–114.
4. Виханский, О.С. Стратегическое управление: Учебник / О.С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп.. – М.: Гардарики, 1998. – 296 с.
5. Гительман, А.Д. Преобразующий менеджмент: лидерам реорганизации и консультантам по управлению. Учебное пособие / А.Д. Гительман. – М.: Дело, 2009. – 496 с.
6. Дойль, П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль. – СПб.: Питер, 1999. – 560 с.
7. Коробейников, О.П. Стратегическое поведение: от разработки до реализации / О.П. Коробейников, В.Ю. Колесов, А.А. Трифилова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 3.
8. Малый академический словарь [Электронный ресурс]. – URL: <http://enc-dic.com/academic/Strategija-62501.html>.
9. Минцберг, Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Г. Минцберг. – СПб.: Издательский дом «Питер», 2004. – 512 с.
10. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури и др. – М.: Дело, 1997. – 704 с.
11. Пономарёв, М.А. Современные подходы к определению и формированию стратегии предприятия [Электронный ресурс] / М.А. Пономарёв, Г.М. Карпенко. – URL: [http://www.journal-nio.com/index.php?option=com_content &view=article&id=2603&Itemid=149](http://www.journal-nio.com/index.php?option=com_content&view=article&id=2603&Itemid=149).
12. Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер; Под ред. В.Д. Щетинина; Пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 895 с.
13. Старовойтов, М.К. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием. Монография / М.К. Старовойтов, П.А. Фомин. – М.: Высшая школа, 2002. – 267 с.
14. Степанова, Г.Н. Стратегический менеджмент. Планирование на предприятии: учебное пособие / Г.Н. Степанова. – М.: Издательство МГУП, 2001. – 136 с.
15. Томпсон, А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; Пер. с англ. А.Р. Ганиева, Э.В. Кондукова. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2013. – 928 с.
16. Фалмер, Роберт М. Основы управления. Планирование как функция управления / Роберт М. Фалмер // Энциклопедия современного управления: в 5 т. Т. 1. – М.: ВПИКэнерго, 1992. – 168 с.
17. Фатхутдинов, Р.А. Стратегический менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – 7-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2005. – 448 с.
18. Chandler, A.D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise. MIT Press: Cambridge, MA, 1962. – 463 p.

[К содержанию](#)

УДК 658.114.5 + 332.1

АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР

Е.А. Гончар

В статье акцентируется внимание на роли корпораций в системе управления региональным развитием; описываются социально-экономические взаимосвязи между бизнесом и благополучием региона. Автор обозначает актуальные задачи в системе управления развитием корпоративных структур на микроуровне в их взаимосвязи с мезоэкономикой; описывает способ решения одной из приоритетных задач – повышение экономической безопасности предпринимательских субъектов – выделяя взаимосвязанные с ее результатами другие положительные следствия.

Ключевые слова: управление, развитие, корпоративные структуры, актуальные задачи.

Экономическое благополучие региона во многом определяется уровнем развития бизнеса в области. От успешности развития предпринимательских субъектов зависит состояние регионального бюджета, так как бизнес – это источник налоговых доходов бюджета, с одной стороны, и один из объектов финансовых тратт бюджета поддерживающего характера, с другой стороны.

Кроме того, бизнес создает рабочие места, посредством чего реализуется его социальная роль в обществе. Увеличение числа рабочих мест также способствует улучшению состояния регионального бюджета, так как обуславливает сокращение бюджетных расходов, связанных с выплатой пособий по безработице.

Данные взаимосвязи предопределяют актуальность задачи повышения эффективности работы корпораций в системе управления региональной экономикой.

Термину «корпорация» в разных странах придают разное значение. Например, термин «корпорация», используемый в американской правовой системе, соответствует понятию «компания» – в европейской. В России данное понятие не имеет официального оформления. Одни отечественные исследователи к корпоративным организациям относят все коммерческие организации, основанные на членстве, другие – только акционерные общества, третьи – хозяйственные общества и товарищества [4]. Существует точка зрения, что корпорации – это холдинговые структуры.

Учитывая преимущественно экономическую природу корпоративных отношений, основными признаками корпорации целесообразно считать следующие:

- 1) количество участников корпорации – более одного;

2) объединение имущества участников;

3) наличие единой цели (общего интереса), во имя которой участники объединили свои усилия и имущество для достижения общей выгоды.

По этим признакам, корпорацией можно назвать предприятие (организацию) любой организационно-правовой формы и структуры, за исключением индивидуальных предпринимателей, а также холдинговое объединение предприятий.

Уроки мирового финансового кризиса показали беззащитность многих предприятий, положение которых оказалось сильно зависимым от внешней инфраструктуры, что предопределило их уязвимость. В связи с этим в последнее время в исследованиях ученых много внимания уделяется вопросам интеграции предприятий в целях повышения их экономической эффективности и безопасности за счет, главным образом, наделяния устойчивостью хозяйственных связей. При этом, акцент в последнее время ставится даже не на корпорации, как холдинговые объединения, а на более широкое интеграционное объединение – кластер.

Понятие кластера в западной литературе было введено Майклом Портером: «кластер – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу» [2].

Министерством экономического развития России разработаны Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах РФ (утв. Минэкономразвития РФ от 26.12.2008г. №20615-ак/д19), которые направлены на содействие развитию кластерных инициатив в регионах России. Приведенный документ содержит в себе следующее определение: «Территориальные кластеры – объединение предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, связанных с отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг. При этом кластеры могут размещаться на территории как одного, так и нескольких субъектов РФ» [1].

Таким образом, в сегодняшнем понимании, чтобы быть кластером, группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций должна действовать в определенной сфере, характеризоваться общностью деятельности и взаимодополнять друг друга [3].

В качестве достоинства кластеров, как интеграционных объединений, следует отметить возможность с их помощью обеспечения устойчивыми хозяйственными связями входящих в их состав предприятий, что положи-

тельно сказывается на стабильности их работы. Кроме того, вхождение в их состав научно-исследовательских организаций будет способствовать ускорению инновационных процессов. Также тесное сотрудничество членов кластера предопределяет возможность централизованной защиты интересов отдельных участников во имя всеобщего блага.

В качестве достоинства, с одной стороны, и в качестве недостатка, с другой стороны, следует отметить возможность, но ограниченность развития конкуренции с реализацией отраслевых кластеров. Имеется в виду, что с одной стороны, возникает конкуренция между участниками кластера, занимающимися однотипными видами бизнеса, а с другой стороны снижаются шансы у новых предприятий проникнуть в рынок с аналогичным бизнесом.

Таким образом, сегодня нет четкого представления о том, чем существенно отличается кластер от обычных корпораций в виде холдинговых структур. Возникает необходимость в научно-методическом обеспечении процесса создания и функционирования региональных кластеров. Новая форма интеграционных объединений должна решать более широкий спектр задач по сравнению с привычными нам уже корпоративными образованиями. В частности, помимо приоритетной задачи – активизации инновационных процессов, одной из основных задач кластера, должно быть оказание содействия в поддержании экономической безопасности его участников (рис. 1). Региональные власти не в состоянии решать эту задачу единолично, ее реализация лежит ближе к бизнес-среде. Понятно, что региональная власть должна оказывать этому всяческое содействие, так как от экономической безопасности предприятий субъекта РФ, зависит и экономическая безопасность региона, но, тем не менее, первоначально в решении этой задачи должно быть основано на кластерах.

Решение первых четырех задач взаимосвязано (рис. 2). Причем решение их на микроуровне предопределяет их решение и на мезоуровне.

Решение пятой задачи – повышение экономической безопасности – отчасти является следствием решения четырех предшествующих задач. Однако ее системное решение требует еще ряд мер взаимоподдерживающего характера. Речь идет об оказании финансовой взаимопомощи субъектами кластера при неудовлетворительном финансовом положении отдельных из них.

Финансовое положение субъектов кластера можно улучшить посредством продажи более благополучным субъектом активов с правом обратной покупки того же или иного актива, имеющего такую же справедливую стоимость на дату обратной покупки, по фиксированной цене или по продажной цене, увеличенной на доход кредитора с правом или без права принимающей стороной заложить актив на срок действия договора.



Рис. 1. Задачи кластера в микро- и мезоэкономике

В качестве предметов таких сделок могут выступать дебиторская задолженность, финансовые вложения, товарно-материальные ценности, основные средства, нематериальные активы. Необходимым условием полезности таких сделок для принимающей стороны является факт продажи активов по первоначальной цене ниже балансовой стоимости.

Принимающая сторона с помощью таких сделок может улучшить финансовое состояние своего баланса, что позволит повысить ей ее кредитоспособность и таким образом, привлечь необходимые кредитные ресурсы в целях пополнения оборотного капитала или инвестиционных вложений, но так или иначе, имеющих назначение – повысить экономические эффективность, устойчивость и безопасность предприятия.

Такая схема финансовой взаимопомощи предполагает возникновение следующих хозяйственных операций в учете участвующих сторон (табл.).

Следует отметить, что действующими РСБУ не урегулирован вопрос по поводу возможности отражения суммы дооценки активов в таких сделках, что предопределяет необходимость их доработки в целях обеспечения возможности реализации описанного выше механизма финансовой взаимопомощи.

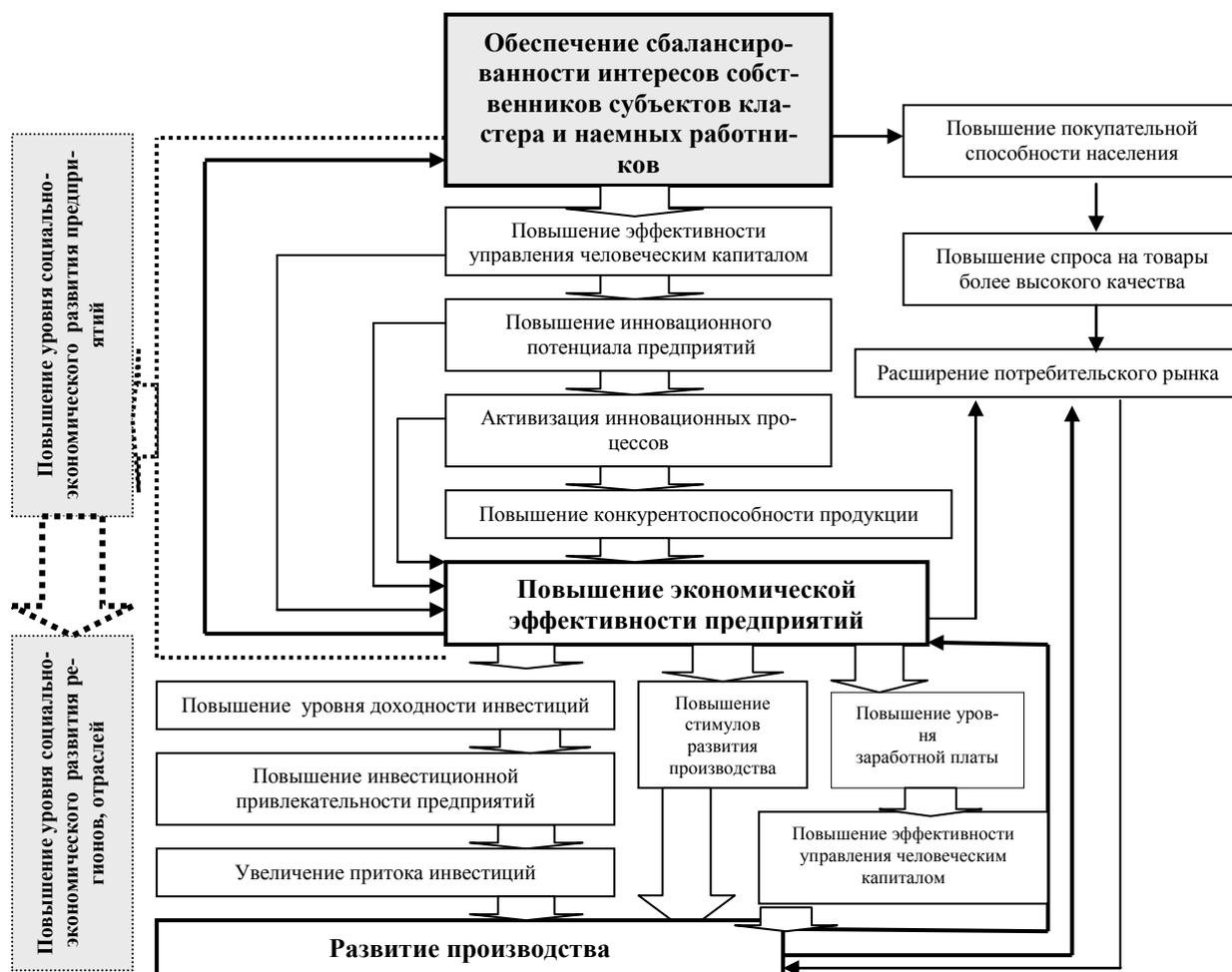


Рис. 2. Взаимосвязанные задачи кластера

Таблица
Хозяйственные операции в учете передающей и принимающей сторон

Передающая сторона	Принимающая сторона
Операции на дату продажи активов передающей стороной	
1. Отражение суммы выручки от реализации актива исходя из цены с дисконтом (с НДС)	1. Отражение поступления актива по цене с дисконтом
2. Отражение суммы НДС по реализованному активу в соответствии с п.3.ст.158 НК РФ	2. Отражение суммы НДС по приобретенному активу
3. Отражение списания балансовой стоимости реализованного актива	3. Отражение суммы дооценки актива до балансовой стоимости передающей стороны
4. Отражение убытка от реализации актива	4. Отражение прибыли от сделки в сумме дооценки актива
5. Отражение поступления денежных средств от принимающей стороны за реализованный актив из расчета цены с дисконтом	5. Отражение оплаты денежных средств передающей стороне за реализованный актив из расчета цены с дисконтом

Продолжение таблицы

Передающая сторона	Принимающая сторона
Операции на дату выкупа активов передающей стороной	
1. Отражение поступления актива по первоначальной цене продажи (с дисконтом)	1. Отражение выручки от реализации актива из расчета первоначальной цены (с дисконтом)
2. Отражение НДС по приобретенному активу из расчета первоначальной цены (с дисконтом)	2. Отражение суммы НДС по реализованному активу из расчета первоначальной цены (с дисконтом)
3. Отражение суммы дооценки приобретенного актива до справедливой стоимости	3. Отражение списания реализованного актива по балансовой (справедливой) стоимости
4. Отражение прибыли от сделки	4. Отражение убытка от сделки

Улучшение финансового положения предпринимательских субъектов с помощью вышеописанного механизма предопределяет повышение уровня их кредитоспособности, что обеспечивает приток кредитных ресурсов, необходимых для финансирования текущих и инвестиционных потребностей. Данные следствия открывают перспективы повышения экономической эффективности и стратегического развития перед предпринимательскими субъектами, что в итоге положительно скажется и на развитии регионов, отраслей и, безусловно, отразится на состоятельности в решении социальных задач.

Библиографический список

1. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах РФ (утв. Минэкономразвития РФ от 26.12.2008г. №20615-ак/д19). – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi>.
2. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – С. 18.
3. Пятинкин, С.Ф. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / С.Ф. Пятинкин, Т.П. Быкова. – Минск: Тесей, 2008. – С. 6.
4. Россинский, В.И. Основы корпоративного управления: Учебное пособие / В.И. Россинский. – Ростов н/Д.: Феникс; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2006. – С. 59–60.

[К содержанию](#)

УДК 378.014.54 + 378.015.62

СТОИМОСТНЫЕ АСПЕКТЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЯ

С.С. Демцура

В статье рассмотрена сущность понятия «экономика знания», «стоимость», «образовательная услуга». Описаны особенности образовательных услуг, дан сравнительный анализ стоимостным аспектам образовательных услуг.

Ключевые слова: экономика, экономика знания, образовательные услуги, стоимость.

Современный переход экономики к цивилизованным рыночным отношениям связан с возрастанием роли и значения образования. С точки зрения экономического роста и инвестиционной привлекательности сектора экономики, производящего знание, информацию, интеллект исследования этой сферы деятельности становятся первостепенной задачей.

Экономика образования требует пристального внимания, нуждается в глубоких преобразованиях и поддержки со стороны государства и общества.

Она представляет собой систему экономических отношений, определяемых особенностями процесса генерирования и распространения знания. Для более глубокого представления сущности процессов, явлений, закономерностей требуется неоднозначный подход к исследованию, что позволит представить и раскрыть многогранность проявления и значение экономики образования в теории и практике. Данная статья посвящена изучению отрасли производства знания, интеллекта.

Основной акцент делается на выявление специфики производственного результата – образовательной услуги. Интеграция в мировое образовательное пространство наряду с перестройкой системы образования сопровождается кардинальным изменением образовательного процесса. В соответствии с Болонским соглашением образовательная услуга должна отвечать международным требованиям, а потребительские свойства должны быть адекватными, как отечественному рынку образовательных услуг, так и способствовать его интеграции в мировое образовательное пространство.

Понимание образовательной услуги и ее значение в аспекте мирового рынка образовательных услуг отражены в работах многих отечественных ученых-экономистов – С.А. Белякова, В.Н. Васильева, А.Б. Вифлеемского, В.И. Добренькова, Л.С. Гребнева, Е.В. Жильцова, В.И. Ерошина, В.М. Зуева, В.П. Колесова, А.А. Пороховского, В.А. Садовниченко, Ю.Г. Татура, В.М. Филиппова, В.Н. Черковца, Д.И. Чупрунова, В.П. Щетинина и др.

Подробное изучение образовательной услуги приводится в работах В.В. Чекмарёва, посвященных производственным отношениям в экономике образования. По его мнению, образовательная услуга представляет собой результат производственных отношений. В процессе образовательной услуги создается человеческий капитал, при этом он возникает через индивидуальное потребление трудового потенциала потребителя [5, с. 25].

Альтернативным мнением является определение В.П. Щетинина, в котором образовательные услуги представлены как система знаний, информации, умений и навыков, которые используются для удовлетворения разнообразных образовательных потребностей государства, общества и личности [6, с. 35].

С.А. Беляков предлагает, прежде всего, учитывать товарную природу образовательной услуги и традиционное действие рыночных законов в экономике образования. На основании данного подхода С.А. Беляков приходит к выводу, что образовательная услуга не обладает какими либо специфическими качественными особенностями по отношению к другим услугам. Основные отличия носят только количественный характер. Все рассуждения о ее «общественном» характере можно практически в равной степени отнести к любому товару или услуге [1, с. 40].

Другой точки зрения придерживается С.Д. Еникеева, утверждая, что образовательные услуги имеют свою специфику, порождаемую особенностями экономики образования как важнейшей отрасли социальной сферы, обеспечивающей экономический и социальный прогресс общества. Из-за своей социально-экономической природы образование не может развиваться только на коммерческой основе. Вместе с тем, формирование и развитие образовательных услуг подчиняется общим законам рыночной экономики, однако, обладает рядом специфических особенностей. К их числу следует отнести социальную значимость, крупномасштабность и уникальность сферы образования, значительную дифференциацию образовательных услуг по видам подготовки, а также специфику, связанную с государственным регулированием, финансированием, некоммерческим характером образовательной деятельности, различными ограничениями на ведение предпринимательской деятельности в этой области [2, с. 7].

По нашему мнению, трактовка образовательной услуги, содержащая акцент на уникальность или редкость продукта образовательной деятельности по причине ее значимости, крупномасштабности и социальности наиболее актуальна, но должна дополняться исследованием новых свойств продукта, возникающих вследствие товарно-денежных отношений при формировании, распространении и использовании знания.

Во-первых, образовательная услуга является продуктом специфического интеллектуального (научного, педагогического) труда.

Во-вторых, роль знания и его место в процессе создания стоимости является неоднозначной.

В-третьих, интеграция в мировое рыночное пространство предполагает рассмотрение образовательной услуги в качестве объекта коммерческих отношений.

В-четвертых, возрастающая стоимость образовательной услуги не исчезает в момент потребления и не зависит от времени потребления.

Поясним указанные моменты.

Формирование знания можно представить как процесс производства блага, предполагающий использование факторов производства – труда, земли и капитала. Отличие заключается в преобладающей доли участия труда в создании стоимости блага. Отметим, что педагогический (интеллектуальный) труд – это основной способ передачи знаний в условиях образовательного процесса.

Данный вид труда специфичен, поскольку, с одной стороны, основан на творческом подходе педагогического работника, с другой, формирует, контролирует и расширяет распространение знаний. При этом, если потребляется большее количество образовательных услуг, то выше объем и качество освоенных знаний, умений, навыков. Само качество определяется не только объемом и качеством образовательных услуг, но и степенью усвоения знания обучаемым. Поэтому в производстве можно выделить два вида труда, создающих два разных продукта.

Первый продукт – результат труда педагога.

Второй продукт – результат совместного труда педагога и обучаемого. В этом случае, к определению образовательной услуги как совокупности знания, умения и навыков человека, добавляется его представление как продукции образовательного учреждения.

Неоднозначность роли и места знания в процессе создания образовательной услуги заключается в способности его проявления в качестве любого компонента процесса труда. Придерживаясь трудовой теории К. Маркса, можно обнаружить, что место знания в процессе труда зависит от того, какой функцией оно наделяется и в какой форме выступает. То есть, при определенных условиях, знание может быть предметом интеллектуального труда, средством труда и результатом труда.

Предметом труда знание является в том случае, когда на него направлено воздействие образовательного процесса с целью формирования и совершенствования.

Например, обучение индивида определенной профессии, специальности в условиях образовательного учреждения. Средством труда знание становится в условиях производства (например, осуществление образовательной услуги), обусловленного практическим применением его полученного знания – использованием какой-либо обучающей программы в обра-

зовательном процессе. Продуктом труда является объем или уровень знания, полученный в рамках образовательной программы, а также при условии дальнейшего применения способности человека в практической деятельности.

Кроме этого, на основе теории факторов производства целесообразно рассматривать знание как экономический ресурс (или производственный фактор), обеспечивающий условия общественного воспроизводства. Однако, знание имеет принципиальные отличия от других условий производства. Речь идет, прежде всего, о его неограниченности. Традиционное понимание категории стоимости в экономической теории связано с понятием редкости. Чем более редким является ресурс, тем выше его стоимость. В отношении знаний такой зависимости нет. Более того, увеличение объема знания и его распространение сопровождается ростом его ценности, а значит, и потребительной стоимости.

Например, увеличение объема приобретенного знания в рамках изучения курсов или новых дополнительных образовательных программ, повышает профессионализм специалиста и соответственно повышает оплату его труда. Знание, как экономический ресурс, ограничен только вследствие ограниченности развития каждого индивида. В отличие от материальных ресурсов знание не убывает при многократном его применении. Являясь объектом купли-продажи, знание, распространяется в обществе и не уменьшает своего объема и стоимости.

То есть, выступает ли знание ресурсом или фактором производства, продуктом образовательной деятельности или каким либо другим элементом экономики образования, он потенциально безграничен.

Проблема соответствия образовательных услуг международным требованиям вызвано тенденциями глобализации и необходимостью единых условий формирования и возрастания интеллектуального капитала мирового сообщества.

Известно, что экономический базис каждой страны потенциально связан с интеллектуальными ресурсами капитального характера и определяется уровнем развития экономики образования. А интеллектуальный потенциал представлен в лице подготовленных и творчески активных ученых, инженеров, специалистов, а также предпринимателей, ориентированных на создание передовых технологий и инновационных продуктов.

По существу, образовательная услуга представляет собой процесс производства интеллектуального потенциала, так как обеспечивает через индивидуальное потребление интеллектуального труда производство трудового или человеческого капитала. На мировом рынке труда человеческий капитал является приоритетным объектом купли-продажи.

Основное отличие образовательной услуги от обычных (потребительских) товаров и услуг заключается в ориентации производства, как на ры-

нок образовательных услуг, так и на создание потребительских свойств товара. Если на обычном товарном рынке только 10 % потребителей относятся к так называемой группе *tech1* и ориентируются исключительно на технические характеристики и возможности товара [3, с. 21], то на рынке образовательных услуг 90 % потребителей услуг придают решающее значение уровню знания и качеству получаемого образования.

Кроме этого, как и на потребительском рынке, спрос на образовательные услуги формируется под действием неценовых факторов – мнения окружающих, экспертов, рекламы, статуса образовательного учреждения и его бренда, рейтинга, «котировки» диплома вуза.

Дополнительным сегментом рынка образовательных услуг становятся образовательные учреждения, «создающие рынок» под инновационный продукт. Коммерциализируя абсолютно новые знания или образовательные технологии, спрос на которые не был предсказан, образовательные учреждения, по сути, формируют новые потребности общества в инновационных продуктах и знаниях.

Например, предоставление возможности освоения нового программного продукта «3D» производителя «AUTODESK» формируют потребности общества по его использованию, широкому применению в области информационных технологий, а также способствуют дальнейшему возрастанию спроса.

Появление и применение 3DD-принтера совершает крупномасштабный переворот во многих отраслях хозяйства – образовании, прикладной науке, промышленности.

Таким образом, взаимодействие науки, бизнеса, образовательной системы и государства в сфере образования может давать значительный синергетический эффект для всех участников производства и рынка. В инновационных условиях развития реализуются главные цели участников рыночных отношений (в том числе, сферы экономики образования) – удовлетворение социальных потребностей наряду с получением прибыли.

В современной экономике образования знание является объектом конкуренции, а значит, и монополии, что позволяет рассматривать его как элемент современного рынка несовершенной конкуренции. Этим обусловлено лидерство, например, европейских и американских университетов.

Привлечение ими огромных финансовых ресурсов и лучших талантов объясняется при помощи экономического анализа.

Ключевую роль в успехе американских университетов играют стимулы, конкуренция, гибкость в структуре управления, финансирования и ценообразования.

Наиболее характерным на рынке образовательных услуг является ценообразование, которое строится на основе двух противоположных парадигм – стоимостной и маржинальной.

Первая – учитывает затраты труда.

Вторая – фактор редкости и полезности знания при наличии платежеспособного спроса. Это создает дополнительные условия для возникновения монополизации в экономике образования. С учетом внедрения международной системы кредитования образования изменение процентных ставок по кредитам приобретает важнейшее значение для получения многообразия отношений в этой сфере экономики.

В то же время, если учесть, что процентная ставка является производной от соотношения цены дохода и цены, то знание в форме капитала выступает, с одной стороны, как накопленная стоимость, с другой – как собственность и функция, проявляющиеся через владение и пользование.

Соответственно возникают монополии на собственность и хозяйствование, а доход с данного капитала – действительного (в случае получение дополнительной прибыли от примененного знания или образования) и фиктивного (кредит на получение образования) – делится на предпринимательский доход и процент. Соответственно появляются две процентные ставки (по депозиту и кредиту), которые становятся дополнительными регуляторами в экономике образования. Это дает возможность выделить параметры движения действительного и фиктивного капитала, их влияние на рынке образовательных услуг.

Возрастающая стоимость образовательной услуги не исчезает в момент потребления и не зависит от места и времени потребления.

Образовательная услуга – это специфический продукт, потребительная стоимость которого отличается от остальных потребительных стоимостей способами потребления. Например, она может полностью не проявляться не только в момент «покупки», но даже и через некоторое время после окончания получения образования.

Кроме этого, потребительная стоимость образовательной услуги может удовлетворять потребности в течение определенного периода времени при этом «расходование» или убывание полученного знания может не происходить, так как повторение производственного цикла обеспечивается многократным использованием одного и того же знания.

В случае изменения технологии при условии модернизации производства ранее приобретенное знание пополняет новая информация, приобретенный опыт, соответствующие навыки и потребление дополнительных образовательных услуг. При этом знание возрастает с точки зрения качественных и количественных показателей, к ранее приобретенному добавляется новое.

На величину стоимости образовательной услуги не влияет также и место потребления или расположение в пространстве. Такая особенность объясняется информатизацией современного общества.

Настоящий виток развития глобализации основан на компьютеризации почти всех сфер деятельности человека. Информатизация экономики образования выражается не только в изменении среды, в которой она функционирует, но и в создании новых информационных продуктов и технологий.

Производственное разделение труда в экономике образования отвечает вызову современного производства интеллектуального продукта или знания в условиях перехода в общемировую связь между информационными средами, образовательными учреждениями, научными и инновационными центрами, высококвалифицированным производством и центрами образования. Это приводит, с одной стороны, к глобализации экономики образования, с другой стороны, вытеснению из нее неконкурентоспособных сегментов в результате трансформации взаимодействий информационных и финансовых потоков.

Информатизация и сетизация деятельности дают большой мультипликативный эффект, при котором происходит усиление возможностей взаимодействия информационной экономики и экономики образования. На основе развития информационного и интеллектуального капитала выстраиваются новые производственные технологии, формируются новые каналы дистрибуции, разрабатываются новые продукты и услуги, в том числе образовательные.

Продукт образовательной деятельности может выступать как результат труда в форме объекта самостоятельного использования потребителем и в качестве потребительной стоимости способной к реализации в любом месте и в любое время с ограничением, связанным только с возможностями глобальной электронной сети. Информационные технологии в образовании путем интенсификации развития и проникновения телекоммуникационных связей во все сегменты экономики образования способствуют ее выделению в качестве доминирующей.

Высокоразвитые страны и дальше будут интегрироваться в глобальную образовательную экономическую систему, а другие – увеличивать свою изолированность от процессов ее накопления и потребления.

При этом информационная составляющая воспроизводственного процесса экономики образования становится основным фактором благосостояния ведущих стран и их доминирующего положения в мире, усиливая информационное неравенство неконкурентоспособных стран.

Следовательно, интенсивное развитие новых информационных и телекоммуникационных технологий в сфере производства образовательных услуг будут способствовать, с одной стороны росту потребления и качества знания, с другой стороны, способны вызвать еще большую асимметрию между странами и регионами, выраженную в углублении неравенства, сокращении удельных расходов на образование, снижении качества жизни населения.

По данным официального сайта Федеральной службы государственной статистики, наблюдается рост потребительских цен на образовательные услуги в феврале 2015 г.

Отметим, что в феврале 2015 года по сравнению с январем 2015 года индекс потребительских цен составил 102,2 %, в том числе на образование – 100,2 %. По сравнению с декабрем 2014 года цены выросли на 0,4 %, по сравнению с февралем 2014 года – на 9,1 %.

При этом цены за услуги высшего профессионального образования в феврале 2015 года по сравнению с февралем 2014 года выросли на 8,7 %. А в целом за январь–февраль 2015 года по сравнению с аналогичным периодом 2014 года – на 8,8 %. Таким образом, мы наблюдаем положительную динамику цен на образовательные услуги.

В условиях повышенного динамизма жизни потребность человека в знаниях и информации резко возрастает. Экономика образования и экономика знания начинают занимать одно из центральных мест в хозяйстве любой страны.

Образовательная услуга становится ресурсом, продуктом и фактором производства, товаром или услугой, общественным благом, элементом рыночного механизма, неценовым или ценовым фактором спроса и предложения, важным фактором в конкурентной борьбе, инструментом принятия решений и в конечном итоге определяет развитие, темпы экономического роста, уровень и качество жизни.

Понимание важности образования и обеспечения производства образовательных услуг является приоритетным направлением экономической политики в решении такой глобальной проблемы как преодоление макроэкономической нестабильности и гармоничного развития общества.

Библиографический список

1. Беляков, С.А. Лекции по экономике образования: учебник / С.А. Беляков. – М.: МАКС Пресс, 2007. – 424 с.
2. Еникеева, С.Д. Рынок образовательных услуг и методы его регулирования: учебное пособие / С.Д. Еникеева. – М.: МАКС Пресс, 2011. – 108 с.
3. Мещеров, А.В. Реальная экономика: механизм движения фиктивного и действительного капитала / А.В. Мещеров // Экономические науки. – 2011. – № 4. – С. 20–26.
4. Сыроваткина, Т.Н. Особенности образовательной услуги как продукта экономики образования / Т.Н. Сыроваткина, О.И. Федорова, Е.Г. Зуева // Вестник ОГУ. – 2012. – № 13(149). – С. 344–348.
5. Чекмарёв, В.В. Система экономических отношений в сфере образования: Научная монография / В.В. Чекмарёв. – Кострома: Изд-во Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова, 1998. – 400 с.
6. Щетинин, В.П. Экономика образования: учебное пособие / В.П. Щетинин, Н.А. Хроменков, Б.С. Рябушкин. – М.: Российское педагогическое агентство, 1998. – 305 с.

[К содержанию](#)

УДК 378.014.54 + 330.341 + 005.94

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЯ КАК СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

С.С. Демцура

В статье рассмотрена сущность понятия «экономика знания», стратегическая цель модернизации российской экономики.

Ключевые слова: экономика, экономика знания, инновации, стратегия, модернизация.

В многовековой истории научного, технического и социального прогресса человечества выделяют два основных этапа развития экономики – аграрную и промышленную экономики. В конце прошлого – начале текущего столетия человечество приступило к построению качественно новой экономической системы – экономики, основанной на знаниях, или экономики знаний, которую также называют «инновационной экономикой», «высокотехнологичной цивилизацией», «обществом знаний», «информационным обществом» [1, с. 109]. Это понятие впервые ввел в 1962 году Ф. Махлуп, который относил образование, исследования, связь и информационную деятельность к «индустрии знаний» [1, с. 110].

Под экономикой знаний обычно понимают такую экономику, в которой значительная часть валового национального продукта создается в отраслях, непосредственно производящих новые знания, информационные блага и услуги, а также оборудование для передачи и обработки знаний.

XXI век все чаще называют веком знаний, так как ныне стремительно возрастает их роль в социально-экономическом развитии общества.

Отличие экономики знаний, основанной на использовании таких факторов, как знания, информация состоит в том, что они, в отличие от традиционных экономических ресурсов, не уменьшаются при использовании и не меняют свою форму, не имеют ограничений, легко преодолевают государственные границы и могут применяться в любых странах и континентах.

Исследования, проведенные Мировым банком, свидетельствуют, что страны, которые инвестируют все возрастающие средства в развитие науки, образования и информационно-коммуникационных технологий оказываются более способными достичь устойчивого развития экономики и обеспечить высокое качество жизни для населения.

Наглядным примером служат страны Юго-Восточной Азии, сделавшие стремительный рывок в своем поступательном развитии и вошедшие в клуб наиболее высокоразвитых стран мира.

Главным фактором их успеха стали крупномасштабные инвестиции в систему образования, науки и информационных технологий. Состояние национальных хозяйств можно оценить с помощью индекса, представленного в таблице 1. Индекс состоит из двух подындексов: потребление инноваций (innovation input) и экспорт инноваций (innovation output). Для их расчета используются в общей сложности 84 показателя.

Таблица 1

Рейтинг стран по уровню индекса инноваций
(The global innovation index)

Страна	Индекс инноваций
Словакия	0,75
Саудовская Аравия	0,74
Молдова	0,70
Болгария	0,70
Чили	0,68
Таиланд	0,67
Российская Федерация	0,66
Панама	0,64
Турция	0,63
Румыния	0,62

В 2013 году Россия в данном рейтинге заняла 62-ое место, тогда как в 2012 году – 51-ое место (правда, методика исследования после этого изменилась). В 2014 году Россия поднялась вверх до 49-го места, опередив такие страны как Греция, Турция, Бразилия, Аргентина, Грузия, Казахстан и другие. Зато выше, чем Россия, экспертами рейтинга оценены такие страны как Молдова, Литва, Хорватия, Испания, Китай и другие. Первые три строчки в рейтинге 2014 года заняли Швейцария, Великобритания и Швеция, а США оказались на 6-м месте. При этом в описании рейтинга говорится, что в 2014-м году Россия и Китай показали наибольший прогресс (Китай поднялся на шесть пунктов до 29-го места).

Состояние национальных хозяйств можно также оценить с помощью индекса экономики знаний, который публикуется Всемирным Банком.

Он описывает уровень развития экономики региона, опираясь на знания, вбирает в себя четыре подындкса – образования, инноваций, ИКТ, экономического и институционального режима. Первые три подындкса образует Индекс знаний.

По данным последнего индекса, Россия поднялась вверх на 9 позиций и заняла 55-е место среди стран мира, оказавшись при этом между Катаром и Украиной. Лидерами в данном рейтинге стали Швеция, Финляндия, Дания, Нидерланды, Норвегия. То есть в первую пятерку вошли страны Северной Европы, общепризнанные лидеры по развитию и вложениям в человеческий капитал. К примеру, в Швеции, занявшей первое место, половина всей сферы услуг приходится на социальные услуги.

Таблица 2

Рейтинг стран по уровню индекса экономики знаний

№	Страна	Индекс экономики знаний	Индекс знаний	Институциональный режим экономики	Образование	Информационная инфраструктура
1.	Швеция	9,43	9,38	9,58	8,92	9,49
2.	Финляндия	9,33	9,22	9,65	8,77	9,22
3.	Дания	9,16	9	9,63	8,63	8,88
4.	Нидерланды	9,11	9,22	8,79	8,75	9,45
5.	Норвегия	9,11	8,99	9,47	9,43	8,53
6.	Новая Зеландия	8,97	8,93	9,09	9,81	8,3
7.	Канада	8,92	8,72	9,52	8,61	8,23
8.	Германия	8,9	8,83	9,1	8,2	9,17
9.	Австрия	8,88	8,98	8,56	9,17	8,32
10.	Швейцария	8,87	8,65	9,54	6,9	9,2
55.	Российская Федерация	5,78	6,96	2,23	6,79	7,16

Несмотря на революционные изменения в механизмах социально-экономического развития ведущих стран мира, российская экономика по-прежнему базируется преимущественно на эксплуатации природных ресурсов, а наши компании по-прежнему далеки от признания того, что самая главная ценность – это работники, как носители передовых знаний, умений, и навыков.

Поэтому переход на инновационный путь развития для нас является стратегическим приоритетом, для реализации которого необходимы кардинальное повышение инновационной и инвестиционной активности, строительство передовых производств, модернизация промышленности и сельского хозяйства, увеличение инвестиций в человеческий капитал, подъем образования, науки, здравоохранения.

По этим направлениям необходимо постепенно выходить на мировые стандарты. Так, уровень финансирования отечественного образования должен достичь 7 %, здравоохранения – 6 %, науки – 3 % от ВВП [2].

Пока затраты на НИОКР составляют лишь 1,1 % ВВП, что существенно ниже аналогичных показателей не только стран Европы, но и Австралии, Новой Зеландии и др.

Например, США тратит на науку 2,8 %, Китай – 1,7 %, Южная Корея – 3,4 %, а Япония – 3,3 % ВВП. Индикатором оценки запасов национального человеческого капитала служит индекс человеческого развития (ИЧР), который используют для общего сравнения уровня жизни разных стран и регионов. Согласно рейтингу по ИЧР за 2012 год, Норвегия сохранила позиции самой благополучной страны в мире со значением 0,955, в пятерку наиболее благополучных стран также вошли Австралия (0,938), США

(0,937), Нидерланды (0,921) и Германия (0,920). Россия заняла 55 место (из 187) со значением ИЧР 0,788. Из Докладов ООН следует, что удельный вес человеческого капитала в таких развитых странах как США, Германия, Япония, Швейцария составляет около 80 % их национального богатства.

Человеческий капитал включает неформализованные знания, умения, навыки, опыт, квалификацию и способности сотрудников организации. Та часть структурного капитала, которую относят к организационному капиталу, включает формализованные знания сотрудников, выраженные в различной форме. Это интеллектуальная собственность организации – объекты патентного права, авторского права, смежных прав; секреты производства (ноу-хау) и т.п. Организационный капитал включает также систему финансовых взаимоотношений организации, философию менеджмента и ее корпоративную культуру, включая способность организации к самообучению.

Вторая составляющая структурного капитала – клиентский капитал – объединяет те формализованные знания персонала организации, которые связаны, главным образом, с деятельностью организации во взаимоотношениях с поставщиками и клиентами. Основу организационного капитала составляет интеллектуальная собственность. Объекты интеллектуальной собственности продаются и покупаются на рынке интеллектуальной собственности, который можно также называть рынком инноваций, научно-технических достижений и т.п.

Рынок интеллектуальной собственности – это совокупность продавцов и покупателей охраняемых результатов интеллектуальной деятельности, содержащих новые знания, овеществленные в объектах интеллектуальной собственности, на которые распространяется действие прав интеллектуальной собственности.

Основными субъектами этих рынков выступают:

– государство в лице органов государственного управления, которые разрабатывают законы и иные нормативные правовые акты, направленные на регулирование деятельности субъектов хозяйствования и охрану интеллектуальной собственности. Бюджет государства пополняют налоги и сборы, взимаемые со всех хозяйствующих субъектов;

– предприятия и организации, непосредственно занятые созданием объектов интеллектуальной собственности и выступающие в качестве продавцов, которые предлагают эти объекты на рынке интеллектуальной собственности;

– авторы результатов интеллектуальной деятельности, воплощенных в объектах интеллектуальной собственности;

– инновационные предприятия, разрабатывающие и выпускающие инновационную продукцию с использованием приобретенных на рынке интеллектуальной собственности объектов интеллектуальной собственности; эта продукция реализуется на рынке товаров и услуг;

– инвесторы (банки, пенсионные и венчурные фонды, корпорации, государственный бюджет и т.п.), финансирующие как разработчиков объектов интеллектуальной собственности, так и производителей инновационной продукции;

– особое место на рынке занимают производители контрафактной продукции; при ее производстве используются объекты интеллектуальной собственности, права на которые не принадлежат этим производителям на законном основании. Предприятие, выпускающее контрафактную продукцию, занимается незаконной деятельностью независимо от того, соответствует ли качество этой продукции заданным параметрам по техническим условиям.

Следует заметить, что новые знания, результаты интеллектуальной деятельности и объекты интеллектуальной собственности приобретают стоимость только после того, как они использованы их создателями в собственной деятельности или реализованы покупателю объекта интеллектуальной собственности.

Использование новейших результатов научных исследований, закрепленных в объектах интеллектуальной собственности, является важнейшим условием обеспечения конкурентоспособности предприятия. Однако многие предприятия постсоциалистических стран неудовлетворительно используют свою интеллектуальную собственность, имеет место существенный временной разрыв между разработкой и внедрением инноваций.

Этапы создания нового знания и его представления в виде объекта интеллектуальной собственности являются главными творческими вехами для любого автора, так как основным, если не единственным, «инструментом» является интеллект человека. Создание объектов интеллектуальной собственности не является самоцелью, так как новое знание в отрыве от его применения ничего не стоит. Поэтому новые объекты интеллектуальной собственности появляются в результате целенаправленных исследований по техническим (научно-техническим) заданиям на разработку конкретного изделия или технологического процесса.

В этом случае маркетинговые исследования должны предшествовать этапу создания нового знания. Они включают изучение потребностей рынка в товарах, анализ свойств товаров-аналогов, выявление их недостатков, формулировку требований, обеспечивающих конкурентоспособность новых разработок.

Сложившаяся в бывших социалистических странах практика работы научно-исследовательских и проектно-конструкторских учреждений, когда создатель нового объекта интеллектуальной собственности был сам себе маркетологом и разработчиком технического задания, не оправдывает надежд на успешную конкуренцию с западными разработками, где эти функ-

ции разделены. В самом деле, превосходный химик, физик или ботаник в исключительно редких случаях является также и превосходным маркетологом. И еще реже – превосходным продавцом собственных объектов интеллектуальной собственности. Вот почему не следует смешивать процессы создания объектов интеллектуальной собственности, которые могут быть положены в основу разработки новой продукции, с разработкой и реализацией этой продукции.

Следует понимать существенное, качественное различие между объектом интеллектуальной собственности и товаром, в котором он воплощен. Патент на компьютер не похож на компьютер, более того, не каждый человек, ознакомившись с этим патентом, поймет, о чем идет речь в данном изобретении. Аналогичным образом, чертежи компьютера не похожи на патент.

Равным образом формула лекарства не имеет ничего общего с таблеткой, в которой это лекарство заключено, и т.д. Очевидно, что наибольшая нужда в маркетинге как таковом появляется на этапе коммерциализации, то есть практического использования объекта интеллектуальной собственности. Особенности маркетинга объектов интеллектуальной собственности на этом этапе являются:

– принципиальная возможность многократной продажи одного и того же объекта интеллектуальной собственности разным покупателям, тогда как товар может быть продан только однажды. Более того, многократно проданный объект интеллектуальной собственности продолжает оставаться в собственности продавца, а возможность его использования определяется договором между его владельцем и покупателями;

– важность правильного определения времени вывода на рынок объекта интеллектуальной собственности, при этом следует иметь в виду, что крупные корпорации, как правило, покупают только совершенно новые объекты наивысшего качества, а продают лицензии после насыщения товаром собственного рынка;

– значительный, иногда исчисляемый десятилетиями, временной разрыв между появлением объекта интеллектуальной собственности и его воплощением в товаре, признанием потребителем и получением коммерческой выгоды от использования того или иного объекта (например, патент на создание канального транзистора был выдан в 1930 г., но изготовить его удалось только в 1952 г.);

– как следствие, маркетинговые исследования рынка объектов интеллектуальной собственности должны иметь футуристическую направленность, должны быть ориентированы на более далекую перспективу, превосходить развитие науки и техники на 5–15 и более лет, быть весьма чувствительны к появлению открытий и принципиально новых изобретений, создающих предпосылки для создания неизвестных на момент про-

ведения исследований поколений техники, продукции, услуг, предметов культуры и быта, а также условий и качества жизни населения;

– маркетинговые исследования должны учитывать социальный эффект от появления того или иного объекта интеллектуальной собственности, учитывать прогнозируемые изменения потребностей человека и общества в такого рода объектах с целью обеспечения конкурентоспособности будущих товаров, в которых эти объекты будут использованы;

– при определении цены объекта интеллектуальной собственности следует учитывать, что она зависит от способности объекта экономить живой труд и материальные ресурсы в сфере производства, что делает этот объект уникальным и дает его владельцу преимущества перед другими разработчиками;

– быстрый моральный износ объектов интеллектуальной собственности требует от маркетолога принятия своевременных мер по защите исключительного права на результаты интеллектуальной деятельности, а также определения оптимального срока вывода объекта на рынок;

– многие объекты интеллектуальной собственности могут продаваться на нескольких рынках, например, книгу можно предложить издательству и киностудии одновременно, что следует учитывать при разработке плана маркетинга.

Маркетинг объекта интеллектуальной собственности со стороны продавца имеет целью найти покупателя для этого объекта, а со стороны покупателя – найти объект, подходящий по цене и качеству. Обе задачи одинаково сложные, так как продавец должен оповестить о своем объекте интеллектуальной собственности множество покупателей, чтобы обеспечить выгодные условия продажи, а покупатель должен очень хорошо знать потенциальных поставщиков интересующих его объектов, чтобы не пропустить выгодное предложение и опередить конкурентов.

На практике такого рода проблемы решаются путем налаживания долгосрочных устойчивых связей продавцов и покупателей, будь то объекты авторского права или промышленной собственности.

Использовать объект интеллектуальной собственности в собственном производстве или продать свои права на него – непростая задача. Выбор возможного варианта использования объекта интеллектуальной собственности зависит от результатов маркетинговых исследований, которые должны быть тем тщательнее и основательнее, чем перспективнее данный объект на исследуемом рынке. Особенно это относится к объектам промышленной собственности, охраняемым патентами и ноу-хау.

Объекты интеллектуальной собственности представляют собой носители новых знаний, составляющих базу экономики знаний. Объективированное знание существует в виде материальных объектов, как охраняемых, так и не охраняемых исключительным правом на результаты интеллектуаль-

ной деятельности. Однако независимо от наличия или отсутствия такой охраны новое знание присутствует в любой инновации, составляя ее главное содержание, ядро.

Качество инновации и ее эффективность решающим образом зависят от качества и степени новизны знаний, положенных в ее основу. Абсолютно новые знания, такие как открытие электричества, управляемая ядерная реакция, создание электронно-вычислительных машин, означают переход человечества на качественно новую ступень развития.

Новое знание эквивалентно в новой экономике знаний энергетическим, материальным и трудовым затратам, напрямую позволяя заменить их знанием о том, как можно получить тот же или больший эффект при тех же или меньших затратах энергии, материалов и живого человеческого труда.

В экономике знаний корпоративное и национальное богатство зависит от накопления и использования знаний, составляющих основную стоимость интеллектуального капитала.

Несмотря на множество определений и классификаций интеллектуального капитала большинство авторов придерживается той точки зрения, что интеллектуальный капитал включает человеческий капитал и структурный капитал. В составе последнего обычно выделяют организационный и клиентский (потребительский, рыночный) капитал.

Таким образом, экономика знания становится стратегической целью модернизации Российской экономики.

Библиографический список

1. Батракова, Л.Г. Показатели развития экономики знаний / Л.Г. Батракова // Ярославский педагогический вестник. – 2012. – № 2. – Том I (Гуманитарные науки). – С. 107–111.
2. Российский инновационный индекс / под ред. Л.М. Гохберга. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011. – 84 с.

[К содержанию](#)

УДК 37.02 + 378.016:33

МЕТОДИКА ПРЕПОДАВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН

Е.В. Евлова

В статье, благодаря представленному в ней материалу, сделана попытка найти ответы на основополагающие вопросы любого практикующего педагога: «Как привить студентам интерес к обучению? Как активизировать их познавательную деятельность на занятиях? Статья включает описание более 20 форм и методов проведения занятий. Сделана попытка привлечь внимание к новым методикам в преподавании экономических дисциплин.

Ключевые слова: методика, экономические дисциплины, экономическое образование, студенты, методы и формы обучения.

Ни для кого не секрет, что экономическое образование – одно из важнейших условий успеха в современной жизни. Однако для того, чтобы обучающиеся освоили достаточно сложный экономический материал, необходимо сформировать у них интерес к изучаемой дисциплине, т.е., принимая во внимание цели обучения, педагог с особой ответственностью должен подходить к методике преподавания экономических дисциплин – совокупности методов и приемов практической деятельности, приводящей к заранее планируемому результату.

Г.И. Щукина считает, что эффективное и интересное для студентов занятие можно создать за счет следующих условий: личности педагога, содержания учебного материала, методов и приемов обучения. Если первые два пункта не всегда во власти педагога, то последний – поле для его творческой деятельности [5].

На сегодняшний день от преподавателей экономических дисциплин требуется целенаправленное использование активных и интерактивных методов обучения, тестовых заданий, приемов проблемного обучения и т.д., чтобы через активную познавательную деятельность студенты анализировали и постигали противоречивые процессы рыночных преобразований.

Методика преподавания экономических дисциплин исследует совокупность взаимосвязанных средств, методов, форм обучения экономическим наукам.

Что отличает данную методику? Это то, что обучение тесно связано с экономической жизнью государства, общества, каждого человека. Такие знания представляют собой знание экономических терминов, законов экономического развития, а также понимание механизмов работы рыночной экономики, экономических принципов и законов.

Для того чтобы студенты познавали не только теоретическую сторону экономических дисциплин, но и их прикладной характер, необходимо использование наряду с традиционными формами и методами обучения (лекции, семинарские занятия, лабораторные работы и т.д.), активные и интерактивные методы обучения, такие как ролевые и деловые игры, навыковые тренинги, проблемные ситуации и многое другое.

При этом под активными методами понимаются такие методы обучения, применение которых объективно невозможно без высокого уровня внешней и внутренней активности студентов. Интерактивные методы, в свою очередь, – это методы, в результате применения которых обучающиеся находятся во взаимодействии друг с другом в режиме беседы, диалога. В отличие от активных методов интерактивные ориентированы на более широкое взаимодействие студентов не только с педагогом, но и друг с другом.

Традиционные (пассивные) методы обучения (рис. 1), в большей степени предполагают тиражирование информации путем передачи знаний от преподавателя к студентам. Активные и интерактивные методы (рис. 2, 3) предполагают получение знаний благодаря самостоятельной работе студентов, взаимодействию студентов и преподавателя, студентов между собой.

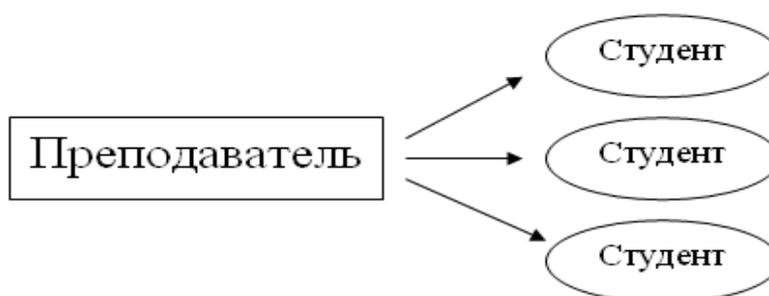


Рис. 1. Схематическое изображение пассивных методов обучения

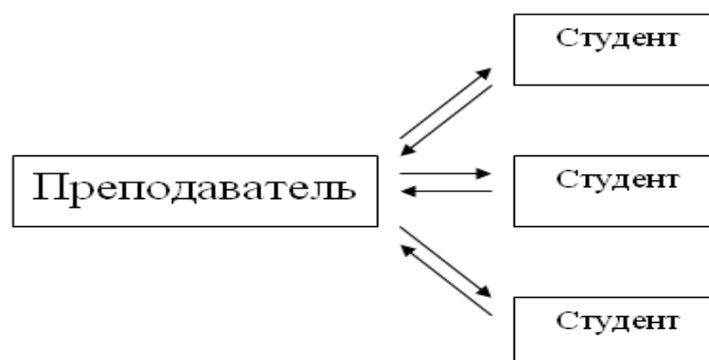


Рис. 2. Схематическое изображение активных методов обучения

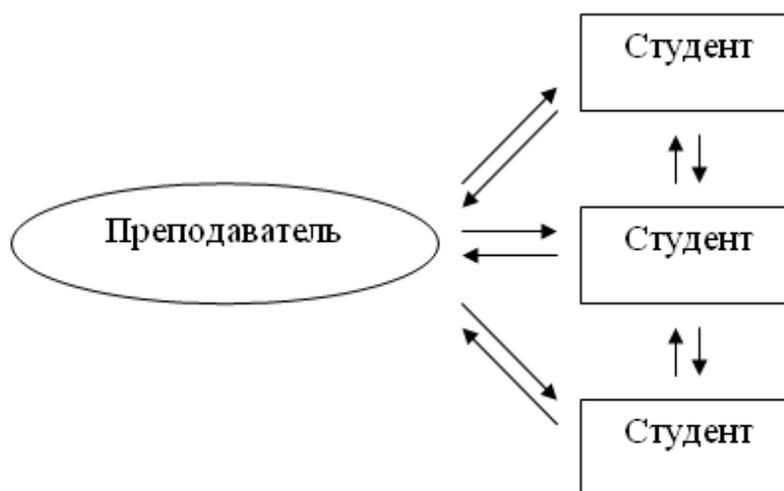


Рис. 3. Схематическое изображение интерактивных методов обучения

Сбалансированное использование методов – важное условие эффективности методики преподавания экономических дисциплин.

Особенностью методики преподавания экономических дисциплин является также широкое привлечение данных статистики, фактов и цифр, позволяющих раскрыть не только отдельные стороны экономических процессов и явлений, но и выработать для обучающихся правила поведения в условиях рыночной экономики. Представленные факты должны быть проверены, доказуемы, но при этом они могут вызвать сомнения у студентов, что позволит использовать проблемные методы обучения, такие как мозговой штурм, круглый стол, дискуссии и т.д.

Поскольку в высших профессиональных учебных заведениях ведущими формами организации педагогического процесса являются лекции и практические (семинарские или лабораторные) занятия, то им, безусловно, стоит уделять достаточное внимание. Однако используя перечисленные формы взаимодействия в традиционном их понимании, невозможно сформировать интерес к изучению экономических дисциплин, в связи с этим целесообразно использовать лекции вдвоем, бинарные лекции, активные лекции, лекции «Пресс-конференции», проблемные лекции, лекции-шоу, лекции-визуализации, лекции-ситуации и т.п.

Если в традиционной лекции используются преимущественно разъяснение, иллюстрация, описание, приведение примеров, то в вышеперечисленных видах лекций – всесторонний анализ явлений, научный поиск истины. Впрочем, в какой бы форме ни проходило лекционное занятие, необходимо помнить, что интерес к изучаемой дисциплине зависит от того, как начать занятие. В первые минуты внимание студентов самое высокое. Необходимо использовать этот момент, рассказывая что-либо особенно интересное. Можно задать вопрос, который заставит слушателей задуматься, привести данные статистики или рассказать интересный факт.

Материал, предлагаемый студентам на лекции, необходимо представлять в проблемном виде. Например, начать лекцию с примера, сформулировать вопросы, которые студенты, наверняка, задают себе сами. Во время занятия постоянно привлекать аудиторию к диалогу.

Необходимо также помнить, что в процессе проведения лекции студенты не могут сосредоточить свое внимание более чем на 20 мин. Данный недостаток можно повернуть в свою пользу. Так, через каждые четверть часа целесообразно разнообразить лекцию пословицей, цитатой, афоризмом, логической задачей экономического содержания или анекдотом по теме занятия. Подобного рода материал можно найти на сайте «Бизнес-цитатник». При этом важно не просто процитировать известные выражения или рассказать анекдот, а обсудить со студентами смысл каждой фразы, студенты должны четко понимать, почему то или иное высказывание было произнесено в рамках определенной темы.

Семинарские занятия тематически связываются с лекционными и способствуют углубленному изучению отдельных наиболее важных тем.

Формы проведения семинарских занятий: развернутая беседа на основании плана; устный опрос по вопросам плана семинара; прослушивание и обсуждение докладов; обсуждение письменных работ, заранее подготовленных и изученных всеми членами группы; теоретическая конференция; семинар-коллоквиум (беседа преподавателя с учащимися для выяснения их знаний – род экзамена или научное собрание с обсуждением докладов на определенную тему); семинар-экскурсия (на производство, в организацию, учреждение и т.д.); семинар комментированного чтения и анализа документов (литературы); семинар решения задач; семинар по материалам исследования, проведенного студентами под руководством преподавателя и др.

Выбор вида и формы семинарского занятия определяется спецификой учебной дисциплины, содержанием темы, профилем и уровнем подготовки студентов, характером рекомендованной литературы. Темы семинарских занятий должны носить проблемный и практикоориентированный характер, а также быть интересна для обучающихся.

В соответствии со Стандартом удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах, определяется главной целью основной образовательной программы, особенностью контингента обучающихся, содержанием конкретных дисциплин, и в целом учебном процессе они должны составлять не менее 30 % аудиторных занятий.

Среди активных и интерактивных методов обучения можно выделить: дискуссионные методы проведения занятия (дебаты), метод проблемного обучения (кейс-метод), эвристические вопросы, дидактические игры, круглый стол, мозговая атака (мозговой штурм) и т.д.

Достаточно эффективным в процессе экономического образования является также использование проектной деятельности.

Проектная деятельность – это одна из личностно-ориентированных технологий, способы организации самостоятельной деятельности обучающихся, направленные на решение задачи учебного предмета, интегрирующий в себе проблемный подход, групповые методы, рефлексивные, презентативные, исследовательские, поисковые и прочие методики. Суть проектной деятельности в сфере образования может сводиться к написанию и защите бизнес-плана или проведение экономических исследований.

Обязательным условием создания развивающей среды в процессе преподавания экономических дисциплин является этап рефлексии. Понятие «рефлексия» происходит от латинского слова *reflexio* – обращение назад. В педагогике под рефлексией понимают, прежде всего, самоанализ учебной деятельности и ее результатов.

Рефлексия направлена на осознание изученного на занятии материала, на закрепление знаний, на определение недостатков в знаниях и т.д. Цель рефлексии – не просто уйти с занятия с зафиксированным результатом, а выстраивание смысловых цепочек, систематизирование знаний и личностное понимание этих знаний, формирование мотивации к самообучению и т.д.

Эффективность проведения рефлексии зависит от выбора конкретных приемов самоанализа учебной деятельности. Среди наиболее продуктивных приемов можно выделить следующие: прием незаконченного предложения, тезиса, подбора афоризма, «знаю, хочу знать, узнал», «плюс-минус-интересно» и др.

В единстве с формами и методами применяются средства обучения и воспитания. Важнейшими средствами изучения экономических дисциплин выступают учебники и учебные пособия, труды теоретиков и классиков экономической науки, справочные и статистические источники, экономическая периодика.

Наряду с общепринятыми средствами большое значение в процессе преподавания экономических дисциплин должно уделяться компьютерным средствам обучения. При наличии возможностей в качестве средства обучения целесообразно использовать ресурсы глобальной информационной сети интернет, поскольку будущим специалистам необходимо уметь использовать всемирную сеть в качестве источника информации. В процессе преподавания экономических дисциплин гуманитарной направленности (например, «Теория организаций и организационное поведение», «Управление персоналом» и др.) можно уделить время просмотру и обсуждению художественных фильмов или дать студентам задание по написанию эссе на фильм или книгу экономической направленности.

Говоря о средствах обучения, применяемых в процессе преподавания экономических дисциплин, отдельно необходимо сказать о портфолио студентов. Традиционное портфолио представляет собой подборку, коллекцию работ, целью которой является демонстрация достижений обучающихся. В эту папку собираются материалы проведенных исследований, диски с информацией, презентациями и многое другое, что было наработано в процессе занятий и может понадобиться в будущей профессиональной деятельности. К тому же разработанные в процессе учебной деятельности портфолио, широко применяемые на рынке труда, могут положительно повлиять на трудоустройство будущих специалистов.

Таким образом, сочетание выделенных форм, методов и средств обучения позволит с большей эффективностью сформировать экономическую грамотность у будущих специалистов. Отметим, что перечисленные в статье методы и формы обучения – это всего лишь часть возможных: их может быть сколь угодно много. Все зависит от фантазии педагога, которому необходимо быть для своих обучающихся источником света в стране знаний, а не тусклой керосиновой лампой, чуть излучающей свет для тех, кто находится рядом.

Библиографический список

1. Евплова, Е.В. Как сделать преподавание экономики интересным (на примере изучения дисциплины «Прикладная экономика»? / Е.В. Евплова // Экономика образования. – 2012. – № 2. – С. 99–105.
2. Евплова, Е.В. Формирование качеств личностной конкурентоспособности будущего специалиста в условиях конкурентной учебной среды / Е.В. Евплова // Инновационные процессы в воспитании, обучении и развитии подрастающего поколения: сб. науч. трудов: в 3 т. / под. общ. ред. А.Ф. Аменда. – Челябинск: Изд-во Челяб. гос. пед. ун-та, 2010. – Т. 3. – С. 332–347.
3. Евплова, Е.В. Формы, методы и средства формирования конкурентоспособности будущих педагогов профессионального обучения / Е.В. Евплова // Общество: социология, психология, педагогика. – Краснодар: ООО Издательский дом «ХОРС», 2011. – С. 224–228.
4. Евплова, Е.В. Экономическое образование: чему и как учить? / Е.В. Евплова // Известия Южного Федерального университета. – 2013. – № 4. – С. 26–35.
5. Наследие педагогов-ученых прошлого: Г.И. Щукина (1908–1994) [Электронный ресурс]. – URL: http://pedagogika-cultura.narod.ru/private/Articles/N_2/Plashkova.htm.
6. Хвесенят, Н.П. Методика преподавания экономических дисциплин: учебно-методический комплекс / Н.П. Хвесеня, М.В. Сакович. – Минск: БГУ, 2006. – 116 с.

[К содержанию](#)

ББК У9(2)-56

УДК 658.152 + 658.1:330.133

СПЕЦИФИКА ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Л.Г.-Г. Ильинская

В статье рассмотрены особенности использования доходного, затратного и сравнительного подходов в оценке рыночной стоимости клиентской базы малых предприятий. В рамках доходного подхода обоснована необходимость классификации клиентов и использования сценарного подхода при прогнозе выручки, приносимой клиентской базой. Приведены критерии классификации и определены категории клиентов. Проанализирован состав расходов и перечислены премии за риски, которые необходимо учитывать при оценке клиентской базы методом дисконтированных денежных потоков.

Ключевые слова: оценка стоимости малых предприятий, рыночная стоимость клиентской базы, клиентская база, оценка стоимости.

На фоне сложившейся экономической ситуации, негативно влияющей на бизнес, появилась тенденция массового закрытия и продажи малых и микропредприятий в России. По данным исследований [1], «если в 2013 году в России было открыто 490,7 тысяч предприятий, а закрылось 419 тысяч, то за 11 месяцев 2014 года открылось 417,5 тысяч, а закрылось 483,6 тысяч». Возникает необходимость оценки активов предприятия, подлежащих продаже.

Важной особенностью многих субъектов малого предпринимательства является практически отсутствие в собственности вещественного основного капитала. Большинство ведет хозяйственную деятельность на базе арендуемых помещений и оборудования. Кроме того, наличие машин и оборудования, товарно-материальных ценностей зависит от сферы деятельности малого предприятия и является необязательной составляющей. В этом случае на первый план выходит интеллектуальный капитал.

В составе интеллектуального капитала выделяют следующие компоненты: человеческий, структурный и клиентский капитал, каждый из которых влияет на формирование стоимости всего бизнеса в целом.

«Клиентский (рыночный) капитал формируется за счет благоприятных отношений, сложившихся между компанией и рынком. ... он включает в себя не только брэнды, но и репутацию компании на рынке, ее узнаваемость, каналы сбыта, связи с клиентами, повторные деловые контакты (контракты), которые являются конкурентным преимуществом компании» [2].

Наиболее интересным с точки зрения покупателя малого и микробизнеса бизнеса в условиях кризиса будет такой актив, как клиентская база, являющаяся компонентом клиентского капитала. В отличие от других его компонентов, клиентская база может иметь материальную форму в виде структурированной базы данных с информацией об истории отгрузок каждому клиенту, его характеристиках, особенностях сотрудничества, суммах сделок и т.д.

Определение рыночной стоимости клиентской базы, как и любого другого объекта гражданских прав, согласно Федеральному стандарту оценки № 1 [3], возможно проводить с использованием доходного, затратного и сравнительного подходов.

Доходный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки [3]. В рамках доходного подхода для оценки рыночной стоимости клиентской базы нами предлагается использовать метод дисконтированных денежных потоков. Метод предполагает следующие этапы оценки:

1. Классификация клиентов, составляющих клиентскую базу компании.
2. Определение длительности прогнозного периода.
3. Ретроспективный анализ и прогноз выручки, приносимой непосредственно оцениваемой клиентской базой.
4. Анализ и прогноз расходов, связанных с формированием и удержанием клиентской базы.
5. Расчет величины денежного потока для каждого года прогнозного периода.
6. Определение ставки дисконтирования.
7. Расчет текущих стоимостей будущих денежных потоков.
8. Определение рыночной стоимости клиентской базы.

Для прогноза денежного потока, генерируемого клиентской базой, необходима предварительная классификация клиентов. Критериями классификации клиентов с целью оценки стоимости клиентской базы будут выступать:

- 1) временной интервал, в течение которого состоялась ближайшая к дате оценки отгрузка;
- 2) периодичность отгрузок за анализируемый период.

Введем следующие понятия:

- 1) действующий клиент – клиент, совершивший более двух закупок за год, последняя отгрузка которому происходила не позднее, чем в предыдущем квартале;
- 2) утерянный клиент – клиент, последняя отгрузка которому происходила позднее, чем в предыдущем квартале;

3) новый клиент – клиент, не значившийся в категориях «действующий» и «утерянный» и совершивший менее двух закупок включительно в предыдущем и текущем квартале до даты оценки;

4) разовый клиент – клиент, совершавший сделки с интервалом более полугода.

Действующих клиентов целесообразно разделить на активных и пассивных. Действующие активные клиенты – клиенты, совершившие приобретение товаров, работ, услуг в течение месяца до даты оценки; пассивные – клиенты, совершившие приобретение более чем за месяц до даты оценки, но не позднее, чем в предыдущем квартале.

В зависимости от специфики отрасли, в которой действует предприятие, его специализации, для более корректной классификации клиентов значения обозначенных выше критериев могут пересматриваться и учитывать длительность производственного цикла клиентов, являющихся целевой аудиторией компании.

Длительность прогнозного периода предлагаем брать равным среднему сроку жизни одного клиента. Средний срок жизни одного клиента возможно определить по результатам ретроспективного анализа данных о существовании и выбытии клиентов в предыдущие периоды деятельности компании.

Расчет денежного потока, генерируемого клиентской базой компании, производится по следующей схеме (см. табл).

Таблица

Схема расчета денежного потока, генерируемого клиентской базой компании

	Выручка, приносимая непосредственно оцениваемой клиентской базой
минус	Себестоимость проданных клиентам товаров, работ, услуг
минус	Коммерческие расходы
минус	Управленческие расходы
плюс	Прочие доходы
минус	Прочие расходы
минус	Налог на прибыль
Итого:	Денежный поток, генерируемый клиентской базой

В качестве базового периода для дальнейших прогнозов используется год до даты оценки.

При прогнозе выручки необходимо обратить внимание на то, что клиентская база не является статичной. Клиентов, получивших в базисном периоде статус утерянных, и, соответственно, долю выручки, приходившуюся на них, необходимо исключить из прогнозов. Кроме того, действующие, но пассивные клиенты, рискуют перейти в категорию утерянных, а разовые и новые клиенты в последующие периоды могут перейти в категорию действующих. Поэтому на основании подвижности клиентской базы счи-

таем целесообразным применение сценарного подхода в прогнозе выручки. В оптимистичном сценарии предположим, что компания сохранит всех действующих клиентов, новые клиенты перейдут в категорию действующих, а разовые – в категорию новых или действующих. В пессимистичном сценарии предположим, что компания потеряет действующих пассивных и разовых клиентов. В наиболее вероятном – компания сохранит всех действующих клиентов, новые клиенты перейдут в категорию действующих, а разовые не поменяют свой статус.

Таким образом, прогноз выручки будет производиться по формуле:

$$TR_{пер} = T \cdot \sum TR_i \cdot n_i, \quad (1)$$

где $TR_{пер}$ – выручка, приносимая клиентской базой за период; TR_i – средняя выручка в базисном периоде на одного клиента со статусом i ; n_i – количество клиентов со статусом i в планируемом периоде, T – прогнозный темп роста отрасли планируемого периода к предыдущему.

Себестоимость участвует в расчетах без учета амортизации.

Коммерческие расходы вычитаются только в части, относящейся непосредственно к созданию клиентской базы, например, расходы на рекламу.

Управленческие расходы участвуют в расчетах в части затрат, направленных на установление связей с клиентами, например, на командировки и услуги связи.

Прочие доходы и прочие расходы принимаются к расчетам только в части штрафов, пеней, неустоек за нарушение условий договоров со стороны клиентов или предприятия соответственно.

«Клиентская база является в большинстве случаев активом, сопоставимым с риском и доходностью всего бизнеса» [2]. Поэтому при расчете ставки дисконтирования будут учтены премии за риски, характерные, в том числе, для всего бизнеса в целом:

– отраслевые риски, связанные с изменением в данной отрасли и в смежных отраслях, оказывающих влияние на бизнес компании и клиентов;

– товарный риск, под которым понимается вероятность непредвиденных потерь в случае изменения стоимости товаров;

– риск потери деловой репутации;

– риск управления, в частности связанный с неэффективным управлением движением клиентской базы.

Затратный подход предполагает использование методов, основанных на определении затрат, необходимых для воспроизводства либо замещения объекта оценки с учетом износа и устареваний. Затратами на воспроизводство объекта оценки являются затраты, необходимые для создания точной копии объекта оценки с использованием применявшихся при создании объекта оценки материалов и технологий [3]. В отношении клиентской базы под данными затратами понимаются затраты на привлечение клиентов,

установление и поддержание контакта с ними, а именно: на рекламную кампанию, услуги связи, сувенирную и рекламную продукцию, командировочные расходы, затраты на поддержание деловых связей, возникающие при предоставлении коммерческого кредита или отсрочки платежа, и другие, в зависимости от технологий привлечения и удержания клиентов.

Информационной базой для оценки клиентской базы в рамках затратного подхода служат данные бухгалтерского учета. Но индивидуальные предприниматели и лица, занимающиеся частной практикой, как правило, относящиеся к субъектам малого предпринимательства, согласно ФЗ «О бухгалтерском учете» [4], могут не вести бухгалтерский учет. В этом случае информационной базой для оценки будут служить данные Книги учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, и управленческого учета, в том числе для индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения.

Сравнительный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с объектами-аналогами объекта оценки, в отношении которых имеется информация о ценах [3].

Для использования сравнительного подхода в оценке рыночной стоимости клиентской базы необходима статистика сделок купли-продажи объектов-аналогов в соответствующей отрасли. Как правило, информация о таких сделках применительно в частности к малому бизнесу не доступна: «... применение этого подхода на практике при оценке клиентской базы носит, скорее, исключительный характер» [2].

Таким образом, специфика оценки клиентской базы малых предприятий определяется в следующих положениях:

1) в рамках доходного подхода при расчете денежного потока, генерируемого клиентской базой, учитываются расходы, связанные ее созданием и на поддержание контакта, расходы и доходы, связанные с нарушением договоров со стороны предприятия и клиентов;

2) длительность прогнозного периода в оценке методом дисконтированных денежных потоков предлагается брать равным среднему сроку жизни одного клиента;

3) в силу подвижности клиентской базы целесообразно применение сценарного подхода в прогнозе выручки при использовании метода дисконтированных денежных потоков;

4) использование в качестве информационной базы для оценки данных бухгалтерского и управленческого учета, Книги учета доходов и расходов;

5) использование сравнительного подхода затрудняет отсутствие статистики сделок купли-продажи объектов-аналогов в соответствующей отрасли.

Библиографический список

1. Отсутствие перспектив для развития, или почему предприниматели массово продают бизнес [Электронный ресурс]. – URL: http://mosopora.ru/otsutstvie_perspektiv_dlya_razvitiya_ili_pochemu_predprinimateli_massovo_prodat_biznes.
2. Аксенов, А.И. Оценка клиентской базы при объединении компаний: дис. ... канд. экон. наук / А.И. Аксенов. – М., 2007. – 188 с.
3. Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО №1): федер. стандарт оценки: [утв. приказом Минэкономразвития РФ от 20 июля 2007 г. №256]. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.garant.ru/191703/>.
4. О бухгалтерском учете: федер. закон №402-ФЗ: [принят Гос. Думой 22 ноября 2011 г.: одобр. Советом Федерации 29 ноября 2011 г.] [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170573>.

[К содержанию](#)

УДК 378.016:512

ББК Ч448.026

ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИКИ ПРЕПОДАВАНИЯ ЛИНЕЙНОЙ АЛГЕБРЫ СТУДЕНТАМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ИНФОРМАЦИОННЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ПОДГОТОВКИ

Ю.В. Корчемкина

В статье сформулированы проблемы, возникающие при обучении математике студентов экономических и информационных направлений подготовки, и дана краткая характеристика методики обучения на примере раздела «Линейная алгебра».

Ключевые слова: линейная алгебра, формирование компетенций, алгоритмический подход.

Направления подготовки группы «Экономика и управление» являются одними из наиболее популярных среди абитуриентов вузов г. Челябинска и страны в целом, причем как среди абитуриентов, поступающих на бюджетную форму обучения, так и среди тех, кто выбирает контрактную форму. Это обусловлено множеством факторов, среди которых важное место занимает набор вступительных испытаний (ЕГЭ, поскольку экзамены по русскому языку и математике являются обязательными для всех выпускников школ, а экзамен по обществознанию традиционно считается наиболее простым из всех предметов по выбору. В результате конкурс на бюджетную форму обучения на данных направлениях очень велик, поэтому проходные баллы на бюджет высоки (220 баллов и выше). В итоге на кон-

трактной форме обучения можно наблюдать абитуриентов с баллами, начиная от минимально возможных (примерно от 100) и заканчивая баллами, приближенными к проходному баллу на бюджет.

Столь же высокой могла бы быть популярность направлений группы «Информатика и вычислительная техника», поскольку данные направления считаются не менее перспективными, чем экономические, но проблемой в данном случае становится необходимость для абитуриентов сдавать ЕГЭ по информатике. По этой причине набор на направления данной группы, за исключением нескольких особенно популярных, в челябинских вузах в основном, ограничивается бюджетной формой обучения, на которой можно наблюдать большой диапазон результатов вступительных испытаний (в зависимости от популярности направления в текущий момент). В 2013 и 2014 году минимальные баллы в челябинских вузах по направлениям, имеющим в числе вступительных испытаний информатику, составляли около 160 баллов, в то время как абитуриенты, занимающие высшие места в рейтингах, имели баллы свыше 250. Соответственно, результаты студентов, поступивших на контрактную форму обучения, являются довольно низкими (близкими к минимально возможному), поскольку и для поступления на бюджет не требуется высоких результатов.

Таким образом, несмотря на разные условия поступления на экономических и информационных направлениях, можно отметить сходство итогов приема, основным из которых является большое различие между значениями результатов ЕГЭ поступивших абитуриентов.

Еще одним сходством между данными группами направлений является тот несомненный факт, что студенты первого курса как информационных, так и экономических направлений очень сильно недооценивают значение математики в их дальнейшей жизни, как при изучении профессиональных дисциплин, так и в их профессиональной деятельности по окончании вуза.

Следствием обоих фактов: большой дифференциации абитуриентов по результатам ЕГЭ и недооценки с их стороны значения математики, – являются большие сложности, с которыми сталкиваются преподаватели данной дисциплины. Эти трудности усиливаются вследствие общего состояния школьного образования и преподавания математики в школе в частности. Нацеленность современного школьного образования на успешную сдачу ЕГЭ, а не на приобретение реальных знаний, приводит к зачастую неожиданным пробелам в знаниях студентов первого курса.

Прежде чем переходить к характеристике методик преподавания математики, в частности линейной алгебры, студентам тех или иных направлений, необходимо дать определение понятия «методика преподавания». Приведем определение, данное Ю.Г. Фокиным [3, с. 255].

Методика преподавания – избранная конкретным преподавателем совокупность и последовательность предпочитаемых и освоенных им приемов выполнения операций преподавания, используемые при проведении конкретного занятия».

Этот же автор говорит о том, что методика отвечает на четыре вопроса:

1. Для чего учить?
2. Чему учить?
3. Как учить?
4. Какие результаты обучения должны получить?

Первый и последний из этих вопросов указывают на цели обучения, второй – на содержание обучения, третий на средства, методы и формы обучения.

Целью обучения математике, независимо от особенностей тех или иных направлений, будет формирование профессиональных компетенций будущих бакалавров (в области экономики или информатики). Уже здесь возникает проблема, поскольку формальные формулировки компетенций в ФГОС наводят на мысль о том, что математика действительно не является важной дисциплиной для студентов данных направлений.

Отвечая на вопрос «чему учить?», мы пришли к выводу, что весьма важным разделом математики и для экономических, и для информационных направлений, а особенно для интегрированных направлений, которые мы называем экономико-информационными, является линейная алгебра. Данный раздел особенно актуален, во-первых, вследствие того, что информация в информационных системах, в основном, хранится именно в виде матриц, во-вторых, поскольку основная часть задач линейной алгебры имеет в своей основе четкие алгоритмы решения, и обучение студентов на первом этапе решению задач по алгоритмам, а на втором – составлению алгоритмов решения задач позволяет развить такой вид мышления, как алгоритмическое мышление. Стоит отметить, что данный вид мышления весьма важен в профессиональной деятельности как будущих бакалавров экономики, так и будущих бакалавров информатики, но при этом у большинства студентов он развит очень плохо, поэтому студенты не всегда могут даже правильно выполнить заданный алгоритм решения задачи и тем более составить алгоритм самостоятельно.

Продолжая отвечать на вопрос «чему учить?», мы выделили следующие модули, которые необходимо включить в курс линейной алгебры:

- 1) матрицы и определители;
- 2) системы линейных алгебраических уравнений;
- 3) элементы линейной алгебры (линейные пространства, линейные операторы, собственные числа и собственные векторы матрицы).

Обеспечивая междисциплинарные связи, например, между математикой и такими дисциплинами, как «Методы оптимизации», «Экономико-

математические методы и модели» и т.п., можно включить такой модуль, как основы линейного программирования, который, строго говоря, не является разделом линейной алгебры, но основывается на тех же принципах и может быть весьма полезен студентам экономических и информационных направлений.

Наиболее сложным является вопрос «как учить?». Отметим только общие моменты, такие как:

1. Применение деятельностного подхода: основной акцент предлагается делать на решение задач.

Если при знаниевом подходе основной образовательной задачей считалось формирование у студентов прочных систематизированных знаний (умения и навыки всегда выступали второстепенными компонентами), то при переходе к деятельностному подходу основная цель образования рассматривается как формирование способности к активной деятельности, к труду во всех его формах, в том числе к творческому профессиональному труду. Это не значит, что роль знаний каким-то образом принижается – просто знания из основной и единственной цели образования превращаются в средство развития личности обучаемых, средство деятельности [2].

2. Применение алгоритмического подхода в обучении: обучение студентов решению задач по алгоритмам и составлению алгоритмов решения задач.

Мы трактуем алгоритмический подход как подход к обучению, в основе которого лежит деятельность учащихся, как под руководством преподавателя, так и самостоятельная, по изучению и применению готовых алгоритмов решения задач и самостоятельному составлению таких алгоритмов [1, с.141]. Применение алгоритмического подхода может быть эффективно как для информационных, так и для экономических направлений. Однако если для студентов экономических направлений запись алгоритмов может осуществляться в основном в словесной форме, то для студентов информационных направлений можно предложить иные, более «близкие» им формы записи – в виде блок-схем или псевдокода.

3. Включение в состав заданий профессионально-ориентированных задач, то есть задач с экономическим и информационным содержанием.

Профессионально-ориентированные задачи могут помочь в решении одной из сформулированных нами проблем, связанной с недооценкой роли математики студентами направлений обеих групп. Студентам экономических направлений можно предложить задачи, в которых матрицы могут использоваться для хранения данных, например, об объемах продаж и ценах на товары. Профессионально-ориентированные задачи, предназначенные для студентов информационных направлений, могут содержать, например, элементы информационной безопасности (шифрование).

Однако наибольший интерес для нас представляют направления, позволяющие получить интегрированную подготовку в области информатики и экономики. Такие направления можно разделить на две группы:

1. Экономико-информационные – направления с доминирующей ролью информатики, то есть направления, относящиеся к группе «Информатика и вычислительная техника», но имеющие профиль, связанный с экономикой. Типичный пример такого направления – 09.03.04 (230700) «Прикладная информатика», профиль «Прикладная информатика в экономике».

2. Информационно-экономические – направления группы «Экономика и управление», то есть направления с доминирующей ролью экономики, но с элементами информатики, например, 38.04.05 (080500) «Бизнес-информатика».

Для таких направлений имеет смысл сочетать элементы обучения, которые могут применяться как для экономических, так и для информационных направлений. Так задачи с экономическим содержанием можно сочетать с записью алгоритмов в машинной форме, то есть в виде блок-схем и псевдокода.

Приведем пример задачи с экономическим содержанием, которую можно предлагать для решения студентам как чисто экономических, так и информационно-экономических и экономико-информационных направлений.

Торговое предприятие имеет сеть из m магазинов в разных регионах страны и продаёт в этих магазинах n видов товаров. Для всех магазинов устанавливается единый план продаж Q_j по каждому изделию. Заданы цены на каждое изделие в каждом магазине P_{ij} и установлены плановые затраты на каждое изделие в каждом магазине C_{ij} . Используя действия с матрицами найти прибыль на единицу продукции каждого вида товара в каждом магазине, выручку, прибыль и затраты каждого магазина, общую рентабельность затрат и общую рентабельность продаж предприятия в целом: составить алгоритм решения задачи и решить ее для следующих исходных данных:

Цена на изделие А: магазин № 1 – 7; магазин № 2 – 8; магазин № 3 – 6; магазин № 4 – 9.

Цена на изделие В: магазин № 1 – 12; магазин № 2 – 14; магазин № 3 – 15; магазин № 4 – 20.

Цена на изделие С: магазин № 1 – 4; магазин № 2 – 4; магазин № 3 – 3; магазин № 4 – 5.

Себестоимость изделия А: магазин № 1 – 5; магазин № 2 – 5; магазин № 3 – 4; магазин № 4 – 5.

Себестоимость изделия В: магазин №1 – 8; магазин №2 – 9; магазин №3 – 9; магазин №4 – 12.

Себестоимость изделия С: магазин № 1 – 2; магазин № 2 – 3; магазин № 3 – 2; магазин № 4 – 3.

План продаж для каждого магазина: изделие А – 50 шт., изделие В – 60 шт., изделие С – 80 шт.

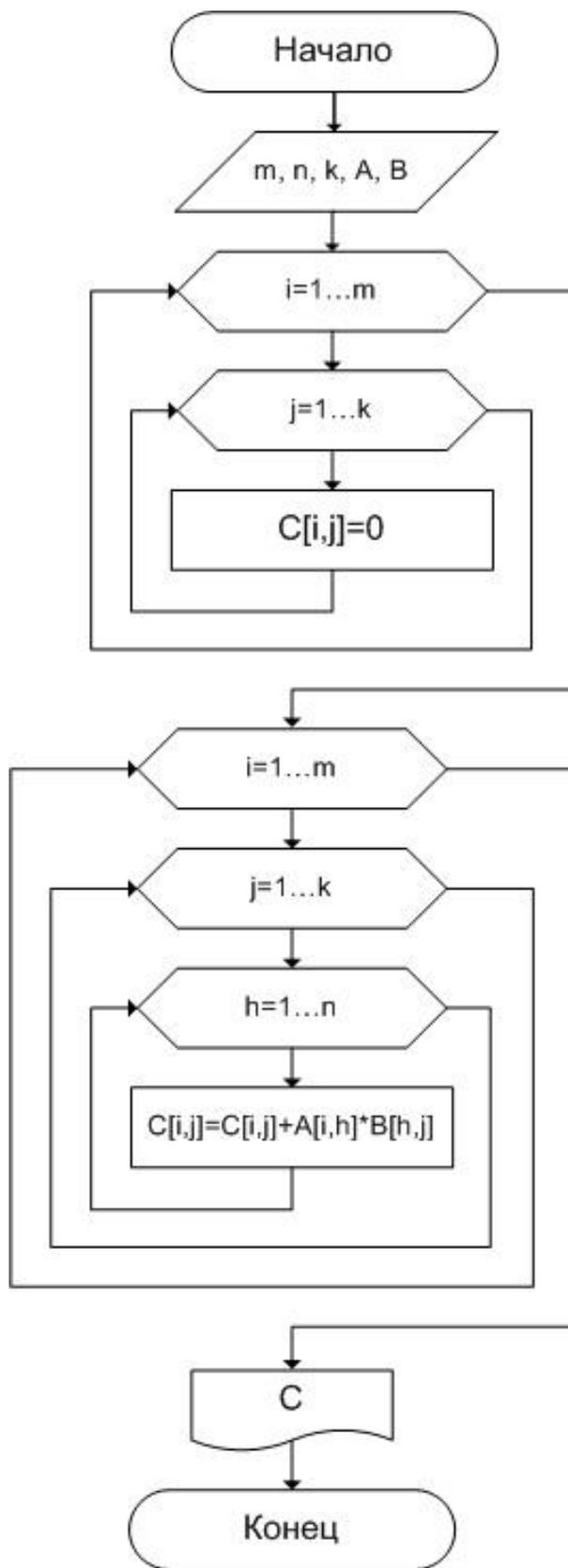
Студентам информационных и экономико-информационных направлений имеет смысл производить объяснение алгоритмов решения задач с помощью так называемых машинных алгоритмов, то есть алгоритмов, записанных таким образом, чтобы их могла выполнить воображаемая машина. Очевидно, что это более строгая и формализованная форма записи. При этом алгоритмы можно разделить на базовые, то есть те, в состав которых не входят никакие другие алгоритмы, и составные, то есть алгоритмы, представляющие собой сочетание базовых алгоритмов.

Базовые алгоритмы преподаватель объясняет студентам на занятиях, а составные алгоритмы студенты получают на основании полученных знаний самостоятельно или совместно с преподавателем.

Запись одного из основных базовых алгоритмов, алгоритма умножения матриц, в машинной форме в виде блок-схемы выглядит следующим образом (рис.).

Этот же алгоритм, будучи записанным на языке псевдокода выглядит следующим образом:

```
алг умножение матриц (umnmatr)
  дано матрица А, матрица В
  надо матрица  $C=A*B$ 
нач цел таб А,В,С; цел i, j, h, m, n, k;
  ввод m;
  ввод n;
  ввод k;
  ввод матрицы (арг m, n; рез А);
  ввод матрицы (арг n, k; рез В);
  нц для i от 1 до m
    нц для j от 1 до k
       $C[i,j]:=0$ ;
    кц
  кц
  нц для i от 1 до m
    нц для j от 1 до k
      нц для h от 1 до n
         $C[i,j]:=C[i,j]+A[i,h]* B[h,j]$ ;
      кц
    кц
  кц
  вывод матрицы (арг m, k, С);
кон
```



Блок-схема алгоритма произведения матриц

Построение методики преподавания линейной алгебры с учетом специфики конкретных направлений подготовки позволит повысить интерес студентов к данной дисциплине и, как следствие, может способствовать более успешному усвоению учебного материала.

Библиографический список

1. Корчемкина, Ю.В. Формирование профессиональных компетенций студентов в курсе линейной алгебры на основе алгоритмического подхода / Ю.В. Корчемкина // Вестник Челябинского государственного педагогического университета. – 2013. – № 11. – С. 140–147.
2. Мединцева, И.П. Методика обучения математике с использованием электронного учебника в гуманитарном вузе: На примере раздела «Математическая статистика»: дис. ... канд. пед. наук / И.П. Мединцева. – М., 2005. – 142 с.
3. Фокин, Ю.Г. Теория и процедурный справочник по обучению в высшей школе / Ю.Г. Фокин. – Ростов н/Д.: Феникс, 2015. – 445 с.

[К содержанию](#)

УДК 338.242 + 658:330.322.01

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРОЦЕССЕ ЕГО РАЗВИТИЯ

С.И. Кухаренко

В статье рассматривается подход к управлению инвестиционной активностью предприятия при формировании его инвестиционной политики.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционная активность предприятия, факторы определяющие инвестиционную активность предприятия.

Сохранение и развитие бизнеса неразрывно связано с проведением рациональной инвестиционной политики предприятия. Инвестиционные процессы в экономике РФ характеризуются сегодня общей тенденцией роста, хотя и отстают от уровня 1990 года. Об этом можно судить по динамике инвестиций в основной капитал (табл. 1).

Доля инвестиций в ВВП достаточно стабильна (табл. 2). С 2007 г. данный показатель удерживается практически на одном уровне. Данный факт также указывает на положительное развитие инвестиционных процессов.

Однако, несмотря на положительную динамику инвестиционных процессов, их эффективность низка. Можно видеть, что динамика отдачи основного капитала отстает от темпов изменения вооруженности (табл. 3).

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал¹ (в фактически действовавших ценах)

Годы	Млрд руб.	В процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	В процентах к 1990 году (в сопоставимых ценах)
2008	8781,6	109,5	69,5
2009	7976,0	86,5	60,1
2010	9152,1	106,3	63,9
2011	11035,7	110,8	70,8
2012	12586,1	106,8	75,5
2013	13255,5	99,8	79,6

Таблица 2

Доля инвестиций в основной капитал в ВВП²
(в текущих ценах в процентах к итогу)

Показатель	Годы						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Доля инвестиций в ВВП	20,8	21,4	20,9	20,6	20,3	20,8	20,6

Таблица 3

Индексы изменения фондовооруженности и фондоотдачи³
(в процентах к предыдущему году)

Показатель	Годы					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Фондовооруженность	102,8	107,7	101,8	101,1	103,3	107,3
Фондоотдача	102,0	89,1	101,3	100,7	99,8	96,7

Рассмотрение расчетной схемы показателя фондоотдачи указывает на возможные причины его снижения. Это либо недостаточное финансирование – объем инвестиций не соответствует решаемым задачам. Как результат – наличие предпринимательских рисков, снижающих общий результат использования основного капитала. Либо избыточное финансирование, нарушающее синергетическую устойчивость функционирования основного капитала. Данное нарушение не может повысить эффективность работы системы в целом. Это указывает на наличие финансовых рисков.

¹ Официальная статистика. Наука, инновации и информационное общество. URL: www.gks.ru.

² Официальная статистика. Наука, инновации и информационное общество. URL: www.gks.ru.

³ Официальная статистика. Эффективность экономики России. URL: www.gks.ru.

Указанные моменты говорят о том, что инвестиционная активность предприятия на определенном этапе его развития должна соответствовать решаемым в данный момент задачам. Инвестиционная политика предприятия в этом случае будет характеризоваться минимальными, как предпринимательскими, так и финансовыми рисками.

Рациональное управление инвестиционной активностью предприятия может быть реализовано только в условиях максимального исключения субъективности в принятии решений при формировании инвестиционной политики. Такая политика должна базироваться на определенной концепции управления и учитывать действие как внутренних, так и внешних факторов [1, 2].

Экономической теории известны следующие теории управления развитием предприятия: производством (XIX век), закрытой системой (20-е годы XX века), открытой системой (после 2-й мировой войны), добавленной стоимостью бизнеса (60–80-е годы XX века), капитализацией компаний (2-я половина XX века), экономическим ростом (2-я половина XX века). Все они в конечном счете ориентированы на увеличение активов предприятия. Сегодня же, говоря о концепции управления, необходимо отметить необходимость подхода к управлению развитием предприятия как динамической системе в рамках институционально-эволюционной теории. Необходимо учитывать, что инвестиционные процессы формируются под воздействием постоянно меняющихся факторов внутренней и внешней среды.

Динамика внутренних факторов определяется действием общих законов развития систем и прежде всего действием закона S-образного развития. На положениях этого закона построена теория жизненного цикла, в соответствии с которой в развитии любой системы, в том числе предприятия, выделяются этапы рождения, роста, стабилизации и стагнации. В рамках каждого этапа реализуются соответствующие направления инвестиционной политики, требующие своего уровня инвестиционной активности.

На этапе «рождения» финансовый поток направляется на рост и развитие нового бизнеса, темп роста которого должен быть не ниже среднего по отрасли. Продукт производят мелкими сериями без применения собственного специализированного оборудования. На данном этапе для укрепления рыночных позиций бизнесу необходимо в первую очередь, нарастить оборотные активы. Поэтому, они растут быстрее, чем внеоборотные активы.

На этапе «роста» стратегии направлены на наращивание объемов производства. Это требует привлечения инвестиций для приобретения высокотехнологичного оборудования и пополнения оборотного капитала. Так как объем производства возрастает до крупносерийного, то экономически выгодно применение специализированного оборудования, что позволяет снизить нормы расходов на труд, материалы и т.д. По величине и структуре внеоборотные активы растут несколько быстрее, чем оборотные активы, но проявляется тенденция к стабилизации структуры совокупных активов.

На этапе «стабилизации» деятельность предприятия сосредоточена на существующих направлениях и сохранении конкурентной позиции на рынке. Стратегия экономии издержек применяется в зрелых отраслях промышленности со статичной технологией, когда бизнес удовлетворен своим положением. Это в основном доминирующие на рынке предприятия-лидеры, монополисты. Динамика, величина и структура внеоборотных и оборотных активов относительно стабильны и соответствуют специфике отраслевой деятельности предприятия.

На этапе «стагнация» результаты деятельности предприятия характеризуются снижением объемов производства и реализацией стратегии экономии издержек. Она осуществляется при недостатке у хозяйствующего субъекта внутреннего инвестиционного потенциала и при неблагоприятных условиях внешней среды, через сокращение реальных активов в соответствии с сокращающимся спросом рынка. Так как внеоборотные активы не возобновляются, то их балансовая стоимость уменьшается, так как внеоборотные активы не обновляются из-за отсутствия инвестиций, а величина оборотных активов снижается в результате падения объема производства. Поэтому темп снижения внеоборотных активов выражен сильнее, что приводит к уменьшению их доля в структуре реальных активов промышленного предприятия.

Приведенная характеристика этапов жизненного цикла предприятия прямо указывает на необходимость соответствующей инвестиционной активности для реализации стратегий конкретного этапа.

В рамках отдельных этапов жизненного цикла происходят изменения и в структуре источников инвестирования деятельности предприятия, что также оказывает влияние на его инвестиционную активность.

Уровень необходимой инвестиционной активности для определенного вида экономической деятельности на этапах жизненного цикла может быть оценен количественно. Задача при формировании инвестиционной политики – соответствовать этому уровню.

Однако необходимо учитывать действие и внешних факторов, которые так же являются переменными. Проявление внешних факторов связано с тем, что развитие любого предприятия не изолировано, а происходит в рамках конкретной отрасли. Отрасль, как и предприятие, является системой и имеет те же этапы, определяемые этапами развития рынка, на котором реализуется продукт отрасли. В табл. 4 можно видеть характеристики, типичные для разных этапов жизненного цикла отрасли.

Приведенные характеристики этапов жизненного цикла отрасли (рынка) показывают, что для их реализации требуется определенная инвестиционная поддержка. Этот факт влияет на инвестиционную активность и должен учитываться при формировании инвестиционной политики предприятия.

Описание влияния внутренних и внешних факторов на инвестиционную активность предприятия позволяет предложить подход к ее оценке

в рамках формируемой стратегии развития предприятия. Эта оценка должна строиться в рамках матрицы, шкалами которой являются этап жизненного цикла предприятия и этап жизненного цикла отрасли (рынка).

Таблица 4

Характеристики, для разных стадий жизненного цикла отрасли

Наименование характеристики	Этапы развития			
	рождение	рост	стабилизация	стагнация
Темп прироста	неопределенный	> ВВП	< ВВП	< 0
Продуктовая линия	базовая	разнообразная	обновленная	сужающаяся
Число конкурентов	возрастающее	возрастающее с последующим уменьшением	немного постоянных	сокращающееся
Деление рынка	фрагментарное	несколько лидеров	концентрация	дальнейшая концентрация
Стабильность доли рынка	непостоянная	меняющиеся лидеры	закрепившиеся лидеры	высокая стабильность
Постоянство потребителей	отсутствует или небольшое постоянство	постоянство; агрессивные покупатели	установление покупательских предпочтений	постоянство
Стартовые барьеры	практически никаких	достаточно низкие	высокие	очень высокие
Технология	разработка концепции и/или продукта	отработка и расширение продуктовой линии	обновление продуктовой линии	минимально необходимая

Наивысшая эффективность инвестиций в развитие предприятия будет в том случае, когда этапы жизненных циклов предприятия и отрасли совпадают. Во всех остальных случаях появляются либо предпринимательские риски, связанные с замедлением темпов развития, либо финансовые риски, связанные с увеличением затратности работы предприятия.

Библиографический список

1. Смагин, В.Н. Метод управления предпринимательскими и финансовыми рисками при формировании инвестиционной политики компании / В.Н.Смагин, С.И.Кухаренко, В.Г.Плужников, С.А.Шикина. // Управление инвестициями и инновациями. Научно-практический журнал. – 2014. – № 2, 3. – С. 15–26.
2. Шикина, С.А. К вопросу о формировании инвестиционной политики промышленной компании на основе оценки уровня ее инвестиционной активности / С.А. Шикина, С.И. Кухаренко // Европейский журнал социальных наук. – 2013. – № 11(38). – Т. 1.
3. Официальная статистика. – URL: www.gks.ru.

[К содержанию](#)

УДК 658.3.012.4 + 005.95:658.562

УПРАВЛЕНИЕ ВОВЛЕЧЕННОСТЬЮ СОТРУДНИКОВ ОАО «ТРУБОДЕТАЛЬ» ПРИ ВНЕДРЕНИИ ВСЕОБЩЕГО МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

В.Г. Мохов, А.В. Матвеева

В статье рассмотрены аспекты вовлечённости сотрудников промышленного предприятия при внедрении системы менеджмента качества. На основе социологического опроса, проведенного консалтинговой фирмой «Aon Hewitt», определены условия вовлеченности персонала и факторы повышения вовлеченности на примере ОАО «Трубодеталь».

Ключевые слова: качество, вовлеченность, персонал, всеобщий менеджмент качества, потребности персонала, обратная связь.

С насыщением товарного рынка каждая организация сталкивается с необходимостью повышения качества выпускаемой продукции, которое стало восприниматься как основное условие обеспечения конкурентоспособности предприятия. Однако для того, чтобы конкурировать на рынке с другими предприятиями, недостаточно производить продукцию высокого качества, помимо этого необходимо качественное построение всей работы внутри организации.

Реализацию такого подхода описывает метод всеобщего менеджмента качества. Всеобщее управление качеством (TQM – Total quality management) – это стиль работы предприятия, который направлен на непрерывное улучшение качества продукции, организации процессов, а также уровня квалификации персонала. Такой менеджмент называется всеобщим так как он подразумевает, что в процесс совершенствования должен быть вовлечен каждый сотрудник компании. В связи с этим, человеческий фактор является основополагающим при внедрении системы менеджмента качества в организации [1].

К сожалению, на сегодняшний день эффективно и профессионально внедрить всеобщий менеджмент получается далеко не у каждой организации. Это связано с тем, что компании акцентируют свое внимание на улучшении качества продукции, на качестве организации производственных процессов, но не на сотрудниках и на их вовлеченности в данный процесс преобразований. Тем не менее, именно сотрудники должны быть в первую очередь заинтересованы в реализации всех изменений, так как менеджмент качества создается и управляется людьми, то есть эффективность применения данного подхода непосредственно связана с человеческим потенциалом предприятия.

Актуальность данной темы заключается в том, что от вовлеченности сотрудника в процесс работы напрямую зависит успех организации в целом.

В контексте выбранной темы исследования проанализирована проблема уровня вовлеченности сотрудников в ОАО «Трубодеталь». Понимание уровня вовлеченности работников поможет оценить объем работ, нужных для повышения интереса сотрудников к своей работе и организации в целом. Чем больше людей находятся на этапе вовлечения, тем проще и быстрее можно сделать их вовлеченными, сфокусировавшись на ключевых факторах вовлеченности.

Вовлеченность – это повышенная эмоциональная связь с организацией, заставляющая сотрудников добровольно прилагать больше усилий к выполнению работы. Вовлеченным считается сотрудник, поведение которого можно определить тремя ключевыми индикаторами вовлеченности:

1) говорит – всегда позитивно отзывается о своей компании как в общении с коллегами, так с сотрудниками и клиентами;

2) остается – сотрудник действительно хочет стать частью компании и остаться в ней на длительное время;

3) стремится – сотрудник прикладывает дополнительные усилия, чтобы способствовать успеху компании [2].

Так по результатам исследования, проведенного консалтинговой фирмой «Aon Hewitt» в декабре 2014 г., из 1907 респондентов 50 % сотрудников положительно отзываются об ОАО «Трубодеталь», 58 % говорят, что потребуются серьезные причины для ухода из ОАО «Трубодеталь», 40 % сотрудников отметили наличие ежедневного желания лучше выполнять свою работу [3].

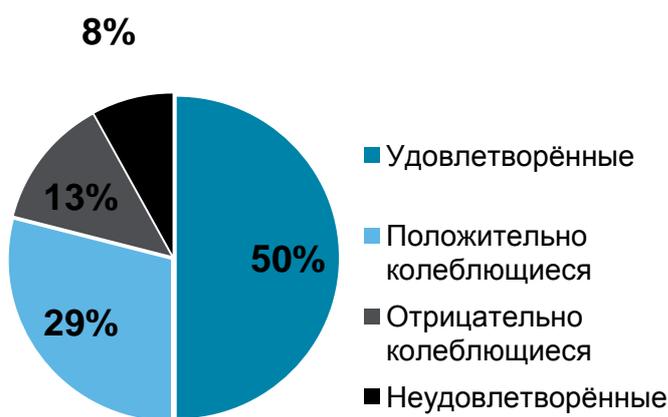


Рис. 1. Общая удовлетворенность сотрудников работой в ОАО «Трубодеталь»

Сильными сторонами «ОАО Трубодеталь» как работодателя, по мнению сотрудников, являются возможности обучения и развития в организации (59 %), уважительное отношение коллег по отношению к друг другу (56 %), взаимоотношения с линейными руководителями (49 %) и содержание выполняемой работы (63 %).

Слабыми сторонами, по мнению сотрудников, являются система оплаты труда (22 %), карьерные перспективы в организации (25 %), признание ценности сотрудников организации со стороны руководства (25 %).

Приоритетными для улучшения являются следующие области:

- взаимодействие с топ-менеджментом;
- совершенствование ресурсного обеспечения;
- подчёркивание ценности сотрудников для организации;
- улучшение системы оплаты труда.

Для повышения вовлеченности сотрудников необходимо сфокусироваться на тех факторах, которые оказывают наибольшее влияние на вовлеченность сотрудников данной компании. Важно при этом учесть три аспекта человеческих потребностей, способствующих повышению вовлеченности: физиологический, интеллектуальный и духовный.

К физиологическим потребностям относятся базовые потребности, удовлетворение которых является неотъемлемой частью существования человека. Так, на предприятии есть свой собственный здравпункт, кафетерий, столовая, действует полный социальный пакет.

Для удовлетворения интеллектуальных потребностей сотрудников ОАО «Трубодеталь» созданы условия, которые позволяют обеспечить персоналу карьерный рост, повышение квалификации, непрерывное совершенствование практических навыков работы благодаря обучению в собственном учебном центре, находящемся на территории предприятия.

Для того чтобы удовлетворить духовные потребности персонала, на ОАО «Трубодеталь» создано большое количество проектов, направленных на раскрытие творческого потенциала: фото-конкурсы, участие в создании собственных благотворительных проектов, участие в проектах по улучшению производственной системы, интеллектуальные конкурсы.

По результатам исследования, проведенного «Aon Hewitt», работники ОАО «Трубодеталь» выявили сильные стороны работы на предприятии: стабильный заработок, хороший социальный пакет, хорошие условия труда, связь между руководителями и сотрудниками, престижность предприятия, культурные мероприятия и возможность обучения и развития [4].

Данные аспекты побуждают сотрудников посвятить себя работе. Но для того чтобы вся работа сотрудника была направлена на достижение интересов организации необходимо определить пересечение зоны интересов сотрудников и зоны интересов компании.

С помощью анализа можно классифицировать всех сотрудников по категориям, основываясь на уровнях их вовлеченности и удовлетворенности. На рис. 2 приведена классификация сотрудников: от «Движущей силы» до «Мысленно уже не в компании».

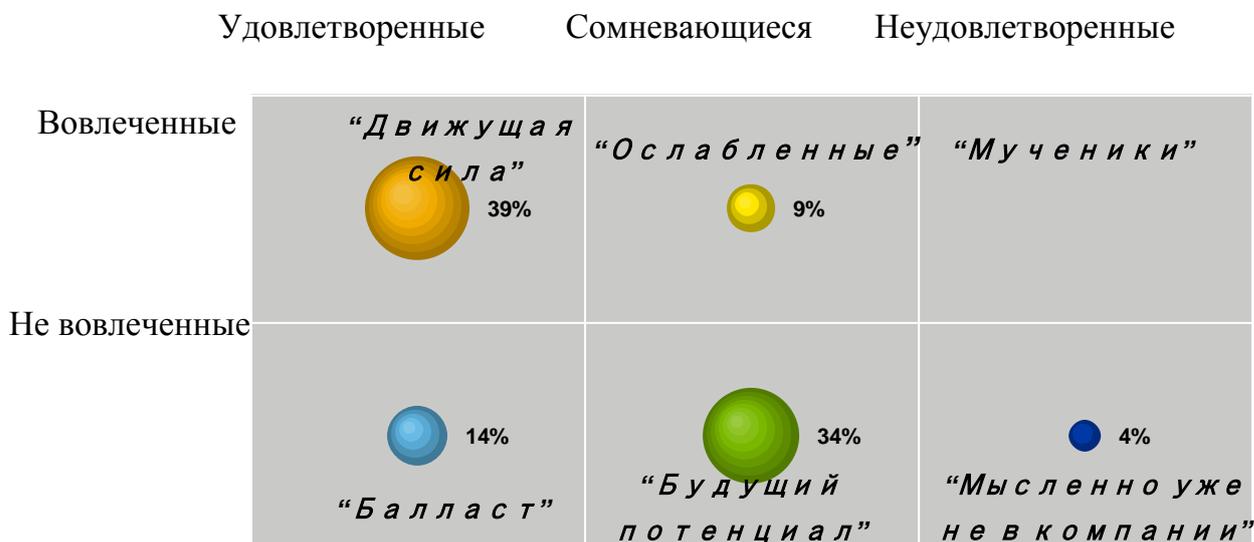


Рис. 2. Категории сотрудников на ОАО «Трубодеталь»

Руководству предприятия важно определить баланс в организации и тщательно следить за тем, чтобы процент не вовлеченных сотрудников снижался, тем самым побуждая рост вовлеченных сотрудников. Следует также помнить, что качество управления влияет на качество работы. Люди не всегда понимают, какую задачу они решают, если нет наличия обратной связи. Ощущение своей значимости и нужности невозможно заменить никакими материальными поощрениями.

Интересы и ценности компании отражаются в ее целях, которые предприятие для себя ставит, а для того, чтобы определить интересы работников необходимо организовать обратную связь сотрудников с руководством, что позволит работникам не только принимать задачи от управляющих, но и непосредственно участвовать в развитии организации.

Обратная связь должна не просто быть в организации, но и эффективно работать для того, чтобы сотрудники охотно пользовались данным инструментом. В частности, в своих анкетах сотрудники отметили, что по сравнению с 2013 г. повысилось качество обратной связи от руководителей, что их трудовые успехи стали отмечаться чаще.

Проведенные исследования показали, что ценности сотрудников имеют сильную взаимосвязь с вовлеченностью персонала и вовлеченностью руководства. Поэтому сотрудникам был задан следующий вопрос для оценки ценности персонала для руководства: «Как Вы понимаете, что руководство организации ценит или не ценит сотрудников? В чем для Вас это проявляется?» Результаты опроса приведены на рис. 3.



Рис. 3. Результаты опроса сотрудников на ОАО «Трубодеталь»

Сотрудники отметили, что важным показателем того ценит ли их высшее руководство, является благодарность в виде материальных и нематериальных поощрений, уровень зарплаты по сравнению с другими предприятиями, текучесть кадров. Не менее важным показателем для персонала является и то, чтобы они были услышаны. Работникам необходимо чувствовать свою значимость, причастность к общему делу. Важно чтобы результат видел не только сам работник, но и его руководители.

Задачи и цели, поставленные перед работниками, должны непрерывно контролироваться со стороны руководства, должно быть видно эффективно ли выполняется работа и есть ли у работников какие-либо предложения для их изменения.

Таким образом, при внедрении всеобщего менеджмента качества необходимо понимать, что сотрудники любой компании являются самым главным ее ресурсом, а создание оптимальных условий работы, влияющих на их вовлеченность, одной из главных ее целей.

Проведение подобных исследований позволяет понять насколько вовлечены сотрудники и как повысить уровень вовлеченности работников. При этом легче найти взаимопонимание между предприятием как работодателем и сотрудником, понять сильные и слабые стороны внутри предприятия и выявить проблемы, возникающие у сотрудников на ранней стадии.

Однако многие руководители недооценивают всей сложности управления данным ресурсом. Убеждены, что от того, насколько заинтересован сотрудник в выполнении работы, насколько он вовлечен в трудовой процесс, от того как и насколько используется его трудовой потенциал, зависит не только результативность труда сотрудника, но и успех всего предприятия.

Библиографический список

1. Менеджмент качества – материал из свободного сайта. Всеобщий менеджмент качества. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.kpms.ru/General_info/TQM.htm.

2. Иванов, С.В. Управление вовлеченностью сотрудников в процесс непрерывных улучшений [Электронный ресурс] / С.В. Иванов // Управление производством. – 2014. – URL: http://www.up-pro.ru/library/production_management/systems/upravlenie-vovlechnostu.html.

3. Результаты исследования вовлеченности сотрудников // Отчёт «Aon Hewitt» – 2014 г.

4. Новости в деталях // Газета поселка Новосинеглазовский. – 2015. – № 1 (284).

[К содержанию](#)

УДК 640.41 + 338.46:640.41

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЛЯ ЭКОНОМ КЛАССА

В.Г. Мохов, Е.П. Шумакова

В статье рассматриваются аспекты совершенствования гостиничного обслуживания в отеле эконом класса как основного структурного звена современного гостиничного хозяйства России. Отмечена важность и значимость использования современного инструментария менеджмента для управления отелями эконом класса.

Ключевые слова: гостиничный рынок, отель эконом класса, отельер, SWOT-анализ, процессное управление, система массового обслуживания, реинжиниринг бизнес-процессов, методология IDEF.

Современный гостиничный рынок России является сравнительно молодым сегментом бизнеса, который проходит стандартные стадии своего становления. На протяжении нескольких десятилетий гостиничная сфера обслуживания функционировала в условиях государственного контроля и финансовых дотаций, в связи с чем она оказалась абсолютно не приспособленной к требованиям бурной и достаточно агрессивной рыночной экономики XXI века. Лишь в 90-е годы XX века гостиничные услуги стали доступны среднему классу. В это же время резко увеличился въездной поток туристов [4]. Тогда же из-за несоответствия стандартам международного обслуживания руководители российских гостиниц пришли к осознанию необходимости перемен, касающихся всех сторон предпринимательской деятельности в этой сфере, от подбора, обучения и мотивации персонала до выработки стратегии организации.

Сейчас средства размещения занимают лидирующее место в структуре международного и внутреннего туризма. «Туристические потоки в страну напрямую увязаны с размером и количеством гостиниц и их номерного

фонда» [2, с. 11]. Как говорится, спрос рождает предложение. Именно этим объясняется рост экономических показателей всей гостиничной индустрии в целом, и её эконом сегмента в частности.

Большинство российских и иностранных туристов со средним уровнем дохода, приезжающих в Россию, выбирают отели среднего и нижнего ценового сегмента. Гостиницы 1–2 звезды, часть 3-звездных гостиниц, а также средства размещения, не имеющие присвоенной категории, предлагают продукт эконом класса. Большинство гостиниц этой группы – квартирному типу. Там останавливаются преимущественно командированные, студенты, участники различных спортивных и культурно-массовых мероприятий (соревнований, фестивалей, конференций). Однако в последнее время под влиянием Европейских взглядов в России стала распространяться мода на экономию, и эконом отели стали пользоваться популярностью у деловых людей, умеющих считать деньги. Многие отельеры, ухватившие эту тенденцию, весьма преуспели в бизнесе.

Деятельность эконом отеля и управление таким объектом гостиничной индустрии имеет свои особенности. Номера экономического класса предназначены для массового контингента потребителей и отличаются скромной обстановкой и оборудованием, что отражается в невысокой цене размещения. Гость не найдет в такой гостинице ни бассейна, ни президентского люкса, ни пресловутого шведского стола на завтрак, однако такие отели больше заботятся о своей репутации, а потому ищут индивидуальный подход к каждому отдельному клиенту. В таких отелях можно отметить немногочисленный набор услуг, искреннюю внимательность персонала (при его немногочисленности), домашний уют и высокое качество обслуживания. Такие отели, как правило, не имеют каких-либо развлекательных центров для постояльцев, зато к любой просьбе или замечанию гостя относятся с трепетом.

Как для наиболее полного удовлетворения потребностей потенциальных потребителей, так и для успешного экономически эффективного ведения бизнеса многие предприятия проводят различные виды анализа деятельности фирмы, одним из которых является SWOT-анализ.

Каждая организация имеет на рынке определенные преимущества и наделена недостатками. SWOT-анализ позволяет выявить те сильные и слабые стороны, которые требуют наибольшего внимания и усилий со стороны предприятия. Сокращение SWOT сформировано из начальных букв названий тех ключевых позиций, которые и являются предметом данного аналитического метода: strength – сильные стороны, weaknesses – слабые стороны, opportunities – возможности, threats – угрозы.

SWOT-анализ «предполагает возможность оценки фактического положения и стратегических перспектив компании, получаемых в результате изучения сильных и слабых сторон компании, ее рыночных возможностей

и факторов риска. SWOT-анализ имеет управленческую и стратегическую ценность, если связывает воедино факторы внутренней и внешней среды и сообщает, какие ресурсы и возможности понадобятся компании в будущем» [1, с. 51].

Применение SWOT-анализа позволяет систематизировать всю имеющуюся информацию и, получая определенную картину, можно принимать взвешенные решения, касающиеся развития бизнеса. SWOT-анализ позволяет выбрать оптимальный путь развития бизнеса, избежать опасностей и максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы. Это особенно важно для отелей, принадлежащих эконом сегменту, поскольку данному представителю гостиничного рынка жизненно необходимо адекватно и взвешенно оценивать внешнюю и внутреннюю среду предприятия. Без грамотной оценки в условиях жесточайшей конкуренции с крупными отельными сетями и в неблагоприятной экономической обстановке прогнозы деятельности таких отелей оказываются весьма плачевными. Ярким примером тому служит массовое закрытие хостелов в Перми и Екатеринбурге в начале 2015 г. [3].

Процедура проведения SWOT-анализа в общем виде сводится к заполнению матриц, в которых отражаются и затем сопоставляются сильные и слабые стороны предприятия, возможности и угрозы рынка. Это сопоставление позволяет определить, какие шаги могут быть предприняты для развития предприятия, а также какие проблемы необходимо срочно решить. Выводы такого анализа носят описательный характер и не могут заменить выработку стратегии или качественный анализ динамики. SWOT-анализ эффективен лишь при осуществлении начальной оценки текущей ситуации.

Как известно, гостиница представляет собой многопрофильное предприятие в сфере сервиса [10, с. 5]. Тем самым индустрия гостеприимства выступает собирательным понятием для различных и многочисленных форм предпринимательской деятельности по оказанию нескольких видов услуг: предоставление во временное пользование помещения, пригодного для проживания, общественное питание, информационные услуги, стоянка, стирка, развлекательные и оздоровительные услуги. В этом состоит первая сложность в управлении отелем эконом класса: одновременное и последовательное обслуживание гостя на различных каналах в рамках одного периода усложняет координацию бизнес-процессов и предполагает хорошо отлаженные схемы функционирования. Ограниченность трудовых ресурсов, которая присутствует в отелях эконом класса, ведет к распределению второстепенных производственных функций между основными трудовыми единицами, что, в свою очередь, зачастую приводит к перегрузке трудовых каналов. В худшем случае результатом становится высокая текучесть кадров и низкая мотивация сотрудников.

Как мы видим, в силу сложного и многопрофильного характера деятельности предприятий гостиничной индустрии существует явная необходимость экономического анализа и оптимизации процесса данной предпринимательской деятельности. На помощь здесь может прийти теория массового обслуживания – область прикладной математики, использующей методы теории случайных процессов, теории вероятностей и математической статистики для исследования механизмов функционирования сложных систем.

Любая система состоит из отдельных частей – элементов, причем эти элементы взаимосвязаны. Сложная система (в нашем случае гостиница) – это система, состоящая из разнотипных элементов с разнотипными связями. Характеристики системы определяются не столько характеристиками ее элементов, сколько характеристиками взаимосвязей [5].

Термин «теория систем массового обслуживания» принадлежит А.Я. Хинчину [11]. Он является создателем данной теории и изложил основные ее понятия в своей монографии. В зарубежной (английской) литературе теорию массового обслуживания часто называют «теорией очередей». Целью исследований в данной области является выбор оптимальных рабочих параметров системы обслуживания (в нашем случае гостиницы) на основе изучения входящих потоков требований на обслуживание (заявок) и вероятностей потери клиента.

Использование данного метода позволяет определить оптимальное количество обслуживающих каналов (объем номерного фонда, количество персонала) и избежать простаивающих производственных мощностей и упущенных клиентов. Характеристики СМО в данном методе рассчитываются посредством математического моделирования через такие компьютерные программы, как Mathcad, Matlab и др. Разумеется, полученные модели будут иметь тот или иной процент погрешности, и уж тем более не могут быть универсальными для всех гостиниц, однако их использование облегчает процесс анализа, прогнозирования и планирования предпринимательской деятельности отеля.

Оптимизация экономической деятельности отеля эконом класса с помощью методов теории массового обслуживания позволяет наиболее рационально использовать имеющиеся ресурсы, оценить целесообразность инвестиций и избежать некомпенсированных расходов.

Третьим исследуемым аспектом оптимизации является организационная структура предприятия и напрямую связанные с ней бизнес-процессы. С помощью описанных выше методов можно рассчитать необходимое количество администраторов, горничных или официантов, оценить свои силы и силы конкурентов, а вот схемы взаимодействия внутренних подразделений гостиницы теория массового обслуживания и SWOT-анализ не затрагивает, а ведь четкая, грамотно построенная организационная структура предприятия также является показателем его эффективной деятельно-

сти. «Организационная структура управления обеспечивает гостиничное предприятие соответствующей базой для планирования, организации, выполнения и контроля работ» [2, с. 45].

Роковой ошибкой отельеров является формирование «раздутого» аппарата управления и использование минимального количества младшего обслуживающего персонала. Разумеется, в небольшом отеле эконом класса нет швейцара, поскольку необходимости в нем может и не быть, однако представители основных структурных подразделений классической организационной структуры отеля должны быть. Традиционно выделяют [9]:

- службу приема и размещения (СПиР);
- службу бронирования;
- инженерно-техническую службу;
- службу по работе с персоналом;
- хозяйственную службу;
- финансово-экономическую службу;
- коммерческий отдел;
- руководство отеля.

Зачастую руководитель небольшой гостиницы в попытке сэкономить ресурсы не просто не уделяет достаточного внимания работе того или иного отдела, а попросту его не создает или ликвидирует, распределяя его нагрузку на другие подразделения или пытаясь охватить все самостоятельно. Зачастую некомпетентность сотрудников в других сферах приводит к фатальным ошибкам. Одним из вариантов решения проблем при неспособности содержать большой штат сотрудников может стать метод аутсорсинга (например, в бухгалтерских или маркетинговых вопросах).

Рассматривая типы организационных структур, стоит отметить, что наиболее популярной в отеле является функциональная или линейно-функциональная (штабная) структура, когда предприятие «живет» за счет штата высококвалифицированных специалистов (с возможными помощниками), имеющих высокую компетенцию в своей области и отвечающих за определенное направление.

Однако в последнее время стал распространяться так называемый процессный подход к управлению, который позволяет рассматривать деятельность организации как систему взаимосвязанных и взаимодействующих бизнес-процессов. Он как нельзя лучше отражает всю сложность работы отеля как комплекса разнотипных направлений предпринимательской деятельности, описанных выше. Конечной целью работы отеля при этом является в первую очередь удовлетворение потребностей гостя. Процессный подход к управлению – это «делегирование полномочий и ответственности через бизнес-процессы, где бизнес-процесс – это устойчивая (многократно повторяющаяся) деятельность, преобразующая ресурсы (ВХОДЫ) в результаты (ВЫХОДЫ)» [6].

Процессный подход позволяет руководителям управлять ключевыми процессами, создающими добавленную стоимость, и помогает сплотить коллектив, сориентировав каждого на общий результат. В то же время процессный подход значительно отличается от функциональной структуры и очень тяжело интегрируется в российские компании. Неготовность высшего руководства к нововведениям, отсутствие значительных капиталовложений требуемых для реорганизации, отсутствие достаточной квалификации специалистов – всё это тормозит распространение процессного подхода. При этом происходит истощение производственного и интеллектуального потенциала организации, возникают многочисленные проблемы в области самого производственного процесса, а также процесса управления кадрами. Построение эффективного бизнес-процесса – длительный и трудоемкий труд, а реинжиниринг организации – весьма рискованный проект, на успешность которого не даст гарантии ни один аналитик. Однако опыт иностранных коллег, особенно сетевых отелей, показывает, что грамотно построенный бизнес-процесс может одновременно функционировать даже на нескольких однотипных предприятиях. Причинами же неудач чаще всего становятся неправильное понимание самого плана работы и конечной цели, недостаточная мотивация персонала и неверные методы реализации.

При проектировании реинжиниринга бизнес-процессов предприятия приятно использовать компьютерное моделирование. Наиболее распространенной и полной является методология структурного описания бизнес-процессов IDEF. Фактически это целое семейство методологий – от IDEF0 до IDEF14, иллюстрирующих все стороны производственного процесса, от взаимосвязанных функций до целых компьютерных сетей. Нотации «позволяют отражать в модели процесса обратные связи различного типа: по информации, по управлению, движение материальных ресурсов» [8, с. 77].

Реинжиниринг бизнес-процессов является неотъемлемым и характерным признаком реструктуризации организации, которая может быть стремительной и болезненной. Более мягким вариантом оптимизации экономической деятельности компании может стать реформирование имеющихся моделей.

В процессе исследования установлено, что отель эконом класса является своеобразным и в своем роде уникальным субъектом гостиничного рынка, он обладает своими характерными особенностями, которые нельзя не учитывать при принятии управленческих и финансовых решений, однако к его деятельности применимы стандартные методы оценки и прогнозирования экономической эффективности. Правильный выбор того или иного метода анализа и оптимизации экономической деятельности отеля при любых условиях внешней и внутренней среды – первостепенная задача менеджера.

Библиографический список

1. Арутюнова, Д.В. Стратегический менеджмент: Учебное пособие / Д.В. Арутюнова. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
2. Дементьева, С.В. Отельный менеджмент: учебное пособие / С.В. Дементьева / Институт истории, международных и социальных исследований Ольборгского университета, 2011. – 160 с.
3. Кленов, В. Бюджетные уходы / В. Кленов // Курс дела. – 2014. – Март. – С. 39–40.
4. Ковальчук, А.П. Анализ направлений развития гостиничных предприятий в современных условиях в России / А.П. Ковальчук // Экономика, предпринимательство и право. – 2012. – № 4 (15). – С. 53–62.
5. Кошуняева, Н.В. Теория массового обслуживания (практикум по решению задач) / Н.В. Кошуняева, Н.Н. Патронова. – Архангельск: САФУ, 2013. – 107 с.
6. Мальцев, С.В. Процессный подход к управлению: теория и практика применения [Электронный ресурс] / С.В. Мальцев. – URL: <http://www.cf-in.ru/itm/bpr/t&p.shtml/>.
7. Реинжиниринг бизнес-процессов. [Электронный ресурс]. – URL: http://studopedia.net/7_204_reinzhiniring-biznes-protsessov.html.
8. Репин, В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 544 с.
9. Роглев, Х.Й. Основы гостиничного менеджмента: Учебник / Х.Й. Роглев. – К.: Кондор, 2009. – 408 с.
10. Романов, В.А. Гостиничные комплексы. Организация и функционирование: учебное пособие / В.А. Романов, С.Н. Цветкова и др. – 2-е изд. – Ростов н/Д.: ИЦ «МарТ»; Феникс, 2010. – 221 с.
11. Хинчин, А.Я. Работы по математической теории массового обслуживания: монография / А.Я. Хинчин. – Государственное издательство физико-математической литературы, 1963. – 237 с.

[К содержанию](#)

УДК 364.4:331.101.3 + 331.101.3

МОТИВАЦИЯ ТРУДА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

В.Г. Мохов, М.Н. Гайнутдинов

Бюджетное финансирование государственных учреждений порождает ошибочное представление об отсутствии необходимости профессиональной мотивации труда. Рассмотрены основные направления профессиональной мотивации труда работников социальной сферы: материальная, моральная и организационная. Предложены меры стимулирования специалистов социальных служб.

Ключевые слова: мотивация, государственные учреждения, социальная сфера, социальная политика, государственная поддержка, специалист социальной работы, оплата труда специалистов социальной сферы.

Анализ социально-экономических реформ государства выявляет множество проблем, затрагивающих основные сферы в профессиональном становлении и развитии человека. Значительная часть этих проблем связана с поиском новых механизмов, повышающих эффективность управления человеческим потенциалом.

В последние годы прослеживаются определенные изменения в развитии трудовых отношений. Движущей силой изменения ситуации становится профессиональная мотивация труда.

От четко разработанных систем профессиональной мотивации зависит не только социальная и творческая активность специалистов, но и конечные результаты их многогранной деятельности. Только заинтересованный в результате своей работы специалист может эффективно работать и приносить пользу организации.

Проблеме мотивации кадров посвящено достаточно много исследований – это труды Аширова Д.А, Васильева И.А., Волосского А.А, Кирхлера Е.П., Мишуровой И.В. и др.

Проанализировав разные точки зрения ученых, полагаем, что наблюдается несомненное противоречие между потребностью в повышении профессиональной мотивации специалистов социальных служб и недостаточной результативностью мотивационных мер, которые используют руководители. Этим и определяется необходимость определения направлений повышения профессиональной мотивации у специалистов социальной сферы.

Существуют различные взгляды ученых на определение понятия мотивации:

- совокупность факторов, поддерживающих и направляющих поведение человека (Ж. Годфруа, К. Мадсен);
- совокупность мотивов (К.К. Платонов);
- побуждение, вызывающее активность организма и определяющее его направленность, то есть как комплекс факторов, направляющих и побуждающих поведение человека (П.М. Якобсон);
- побуждения к труду, определяющие отношение к труду и рабочее поведение работника (А.К. Батьковский).

На наш взгляд наиболее полное определение понятия мотивации приводят А. Гершун и М. Горский: «Мотивация – это совокупность внутренних и внешних движущих сил, побуждающих человека к трудовой деятельности и придающих деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей» [1].

Различают внутреннюю мотивацию (побуждение к деятельности определяется целями субъекта мотивации – потребностями, интересами, ценностями), ориентация на интеллектуальную потребность и внешнюю мотивацию (побуждение к деятельности исходит из целей, заданных извне, путем принуждения, с помощью договора обмена результата деятельности специалиста на определенные блага с руководителем, психологического воздействия для формирования целей, стремлением к престижу, авторитету). Внешнюю мотивацию целесообразно называть мотивированием (стимулированием) [2]. Оба вида стимулов необходимы на практике, в процессе осуществления деятельности.

Принято выделять три основных вида трудовой (профессиональной) мотивации:

- материальную;
- социальную (моральную);
- организационную (административную).

Материальная мотивация реализуется через ряд каналов: систему оплаты труда в организации (премии, дополнительные выплаты и т.д.), систему дифференцированного учета видов и результативности труда, систему реализации полученных за труд денежных средств.

Изучая опыт зарубежных исследователей мотивации, можно сделать определенный вывод, о том, что эффективное использование человеческих ресурсов в учреждениях социальной сферы зависит от структуры компенсаций труда, нежели от величины заработной платы. Рациональное управление компенсаций труда, влияет на эффективное управление персоналом учреждения, низкой текучестью работников, повышает уровень профессиональной компетенции персонала, мотивирует на выполнение (решение) как индивидуальных, так и корпоративных задач и целей.

Социальные, или моральные, стимулы основаны на нравственных ценностях человека, осознании им своего труда как долга перед всем обществом, понимании ценности, полезности этого труда. К данной категории относят также побудительные мотивы, которые связаны с творческой насыщенностью труда и его содержательностью, относительно благоприятными его условиями, взаимоотношениями в трудовом коллективе, отношениями между работником и руководителем, возможностью профессионального и квалификационного роста, самосовершенствования и самовыражения работника.

В качестве примера можно привести определенные программы, созданные социальными учреждениями в сфере защиты материнства и детства, обеспечение питанием работников, транспортом, компенсация проезда.

Источниками негативных моральных стимулов могут быть неблагоприятный психологический климат в коллективе, некорректность руководства, отсутствие должной субординации, фамильярность, слухи, сплетни, открытые конфликты – в совокупности дающие угасание желания трудиться и выполнять должностные обязанности.

Моральную мотивацию сотрудников социальных служб можно увеличивать и развивать посредством поощрения в виде награждения грамотами, дипломами, сертификатами за определенные достижения в работе, при участии всего коллектива, таким образом, закрепляя значимость сотрудника, его профессионализм. Возможно проведение различных конкурсов на звание лучшего сотрудника, по каким – либо показателям.

Организационная (или административная) мотивация опирается на закрепленное законом право администрации (работодателя) требовать от работников соблюдения принятых правил трудовой деятельности. [3].

Однако не всегда удается мотивировать сотрудника, когда обеспечиваются такие процессы как: неправильная организация труда, рабочего места. Такие недочеты руководства в совокупности могут приводить к негативным последствиям, демотивации.

Ведущим фактором мотивации является материальный фактор. Материальное вознаграждение специалистов в социальной сфере, в области социальной работы остается неадекватным затраченным физическим и психологическим силам работника. Существующие дополнительные гарантии не в полной мере компенсируют значимость и сложность деятельности специалистов социальных служб.

На сегодняшний день это вопрос насущный. Стартовала реформа оплаты труда специалистов социальной работы.

В Указе Президента РФ от 07.05.2012 г. «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики», в целях сохранения кадрового потенциала, повышения престижности и привлекательности профессии социальной работы В.В. Путин определил к 2018 году решить вопрос повышения средней заработной платы специалистов до 100 % от средней заработной платы в соответствующем регионе.

Реализация данной правовой нормы уже началась. Распоряжением Правительства РФ от 26.11.2012 г. была утверждена программа поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012–2018 годы, а затем приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 29.12.2012 г. – план мероприятий («дорожные карты») «Повышение эффективности и качества услуг в сфере социального обслуживания населения (2013–2018 годы)». В соответствии с указанными нормативными правовыми актами приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 18.01.2013 г. утверждены методические рекомендации по разработке органами исполнительной власти субъектов РФ планов мероприятий (региональных «дорожных карт») «Повышение эффективности и качества услуг в сфере социального обслуживания населения (2013–2018 годы)» [4].

В данных методических рекомендациях рассматриваются вопросы проведения комплекса мероприятий, которые позволят осуществить соответствующую определенную работу по обеспечению деятельности по максимальному удовлетворению потребностей граждан в предоставлении услуг в сфере социального обслуживания, поэтапного совершенствования системы оплаты труда специалистов социальных служб, повышению профессионального уровня специалистов и престижа лиц, имеющих специальность социальной работы. Однако остается актуальной существующая проблема несправедливого размера заработной платы специалистов социальных служб. Так, на практике сложилось, что оклад рядового специалиста в разы меньше оклада его руководителя, и тем более руководителя учреждения социальной сферы. Известны случаи, когда уровень заработной платы руководителя (начальника) социального учреждения в 10–20 раз больше заработной платы рядовых работников, что не соответствует понятию адекватности. Это порождает социальную несправедливость в организации (учреждении) и тем самым снижает уровень доверия к руководству, увеличивает межличностные конфликты, уменьшает уровень работоспособности и как следствие снижает мотивацию.

Существует надежда выполнения стратегического плана президента до 2018 г. о повышении заработной платы специалистов социальной работы до среднего регионального уровня, но имеются некоторые сложности в реализации данной правовой нормы. Так по причине сегодняшних проблем в российской экономике и политике, происходит сокращение финансирования социальной сферы – следовательно, можно предположить о продлении сроков, к которым можно достичь соответствующего уровня заработной платы специалистов социальной работы в регионах. Есть перспектива решения данной проблемы на местном уровне, финансирование из местного бюджета будет способствовать ускорению данных процессов и позитивно влиять как на престиж профессии социального работника, так и на соответствующие положительные результаты деятельности данных специалистов.

Кроме материального фактора, важнейшим является психологический фактор, т.к. деятельность специалистов социальной работы связана с людьми. Материальный фактор включает в себя: формирование и развитие корпоративного духа, общественное признание личного труда, совершенствование организации труда посредством расширения объема и обогащения содержания работы, разработку и соблюдение режима труда и отдыха, правил гигиены труда, создание условий для повышения квалификационного уровня и обеспечения постоянного обновления знаний и совершенствование навыков, возможность профессионального роста специалистов и уверенность в будущем, правовую защищенность сотрудников.

Учитывая, что мотивационная работа должна проводиться постоянно и целенаправленно, а не быть очередной кампанией по внедрению прогрессивных форм управления, в учреждениях должно функционировать подразделение или специально подготовленный работник, отвечающие за организацию и контроль всей текущей работы по мотивации сотрудников. Обязанности этого работника должны включать мониторинг процессов мотивации в учреждении, мониторинг карьеры каждого специалиста, его личных достижений.

Профессиональная мотивация должна проходить поэтапно:

- трудовая адаптация новых сотрудников и оценка успешности трудовой адаптации основного состава работников;
- реализация сильной трудовой профессиональной мотивации, а так же выявление готовности специалистов социальной работы к непрерывному саморазвитию и создание необходимых для этого условий. Необходимо понимать, что внешнее и внутренне побуждение работника важно, и важно то, что доход каждого специалиста должен быть прямо зависим от результатов его труда.

От эффективной профессиональной мотивации прямо зависит дальнейшее процветание учреждения.

На наш взгляд, необходимы такие меры стимулирования работников и повышения их мотивированности, как:

- проведение семинаров, круглых столов, тренингов в социальных учреждениях, в которых будут обсуждаться вопросы стимулирования труда, профессионального роста и повышения квалификации;
- проведение мероприятий по обмену опытом с зарубежными коллегами. При этом необходимо перенимать прогрессивные механизмы регулирования заинтересованности к работе специалистов социальных служб, внедрять поэтапно новейшие исследования зарубежных ученых в данной сфере;
- практика взаимодействия с общественными объединениями (общественными организациями, движениями, социальными фондами);

– компенсация персонала за монотонный труд, который зачастую приходится видеть в государственных учреждениях (бумажная волокита, и т.д.);

– укреплять чувство вовлеченности, причастности к организации каждого специалиста, подтверждать значимость их деятельности, содействовать проявлению инновационной, творческой инициативы в работе специалистов.

Труд специалиста, работающего в социальной сфере, несмотря на гуманность профессии, должен быть достойно вознагражден.

Эффективно созданная система мотивации в учреждении способствует повышению уровня квалификации работников. Сегодня обществу нужны квалифицированные специалисты, инициативные люди, способные постоянно самосовершенствоваться и развиваться [5].

Именно квалифицированные, мотивированные специалисты социальной работы могут адекватно выполнять свои функции, быть готовыми к быстрому обновлению знаний, расширению арсенала навыков и умений. Демотивированные работники могут нанести ущерб деятельности социального учреждения, поэтому за процессами мотивации необходимо постоянно следить на всех уровнях.

Библиографический список

1. Гершун, А. Технологии сбалансированного управления / А. Гершун, М. Горский. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2009. – 416 с.
2. Максимова, С.Г. Особенности мотивации профессиональной деятельности социальных работников в сфере социального обслуживания (социально-психологический аспект) / С.Г. Максимова // Известия Алтайского государственного университета. – 2003. – № 2. – С. 75–80.
3. Албегова, И.Ф. Исследование мотивации социальных работников / И.Ф. Албегова // Социс. – 2005. – № 7. – С. 78–81.
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 26 ноября 2012 г. № 2190-р г. // Рос. Газ. – 2012. – 4 дек.
5. Зими́на, Е.В. Трудовая мотивация как условие профессиональной самореализации специалистов социальной работы: автореф. дис. ... канд. социол. наук / Е.В. Зими́на. – Иркутск, 2009. – 22 с.

[К содержанию](#)

УДК 330.101.5
ББК У010

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИКИ

В.Г. Мохов

В статье отмечена актуальность проблемы методологии экономической теории на современном этапе, характеризующемся ростом частоты и глубины экономических кризисов в мировом сообществе. Высказана гипотеза об источнике мировых кризисов экономики и экономической науки. Сделан вывод о необходимости разработки и проведению адекватных мер противодействия подрывной экономической деятельности США.

Ключевые слова: методология, кризис, глобализация экономики, мультидисциплинарность и трансдисциплинарность, сетевые войны.

В период конца XX века – начала XXI века, с развитием глобализации экономических отношений, выражающейся во взаимозависимости и взаимосвязи большинства стран, возросла частота и глубина мировых экономических кризисов. В настоящее время в экономической теории нет конкретных механизмов преодоления экономических кризисов. Это обусловило мировое сообщество всё чаще говорить о кризисе собственно экономической науки.

Википедия определяет кризис как «состояние, при котором существующие средства достижения целей становятся неадекватными, в результате чего возникают непредсказуемые ситуации и проблемы» [1]. В соответствии с приведённым определением, многие ученые оценивают современное состояние науки экономики как кризисное.

Научный инструментарий, модели, теории и методологические принципы постиндустриального общества разработаны сравнительно давно и не отвечают требованиям современного общественного устройства. Кризисы или застои, как считает Томас Кун, периодически возникают в той или иной науке, при этом в процессе их преодоления возникают многочисленные абстрактные концепции. В результате появляется «новая теория, как непосредственная реакция на кризис» [2]. На рубеже последних столетий рассмотрение частных случаев в экономической теории увеличивается, «список исключений все более разрастается, настоятельнее ставится вопрос об альтернативе» [3], но по-прежнему нет принципиально новой теории.

Современные экономические теории слабо объясняют происходящие в экономике процессы. Используемые в экономических исследованиях модели не позволяют с необходимой точностью прогнозировать сценарии развития общества. Причину такого положения академик РАН В.М. Пол-

терович видит в том, что «экономическая действительность слишком многовариантна и скорость её изменения опережает темп её изучения» [4].

Экономисты всего мира. В том числе и из России, в научных дискуссиях и трудах по методологии экономики высказывают различные взгляды на кризис в экономической науке, предлагаются различные сценарии выхода из кризиса, исходя из разных мировоззренческих позиций.

Аргументации собственной концепции на современные методологические аспекты экономической теории невозможна без обзорной характеристики основополагающих методологических понятий и характеристики экономики как науки.

«Методология» (от греч. «методос» – путь, исследование, прослеживание) представляет собой совокупность способов, приемов и методов практического или теоретического изучения действительности. Таки образом, методология, прежде всего, выполняет гносеологическую, познавательную функцию. С философских позиций методология представляет собой учение о методе, рассмотрение соответствия метода предмету исследования. Она стремится создать целостную систему принципов деятельности, обосновать подход» [5].

Обычно построение методологии изучения экономических процессов проводится в смысловом поле и определенности философии.

Методология экономической науки – учение о методах исследования хозяйственной деятельности людей, форм их поведения обусловленных их экономическими интересами, механизмов (институтов) способствующих разрешению возникающих между ними социально-экономических проблем [6].

Экономическую теорию, как любую другую науку, характеризуют 5 присущих ей атрибутов:

1. Язык – экономические категории.
2. Объект исследования (сфера действительности, с которой имеет дело научное исследование) – хозяйственная деятельность людей.
3. Предмет исследования (особая сторона объекта, изучаемая в данном конкретном случае) – принципы, закономерности и законы, возникающие в процессе хозяйственной деятельности людей (экономических отношений).
4. Метод исследования:
 - всеобщий;
 - общенаучные;
 - частнонаучные, специфические.
5. Источники – труды отечественных и зарубежных ученых, практика хозяйствования.

В контексте данной статьи рассмотрим четвертый атрибут. Метод исследования экономики представляет собой способ познания, совокупность приемов, инструментов исследования хозяйственной деятельности людей

и экономических отношений возникающих между ними, форм их поведения в условиях ограниченности ресурсов. Выделяются всеобщий, общенаучные и специфические методы познания.

Всеобщий – материалистическая диалектика. Метод материалистической диалектики – это изучение хозяйственных процессов в движении и в развитии. Этот метод позволяет выявлять взаимообусловленность, взаимозависимость экономических явлений, вскрывать противоречия между экономическими интересами различных субъектов и групп, находить пути их разрешения. Он позволяет исследовать и теоретически обосновывать происходящие в экономике количественные изменения и предвидеть возникновение нового экономического качества.

Общенаучные – это научная абстракция, анализ и синтез, единства исторического и логического подхода; индукция и дедукция, метафизический метод; антиномия; апория.

Метод научной абстракции – позволяет исключать из рассмотрения отдельные несущественные взаимоотношения между субъектами экономики и концентрировать внимание на рассмотрении нескольких субъектов [7].

Анализ – это разбиение изучаемого объекта на составные части и самостоятельное исследование каждой из этих частей. Синтез – это сведение полученных в результате анализа теоретических знаний об объекте исследования в единое целое и формирование на этой основе целостного представления об изучаемом явлении.

Метод единства логического и исторического представляет собой следование логического (теоретического) исследования изучаемых экономических явления с отражением реального исторического процесса ее возникновения, развития.

Индукция (наведение) представляет собой такой способ изучения экономических явлений, который предполагает исследование единичных фактов развития данного процесса и осуществление на этой основе общих выводов и положений. Дедукция (выведение) делает возможным переход от разработанных наиболее общих выводов и положений об исследуемом экономическом явлении к частным заключениям.

Метафизический метод используется для исследования экономического явления и процессов в стационарном состоянии. Он применяется для изучения внутренней структуры системы и её отдельных элементов, характеристики экономических отношений и классификации экономических явлений (типы собственности, виды рынок).

Антиномия – это противоречие, в котором тезис и антитезис имеют одинаковую силу и в равной степени покоятся на одних и тех же основаниях.

Апория – это утверждение, противоречащее практическому опыту.

Специфические методы анализа – позитивный и нормативный; экономический эксперимент; синергетика; экономико-математические методы и модели.

Позитивный анализ – это исследование экономики и экономических явлений и процессов такими, какими они есть на самом деле. Достоверность позитивных утверждений опосредуется практикой.

Нормативный анализ отвечает на вопрос «Как должно быть?» и в этом смысле он противоположен позитивному методу.

Экономический эксперимент – это локальная практическая апробация тех или иных экономических институтов или форм хозяйствования для определения их социально-экономической эффективности и решения вопроса о тиражировании опыта в экономике региона или страны в целом.

Синергетика – метод исследования самоорганизации систем в условиях нарастания нелинейных процессов развития, неустойчивых и неравновесных состояний; приемы изучения ситуаций сложения усилий (элементов, субъектов, факторов) дающий больший эффект, чем просто сумма элементов.

Экономико-математические методы и модели – это особая группа математических дисциплин, включающая математическую статистику, теорию вероятностей, исследование операций, экономическую кибернетику, математическое моделирование, прогнозирование, нечёткую математику и ряд других, позволяющих опосредованно изучать экономические объекты и явления и прогнозировать параметры их развития.

Методология и методы исследования экономики как науки взаимосвязаны и взаимообусловлены. В современных условиях исследование экономических проблем осуществляется посредством методологического плюрализма, который предполагает возможность использования многообразия применяемых методологий и методов. Характерной чертой указанного направления стало взаимодействие различных научных теорий, научных школ, а также применение самостоятельных специфических методов исследования в одном проекте.

Можно с уверенностью утверждать, что методология и описанный научный инструментарий исследования экономических процессов не изжили себя в современном мире, не утратили своих гносеологических функций и методов адекватного отображения экономической действительности и не являются первопричиной методологического кризиса в экономике. Накопленный более чем за пять столетий научный инструментарий по-прежнему обоснованно используется на микро-, мезо- и макро- уровнях исследований. В конце прошлого столетия экономическая действительность вышла на мега- уровень. Экономическая действительность в виде усиления глобализации экономических отношений, роста международной кооперации в процессах производства привела к существенному усложнению объекта исследования. Сложность и многофакторность экономической действительности обусловили применение в экономических исследованиях мультидисциплинарных и трансдисциплинарных методов, позволяющих учесть новые особенности межгосударственной кооперации.

На международном симпозиуме по трансдисциплинарности, прошедшем в 1998 г. под эгидой Юнеско, что использование мультидисциплинарных и междисциплинарных подходов в исследовании современных экономических явлений и процессов не дало ожидаемого результата. Трансдисциплинарность изначально была задумана как «мета-методология», поэтому трансдисциплинарной подход принимает в качестве объекта методики различных дисциплин для того, чтобы «преобразовать» и «превзойти» их» [8].

На рубеже XX–XXI веков появилось новое мультидисциплинарное направление экономических исследований – эконофизика. Эконофизика (производное от экономика и физика) – наука, которая применяет методологию физики к анализу экономических явлений и процессов. Как самостоятельное направление изучения экономики на основе использования фундаментальных законов природы и физических теорий, эконофизика стала оформляться после публикации книги Р.Н. Мантенья и Х.Ю. Стенли [9]. Эконофизика обогатила научный инструментарий экономики такими разделами современной физики, как квантовая и статистическая механика, физическая кинетика, неравновесная термодинамика, теория динамических систем и хаоса. Теория хаоса с середины 80-х годов XX столетия является одной из самых популярных теорий, применяемых при прогнозировании рыночных цен в процессе технического анализа рынка ценных бумаг. При этом до сих пор не существует четкой математической формулировки понятия «хаоса». Однако, несмотря на кажущуюся непредсказуемость, хаос динамически детерминирован и не выходит за рамки четких закономерностей. Непредсказуемость хаоса, как правило, объясняется существенной зависимостью от начальных условий. Такая зависимость указывает на то, что даже самые незначительные просчеты в определении параметров изучаемого объекта могут привести к абсолютно неверному прогнозу. Такие ошибки могут возникнуть в результате неполного учёта факторов ценообразования. Неважные на первый взгляд моменты, которым трейдер может не придать значения, дадут неверно поставленную задачу, и как следствие, приведут к неправильному прогнозу.

С позиций теории управляемого хаоса может быть объяснён проект ЦРУ США по крушению Boeing 777 «Малайзийских авиалиний» 17.07.2014 г., в результате которого на основе искажения действительности достигнуты желаемые американцами экономические результаты по ослаблению экономического положения стран-конкурентов.

США по праву являются лидером в области методологии экономической теории, в том числе и современных мультидисциплинарных и трансдисциплинарных подходов. Полагаю, что они же являются главным источником возникновения и развития глобальных экономических кризисов на рубеже XX–XXI веков. После 1970 г., когда доллар США был «оторван» от золотого содержания, ФРС с эмиссией интенсивностью около

900 млн \$/месяц «наводнило» своей валютой все страны мира, нарушив валютные паритеты и финансовые балансы. В 2007 г. неконтролируемые выдачи потребительских кредитов вызвали кризис ипотечного кредитования США, который перерос в мировой финансовый, а затем в глобальный экономический кризис.

В 1990-х годах Минобороны США под руководством вице-адмирала А.К. Сибровски аналитиком Дж. Гарстка была разработана «новая теории ведения войн» («emerging theory of war») [10]. Основы этой изложены в документе «Внедрение сетецентричного военного искусства» [11]. Цель разработки – в обеспечении мирового экономического господства США. Центральной задачей ведения «сетевых войн» является проведение «операций базовых эффектов» (Effects-based operations), которые представляют собой «совокупность действий, направленных на формирование модели поведения друзей, нейтральных сил и врагов в ситуации мира, кризиса и войны» [12]. Таким образом, в современных условиях возросшей взаимосвязи и взаимозависимости развития большинства стран мира разработан трансдисциплинарный подход обеспечения конкурентных преимуществ не экономическими методами. Разработанная стратегия получила название «сетецентричная теория войны». Суть её сводится к тому, чтобы постоянно и целенаправленно вести военные действия в «сети», которая представляет собой информационное пространство. На виртуальном театре военных действий ведутся стратегические операции военного характера, в которых задействовано телевизионное, дипломатическое, экономическое и техническое обеспечение. Все процессы жизнедеятельности людей, включая системы связи, формирование общественного мнения, шантаж и подкуп должностных лиц, религиозную и коллективную психологию, подрывную деятельность в молодёжной среде и т.д., становятся взаимосвязанными элементами единой «сети». Все страны мира разбиваются на три кластера: вражеские, нейтральные и дружественные. Для каждого кластера разрабатывается свой военный сценарий, при этом цель остаётся неизменной – обеспечение мирового господства США. Таким образом, США ведут сетевую войну против всех остальных стран и народов, включая Россию, и направлена она, как и всякая другая война, на покорение, подчинение и порабощение.

На смену экономическим методам ведения конкурентной борьбы пришли неэкономические, военные технологии (методологии). При этом разрушительный результат их использования гораздо более ощутим, чем от промышленного шпионажа или имитации инноваций. Неизменным остаётся только экономическое целеполагание – обеспечение неограниченных потребностей при ограниченных ресурсах. Особенность современного целеполагания состоит в удовлетворении своих потребностей за счёт чужих ресурсов, как правило, ресурсов других стран.

Множество процессов и явлений в российской жизни являются прямыми следствиями использования против нас отлаженных технологий сете-

центричных войн. Первым результатом новой войны США против России был развал Советского Союза. В последние годы сетевые войны стали все более очевидными. В жесткой форме США ведут их в Ираке, Афганистане, Иране и Сирии. В мягкой форме – в Грузии и Молдове. Гражданская война на Украине – пример использования именно таких технологий. При этом военные действия ведутся на виртуальных полях сражений, без традиционного ввода войск США на территорию противника, а желаемый результат американцы получают как в странах, участвующих в военном конфликте, так и в виде снижения конкурентоспособности дружественных в отношении США стран.

Резюме: необходимо не только осознание экономических трансформаций современного мира, но и разработка адекватных этим преобразованиям мер противодействия завуалированному подрыву достижений и устоев Российского государства, управляемому Белым Домом США, ЦРУ и Пентагоном целенаправленному развалу отечественной экономики.

Библиографический список

1. Словарь по общественным наукам [Электронный ресурс]. – URL: http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_find.cgi?ph.
2. Кун, Т.С. Структура научных революций / Т.С. Кун. – М.: Прогресс. – 1977. – 81 с.
3. Расков, Д.Е. Экономическая теория как риторика / Д.Е. Расков // Вестник СПб. ун-та. – Сер. 5. – 2005. – Вып. 3. – С. 15.
4. Полтерович, В.М. Кризис экономической науки. Доклад на научном семинаре Отделения экономики и ЦЭМИ РАН «Неизвестная экономика» / В.М. Полтерович. – М.: ЦЭМИ РАН, 1997. – 66 с.
5. Ипполитова, Н.В. Взаимосвязь понятий «методология» и «методологический подход» / Н.В. Ипполитова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Образование. Педагогические науки». – 2009. – № 13 (146). – С. 9–15.
6. Методология и методы исследования экономики как науки: методологический плюрализм [Электронный ресурс]. – URL: http://studopedia.net/7_21935_metodologiya-i-metodi-issledovaniya-ekonomiki-kak-nauki-metodologicheskij-plyuralizm.html.
7. Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.
8. Материалы Симпозиума по трансдисциплинарности, прошедшего под эгидой ЮНЕСКО в Руайомонском аббатстве (Париж, Франция) в мае 1998 года [Электронный ресурс]. – URL: http://www.anoitt.ru/cabdir/about_td.php.
9. Мантенья, Р.Н. Введение в эконофизику: Корреляции и сложность в финансах / Р.Н. Мантенья, Г.Ю. Стенли; пер. с англ. В.И. Гусева, С.В. Малахова, А.И. Митуса. – М.: Изд. стереотип, 2014. – 192 с.

10. Alberts D., Garstka J., Stein F. Network Centric Warfare: Developing and Leveraging Information Superiority. Wash., 1999 [Электронный ресурс]. – URL: http://www.dodccrp.org/files/Alberts_NCW.pdf.

11. The Implementation of Network-Centric Warfare [Электронный ресурс]. – URL: http://www.au.af.mil/au/awc/awcgate/transformation/oft_implementation_ncw.pdf.

12. Операции базовых эффектов [Электронный ресурс]. – URL: http://www.nge-books.com/book_16473_chapter_125_Opera%D1%81ii_bazovykh_ehffektov.

[К содержанию](#)

УДК 001.895 + 378.014.54

ББК Ч448.47 + У 9(2)30-55

СОТРУДНИЧЕСТВО УНИВЕРСИТЕТОВ И ПРОМЫШЛЕННОСТИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ СОЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО КАПИТАЛА

О.А. Николаевская

В статье рассмотрены современные формы практической реализации различных форм сотрудничества университетов, как субъектов высшего образования с высокотехнологичными компаниями промышленности как представителями реального сектора экономики. Описываются предпосылки и основные условия успешности реализации подобной формы взаимодействий на основе гармонизации потребностей и интересов участников рынка, согласования направленности поддерживаемых целей и задач и совместного вектора приложения сил. В заключение статьи сделан вывод о том, что эффективность в экономике инноваций во многом определяется характером, периодичностью и интенсивностью проводимых совместных научных исследований, доводимых до стадии производства, которые значительно повышают наукоемкость реального сектора страны.

Ключевые слова: сотрудничество, высшее образование, потенциал развития, партнерство, бизнес-парк, технополис, научные исследования, эффективность, инновационное развитие.

Современные условия развития России можно охарактеризовать как соответствующие выбранному пути социально-экономического и политического реформирования [13, с. 21]. Учитывая также перспективность технологического развития нашей страны и важность повсеместной реализации научно-технического потенциала, очевидно, что решение таких непростых задач, должно быть основано на становлении и стратегическом развитии совместных форм деятельности образовательных организаций, государства, частного сектора и бизнеса, как системаобразующих представителей и элементов реального развития.

Таким образом, необходимость современных форм реализации и развития методов поддержки научно-исследовательской деятельности должны быть адекватными новым условиям жизни общества. Эффективность при этом должна быть обозрима «в развитии» и в отдаленной перспективе, с учетом поэтапности и поэлементности оценивания прямых и косвенных эффектов, эффектов мультиплицирования. Прежде всего, это должно проявляться в широком распространении системы сотрудничества на принципах партнерства в отношениях, эффективного распределения, представления и продвижения результатов интеллектуальной деятельности. Это и формирование, и воспитание потребности научного поиска и практической реализации результатов интеллектуального труда. Это и гармонизация аудита эффективности с учетом интересов всех заинтересованных сторон и нивелирования сопротивления прочих. Это и интеграционные процессы взаимосвязи и взаимодействия различных участников рынка, как свидетельствуют эксперты в рыночно-сетевой модели [6; с. 5].

Это и реальное обеспечение приоритетного развития фундаментальных и поисковых исследований в университетах, которые являются главными источниками прироста научных знаний и создают прочный задел не только для развития отечественных научных школ, но и кардинально преобразуют современный уровень подготовки нынешних специалистов по приоритетным направлениям развития науки и техники, а значит, преобразуют лицо национальных кадров. Это и роль университетов в развитии научного творчества и фундаментальной науки, интеграции потребностей реального сектора, потенциала высшего профессионального образования и возможностей реализации инновационного развития в единой системе функционирования и развития, наряду с академическими и отраслевыми научными учреждениями [14, с. 22–23].

Сотрудничество университетов и промышленности с точки зрения совместного создания организационного капитала страны предполагает взаимодействие с четырьмя целевыми сегментами, сгруппированными по организационной динамике, характеру и специфике выполняемых работ: это правительственный сектор, предпринимательский сектор, сектор высшего образования с научно-исследовательской компонентой, а также сектор некоммерческих и общественных организаций. Для успешности развития все они должны быть увязаны по паритету потребностей и балансу согласования и учета взаимности отстаиваемых, преследуемых, достигаемых и планируемых результатов и интересов.

Текущее состояние объекта исследования позволяет выделить следующие ключевые предпосылки, существенно оказывающие влияние на реализацию стратегий сотрудничества в конкретных условиях.

Во-первых, это то, что сегодня эксперты констатируют тот факт, что доля наших университетов осуществляющих разработку и внедрение новшеств, составляет менее 5 % [9]. Вклад малого и среднего бизнеса в ВВП

страны чуть менее 21 %, в то время как в развитых экономиках – он составляет 63–85 %, при всем при том, что например внешний долг Японии в два раза выше, чем достигаемый прирост ВВП. Наши показатели колеблются на уровне 15 %.

Во-вторых, наблюдается снижение доли исследователей на 10 % (с 32,1 % до 15,3 %) на общем фоне увеличения количества преподавателей (247,5 тыс. до 368,4 тыс. человек) [12].

В-третьих, вопросы практической полезности и применимости результатов интеллектуальной деятельности, как вузами, так и реальным сектором экономики. Так, например, авторы [Tranfield, Starkey, 1998] отмечают, что многие исследования в области управленческих наук и менеджмента оторваны от потребностей и интересов практики. По мнению других авторов [Aaboen, Dubois, Lind, 2012], современным исследованиям менеджмента явно не хватает теоретической обоснованности. Вместе с тем современные исследователи в области управления все в большей мере стали ориентироваться на решение практических проблем. Как отмечается [Белл, Браймен, 2012], именно прикладной характер исследований в управлении оказал заметное влияние на развитие этой области, сделал ее более прагматичной [15, с. 186].

В-четвертых, повсеместная погоня за рейтингами и индексами. Например, в мировом рейтинге университетов по версии «Times Higher Education» доля показателей научной и инновационной деятельности составляет 62,5 %, включая научные исследования (объемы, доходы, репутация) – 30 %, научное цитирование – 30 % и производство инновационной продукции – 2,5 % соответственно. В российских рейтингах вес показателей научной деятельности составляет – 0,35, и по мнению экспертов [1], большинство из них являются просто списками, составленными для управленческих целей с искусственным завышением индекса цитирования посредством реализации стремления опубликовать максимальное количество одних и тех же ссылок и работ в соответствующих изданиях [14, с. 25–26]. Лонгитюдные исследования дают крайне другую картину.

И, в-пятых, разобщение в сфере образования в практических проектах реализации предпринимательских инициатив инновационной, исследовательской и научно-образовательной компоненты. Только 16 % преподавателей ведут исследования. Меньше 10 % университетов имеют бюджет на исследования, который превышает 50 тыс. руб. в год на одного преподавателя. И по сей день, в большинстве своем, основной функцией вуза остается образовательная, так как в ряде случаев отсутствует время на проведение качественных научных исследований. Научно-педагогические кадры вынуждены ограничиваться лишь поверхностным преподаванием «наук», не имея достаточной возможности и сил продвигать на рынке результаты интеллектуального труда или с должной степенью проработки и глубины внедрять их в учебный процесс. Такое положение вещей создает все воз-

возможности и перспективы для взаимовыгодной интеграции с другими образовательными организациями, объединениями и союзами, целевыми ориентирами развития студенческого сообщества и студенческой кооперации, как активной формой реализации интересов прогрессивной молодежи, а также предопределяет создание альянсов с высокотехнологичными промышленными компаниями.

Если вспомнить 2010 год, то у нас уже имеется соответствующая практика и опыт реализации мероприятий по Постановлению Правительства РФ № 218 [2], основной задачей которых было стимулирование работы по развитию кооперации российских университетов, научных организаций и высокотехнологичных предприятий.

За 2010–2014 гг. в рамках указанной программы и по сей день реализуются 112 проектов (из 806 поданных заявок), участниками которых являются 98 промышленных предприятий и 76 университетов (30 % – национальные исследовательские университеты). Тем не менее, участники отмечают некоторые проблемы в ходе реализации совместных проектов [3], среди которых: несоответствие разрабатываемых в университетах технологий уровню, необходимому для запуска их в серийное производство; несоответствие квалификации сотрудников университетов требованиям предприятий; вопросы разделения интеллектуальной собственности; отсутствие в университетах необходимых специалистов по маркетингу, бизнес-планированию, продвижению и аналитике. К этому набору можно добавить процессы быстрого устаревания знаний – в общем, и как следствие таковое нарастающее их несоответствие современности – в частности. Наряду с современным уровнем развития НТП, передовым мировым опытом которые в современных условиях являются надежным залогом конкурентоспособности кадров и структур, именно положительность научно-исследовательской репутации и конкурентоустойчивость результатов интеллектуального труда во времени являются неотделимыми компонентами интеллектуального бизнес-процесса, который во-многом определяет и возможность дальнейших исследований и реализации научно-исследовательских перспектив.

Таким образом, для разрешения вопросов и возможного предотвращения появления подобных проблем в будущем необходимо внедрение в практику университетов механизма ускоренной рыночной адаптации к изменяющимся социально-экономическим условиям. Задачей такого механизма является устранение возникающих коммуникативных и рыночно-сетевых барьеров, нивелирование ошибок и промахов управленческих решений, возможности согласования возникающих взаимосвязей и взаимодействий, т.е. как таковое обеспечение бесперебойности воспроизводства интеллектуального потенциала страны и всех типов, задействованных в его производство и распределение ресурсов. Неотъемлемыми функциями современного университета сегодня становятся – не только обучение, и кон-

салтинг; не только сотрудничество, и партнерство; не только интеграция взаимодействий, и совместное продвижение продуктов и услуг; не только распределение эффектов, но и совместность результатов – т.е. мультипликативно-синергетический эффект.

Мировая практика реализации стратегий сотрудничества представлена разнообразными формами взаимодействия университетов, организаций и промышленности в рамках встраиваемой инновационной инфраструктуры в пределы того или иного рынка (региона). Например, по успешному опыту создания Университетом Северной Каролины и Университетом Питсбурга трех функциональных центров: офиса менеджмента технологий, офиса трансферта технологий и центра развития малого бизнеса [14, с. 42].

Второй формой сотрудничества специализированных участников рынка выступает учреждение некоторыми университетами неформальных организаций для поиска инвесторов и финансирования проектов малых инновационных компаний при вузах, например опыт National Council of Entrepreneurial Tech Transfer.

Третьей формой взаимодействия университетов и предприятий является Форум по высшему образованию в области бизнеса, задачей которого является содействие долгосрочному экономическому росту страны путем разрушения барьеров на пути трансформации научных идей в их коммерческое воплощение.

В России примером подобной формы альянсов выступают: Ассоциация менеджеров, предполагающая содействие формированию и развитию российского делового сообщества, и Ассоциация предпринимательских университетов, которая призвана способствовать «участию университетов в процессе передачи технологий и коммерциализации знаний. Целевым ориентиром таких объединений выступает содействие эффективному сотрудничеству между университетами, бизнесом и правительством» [6, 7]. Надо заметить, что в мировой практике все эти структуры создаются в дополнение к большому количеству действующих технопарковых структур, исследовательских кампусов и центров, развитой системе бизнес-ангельства и венчурного финансирования. К тому же эти объекты открыты, в том числе, и для иностранных инвесторов и резидентов.

Мировая статистика и лонгитюдные исследования говорят нам о том, что только на территории США иностранными студентами было создано 2340 компаний, в том числе 673 производственных. Для сравнения: количество таких предприятий в Европе – 790 (из них 51 производственные), в Латинской Америке 495 (из них 63 в промышленности), в Азии 342 (43 – высокотехнологичный сектор).

В России относительно сопоставимым составом инфраструктуры обладают только крупные университеты, как правило являющиеся или претендующие на участие в программе «5–100» или отличающиеся статусом ве-

дущих вузов. А в МГУ, СПбГУ, ГУУ, МИСиС функционируют и научный парк, и научные комплексы. В инфраструктуре России также присутствует аналог небезызвестной Силиконовой долины – Сколково. Сегодня в России насчитывается более 110 организаций, зарегистрированных как технопарки [1].

Применимость зарубежных форм развития инновационной деятельности в России подробно описана в работе [14, с. 43–53].

Основы и особенности создания и функционирования технопарковых структур подробнее рассмотрены в работах [4], [5], [8], [10], [11], [13]. С методическими рекомендациями, принятыми в мировой практике и апробированными результатами международного опыта и наследия, можно ознакомиться на сайте Международной ассоциации технопарков, а также форумах и конференциях проводимых с их участием и под их эгидой.

Таким образом, через предложенный механизм, заложенный во всех возможных стратегиях сотрудничества крупные предприятия могут получать дополнительный доход от эффективного использования имеющихся и возможных к сверхпланируемому вовлечению ресурсов. Малые предприятия и вузы получают шанс предоставить своим специалистам реальные условия для апробации и завершения научных исследований, практики создания на такой замечательной основе новой техники, технологии, способов производства и нанотехнологичных материалов.

Совместная деятельность предприятий как специализированных и межотраслевых участников взаимодействий, реализуемая в стратегиях сотрудничества позволяет:

- полноценно использовать и развивать научно-технический и производственный потенциал региона;
- эффективно проводить организационный аудит перспектив, кадров и структур;
- ускорять внедрение инноваций и новых технологий, снижающих затраты на проведение научных исследований при повышении конкурентоспособности выпускаемой продукции;
- способствовать развитию мастерских по проектированию бизнеса и управлению изменениями, по организационному и деловому администрированию, развитию сетевого взаимодействия и управлению стоимостью бизнеса, альянса и собственного проекта;
- участвовать в тестировании способностей и тренингах развития, а также во внешних конкурсах проектов;
- способствовать внедрению в учебный процесс моделей реальной деятельности предприятий в форме деловых игр успешных практик предприятий, нахождении интересных ситуаций, в которых можно преуспеть в сотрудничестве, согласовании и гармонизации всех мыслимых и немыслимых дерзаний человека.

Библиографический список

1. Ведомственная целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в отраслях промышленности и в торговле», утвержденная приказом Минпромторга России от 15 февраля 2010 г. № 123.
2. О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства. Утверждены постановлением Правительства РФ от 9 апреля 2010 г. № 218 (с изменениями от 24 мая 2011 г.).
3. Развитие кооперации российских вузов и промышленных компания: предварительные итоги реализации Постановления Правительства Российской Федерации от 09.04.2010 г. № 218 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.bgi-ta.ru/images/Vsyakoe/na-novosti/vrem-oe/korotkova.ppt>.
4. Стенограмма рабочего совещания: «Рейтинг ВУЗов России: результаты и направления развития», состоявшегося 20 ноября 2012 года в Общественной палате РФ [Электронный ресурс]. – URL: http://raexpert.ru/project/vuz_rating/2012/stenogramma.
5. Аверьянова, Е.В. «От студенческого кооператива – к инновационному развитию Университета» / Е.В. Аверьянова, С. Смирнов, А.В. Глущенко [Электронный ресурс] // Сельскохозяйственные вести. – 2010. – № 3. – URL: <http://www.agrinews.ru/zhurnal/2010/%E2%84%963/2010/kooperacziya/ot-studencheskogo-kooperativa-k-innovacziionnomu-razvitiyu-universiteta.html>.
6. Акиндинова, Н.В. Новый этап развития экономики в постсоветской России: доклад к XVI Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, Москва, 7–10 апреля 2015 г. / Е.Г. Ясин, Н.В. Акиндинова; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2015. – 35 с.
7. Ассоциация предпринимательских университетов в России: первые шаги, миссия и будущее // Вестник ассоциации тройной спирали «Хелис». – 2012. – Т. 1, № 4. – С. 12–14/
8. Балашов, В.В. Место и роль научной элиты в современном обществе / В.В. Балашов, И.Б. Лавровская // Модернизация России: ключевые проблемы и решения. Сб. Науч.тр. ИНИОН РАН. – М., 2011.
9. Индикаторы инновационной деятельности: 2014: статистический сборник. – М.: Национальный исследовательский университет «ВШЭ», 2014. – 472 с.
10. Концепция создания Технопарка Новосибирского Академгородка [Электронный ресурс]. – Новосибирск, 2007. – URL: <http://www.int-park.com/index.php?id=str>.
11. МГУ им. М.В. Ломоносова – Управление инновационной политики и международных научных связей [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.msu.ru/info/struct/departments/uiip/uiip1.html>.
12. Образование в цифрах: 2013: кр. стат. сб. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013. – 80 с.
13. Положение об университетском технопарке [Электронный ресурс] // Ассоциация «Технопарк». – М., 1999. – URL: <http://www.tpark.ru/33/index33.html>.

14. Сергеева, К.Н. Формирование конкурентоспособной инновационной экосистемы университета: дис. ... канд. экон. наук / К.Н. Сергеева. – М.: ГУУ, 2015. – 221 с. – URL: http://www.guu.ru/files/referate/2015/sergeeva_k_dis.pdf/.

15. Стрекалова, Н.Д. Кейс-метод в научных исследованиях магистров менеджмента [Электронный ресурс] / Н.Д. Стрекалова // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2014. – № 4. – С. 184–197. – URL: <http://vestnikku.ru/articles/2014/4/16.pdf>.

[К содержанию](#)

УДК 001.895 + 378.014.54(470.55)

ББК Ч448.47 + У 9(2)30-55

МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИИ СОТРУДНИЧЕСТВА НА ПРИМЕРЕ «ТЕХНОПОЛИСА ЮУрГУ»

О.А. Николаевская

В статье рассматриваются предпосылки и возможности практической реализации инновационного роста высшего учебного заведения в современных условиях. Описываются основные формы взаимодействий на основе стратегического развития партнерства по типу «технополис» с участием всех заинтересованных в наукоёмком и технологическом росте сторон. В заключение статьи делается вывод о том, что для успешной реализации научно-технического потенциала ЮУрГУ на основе гарантированности высокого качества научных исследований, конкурентоспособности интеллектуальных продуктов, аудита эффективности инновационных структур и поддержания профессиональной компетентности научно-педагогических кадров необходимо создание механизма воспроизводства реальных инноваций посредством субъекта инновационной инфраструктуры НИС в форме «Технополис ЮУрГУ».

Ключевые слова: сотрудничество, высшее образование, потенциал развития, технополис, научные исследования, технология управления, эффективность, механизм инновационного роста, ЮУрГУ.

Начало XXI века можно охарактеризовать как период глобальных сдвигов и системных изменений глобального масштаба. Для успешности конкурентоспособного развития в таких условиях национальная система нашей страны должна быть не просто «инновационной», а также иметь в своем основании прочную научно-обоснованную основу. В данном контексте термин «национальная инновационная система» рассматривается в терминологии К. Фримена в работе «Технология, политика, экономическая деятельность: уроки Японии», 1987 г.

Такая перспектива дел, априори предполагает наличие ярко выраженных практических результатов реализации наукоемких проектов, программ инновационного развития, связанных с запуском и реализацией структурных и институциональных преобразований национальной инновационной системы и инфраструктуры инновационного развития. Решение поставленных задач находится в области активной апробации и организационного аудита эффективности используемых инструментов инновационного роста.

По данным единой государственной информационной системы учета научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения результативность прикладных университетских научных исследований сегодня продолжает оставаться на низком уровне [6]. Этот же тезис подтверждают и результаты свежих диссертационных работ по инновационной и научно-исследовательской тематике Государственного университета управления, например в работе Сергеевой К.Н.[14], Ким Е.А., [7], Демкиной О.В. [5]. Доходы, от коммерциализации научных результатов составляют незначительный процент от общих доходов университета, т.е. фактически менее 1 % результатов от интеллектуальной деятельности используются в деятельности университета. Тем не менее, для выполнения стратегических задач поставленных Президентом и Правительством РФ необходимо развитие и совершенствование наших имеющихся научно-технологических заделов и активной реализации внутренней составляющей спроса на внедрение и реализацию в производство отечественных разработок страны.

В современных исследованиях основные причины таких противоречий называются исследователями как связанными с неэффективной моделью управления и характером реализации инновационных процессов, систем и подсистем менеджмента, низкими эффектами коммерциализации научных исследований, неконкурентоспособность в мировом масштабе имеющейся в России технологической базы. Примечательно также исследования МГИМО, например в работе «Эффективный университет: перезагрузка», в котором были выведены основные причины провала подобных инициатив: 32 % неэффективное управление внедрением, 20 % коммуникативные проблемы, 17 % сложность и новизна задачи, т.е. около 70 % причин это отсутствие согласования сбалансированной системы внедрения, а следовательно и соответствующее качество достигаемого результата, здесь также неумение в должной степени формировать, доказывать, гармонизировать и развивать полезные связи и функциональные взаимодействия [8; 2]. Доля малого и среднего предпринимательства в объеме ВВП у нас в районе 20 %, или одной пятой от общего объема. Еще около 20 % объема ВВП обеспечивают компании с государственным участием, как и треть объема промышленного производства в стране [13; с. 30] и [1].

Согласно Глобальному мониторингу предпринимательства, при рассмотрении возможности создания собственного дела россияне видят две основные группы проблем – это нехватка знаний и компетенций, а также

страх провала. По данным Всемирного конгресса предпринимателей и в интервью Директора Центра предпринимательства Высшей школы менеджмента СПбГУ Галины Широковой, сразу по окончании обучения лишь 9,4 % студентов имеют намерение открыть свой бизнес, и 52,7 % рассматривают такую возможность через 5 лет после окончания университета [9].

Данные обстоятельства свидетельствуют о необходимости разрешения следующих перспективных задач технологического роста и инновационного развития:

- это увеличение доли рынка научно-образовательных услуг и университетов, повышение конкурентоспособности результатов интеллектуальной деятельности в масштабах потенциального и формируемого субъектом рынка;

- это внедрение в учебный процесс результатов научно-исследовательской деятельности посредством мониторинга освоения профессиональных и научно-исследовательских компетенций обучающихся в научно-исследовательской работе и при проведении в том числе и межотраслевых научных исследований;

- это практическая полезность результатов фундаментальных исследований, в которые включаются теоретико-методологические, поисковые и экспериментальные, – их практическая применимость в конкретных условиях практики бизнеса;

- продвижение результатов научных исследований по законам экономики инноваций на принципах их создания, распространения, коммерциализации и интеграции в системы формальных и неформальных институтов и рыночно-сетевых взаимодействий, которые способствуют инновационному развитию, росту и воспроизводству интеллектуального потенциала результатов исследований;

- повышение имиджевой составляющей университета, при реализации которой осуществление научных исследований на постоянной основе тесно переплетается с профессиональной деятельностью педагогов-исследователей и управленцев, а полученные в ходе исследований результаты зачастую приводят к перманентной необходимости внесения актуальных изменений в повседневную практическую деятельность профессионалов, весьма коррелирующую с научно-техническими вызовами современности и новыми условиями рынка труда.

Не случайно, что во всех концептуальных, программных и стратегических документах отмечена ориентация на задачи формирования территориальных инновационных кластеров и взаимоувязку с профильными технологическими платформами. Современный механизм функционирования и развития программ инновационного роста характеризуются следующими признаками: неотлаженностью структурных компонентов рыночно-сетевого взаимодействия; незавершенностью в вопросах разработки и реализации эффективной методики и методического обеспечения программ мониторинга и оценки инновационного развития; необработанностью последовательности

организационных действий субъектов инноваций; разобщенностью подсистем инновационной политики и отсутствием необходимой их взаимоувязки.

Все многообразие жизнеспособных на сегодня программ инновационного роста и развития подробно описано и представлено в работе [13, с. 11], также как и их классификация.

Таблица 1

Классификация мероприятий ПИР

Признаки классификации	Виды мероприятий ПИР								
По направлениям инновационного развития	освоения новых технологий		исследования и разработки		вывод на рынок инновационной продукции				
	создание и развитие исследовательской инфраструктуры и стендово-испытательной базы		совершенствование управления инновационной деятельностью и бизнес-процессов		развитие взаимодействия с субъектами внешней инновационной среды				
	международного сотрудничества и внешнеэкономической деятельности								
По характеру запланированных работ	начальные		промежуточные			завершающие			
По уровню реализации	Корпоративный (с участием материнской компании)				Локальный (в конкретных дочерних и зависимых обществах, филиалах)				
По способу реализации	С привлечением субъектов внешней среды								
	Собственными силами	вузов	сторонних научных организаций	малых и средних инновационных предприятий	технологических платформ	инновационными территориальными кластерами	институтов развития	Центра «Сколково»	венчурных фондов
По способам взаимодействия с субъектами внешней среды	организационное (комиссии, экспертные советы)		контрактное (закупки, лицензионные договоры)		институциональное (инвестиции в капитал (долю) малых и средних предприятий)		в форме инвестирования средств (гранты, инвестиционные обязательства в венчурных фондах)		

Источник: разработано Растовым М.А., диссертационное исследование к.э.н. [13, с. 11].

Формирование и реализация проекта создания «Технополиса ЮУрГУ» позволит решить ряд вышеобозначенных проблем, сконсолидировать и скомплексировать научно-технологический инновационный потенциал нашего региона. Во-первых, это создание условий для «перманентного инновационного режима» по реализации крупных проектов, интегративности результатов научно-обоснованного поиска малых инновационных наукоемких компаний, сканирования новых перспективных рынков, возможностей идей. Во-вторых, с одной стороны, это снижение транзакционных издержек на

спецификацию прав собственности и защиту инноваций, благодаря свободной диффузии между участниками сети, во-вторых, задачами обеспечения, ускорения доступа и доверительного интервала к результатам и участникам, интегрированным в сетевой бизнес-процесс. В-третьих, это способность неограниченно расширяться путем включения новых центров ответственности, инициативы и участков создания коллективом интеллектуальной ценности.

Необходимость трансформации преимущественно государственного финансирования затрат на НИОКР и перевода механизма финансирования и стимулирования на рыночные основы подтверждают данные мониторинга ключевых показателей программ инновационного развития (ПИР) на 2011-2013 гг. [2], [3], [10].

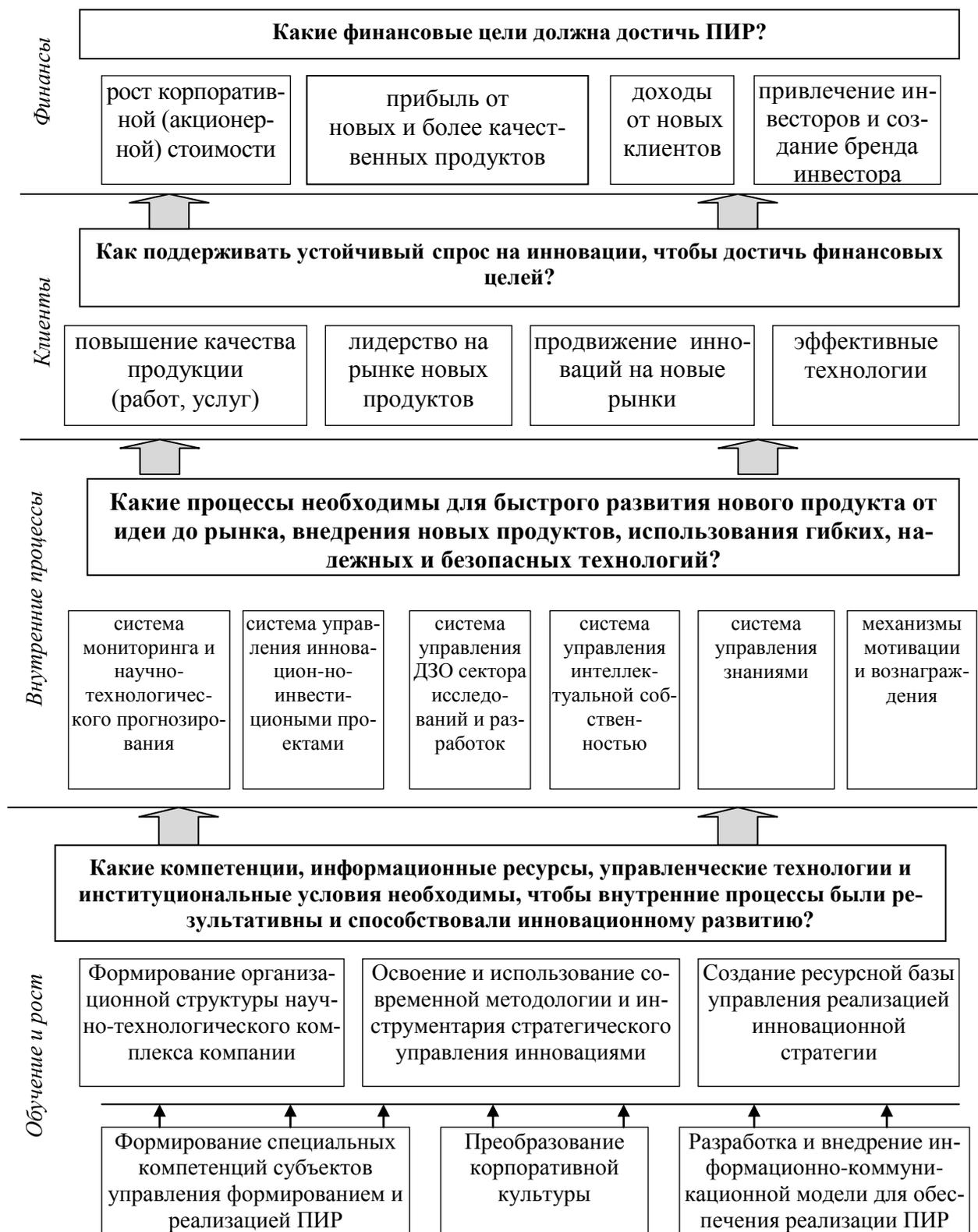
По данным исследований ИСИЭЗ НИУ ВШЭ, компании, предполагавшие обеспечить ПИР из иных источников, не справились с задачей. Так, в ОАО «ФСК ЕЭС» финансирование мероприятий ПИР составило всего 54 % от предусмотренных в 2011 г., и 36 % – в 2012. НИОКР были профинансированы на 58 % и 75 % соответственно, а выполняемые вузами – на 55 % в 2011 г. и 38 % в 2012 г. В диссертационном исследовании «Совершенствование деятельности компаний с государственным участием на основе программ инновационного развития» при анализе паспортом реализованных ПИР сделан вывод о том, что на момент их разработки в большинстве компаний отсутствовали стратегии развития, а выбор периода реализации ПИР и ключевых показателей эффективности носили формальный характер.

Положение о порядке разработки и выполнения ПИР только в 2014 г. включено в перечень внутренних нормативных документов, регламентирующих деятельность компаний с государственным участием. До 30 июня 2015 г. должны быть подготовлены и утверждены методические указания по его разработке, а до 31 декабря 2015 г. – обеспечено внедрение в практику деятельности компаний [13; с. 10].

Таким образом, реализация механизма по типу «технополис ЮУрГУ» позволит компилировать улучшения бизнес-стратегий подсистем управления, факультетов, лабораторий, научных школ и кафедр вуза в единую стратегию и программы инновационного развития. Коммерческая востребованность интеллектуальных активов и результатов интеллектуального труда предполагает интеграцию в эту систему и процесса создания, продвижения и развития бренда «технополис ЮУрГУ» среди прогрессивной общественности.

Реализация подобной практики позволит использовать возможности, которые имеют ведущие мировые и федеральные аналоги инновационной инфраструктуры, научные и технологические парки [1], [3], [4], [12].

Рисунок представляет собой базовую карту систематизации подпрограмм и подпроцессов инновационного развития в реализуемой стратегии инновационного роста, как показано в работе [13; с. 13]. При таком подходе ПИР реализуются по модифицированной методологии Д. Нортана и Р. Каплана в системе сбалансированных и гармонизированных по росту инноваций показателей.



Базовая стратегическая карта инновационного развития

Источник: разработано Растовым М.А. в диссертационном исследовании к.э.н. [13, с. 13].

Таким образом, первоочередными задачами внедрения подобного проекта в ЮУрГУ являются:

– взаимоувязка реализуемых инновационных, научно-исследовательских и научно-технологических проектов с результатами технологического мониторинга, производства, прогнозирования и бенчмаркинга потребностей регионального развития и рынка интеллектуальных продуктов и интеллектуальных бизнес-услуг;

– перенаправление затухающего тренда участия вуза в НИОКР компаний в силу низкого качества результата, окупаемости и коммерциализации текущих предложений (порядок статических данных по компаниям с госучастием: 60 % – прирост финансирования в 2011 г., и 23 % – в 2012 г.), либо связанных с отсутствием спроса на них;

– развитие динамики взаимодействия по закупкам у малых и средних инновационных предприятий и инвестирования в них и в совместные программы инновационного роста;

– реализации практики формирования ПИР в первую очередь посредством таких проектов, которые инициированы «дочерними и аффилированными интеллектуальным потребностям реализации социальных и экономически возможных инвестиций бизнес-среды ЮУрГУ, а также обществами, создаваемыми при ЮУрГУ малыми инновационными предприятиями и собственными научно-техническими подразделениями.

Библиографический список

1. Бауман, С.Н. Малые инновационные предприятия России: взгляд изнутри (результаты анкетного исследования малых инновационных предприятий РФ) / С.Н. Бауман // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, Т. 3. – М.: Изд-во Федеральное государственное бюджетное учреждение науки «Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН», 2005. – С. 170–175.

2. Булавинова, М.П. Реформирование высшего образования: зарубежный опыт: реф.сб. / М.П. Булавинова. – РАН. ИНИОН. Центра научных исследований по науке, образованию и технологиям, 2014. – 296 с.

3. Гершман, М.А. Программы инновационного развития компаний с государственным участием: первые итоги / М.А. Гершман // ФОРСАЙТ. – 2013. – Т. 7. № 1. – С. 30–37.

4. Грачев, А.Н. Преобразование системы менеджмента российских предприятий с целью повышения их конкурентоспособности [Электронный ресурс]: дис. ... канд. экон. наук / А.Н. Грачев. – М.: НИУ ВШЭ, 2014. – 224 с. – URL: <http://www.hse.ru/sci/diss/110239166>.

5. Демкина, О.В. Формирование инновационной политики наукоемких организаций на основе интеграции методов стратегического анализа и прогнозирования [Электронный ресурс]: дис. ... канд. экон. наук / О.В. Демкина. – М.: ГУУ, 2015. – 189 с. – URL: http://guu.ru/viewer.php?url=http://www.guu.ru/files/reference/2015/demkina_o_dis.pdf.

6. Единая государственная информационная система учета научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ гражданского назначения [Электронный ресурс]. – URL: www.rosrid.ru.

7. Ким, Е.А. Реализация масштабных инновационных проектов на основе стратегического партнерства в проектно-ориентированных компаниях [Электронный ресурс]: дис. ... канд. экон. наук / Е.А. Ким. – М.: ГУУ, 2015. – 185 с. – URL: http://guu.ru/viewer.php?url=http://www.guu.ru/files/referate/2015/kim_e_dis.pdf.

8. Кузьмина, Н.Б. Эффективный университет: перезагрузка / Н.Б. Кузьмина, Ж.В. Шакиров. – М.: МГИМО, 2014. – 134 с.

9. Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 3. 2013»: 8-ой российский отчет в рамках проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства» (GlobalEntrepreneurshipMonitor) [Электронный ресурс]. – URL: http://www.gsom.spbu.ru/images/cms/data/faculty/gem_2013_final20_all.pdf.

10. Мальцева, С.В. Инновационный менеджмент: учебник для академического бакалавриата / С.В. Мальцева. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 527 с.

11. Мироседи, С.А. Бизнес-инкубатор как элемент системы инфраструктурной поддержки малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] / С.А. Мироседи, Т.Г. Мироседи // Вестник Волгоградского образования: бизнес, образование, право. – 2015. – № 1 (30). – URL: <http://vestnik.volbi.ru/upload/numbers/130/article-130-1285.pdf>.

12. Проблемы и решения: бизнес-инкубаторы и технопарки России [Электронный ресурс]. – URL: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytcs/docs/201403_Business_incubators.pdf

13. Растов, М.А. Совершенствование деятельности компаний с государственным участием на основе программ инновационного развития [Электронный ресурс]: автореф. дис. ... канд. экон. наук / М.А. Растов. – СПб: Институт проблем региональной экономики РАН, 2015. – 16 с. – URL: <http://www.iresras.ru/uploads/Ras%20AR%20+%20otzyv.pdf>.

14. Сергеева, К.Н. Формирование конкурентоспособной инновационной экосистемы университета: дис. ... канд. экон. наук / К.Н. Сергеева. – М.: ГУУ, 2015. – 221 с. – URL: http://www.guu.ru/files/referate/2015/sergeeva_k_dis.pdf.

[К содержанию](#)

УДК 519.862.5+338.34+338.45.01

К ВОПРОСУ ОБ АНАЛИЗЕ ДИНАМИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ

В.Г. Плужников

Предложен новый подход к анализу динамических характеристик эффективности ресурсного обеспечения промышленного предприятия на основе производственной функции. Исследовано поведение свойств факторов производства в условиях динамично меняющихся параметров внешней среды. На базе производственной функции разработана экономико–математическая модель анализа динамики параметров факторов производства. Сформулированы аспекты практического применения модели.

Ключевые слова: динамический анализ, ресурсное обеспечение, динамика показателей эластичности производственной функции, метод «скользящего окна».

В условиях динамично изменяющейся внешней среды в ряду задач экономических подразделений промышленных предприятий особую актуальность приобретает анализ эффективности деятельности предприятия. Особенно в части обоснования вариантов выбора оптимальных сценариев перспективного развития. Данную задачу невозможно реализовать без моделирования и прогнозтики.

Арсенал моделей, используемых в экономической теории, достаточно широк. В экономической практике для анализа абсолютных показателей производства в долгосрочном периоде с 70-х годов прошлого столетия сравнительно успешно используются степенные производственные функции. Для промышленного производства, отличающегося высокой материалоемкостью и инновационно-инвестиционной технологической составляющей, в качестве модели опосредующей влияние ресурсного обеспечения предприятия на объем выпускаемой продукции может быть использована производственная функция типа Кобба – Дугласа (1):

$$Y = a_0 x_1^{a_1} x_2^{a_2} x_3^{a_3} x_4^{a_4}, \quad (1)$$

где Y – себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.; a_0 – эмпирически определяемый коэффициент, обеспечивающий сопряжение размерности левой и правой части функции и одновременно выполняющий роль масштабного переводного множителя между всеми компонентами формулы (1); $x_1^{a_1}$ – величина оборотных активов, тыс. руб.; $x_2^{a_2}$ – величина вне-

оборотных активов, тыс. руб.; $x_3^{a_3}$ – затраты на заработную плату основных рабочих и страховые сборы, тыс. руб.; $x_4^{a_4}$ – затраты на инновационно-инвестиционное развитие, тыс. руб.; a_1, a_2, a_3, a_4 – коэффициенты эластичности выпуска продукции по соответствующим ресурсам, безразм.

Традиционно модели производственных функций применяют для анализа: эффективности факторов производства, коэффициентов эластичности замещения ресурсов, изучения деформации производственных функций. Заметим, что предлагаемые модели имеют существенный недостаток: они основаны на оценке статичных характеристик экономических систем за ретроспективный период. Но в рамках реальной действительности факторы производства, в свою очередь, являются функциями других переменных [1, с. 59]. Для динамического анализа свойств ресурсов (их эффективности) целесообразно исследовать не динамику самих этих переменных, а динамику реакции модели на это воздействие (изменение параметров факторов, их свойств).

При анализе динамики параметров свойств ресурсов необходимо учитывать, как будет показано далее, возможность выхода за пределы экономической устойчивости. Во-первых, это обусловлено тем, что изменение свойств СЭС в какой-то мере наследует свойства предыдущего этапа. Во-вторых, с началом изменений свойств внешней среды (например, кризис, научно – техническая революция и т. д., возникновение спросовых ограничений) некоторые ресурсы становятся невостребованными рынком, продолжая в то же время требовать издержек на их поддержание. В-третьих, экономика предприятия в условиях изменений внешней среды, может обладать собственными свойствами. Так возникающие в процессе экономического развития общества неэффективные устойчивые институты (институциональные ловушки) могут существенно снижать эффективность функционирования предприятия. Такие трансформационные и структурные сдвиги могут порождать неравновесные переходные процессы, что возникает наложение провалов рынка (market fails) и провалов государства (state fails), когда менеджмент предприятия уже не справляется с управлением.

Существующие теоретические модели не позволяют выбрать достоверно тестируемые эмпирические данные для анализа динамики параметров свойств ресурсов. Хотя свойства ресурсов могут являться условной качественной характеристикой уровня развития предприятия. Анализ специфичности финансовых показателей применительно к анализу параметров свойств ресурсов неоднократно рассматривался в экономической литературе [2].

Множественность качественных параметров затрудняет возможность точного определений параметров свойств ресурсов в анализируемый промежуток времени. Это указывает на необходимость применения для этой цели специфических методов.

Для анализа параметров свойств ресурсов в качестве объясняющих переменных используются доступные в информационно-аналитических системах системах параметры промышленных предприятий: себестоимость реализованной продукции (Y), тыс. руб.; величина оборотных активов (ОА, $x_1^{a_1}$), тыс. руб.; величина внеоборотных активов (ВнА, $x_2^{a_2}$), тыс. руб.; затраты на заработную плату основных рабочих и страховые сборы (ФОТ, $x_3^{a_3}$), тыс. руб.; затраты на инновационно-инвестиционное развитие (Inv, $x_4^{a_4}$), тыс. руб.. Их можно рассматривать в качестве ключевых.

В качестве исходной информации для анализа использованы данные результатов деятельности типичного промышленного предприятия Челябинской области. В исходных данных после нивелирования влияния временного лага, результатов неосновной деятельности, инфляционной составляющей составлен агрегированный баланс представленный в таблице 1.

Для анализа параметров динамики факторов производства (свойств ресурсов) данные выборки финансовой отчетности, представленные в таблице 1, разбиты на 6 групп методом «скользящего окна».

Суть метода сводится к следующему. Из первоначальной совокупности выделяются наблюдения с № 1 по № 9, которые включаются в первую выборку (окно 1). В таблице 1 данные наблюдения обособлены рамкой. Во вторую выборку (окно 2) включаются наблюдения совокупности с № 2 по № 10. Аналогичным образом формируются остальные выборки 3–6.

Можно обратить внимание, что в отдельные периоды № 5, № 9, № 11, № 13, происходит снижение объемов производства (отрицательные темпы роста), при положительном росте некоторых факторов. Динамику параметров данных факторов в этих интервалах можно интерпретировать (аппроксимировать) как изменение свойств ресурсов при реакции предприятия на меняющиеся условия внешней среды.

Изменение выбранных факторов производства и результирующего показателя происходит с нарушением принципа сбалансированности (пропорциональности). Данная ситуация характерна для динамичной среды, когда резкая интенсификация процессов приводит к быстрой утрате сопоставимости между соседними членами временных рядов. В этом случае из-за непропорциональной реакции фактических параметров факторов ПФ наблюдается снижение эффективности использования ресурсов (эластичности) предприятия, как будет показано далее на рис. 2.

Логарифмируя совокупности данных выборок (окна с 1 по 6), приводим к линейному виду [2]. Полученная в результате система линейных уравнений решается методом наименьших квадратов (МНК, SSD). Расчет параметров произведен с использованием стандартной программы Microsoft Office Excel 2007, инструмент Данные/Анализ данных/Регрессия, и Данные/Анализ данных/корреляция.

Таблица 1

Данные выборки финансовой отчетности, тыс. руб.

№	Объем пр-ва Y_i	Об. акт $x_1^{a_1}$	Внеоб. акт $x_2^{a_2}$	Зар.плат. $x_3^{a_3}$	Инвестиц $x_4^{a_4}$						
1	77 639	221 392	274 059	4 601	32 653						
2	89 260	281 120	274 376	5 306	83 702						
3	107 533	316 618	275 771	6 378	61 738						
4	111 874	329 161	327 071	6 659	93 753						
5	98 098	349 534	325 421	5 802	48 267	1					
6	126 874	331 969	332 853	7 521	19 276		2				
7	136 869	336 811	333 930	8 111	35 191			3			
8	142 831	348 084	330 310	8 454	37 431				4		
9	124 543	356 631	333 866	7 396	41 563					5	
10	182 242	367 117	335 166	10 804	41 093						6
11	133 059	354 734	334 095	7 855	15 837						
12	168 265	339 604	342 630	9 532	22 885						
13	157 580	324 830	348 963	8 869	21 056						
14	185 710	372 070	306 426	10 422	29 175						

Динамика коэффициентов корреляции между результатом и факторами производства (рис. 1) позволяет сделать вывод, что теснота корреляционной связи только фактора FOT с объемом производства Y_i демонстрирует стабильность, остальные существенно меняются в разных выборках.

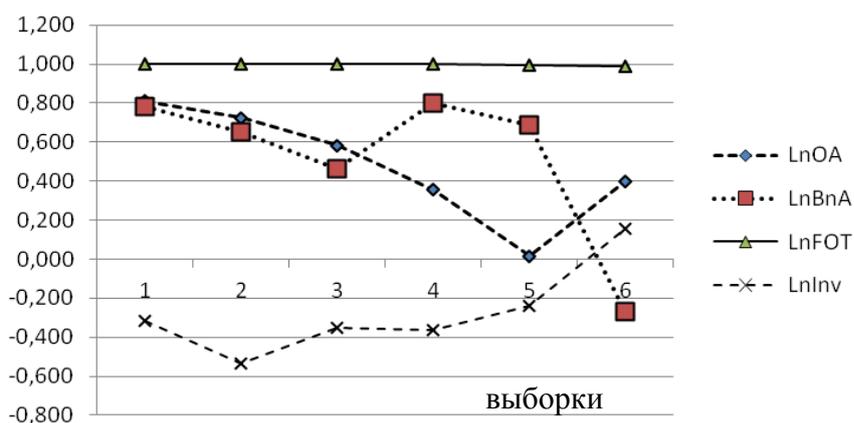


Рис. 1. Динамика показателей корреляции

Анализ причин динамики коэффициентов эластичности позволяет отметить неустойчивость предприятия к внешним воздействиям. Разброс показателей $\alpha, \beta, \gamma, \delta$ приведенных в таблице 2 и на рис. 2, подтверждает вывод о слабой связи факторов с объемом производства и существенно отличается от средних показателей, рассчитанных за 14 периодов (столбец 8, табл. 2).

Анализ динамики суммы коэффициентов эластичности $\Sigma = \alpha + \beta + \gamma + \delta$ (строка Σ , таблица 2), в течение анализируемого периода показывает как экстенсивные ($\Sigma < 1$), так и интенсивные ($\Sigma > 1$) модели развития.

Анализ верифицируемости полученных оценок относительно фактических коэффициентов, достигается проверкой статистической значимости коэффициентов регрессии и близости расположения реальных данных к рассчитанной линии регрессии [3, с. 271].

Таблица 2

Динамика коэффициентов эластичности

Наименование	Номер окна						за весь период
	1	2	3	4	5	6	
1	2	3	4	5	6	7	8
α	0,0099	0,0228	0,0299	-0,0441	-0,0548	-0,3013	-0,05106
β	-0,0072	-0,0152	-0,0170	1,1682	1,0569	-0,2555	-0,0472
γ	0,9953	0,9969	0,9962	0,9668	0,9722	1,1395	1,0701
δ	-0,0036	-0,0029	-0,0034	0,0043	0,0049	-0,0233	-0,0104
Σ	0,9944	1,0016	1,0057	2,0952	1,9792	0,5594	0,9614

Динамика средней относительной ошибки аппроксимации укладывается в диапазон от 0,85 % до 3,48 %, а значения критерия Фишера (F-критерия) больше табличных во всех периодах, что позволяет сделать вывод о высокой верифицируемости модели.

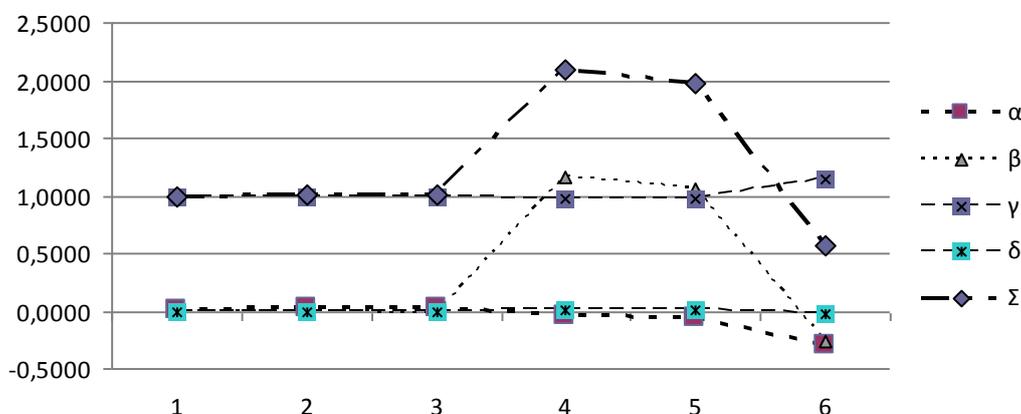


Рис. 2. Динамика показателей эластичности производственной функции

На основании результатов исследования можно сделать следующие выводы.

Коэффициенты эластичности выпуска по некоторым факторам производства, вопреки хрестоматийному представлению, могут принимать отрицательные значения, что объясняется тем, что в условиях экономического кризиса привлекать дополнительные ресурсы при неполном или неэффективном использовании наличных ресурсов нецелесообразно.

Прогнозные сценарии производства на основе экстраполяции тренда построены на ретроспективных данных и априори в перспективе предполагают использование «старой» технологии.

С управленческих позиций большую отдачу менеджмент получит при построении трендов показателей эластичности выпуска в результате целенаправленного воздействия на них до процесса прогнозирования.

Библиографический список

1. Интеллектуальный анализ динамики бизнес систем / Под научной ред. д-ра техн. наук, проф. Н.П. Абдикеева, д-ра техн. наук, проф. Л.Ф. Петрова, д-ра техн. наук, проф. Н.П. Тихомирова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 320 с.
2. Мохов, В.Г. Динамический анализ ресурсного обеспечения предприятия в условиях кризиса / Мохов В.Г., Плужников В.Г. / Вестник ЮУрГУ. – 2012. – Вып. 22. – № 22. – С. 22–26.
3. Уотшем, Т.Дж. Количественные методы в финансах: Учеб. пособие для вузов / Т.Дж. Уотшем, К. Паррамоу; Пер. с англ. под ред. М.Р. Ефимовой. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 527 с.

[К содержанию](#)

УДК 338.27 + 330.322.01 + 658.152

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ИТ-ИНФРАСТРУКТУРУ ПРЕДПРИЯТИЙ

В.Г. Плужников

В статье рассматриваются задачи процесса оценки экономической эффективности инвестиций в ИТ-инфраструктуру предприятия. Данная модель дает возможность сформировать систему показателей для оценки инвестиций в ИТ-инфраструктуру с учетом различных факторов процесса управления. Статья содержит сравнительный анализ наиболее распространенных методов инвестиционных расчетов и обобщающих показателей (собственных состояний) бизнес процессов. Эффективность метода демонстрируется на примере расчета экономической эффективности инвестиций в ИТ-инфраструктуру бизнес-процесса промышленного предприятия.

Ключевые слова: оценка экономической эффективности инвестиций в информационные системы, ИТ-инфраструктура, оценка эффективности бизнес процессов.

Одной из важных задач, которая стоит перед менеджментом компаний, являются проблемы обоснования выбора вариантов инвестиций в их ИТ-инфраструктуру. Проведенный анализ научных трудов в области оценки экономической эффективности инвестиций в ИТ-инфраструктуру выявил недостаточность существующих научных методов для комплексной оценки ее экономической составляющей [7]. Целью данного исследования является рассмотрение вариантов комплексного подхода к оцениванию

экономической эффективности инвестиций в ИТ-инфраструктуру в процессе принятия обоснованного решения относительно их реализации.

В теории и практике оценки экономической эффективности инвестиций обобщающие показатели инвестиционных расчетов можно разделить на: *абсолютные* (используются значения разности капиталовложений и текущих затрат), *относительные* (определяемые через отношение стоимостных оценок результатов и совокупных затрат), *временные* (оценка периода возврата (срока окупаемости) инвестиций). По *учету фактора времени* методы делятся на *динамические* (в которых денежные потоки дисконтируются) и *статические* (которые являются частным случаем динамических и применяются, как правило, для оценки небольших краткосрочных инвестиционных проектов) [2].

В свою очередь, измерение экономической эффективности инвестиций в ИТ-инфраструктуру предприятия требуется определение критериев и показателей, т. е. их качественной и количественной оценки. Но единой методики определения экономической целесообразности инвестиций в ИТ-инфраструктуру предприятий не существует.

При построении и эксплуатации информационных технологий (ИС) необходимо учитывать основные категории, отображаемые как системообразующие признаки ИС. В них входят: цели, задачи, функции подсистем предприятия, орг. структура, технологии создания и функционирования ИС, факторов влияющих на уровень качества и эффективности ИС и др. Данные системообразующие признаки, отражаемые в сформулированной стратегии развития предприятия, определяют требования к ИС, с помощью которых управляются бизнес процессы (БП) предприятия.

Поэтому процесс оценки эффективности инвестиций в ИТ-инфраструктуру может включать в себя множество критериев разных типов. Одним из них является критерий экономической составляющей эффективности, который основывается на принципах экономичности – максимум эффекта при минимуме расходов.

Прежде всего определимся, что под экономической эффективностью инвестиционного предложения, мы понимаем соизмеримую разность между полученными результатами (или оценкой этих результатов в будущем) и затратами на ИТ - инвестиции, формула 1:

$$\mathcal{E} = P_2 - P_1 - IC_T, \quad (1)$$

где P_1 – результаты при отсутствии автоматизации; P_2 - результат в результате автоматизации; IC_T – затраты на автоматизацию.

Понятно, если $\mathcal{E} > 0$, то автоматизация эффективна, а показатель эффективности совокупных затрат R определяется по формуле 2:

$$R = \mathcal{E} / IC_T. \quad (2)$$

А срок окупаемости $T_{ок}$ в случае равных платежей по формуле 3:

$$T_{ок} = IC_T / (P_2 - P_1). \quad (3)$$

В условиях рынка важным критерием экономической составляющей эффективности инвестиций в ИТ-инфраструктуру является уровень прибыли, получаемой от вложенного капитала. При этом под эффективностью понимается не только прирост капитала, но и темп его роста, который обеспечивает минимальный уровень прибыльности и покрывает риск инвестора, связанный с осуществлением проекта. Соответственно достоверность определения стоимостной оценки денежных потоков ИТ-инвестиционного бюджета определяются правильностью определения совокупных затрат (IC_T) на автоматизацию, достоверностью прогноза возможных результатов (P_2) и точностью оценки рисков.

Оценить затраты IC_T можно, например, с помощью концепции оценки совокупной стоимости владения информационной технологией (ТСО), предложенной компанией Gartner в середине 1990-х гг. Под показателем ТСО понимается сумма прямых и косвенных затрат организации на разработку и эксплуатацию своих ИС. ТСО позволяет оценить совокупные затраты на информационные технологии (оборудование, инструментальные средства (программное обеспечение), процессы сопровождения ИС, а также действия конечных пользователей, анализировать их и соответственно управлять ИТ-затратами (бюджетом) для достижения наилучшей отдачи от информационных технологий (ИТ) в организации. ТСО представляет собой не просто отдельный интегральный показатель – это целая система показателей, соответствующих различным статьям расходов.

Если с совокупными затратами ТСО более, менее ясно, то с прогнозом экономических результатов (или оценкой этих результатов в будущем) есть проблемы. Инвестиции в ИТ-инфраструктуру предприятия имеют особенность отличающие ее от рутинных инвестиций в производство.

Данные инвестиции не создают дополнительные мощности для наращивания объемов производства, как отмечено выше, и в прямую не влияют на финансовые результаты предприятия. Их целью является повышения эффективности функционирования основных и обеспечивающих бизнес процессов (БП) предприятия. Поэтому целью оценки эффективности инвестиций в ИТ-инфраструктуру предприятия является выбор наиболее эффективного варианта инвестиций для распределения ресурсов по бизнес-процессам, взаимной координации показателей результативности (КРІ) и прогнозирования влияния ИТ-инвестиций на эффективность функционирования предприятия в целом.

Основные методы оценки эффективности инвестиционных проектов в ИС построенные на классических подходах представлены в табл. 1.

Рассматриваемые методы охватывают целый спектр направлений анализа. Например, это: решение задач анализа эффективности процессов в социально-экономических системах, базирующихся на расчете рыночной стоимости [7]; построения моделей «совершенного образа» их поведе-

ния [4]; классические методы расчета рентабельности инвестиций [1, 2]. В процессе расчета показателей экономической эффективности необходимо выбирать методы соответствующие поставленным целям.

Таблица 1

Методы инвестиционных расчетов и обобщающие показатели

№	Наименование	РВ - срок окупаемости	PI – индекс доходности	IRR – внутренняя норма доходности	NPV - интегральный экономический эффект	Эффект	Уровень риска	Инвестиции	Изменение стоимости фирмы	Увеличение выработки за год	Уменьшение потерь	Изменение прямых затрат	Изменение косвенных затрат	Доля IT затрат	Коэффициент превышения доходности КИТ	Коэффициент роста стоимости акций	Уровень зрелости фирмы
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
2	Информационная экономика					+	+										
3	Управление портфелем активов	+	+	+	+	+	+	+	+								
4	Система IT-показателей							+		+	+						
5	Справедливая цена опционов						+										
6	Прикладная информационная экономика																
7	Метод СВ-90	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+						
8	Оценка совокупной стоимости владения	+	+	+	+	+		+			+	+	+	+			
9	Оценка совокупной ценности	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+				+
10	Отдача активов		+			+		+			+				+		+
11	Цена акционера					+										+	
12	Оценка единовременных затрат на IT							+									+
13	Оценка возврата инвестиций					+	+	+		+		+	+				+
14	Концепция управления качеством IT							+		+							
15	Динамические методы	+	+	+	+		+										
16	Статические методы	+	+			+											
17	Метод собственных состояний					+				+	+	+	+				
18	Оценка рыночной стоимости				+		+	+									

Наиболее близки к задаче оценки эффективности инвестиционных проектов в ИС являются технологии по оценке нематериальных активов [3, 6, 8], включающих оценку по множеству критериев, но в них не проработана специфика определения экономической целесообразности разрабатываемых ИС. Так основными характеристиками БП, изменение эффективности которых обуславливается внедряемой ИС, являются [5]: – повышение функциональных характеристик и качества выпускаемой продукции; – улучшение обслуживания клиентов; – снижение операционных расходов; – улучшение использования активов.

Таким образом, еще в процессе планирования проекта внедрения ИС, необходимо создать систему показателей эффективности (KPI) бизнес-процессов и спрогнозировать влияние внедряемой ИС на них.

Предложенная система показателей бизнес-процессов позволит еще на этапе принятия решения о внедрении ИС сформулировать основные показатели БП, что послужит базой для расчета показателей экономической эффективности внедряемой ИС.

Перевод качественных показателей БП в количественные, как правило, обладает высокой степенью субъективности. Таким образом, предлагаемый метод введения частных показателей БП позволяет моделировать экономический эффект от ИТ-инвестиций.

Например: рассмотрим пример расчета экономической эффективности инвестиционного предложения в ИС формировании сопроводительной документации работниками ООВЭД коммерческого предприятия на основе статических методов (оценка небольших краткосрочных инвестиционных проектов). После внедрения системы ожидаются следующие результаты: отсутствие потерянных документов для таможенного и валютного оформления, сокращение штрафов, сокращение времени на согласование внешне-торгового контракта, спецификаций, снижения используемых материалов.

Показатели эффективности БП формирования сопроводительной документации работниками ООВЭД до внедрения ИС, представлены в столбце 2 (модель AS-IS) таблице 2. Прогнозные значения KPI бизнес процесса формирования сопроводительной документации по результатам внедрения ИС приведены в столбце 3 (модель TO_BE).

Таблица 2

Показатели эффективности БП

Показатель эффективности \ Модель		AS-IS	TO-BE
1		2	3
Время на составления пакета ТСД	(минут)	180	10
Время на согласование документов	(дни)	3	1
Время работы на составления ВТК, спецификации, справки на товар, паспорта сделки	(дни)	15	9
Количество потерянных контрактов/ год	(шт)	24	1
Количество использованных материалов	(тыс.руб)	12,45	5,41

Как видно из таблицы 2 затраты по мониторингу и контролю оформления документации, после внедрения ИС, складываются из материальных затрат (бумага, картриджи), сокращения времени на обработку документов, уменьшение штрафов.

Расчет затрат по экономическим элементам БП формирования сопроводительной документации опускаем для экономии места. В результате расчетов получаем затраты БП приведенные в таблице 3.

Экономическая эффективность за год, от разработанной программе, рассчитывается по формуле 1, 3.

$$\text{Э} = 978,2 - 579,0 - 61,4 = 337,8 \text{ тыс.руб.}$$

$$\text{Ток} = 61,4 / (978,2 - 579,0) = 0,15 \text{ год}$$

Годовой экономический эффект составляет 337,8 тыс. руб. Срок окупаемости: $\text{Ток} = 61,4 / (978,2 - 579,0) = 0,15 \text{ год}$. Программа окупается менее чем за 2 месяца.

Таблица 3

Обобщающие показатели БП мониторинга
и контроля оформления документации

Наименование	Затраты на разработку, (тыс.руб.)	Затраты до внедрения, (тыс.руб.)	Затраты после внедрения, (тыс.руб.)
Материалы	0,4	149,4	64,9
Заработная плата	51,5	503,3	387,5
Амортизация	3,0	80,7	66,8
Прочее	6,0	244,8	59,8
Итого	61,4	978,2	579,0

На рисунке представлен график экономической эффективности.

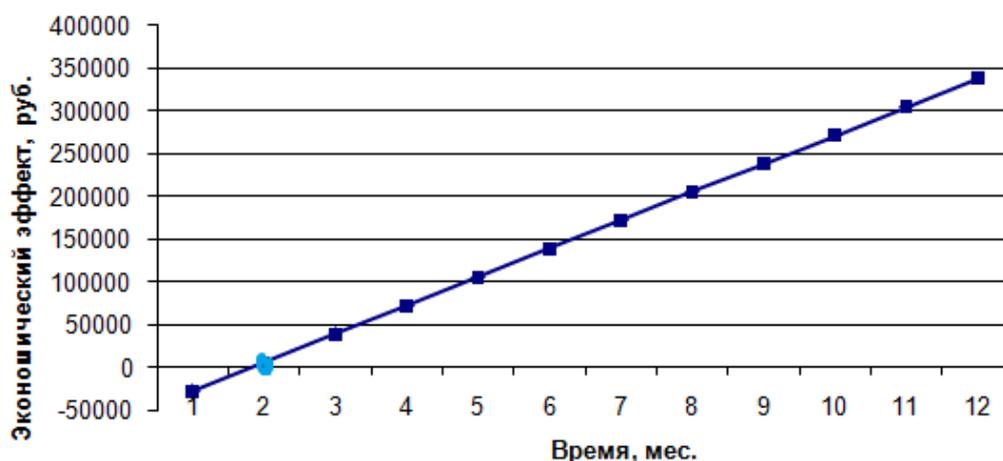


График экономической эффективности

Из таблиц затрат и графика окупаемости программы видно, что уже начиная со второго месяца использования системы, наблюдается положительный эффект.

Выводы

Таким образом, метод расчета обобщающих показателей (собственных состояний) БП позволяет получить оценку экономической эффективности инвестиций в ИТ-инфраструктуру предприятия.

При планировании проекта внедрения ИС в первую очередь необходимо создать систему показателей БП и оценить влияние внедряемой ИС на ключевые показатели КРІ бизнес-процессов. Предложенный метод позволяет на этапе принятия решения о внедрении ИС сформулировать основные требования к определению качественной и количественной оценки критериев и показателей БП.

При оценке эффективности инвестиций в ИС целесообразно использовать комплекс методов, который может обеспечить адекватную оценку их экономической эффективности. Выбор методов должен определяться особенностями конкретного инвестиционного проекта, условиями его реализации.

Работа выполнена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект 14-01-00054).

Библиографический список

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования. Утверждены Министерством экономики РФ, Минфин РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике 21 июня 1999 г. №ВК 477; рук. авт. кол.: Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. – М.: ОАО НПО Экономика, 2000. – 421 с.
2. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект. 2007. – 1024 с.
3. Козырев, А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А.Н. Козырев, В.Л. Макаров. – М.: Интерреклама, 2003. – 352 с.
4. Мокеев, В.В. Анализ эффективности процессов в социально-экономических системах методом собственных состояний / В.В. Мокеев, Д.А. Воробьев // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Компьютерные технологии, управление, радиоэлектроника». – 2014. – Т. 14. – № 2. – С. 31–40.
5. Питеркин, С.В. «Точно вовремя» для России. Практика применения ERP-систем / С.В. Питеркин, Н.А. Оладов, Д.В. Исаев. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 368 с.
6. Рейли, Р. Оценка нематериальных активов / Р. Рейли, Р. Швайс. – М.: Квинто-Консалтинг, 2005. – 762 с.
7. Соловьева, С.Н. Экономическое обоснование целесообразности разработанного программного продукта / С.Н. Соловьева, А.С. Важенина // ECONOMIC SCIENCES, FUNDAMENTAL RESEARCH. – 2014. – № 3. – С. 174–178.
8. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов бизнеса [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.labrate.ru/fso/STP-KAO-OIS-2011.pdf>.

[К содержанию](#)

УДК 330.47

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ АВАРИЙНЫХ СИТУАЦИЙ (СПАС) НА ТЕПЛОМАГИСТРАЛЯХ С ПЕНОПОЛИУРЕТАНОВОЙ ИЗОЛЯЦИЕЙ

В.Г. Плужников, Б.Р. Асатуллин

В статье рассматриваются проблемы разработки мультисервисной информационной системы предупреждения аварийных ситуаций трубопроводов с пенополиуретановой (ППУ) изоляцией. Для повышения энергосбережения необходимо оперативное получение информации о состоянии трубопроводов. Построение интегрированной информационной системы предупреждения аварийных ситуаций (СПАС) позволит повысить уровень эффективности систем теплоснабжения.

Ключевые слова: трубы с пенополиуретановой изоляцией, энергосбережение, мультисервисные информационные системы, системы объектного мониторинга.

Проблемы энергосбережения в России затрагивают практически каждую отрасль экономики. Одной из ключевых причин проблемы энергосбережения в теплоэнергетике является устаревшая тепломагистральная инфраструктура и законодательная база, порождающая перерасход электроэнергии из-за особенностей технологии её обслуживания и многочисленных аварийных ситуаций [1, 2].

Традиционным стандартным способом технологии теплоснабжения была наружная и подземная прокладка трубопроводов без изоляции. Однако из-за износа обычных трубопроводов и огромного количества аварий в теплоснабжении всё чаще стали применяться трубы с пенополиуретановой (ППУ) изоляцией. На рис. 1 показан в разрезе этот тип трубы.

Трубы с ППУ изоляцией имеют более увеличенную продолжительность срока эксплуатации, и количество аварийных ситуаций сводится к минимуму. В трубах с ППУ изоляцией внутри изоляции имеются сигнальные проводники, используемые для контроля их состояния.

Контроль параметров электрической цепи и сопротивления изоляции позволило осуществлять контроль над состоянием трубы с помощью контроллеров, реагирующих на намокание сигнальных проводников в случае прорыва теплотрассы. На этом основывается система оперативного дистанционного контроля (СОДК) для данных трубопроводов, что позволяют осуществлять регистрацию аварийных ситуаций.

Кроме СОДК, для мониторинга тепломагистралей применяют локальные системы объектного мониторинга. Их функционал представлен в таблице. При этом отметим, что они функционируют не независимо друг от друга.

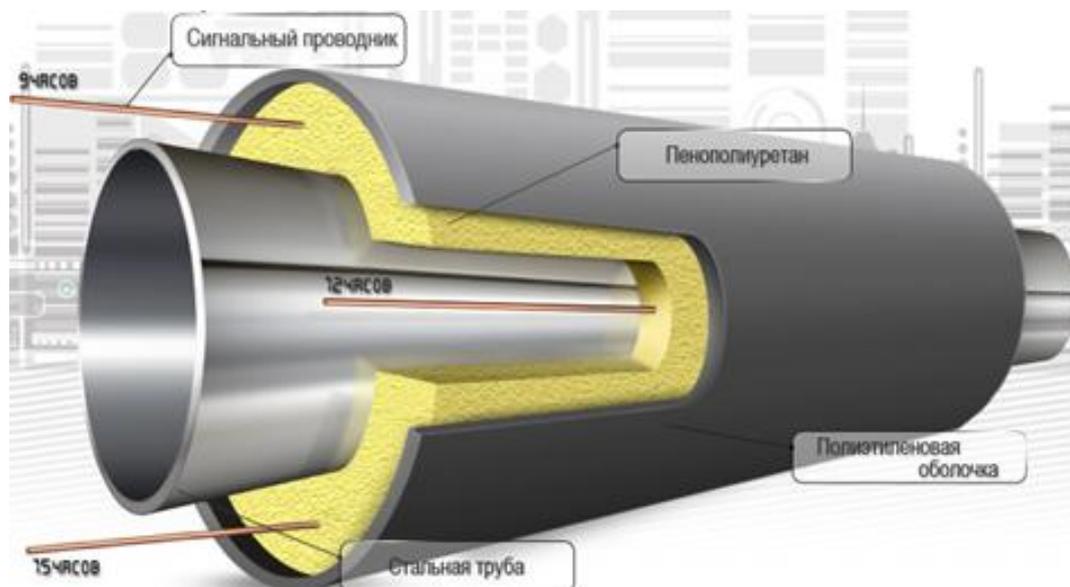


Рис. 1. Строение трубы с пенополиуретановой изоляцией

Таблица

Функционал систем мониторинга тепломагистралей

Наименование	СОДК	GSM сигнализация	Система видеонаблюдения
Наблюдение в режиме реального времени	Нет	Нет	Да
Оповещение об аварии	SMS-голосовое	SMS-голосовое	Нет
Обнаружение предаварийной ситуации	Нет	Нет	Не всегда

Дальнейшего повышения энергоэффективности и энергосбережения можно добиться за счет повышения эффективности мониторинга тепломагистралей.

СОДК можно улучшить по новой логике построения системы в рамках конструктивных особенностей труб с ППУ-изоляцией и создать новую систему предупреждения аварийных ситуаций (СПАС). В ней сигнальных проводников (медных проводов) будут использоваться и как носители питания для различных устройств (контроллеров, модемов, датчиков состояний) и как каналы связи с конвергенцией существующих сервисов в единую локальную кольцевую вычислительную сеть.

Пример построения схемы СПАС представлен на рис. 2. Очевидно, что функционал СПАС значительно расширен по сравнению с СОДК. Таким образом, расширение функциональных возможностей достигается путем

осуществления дистанционного контроля параметров теплообеспечения на распределительных объектах теплоснабжения задачей автоматизированной системы теплоснабжения без существенных капиталовложений.

В имеющуюся автоматизированную систему теплоснабжения, содержащую счетчик производимой тепловой энергии, дополнительно вводятся следующие виды датчиков [3]: датчики внешней среды, датчики давления, датчики температуры, датчики коммерческого учета, датчики охранных систем.

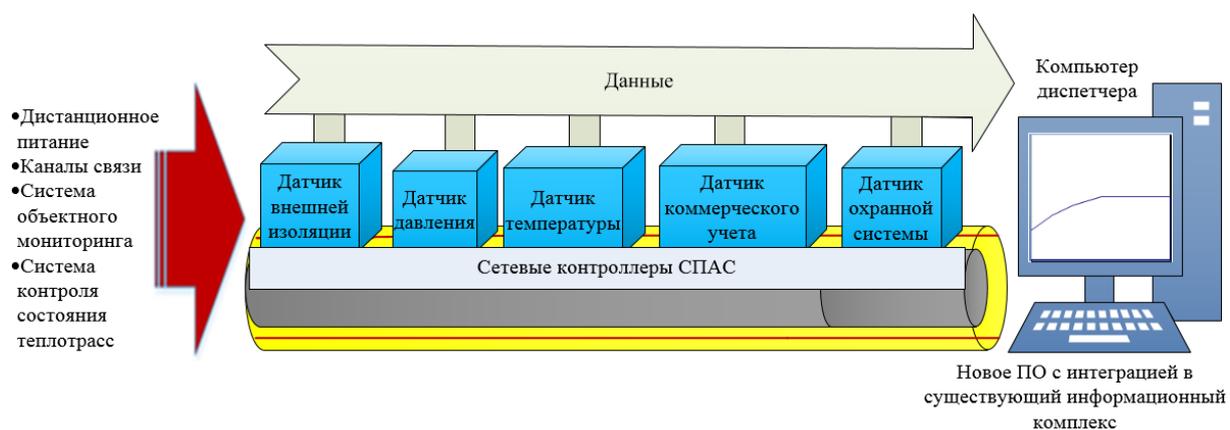


Рис. 2. Схема построения СПАС

Для интеграции существующих локальных информационных систем комплексного мониторинга системы теплоснабжения применяется локальная вычислительная сеть (см. рис. 3).

Предлагаемое решение позволяет решить следующие задачи:

- снизить количество аварийных ситуаций вследствие повышения информированности и оперативности персонала;
- оперативное информирование персонала котельных и ЦТП об изменениях параметров теплосети для управления теплоснабжением;
- получение информации с коммерческих узлов учета благодаря точным данным СПАС.

Для реализации СПАС необходимо: создать технические условия на саму систему, разработать необходимое программное обеспечение и интегрировать с существующими оперативно-диспетчерскими информационными комплексами и сервисами на всех участках тепломагистрали.

Для реализации СПАС осуществляются следующие виды работ: создание технического задания, покупка сетевого оборудования и контроллеров, доработка ПО и функционала оборудования, создание технических условий. В ходе функционирования СПАС мы получаем следующий эффект – сокращение операционных расходов на каналы связи провайдеров, затрат на обслуживание автономных не электрифицированных контрольных точек, времени реагирования на аварийную ситуацию, потерь тепловой энергии и теплоносителя (воды).

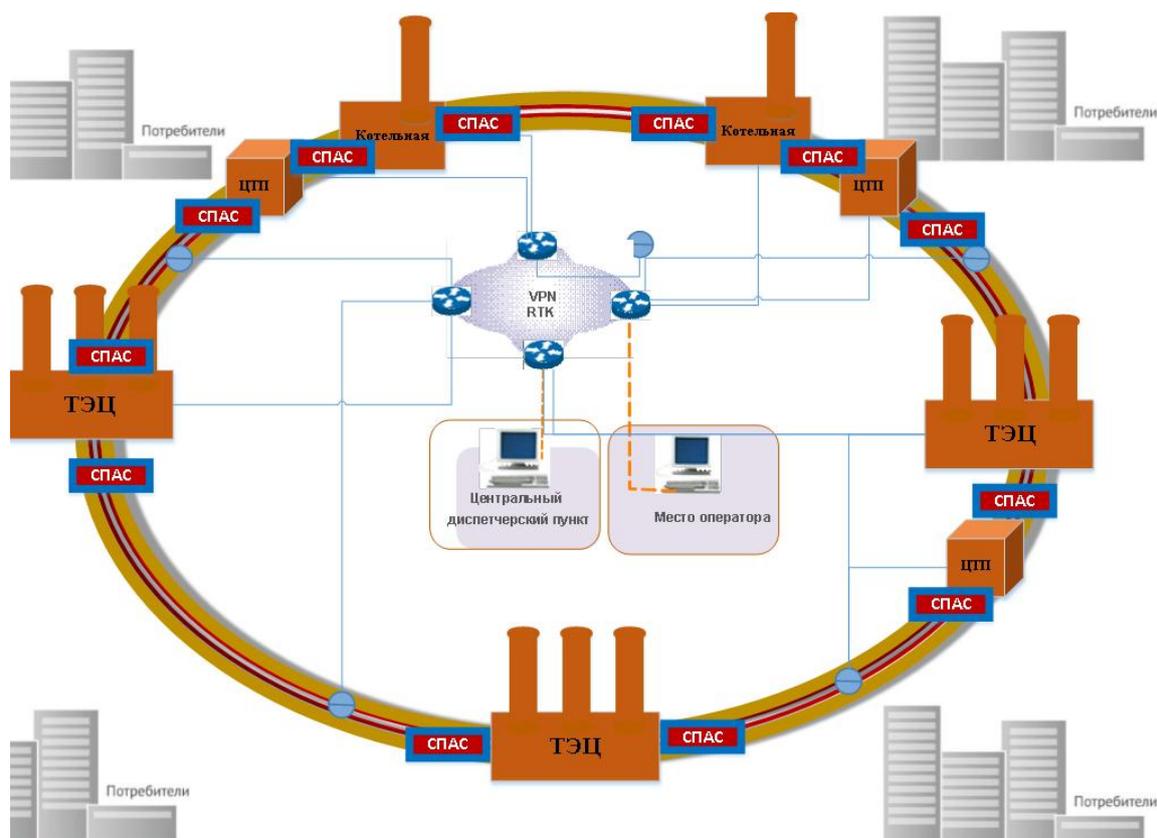


Рис. 3. Схема теплоснабжения с внедренной СПАС

В заключение отметим, что такая конвергенция рабочих технологий связи позволяют получить целостную многофункциональную и мульти-сервисную информационную систему. Дальнейшее развитие в этом направлении приводит к новому подходу в диспетчеризации, коммерческому учету, т.е. повышению энергосбережения.

Библиографический список

1. Родионов, В.Г. Энергетика: Проблемы настоящего и возможности будущего / В.Г. Родионов. – М.: ЭНАС, 2010. – 352 с.
2. Федеральный закон «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ // Рос. газ. – 2009. – 27 нояб.
3. Гришаков, К.В. Автоматизированная система мониторинга объектов теплоснабжения / К.В. Гришаков, В.М. Панарин, А.А. Горюноква // Известия ТулГУ. Технические науки. – 2014. – № 7. – С. 214–215.

[К содержанию](#)

УДК 697.2/.3:681.513

СИСТЕМА АВТОМАТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОТОПЛЕНИЕМ (САУО)

В.Г. Плужников, Н.И. Голосников, Т.Д. Смирнов

В статье рассматриваются проблемы разработки и внедрения предлагаемой адаптированной системы отопления ИК-обогревателями, на основе микрокомпьютера (МКП) Raspberry Pi. Система позволяет повысить уровень энергосбережения при отоплении промышленных помещений малого бизнеса.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, система автоматического управления отоплением.

Проблема энергосбережения и энергоэффективности достаточно актуальна во всём мире. Так, на 63-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН, проходящей 18 июня 2009 года в Нью-Йорке, были озвучены проблемы энергоэффективности и энергосбережения. На протяжении нескольких лет в РФ идёт систематическая работа в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности [2].

На основании данных Министерства энергетики РФ, 70 % энергоресурсов идет на отопление помещений [3], из них промышленные помещения составляют от 30 % до 60. Основные причины перерасхода ресурсов следующие [1]:

- перетоп зданий в переходный период (20–25 %);
- отсутствие возможности снижения температуры помещения в нерабочее и ночное время (5–10 %);
- невозможность учета бытовых тепловыделений (5–10 %);
- отсутствие учета поступления теплоты от солнечной радиации (5–10 %);
- ориентирование расчетных графиков отпуска теплоты на отопление объектов наветренной ориентации (3–5 %).

Основной причиной перерасхода ресурсов является перетоп (излишний расход энергоресурсов) зданий, что связано с отсутствием эффективного управления системой отопления [1].

Для сокращения затрат используются три основных метода управления отоплением:

- метод прерывистого отопления – основан на цикле включения (выключения) нагревательных приборов;
- метод регулировки мощности – базируется на управление подаваемой мощности на нагревательные приборы;
- адаптивный метод – основан на анализе данных полученных с датчиков различного типа (температуры, движения, влажности и т.д).

Данные методы показали свою эффективность и свои недостатки. Была выявлена необходимость в модернизации данных методов с целью улучшения работы системы в целом, а в частности, необходимости автоматизации, сбора и анализа информации.

Для реализации задач была выбрана система отопления, состоящая из ИК-обогревателей, они обладают эргономичностью, экономичностью, высоким уровнем КПД.

Комплекс данных методов можно реализовать на (МКП) Raspberry Pi который обладает:

- компактностью;
- низкой ценой;
- портами управления GPIO;
- поддержкой различных языков программирования;

На базе (МКП) Raspberry Pi и ИК-обогревателей можно реализовать все вышеупомянутые методы.

При этом должны быть реализованы функций:

- получения информации о состоянии микроклимата помещения и установка параметров системы в реальном времени;
- удаленное управление системой.

Установка индивидуального теплового режима предусмотрена двумя способами (см. рис. 1):

- терминальным доступом с прямым подключением к МКП через HDMI и USB;
- через приложение, установленное на смартфоне либо с ПК пользователя.

Принцип работ методов САУО на основе (МКП) Raspberry Pi.

Метод прерывистого отопления заключается в следующем: МКП получает информацию с датчиков температуры, установленных в локальной рабочей зоне, обрабатывает данные на основе программы запрограммированной с учетом требований документа [4]. После обработки информации принимается решение о включение (выключение) нагревательных приборов (ИК-Обогреватель). За счет чего достигается норма температуры и экономия энергоресурсов (см. рис. 1).

Основой принципа работы, метода регулировки мощности можно называть «метод прерывистого отопления» с добавлением регулировки мощности, подаваемой на ИК-обогреватель, а сам обогреватель соединяется с «диммером», который подключается к МКП. МКП обрабатывает информацию о температуре в локальной зоне и на основе программы регулирует подаваемую мощность на ИК-обогревателей. Благодаря этому методу сокращается амплитуда нагрева рабочей зоны, что позволяет в свою очередь достичь максимальной экономии потребляемых энергоресурсов, продлить срок службы ИК-обогревателя и предоставить комфортные условия рабочему персоналу (см. рис. 2).

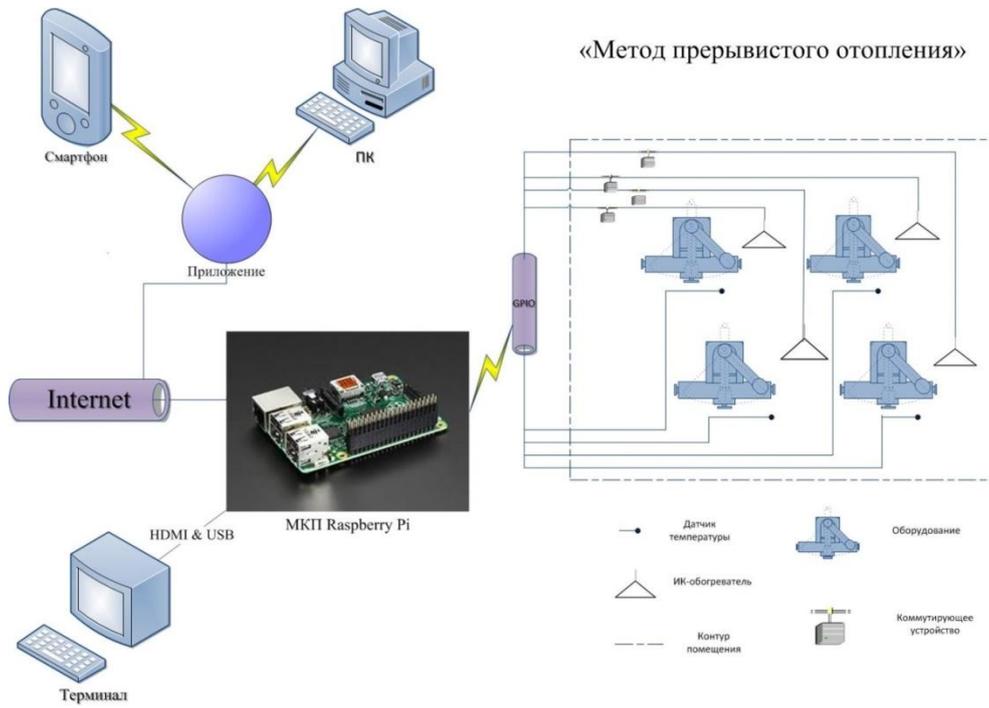


Рис. 1. Метод прерывистого отопления

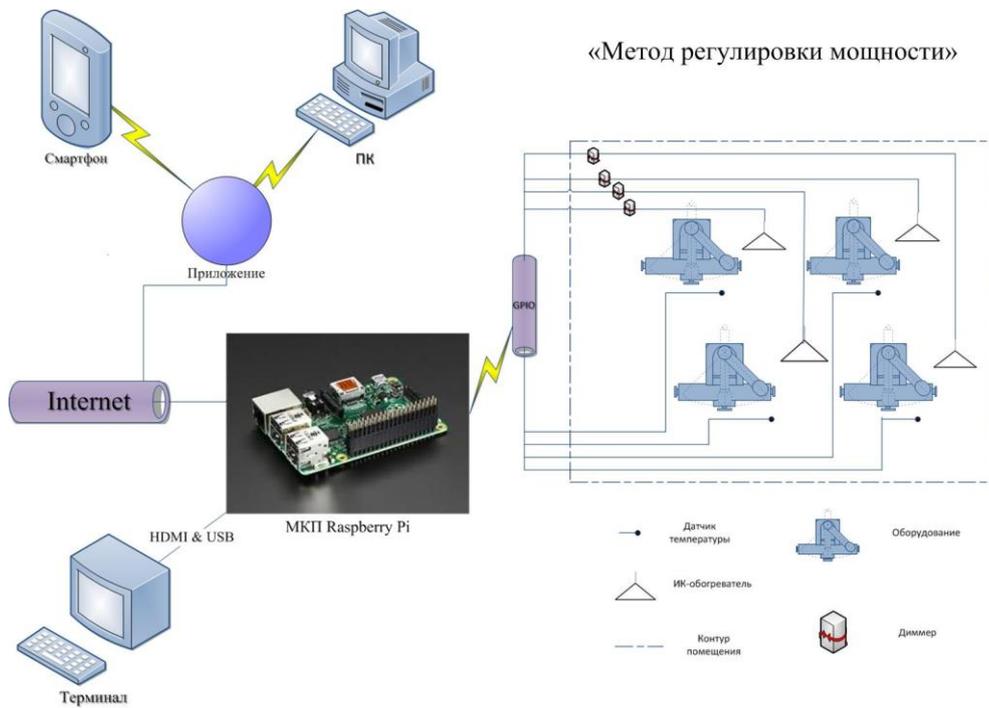


Рис. 2. Метод регулировки мощности

Адаптивный метод базируется на двух предыдущих методах с добавлением информации о температуре внешней среды (улицы) и информации о наличии человека (рабочего) на рабочем месте. Программа обрабатывает и анализирует информацию о температуре внешней среды (улица) сравнивает ее с показателями внутренней среды (помещение) в зависимости разницы температур задается режим работы системы. Датчик присутствия человека в локальной рабочей зоне необходим для своевременного изменения режима работы системы из активного в пассивный (см. рис. 3).

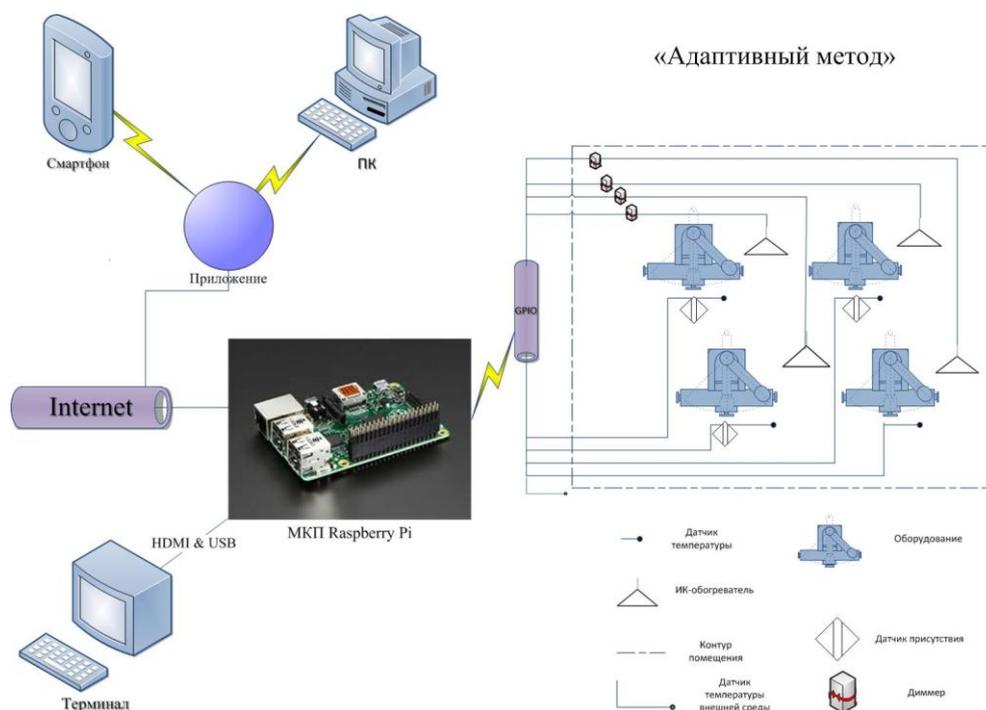


Рис. 3. Адаптивный метод

Предлагаемая автоматизированная система управления отоплением позволяет повысить энергетическую эффективность обеспечения температурного режима промышленных предприятий малого бизнеса.

Библиографический список

1. Келло, С.А. Особенности управления системами отопления в индивидуальных тепловых пунктах / С.А. Келло, М.В Рябова // Труды Братского государственного университета. Серия: Естественные и инженерные науки. – 2010. – Т. 1. – С. 83–86.
- 2.ФЗ № 261-ФЗ от 23.11.2009 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Рос. газ. – 2009. – 27 нояб.
3. Министерство энергетики. – URL: <http://minenergo.gov.ru/>.
4. СанПиН 2.2.4.548-96. Издания. – М.: Изд-во стандартов, 1996.

[К содержанию](#)

УДК 658.511.2 + 338.512 + 657.47

ВЫБОР ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА, ОКАЗЫВАЮЩИХ ВЛИЯНИЕ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

В.Г. Плужников, А.С. Жигульская

Статья посвящена выбору факторов производства, которые оказывают влияние на себестоимость продукции. С помощью анализа производственных функций осуществлен подбор факторов. На примере промышленного предприятия произведен расчет производственных функций. Приведены результаты регрессионного анализа. Представлена оценка качества построенных регрессионных моделей.

Ключевые слова: факторы производства, производственная функция, регрессионный анализ.

В управлении промышленным предприятием одними из важных проблем являются необходимость рационального ведения хозяйственной деятельности и стремление достичь высокой эффективности использования ресурсов. Поэтому, для качественного управления предприятием необходимо иметь достоверную информацию о структуре и динамике развития активов, источниках формирования имущества, стоимости финансирования, рациональности использования, оборачиваемости и эффективности использования ресурсов.

Статья посвящена исследованию экономико-математических моделей производственных функций, динамики факторов производства и эффективности их использования.

Для достижения поставленной цели был решен ряд задач:

- анализ экономико-математических моделей;
- выбор факторов производства;
- исследование динамики эффективности балансовых показателей.

В рамках исследования используются возможности управления на основе методов производственных функций, многофакторного и корреляционно-регрессионного.

Подбор факторов производства осуществлялся с помощью анализа производственных функций (ПФ). ПФ являются математическими моделями крупных производственных объектов.

Аппарат производственных функций достаточно хорошо разработан, этой теме посвящена обширная литература. Для исследования динамики параметров факторов производства на микроэкономическом уровне ПФ используются для решения задач анализа и планирования, а также задач прогнозирования параметров взаимосвязи между величиной затрачиваемых ресурсов и выпуском продукции предприятия [1].

Подход с позиции производственной функции позволяет рассмотреть значения различных факторов, выявить из них наиболее существенные, которые влияют на процесс производства и позволяют повысить уровень управления предприятием или его отдельных структурных подразделений.

На примере ОАО «Челябинский трубопрокатный завод» произведем расчет производственных функций, который представляет собой поиск оптимума, выбор среди нескольких вариантов, предусматривающих различные сочетания факторов производства, такого, который дает максимально возможную величину себестоимости продукции. Исходные данные представлены в таблице 1. Так как исходные данные были взяты из бухгалтерской отчетности ОАО «ЧТПЗ», то шкала оценки выбрана в денежных единицах (тысячи рублей).

Таблица 1

Балансовые показатели ОАО «ЧТПЗ»

Дата	Себестоимость	Запасы	Фонд оплаты труда	Основные средства	Дебиторская задолженность
01.04.2013	15 728 144	10 257 949	619 313	23 774 152	20 099 173
01.07.2013	18 357 934	11 947 054	656 780	23 053 158	20 335 122
01.10.2013	18 624 055	10 823 390	764 390	22 513 379	26 162 626
01.01.2014	16 556 285	8 063 459	558 018	21 923 688	22 569 766
01.04.2014	14 446 126	8 870 403	590 014	21 262 205	19 483 485
01.07.2014	17 153 165	8 896 489	610 013	20 836 533	22 940 690
01.10.2014	18 694 510	9 764 602	612 043	20 264 816	26 301 116

В целях моделирования реальных производственных процессов на практике наиболее часто используют два вида таких функций: линейную и ПФ Кобба-Дугласа. ПФ Кобба-Дугласа наиболее полно описывает параметры, влияющие на объем производства и прибыль предприятия. Линейная производственная функция предполагает, что ресурсы производства замещаются с постоянным коэффициентом при любом сочетании их использования [3].

Выбор себестоимости продукции необходим для уменьшения влияния факторов внешней среды. Запасы характеризуют активы, используемые в качестве сырья и т.п. при производстве продукции, предназначенной для продажи, приобретаемые непосредственно для перепродажи, а также используемые для управленческих нужд организации. Фонд оплаты труда отражает суммарные денежные средства предприятия, израсходованные в течение определенного периода времени на заработную плату, премиальные выплаты и т.п. Основные средства представляют собой материальные активы, которые используются в процессе производства. Дебиторская задолженность, позволяет оценить суммарный показатель долгов, которые причитаются ему от физических и юридических лиц.

Линейная производственная функция имеет вид:

$$Y_1 = \alpha_0 + \alpha_1 x_1 + \alpha_2 x_2 + \alpha_3 x_3 + \alpha_4 x_4. \quad (1)$$

Уравнение Кобба-Дугласа имеет вид:

$$Y_2 = \alpha_0 x_1^{\alpha_1} x_2^{\alpha_2} x_3^{\alpha_3} x_4^{\alpha_4}. \quad (2)$$

Прологарифмируем показатели:

$$\ln Y_2 = \ln \alpha_0 + \alpha_1 \ln x_1 + \alpha_2 \ln x_2 + \alpha_3 \ln x_3 + \alpha_4 \ln x_4. \quad (3)$$

Сведем в таблицы результаты построения регрессионных моделей для каждой ПФ [2].

Таблица 2

Результаты дисперсионного анализа

Параметры	Линейная ПФ	ПФ Кобба - Дугласа
Масштабирующий коэффициент	1706161,27	-1,3442
Запасы	1,0043	0,5968
Фонд оплаты труда	-10,1036	-0,4457
Основные средства	-0,0009	0,0988
Дебиторская задолженность	0,5274	0,7486

Составим уравнения регрессии для каждого варианта:

$$Y_1 = 1706161,27 + 1,0043x_1 - 10,1036x_2 - 0,0009x_3 + 0,5274x_4. \quad (4)$$

$$Y_2 = -1,3442x_1^{0,5968} \cdot x_2^{-0,4457} \cdot x_3^{0,0988} \cdot x_4^{0,7486}. \quad (5)$$

Проанализируем коэффициент α_1 . Он показывает, что при увеличении запасов на единицу ожидаемое значение себестоимости увеличится на 1,0043 при анализе с помощью линейной производственной функции, в случае применения ПФ Кобба-Дугласа данный показатель увеличится на 0,5968 [2].

Анализ коэффициентов α_2 , α_3 , α_4 проводится аналогично.

В табл. 3 представлены результаты регрессионного анализа.

Оценку деятельности ОАО «ЧТПЗ» произведем с помощью показателей адекватности модели, которые позволяют оценить состояние на рынке.

Коэффициент детерминации равен 0,9419, для линейной ПФ. Следовательно, 94,19 % вариаций себестоимости продукции может быть объяснено количеством запасов, основных средств, дебиторской задолженности и заработной платой. Таким образом, 5,81% вариаций может быть объяснено иными факторами, не включенными в уравнение регрессии. Анализ коэффициента детерминации для ПФ Кобба-Дугласа проводится аналогично.

Средняя относительная ошибка аппроксимации в каждом из случаев равна 2,79 % и 3,01 %. Допустимые значения средней относительной ошибки аппроксимации должны быть не более 10 %. Таким образом, модель в каждом из рассмотренных вариантов является достоверной.

Оценим качество построенных моделей с помощью коэффициента Фишера. Данные о значениях коэффициента представлены в табл. 4.

Таблица 3

Регрессионная статистика

Показатели адекватности модели	Линейная ПФ	ПФ Кобба-Дугласа
Множественный R	0,9419	0,9325
R-квадрат	0,8873	0,8695
Нормированный R-квадрат	0,6619	0,6085
Стандартная ошибка	939628,771	0,0608
Наблюдения	7	7
Средняя ошибка аппроксимации	2,79 %	3,01 %

Таблица 4

Коэффициенты Фишера для функций Кобба-Дугласа и линейной функции

Линейная функция	4,9366
Функция Кобба-Дугласа	4,3317

Табличное значение при пятипроцентном уровне значимости и степенях свободы $k_1 = 4$, $k_2 = 7$ равно 4,12. Так как $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}}$, то уравнение регрессии признаётся статистически значимым. Таким образом, зависимость между элементами регрессии надежна, что было подтверждено коэффициентом детерминации.

Проведение анализа балансовых показателей промышленного предприятия с помощью производственных функций позволяет выделить и прогнозировать развитие факторов производства. Для качественного управления предприятием необходимо иметь достоверную информацию о структуре и динамике роста активов, стоимости финансирования, рациональности использования, оборачиваемости и эффективности использования ресурсов. Поэтому, эффективное планирование производства, прогнозирование выпуска продукции, повышение конкурентоспособности являются одними из главных задач современных предприятий.

Библиографический список

1. Мохов, В.Г. Динамический анализ ресурсного обеспечения промышленного предприятия / В.Г.Мохов, В.Г. Плужников. – Вестник ЮУрГУ. – 2012. – № 22. – С. 22–26.
2. Уотшем, Т.Дж. Количественные методы в финансах: учеб. пособие для вузов / Т. Дж. Уотшем Т.Дж., К. Паррамоу; пер. с англ. под ред. М.Р. Ефимовой. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 527 с.
3. Федорова, Е.А. Анализ основных производственных факторов аграрно-промышленного комплекса Тверского региона / Е.А. Федорова // Управление экономическими системами [Электронный журнал]. УЭКС – 2011. – №. 9. – С. 19–33.

[К содержанию](#)

УДК 614.25:159.91

ПСИХОФИЗИОЛОГИЧЕСКАЯ АДАПТАЦИЯ МЕДИЦИНСКИХ СЕСТЕР К ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ДЕТСКОМ ОТДЕЛЕНИИ СТАЦИОНАРА

Т.В. Попова, А.М. Муканова, О.Г. Коурова

Обследовали психофизиологическое состояние медицинских сестёр, работающих в детском отделении стационара. Выявлены признаки психоэмоционального напряжения. Показано, что занятия релаксационными психофизическими упражнениями приводят к снижению напряжения, повышению настроения и самочувствия. Рекомендовано использовать релаксацию для профилактики психосоматических расстройств у медицинских сестер.

Ключевые слова: медицинские сестры, психоэмоциональное напряжение, нейродинамика, релаксация.

Работа медицинской сестры в стационаре, особенно в детском отделении, характеризуется высокой напряженностью труда и психоэмоциональным напряжением. Известно, что эмоциональные стрессы являются важным фактором, влияющим на психофункциональное состояние. Авторы [7] показали, что эмоциональные проблемы часто являются причиной потери трудоспособности, как и физические проблемы. Выявлено [1] снижение содержания магния в организме при хроническом эмоциональном стрессе. Дефицит микроэлемента приводит к нарушению энергообмена в нервной системе. Эмоциональный стресс может возникать как при реальной [4], так и предполагаемой опасности (например, чувство вины за невыполненную работу, отношения с коллегами и др.).

Труд медицинских работников связан с постоянным контактом с людьми, с повышенной ответственностью, часто возникающим дефицитом информации для принятия решения, что обуславливает высокое нервное напряжение. Показано, например, [6] что выраженность стрессовых состояний у медсестер больше, чем у студентов университета.

Состояние здоровья и проблема профессиональной заболеваемости медицинских сестёр приобретают сегодня всё большую актуальность.

Из факторов риска для здоровья медицинского персонала наиболее мощным по силе отрицательного воздействия является эмоциональный стресс, сопряжённый со специфическими психоэмоциональными особенностями труда медицинских работников. Эмоциональный стресс является наиболее частой моделью перенапряжения регуляторных механизмов и снижения адаптационных возможностей организма [7].

Оценка адаптационных возможностей организма рассматривается как один из важных критериев здоровья. Чем выше адаптационные возможно-

сти организма, тем меньше риск болезни, поскольку более надёжна защита от неё. Анализ научной литературы показал, что у данной группы снижена стрессоустойчивость и нарушена адаптация к любым изменениям внешней и внутренней среды. Адаптация организма к эмоциональным напряжениям протекает индивидуально и зависит от регулирующей деятельности вегетативной нервной системы, которая начинает активизироваться в стадии тревоги. Соматической облигатной особенностью тревоги является полисистемный характер нарушений, свидетельствующий о заинтересованности других органов и систем организма в виде функционального вегетативного дисбаланса. Эндокринная система функционально тесно связана с нервной системой, и их взаимодействием определяется исход адаптации. Нарушение вегетативного и гормонального баланса в условиях влияния эмоциональных факторов ведёт к дезадаптации и развитию различных заболеваний [5, 6].

Несмотря на высокую психоэмоциональную нагрузку, сестринский персонал не использует механизмы психологической саморегуляции и другие средства психофизической коррекции организма. Изучение психофизического состояния медицинских работников необходимо для выработки рекомендации по методам профилактики заболеваний и укрепления здоровья.

Цель данной работы состояла в изучении динамики психофизиологического состояния медицинских сестёр в производственной деятельности.

Методика. В ходе исследования приняли участие медицинские сестры в возрасте от 25 до 45 лет и с различным производственным стажем работы в детской больнице (от 3-х до 25 лет). График работы включал 1 сутки работы и 2 суток отдыха. 15 медицинских сестёр составили группу «релаксации», с ними в течение 6 месяцев проводили занятия релаксационной саморегуляцией. Контрольную группу составили 14 медсестер того же возраста, не занимающиеся релаксацией.

Использовали методики компьютерной регистрации психомоторных реакций, самооценки уровня тревожности по Спилбергеру-Ханину, опросника САН по В.А. Доскину, теппинг-теста, кардиоинтервалографии, измерения АД и ЧСС.

Кроме обычных методов обучения релаксации мышц, занятия включали психофизические упражнения на концентрацию внимания и визуализацию; пластические упражнения рук и пальцев по Поповой Т.В. [3]. Продолжительность занятий составляла по 5–10 мин 3 раза в неделю.

Факторами стресса часто являлись: конфликт с руководителем отделения; недостаточный размер оплаты труда; конфликт с «трудным» подростком-пациентом; истерическая реакция ребёнка на проведение манипуляции; конфликт с матерью, ухаживающей за ребёнком; отказ в запланированном отпуске; возникновение неотложных состояний, например, аллергической реакции ребёнка на введение контрастного вещества; ошибки при раздаче лекарств и т.д.

Результаты. Выявлено, что в состоянии полного функционального комфорта показатели артериального давления (АД), частоты сердцебиений (ЧСС) испытуемых находятся в пределах нормы. В состоянии нервно-эмоционального и физического напряжения значения АД систолического повышаются до 150–160 мм.рт.ст., диастолического до 90–100; ЧСС до 100–130 уд/мин. В течение рабочей смены наблюдается снижение работоспособности, нарастают симптомы утомления, снижается продуктивность и эффективность работы.

Компьютерный анализ кардиоинтервалограмм также показал, что у 65 % обследованных медсестер гистограммы кардиоинтервалов носили симпатический характер, а такие показатели степени напряжения центральных механизмов регуляции, как АМо и ИН составили в среднем $46 \pm 2,7$ % и $146 \pm 5,3$ усл.ед., соответственно. Такие значения показателей по Баевскому Р.М. характеризуют напряженное состояние регуляторных процессов.

Результаты теста Вассермана обнаружили высокий уровень невротизации у 11 исследуемых сестёр, а также негативные переживания (тревожность, беспокойство, раздражительность). Низкий уровень невротизации выявлен лишь у 5 медсестёр. Результаты анкетного теста Спилберга-Ханина показали высокий уровень личностной тревожности у большинства медицинских сестёр. Выявлена тенденция к увеличению показателей реактивной тревожности после рабочей смены (табл. 1).

Таблица 1

Показатели тревожности у медицинских сестёр

Показатели	Личностная тревожность	Реактивная тревожность
До начала рабочей смены	$52,4 \pm 3,2$	$48,6 \pm 2,9$
После рабочей смены	$53,2 \pm 2,2$	$52,2 \pm 3,6$

Особенно наглядно степень психоэмоционального напряжения можно оценить при сравнении психофизиологических показателей до и после курса занятий релаксацией. Так, по результатам опросника САН выявлено значительное повышение самочувствия и настроения у испытуемых после ПФУ. Результаты исследования также показали, что после выполнения ПФУ у всех испытуемых в той или иной степени отмечалось снижение показателей ЧСС и АД, увеличение подвижности и снижение утомляемости в центральной нервной системе по данным теппинг-теста (табл. 2).

У всех испытуемых при этом увеличилась частота движений (достоверно в 4 квадрате), что говорит о повышении функционального состояния двигательного аппарата и подвижности нервных процессов.

У медицинских сестёр были выявлены изменения показателей нейродинамики после выполнения ПФУ в течение 10 минут. О благоприятном влиянии релаксационных упражнений на нейродинамику свидетельствует улучшение большинства показателей.

Таблица 2

Изменение функциональных показателей после ПФУ

До ПФУ				После ПФУ			
ЧСС	АДс	АДд	АДп	ЧСС	АДс	АДд	АДп
73,2±3,2	119,3±4,1	74,5±2,2	45,2±1,8	63,2±2,3*	110,5±3,7	69,7±2,4*	41,3±1,9
Теппинг-тест							
1	2	3	4	1	2	3	4
56,6±3,6	54,6±2,8	54,8±3,6	45,8±2,1	59,8±3,5	56,6±2,8	8,2±3,7	7,3±2,6*

Примечание: 1–4 – квадраты; * – отмечены достоверные различия с исходными показателями.

Таким образом, данные психофизиологического исследования свидетельствуют о выраженном тормозном влиянии ПФУ на вегетативные функции и стимулирующим их влияние на восстановительные процессы.

Как было установлено [2], основным негативным производственным фактором в профессии медицинских сестер является постоянное психоэмоциональное напряжение. В конечном итоге оно приводит к возникновению различных заболеваний, а также вызывает ряд проблем, связанных с приспособлением к условиям труда. Обращают на себя внимание данные зарубежных исследователей, которые указывают на случаи алкоголизма, наркомании, на значительную частоту психических заболеваний и самоубийств среди врачей. В настоящее время профессиональный отбор в медицинских учреждениях практически не проводится, что сопряжено с немалыми материальными и моральными потерями [5]. Нередко врач вынужден после нескольких лет работы менять специальность. Для профилактики профессионального выгорания необходимы, во-первых, профессиональный отбор с использованием ряда психологических и физиологических тестов и, во-вторых, широкое внедрение средств психофизического оздоровления и коррекции медицинских работников.

Библиографический список

1. Акарачкова, Е.С. Хронический стресс и нарушение адаптации у медицинских работников / Е.С. Акарачкова // Трудный пациент. – 2006. – № 8. – С. 65–70.
2. Винокур, В.А. Профессиональный стресс у медицинских работников и его предупреждение / В.А. Винокур // Медицинское обозрение. – 2004. – № 11. – С. 87.
3. Попова, Т.В. Саморегуляция функциональных состояний / Т.В. Попова. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2007. – 160 с.
4. Самоукина, Н.В. Игры в школе и дома: психотехнические упражнения и коррекционные программы: монография / Н.В. Самоукина; Центр развивающего обучения «Интор». – М.: Новая шк., 1993. – 138 с.
5. Щербатых, Ю.В. Психологические особенности медицинских работников / Ю.В. Щербатых. – М.: Наука, 2006. – 146 с.

6. Demerouti, E., Bakker, AB, Nachreiner, F., & Schaufeli, WB (2000). A model of burnout and life satisfaction among nurses. *Journal of Advanced Nursing*, 32, Pp. 454–464.

7. Stewart-Brown S., Laytc R. Emotional health problems are the most important cause of disability in adults of working age: A study in the four counties of the old Oxford region // *J. Epidemiol, and Community Health*. 1997. V.51, № 6. Pp. 672–675.

[К содержанию](#)

УДК 339.543

СПЕЦИФИКА ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ РАБОТЫ ТАМОЖЕННОГО ОРГАНА

Е.А. Степанов

Для эффективности таможенной политики России в настоящий момент особую актуальность приобретает оценка показателей работы системы таможенных органов, а именно региональных таможенных управлений и таможен, так как от их работы зависит поступление финансов в государственный бюджет и функционирование таможенной системы в целом. Необходимо отметить, что в настоящее время не существует прозрачных методик оценки работы системы таможенных органов, отражающей ее качественную составляющую, а именно отраслевой и региональный аспект. В статье произведен обзор теоретических концепций оценки деятельности таможенных органов, предложено введение показателей, отражающих региональный аспект эффективности работы таможенного органа.

Ключевые слова: таможенная политика, показатели работы таможенного органа, таможенный контроль, администратор доходов федерального бюджета, эффективность.

Для эффективности таможенной политики России в настоящий момент особую актуальность приобретает оценка показателей работы системы таможенных органов, а именно региональных таможенных управлений и таможен, так как от их работы зависит поступление финансов в государственный бюджет и функционирование таможенной системы в целом. Это происходит потому, что таможенные платежи являются преобладающими из всех доходов государственного бюджета. Они состоят из экспортной и импортной пошлин, акцизов, налога на добавленную стоимость и сборов за таможенное оформление. Необходимо отметить, что в настоящее время не существует прозрачных методик оценки работы системы таможенных органов, отражающей ее качественную составляющую, а именно отраслевой и

региональный аспект. Не существует показателей, которые бы отражали влияние внешнеэкономической деятельности на развитие определенных территорий. Такая ситуация обуславливает актуальность темы исследования.

В статье произведен обзор теоретических концепций оценки деятельности таможенных органов, рассмотрены стратегические направления таможенной службы, предложено введение показателей, отражающих региональный аспект эффективности работы таможенного органа.

Оценка результатов работы таможни всегда являлась и является базовой задачей руководителей этой службы. В то же время в течение длительного периода она осуществлялась сквозь призму обработки статистических данных работы субъектов таможенной системы. На первых этапах становления таможенных органов статистика позволяла в полной мере ответить на вопросы таможенного ведомства. Но для сотрудников службы все более актуальной становилась потребность формирования алгоритмов оценки, базирующихся не только на получении статистики, но и на такой ее обработке, которая позволила бы обосновать эффективность работы. Процесс трансформации системы внутритаможенной оценки на применение аналитических показателей можно считать начатым со времени утверждения правил сравнительного анализа показателей работы таможенной системы, а также алгоритма оценки направлений таможенной деятельности.

Теоретические и законодательные концепции эффективности работы таможен представлены в работах Е.Л. Андрейчука, В.Ю. Диановой, В.П. Смирнова [1], А.В. Губина [2], А.Я. Черныша [3], в письме Федеральной таможенной службы (далее – ФТС) о единой методике оценки эффективности форм таможенного контроля [4], в приказах ФТС о контрольных и аналитических показателях эффективности деятельности региональных таможенных управлений и таможен, подчиненных ФТС России [5, 6, 7, 8, 9].

По мнению автора, все показатели работы таможенного органа можно разделить на две группы. К первой относят показатели, которые зависят от сложившейся внешнеторговой ситуации в зоне деятельности таможенного органа, такие как экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, товарная и географическая структура экспорта и импорта. Эта группа показателей является следствием ситуации в мировой экономике и не зависит от работы таможни.

Вторая группа показателей показывает внутреннюю работу таможенного органа. Если свести эту работу к таможенному контролю, то логично к ее оценке применить письмо ФТС от 23.08.2006 года [4]. В данном письме предлагается оценка деятельности таможни в приведенных показателях таможенного контроля по формуле 1:

$$T = R_i \cdot \prod_{j=1}^n P_j - \sum_{k_2=1}^{m_2} S_2 \cdot k_2, \quad (1)$$

где $\prod_{j=1}^n P_j$ – произведение значений j -ых множительных показателей по i -ой форме таможенного контроля; $\sum_{k_2=1}^{m_2} S_2 \cdot k_2$ – сумма значений k_2 -ых суммарных показателей по i -ой форме таможенного контроля; i – показатель применяемой формы таможенного контроля, $i = 1 \dots 10$; R_i – базовый весовой коэффициент i -ой формы таможенного контроля; n – количество множительных показателей корректировки; j – индекс текущего рассматриваемого показателя корректировки; P_j – значение текущего множительного показателя корректировки с учетом индекса – i -ой применяемой формы таможенного контроля; m_2 – количество понижающих суммируемых показателей корректировки; k_2 – индекс текущего рассматриваемого понижающего суммируемого показателя корректировки; $S_2 k_2$ – значение текущего понижающего показателя корректировки с учетом индекса i -ой применяемой формы таможенного контроля.

Список базовых агрегированных показателей деятельности таможенных органов определен в Постановлении Правительства РФ [10]: скорость совершения таможенных операций, своевременность и полнота поступления таможенных платежей, эффективность противодействия преступлениям и административным правонарушениям. На основе этого документа формируются приказы ФТС, утверждающие аналитические и контрольные показатели работы таможни [7, 8, 9]. В докладе о результатах и основных направлениях деятельности ФТС на 2011–2013 годы показано, что деятельность таможенных органов направлена на достижение стратегических целей, поставленных в Послании Президента РФ и Программе социально-экономического развития России на среднесрочную перспективу.

Первой стратегической целью является повышение уровня соблюдения таможенного законодательства, обеспечение полноты и своевременности уплаты таможенных платежей. Согласно данной цели, особо важным показателем является показатель исполнения федерального закона о федеральном бюджете в части администрируемых таможенных платежей. Его значение рассчитывается по формуле 2:

$$I = \frac{P_{факт}}{P_{план}} * 100, \quad (2)$$

где $P_{факт}$ – объем таможенных платежей, перечисленных в федеральный бюджет, млрд. руб.; $P_{план}$ – контрольный показатель по перечислению таможенных и иных платежей, ежегодно устанавливаемый Министерством финансов России для ФТС на основании закона о федеральном бюджете, млрд руб.

Целевое значение этого показателя не может быть ниже 100 %. Такая ситуация обусловлена необходимостью неукоснительного и своевременного выполнения контрольных показателей по взиманию и перечислению таможенных платежей в федеральный бюджет. Отрицательным моментом является то, что рост или снижение поступлений таможенных платежей

является прямым следствием ситуации на мировых и валютных рынках, а не прямым результатом работы таможенного органа. Положительным фактом является то, что при ошибочном планировании доходов в государственный бюджет должностные лица таможни вынуждены любой ценой пытаться их взыскать. Кроме того, руководители таможенных органов могут осознанно не допустить существенного перевыполнения этого показателя, так как в этом случае на следующий год плановое задание по таможенным платежам может вырасти.

Второй важной стратегической целью является выявление и пресечение контрабанды оружия, контрафактной продукции, наркотиков и других товаров, запрещенных к импорту, а также товаров, предметов и ценностей, экспорт которых запрещен. Значимость этой цели определена необходимостью обеспечения экономической безопасности государства, в том числе связанной с международным терроризмом и незаконным оборотом наркотиков. По мнению автора, эта цель является самой труднодостижимой. Таможенные органы выявляют правонарушения во внешней торговле и подвергают за это санкциям участников внешнеэкономической деятельности. К примеру, одним из базовых показателей работы правоохранительных отделов таможенных органов является сумма взысканных и начисленных штрафов. То есть чем больше данная сумма, тем эффективнее работает таможенный орган. Возникает противоречивое положение дел – чем хуже участники внешнеэкономической деятельности придерживаются соблюдения таможенного законодательства, тем больше заводится уголовных дел, тем результативнее работа таможни.

На основании изложенного материала можно сделать следующие выводы.

Действующая система показателей оценки эффективности является сложной, включает большое количество показателей, является затратной и требует весомых усилий при ее реализации. В системе оценки применяется трехуровневая оценка, общее количество показателей приближается к значению 100, причем большая часть рассчитывается каждый квартал. У всех показателей собственная методика расчета.

Среди показателей эффективности таможенного органа практически отсутствуют показатели отражающие использование экономических ресурсов, то есть экономическую эффективность. По нашему мнению, для этого необходимо ввести следующие показатели:

1) доходы, администрируемые одним сотрудником таможенного органа:

$$S = \frac{\sum TП}{L}, \quad (3)$$

где $\sum TП$ – сумма всех зачтенных таможенных платежей; L – количество сотрудников таможни, администрировавших таможенные платежи;

2) количество контрафактных товаров, выявленных одним сотрудником таможенного органа:

$$C = \frac{C_{ед.км}}{L}, \quad (4)$$

где $C_{ед.км}$ – количество выявленных контрафактной продукции; L – количество сотрудников таможни, участвовавших в выявлении контрафактной продукции;

3) средняя стоимость одного технического средства таможенного контроля (ТСТК):

$$M = \frac{\sum TCTK}{Q}, \quad (5)$$

где $\sum TCTK$ – сумма стоимостей всех технических средств таможенного контроля; Q – количество всех технических средств таможенного контроля.

4) величина денежных платежей, фактически уплаченных в результате корректировок таможенной стоимости товаров в общей сумме таможенных платежей, взысканных по результатам корректировки таможенной стоимости товаров одним сотрудником таможни:

$$B = \frac{P}{L}, \quad (6)$$

где P – величина всех платежей, фактически взысканных или уплаченных в результате корректировок таможенной стоимости товаров одним сотрудником таможенного органа; L – количество сотрудников таможенных органов, участвовавших во взыскании платежей.

Следует добавить, что в действующей системе контрольных показателей не отражен региональный аспект и отраслевая структура производства зоны деятельности таможенного органа. По нашему мнению, в систему оценки эффективности работы таможни необходимо ввести показатели, показывающие, какая часть денежных средств, уплаченная в федеральный бюджет от внешнеэкономической деятельности, остается в регионе. Эти показатели представлены в формулах 7 и 8.

$$\mathcal{E}_{\phi 1} = \frac{D_1}{\sum_{i=1}^n TП_i}, \quad (7)$$

где $\mathcal{E}_{\phi 1}$ – доля денежных средств, направленных на выравнивание бюджетной обеспеченности в регионе в общем количестве таможенных платежей в зоне деятельности таможни; D_1 – дотации в регион на выравнивание бюджетной обеспеченности в текущем периоде, руб.; n – количество таможенных постов регионе; $TП_i$ – сумма таможенных платежей, взимаемая i -ым таможенным постом в предыдущем периоде, руб.

$$\mathcal{E}_{\phi 2} = \frac{D_2}{\sum_{i=1}^n TП_i}, \quad (8)$$

где $\mathcal{E}_{\phi 2}$ – доля денежных средств, направленных на поддержку мер по обеспеченности сбалансированности бюджетов в регионе в общем количестве таможенных платежей в зоне деятельности таможи региона; D_1 – дотации в регион на поддержку мер по обеспеченности сбалансированности бюджетов, руб.; n – количество таможенных постов в регионе; $TП_i$ – сумма таможенных платежей, администрируемая i -ым таможенным постом в предыдущем периоде, руб.

Библиографический список

1. Экономика таможенного дела: учебник / Е.Л. Андрейчук, В.Ю. Дианова, В.П. Смирнов. – М.: Интермедия, 2012. – 237 с.
2. Губин, А.В. Теоретические основы оценки результатов деятельности таможенных органов Российской Федерации: монография / А.В. Губин. – М.: Изд-во РТА, 2010. – 88 с.
3. Черныш, А.Я. Экономика таможенного дела: учебник / А.Я. Черныш и др. – М.: Изд-во Российской таможенной академии, 2013. – 296 с.
4. Письмо ФТС РФ от 23.08.2006 № 01- 06/29385 «О применении методики».
5. Приказ ФТС России от 29.12.2004 № 450 «О контрольных показателях оценки эффективности деятельности региональных таможенных управлений на 2005 год».
6. Приказ ФТС России от 29.08.2008 № 1067 «О введении системы оплаты труда работников таможенных органов Российской Федерации и учреждений, находящихся в ведении ФТС России, установленной в соответствии с постановлением правительства Российской Федерации от 5 августа 2008 г. № 583».
7. Приказ ФТС России от 29.03.2009 № 625 «О контрольных и аналитических показателях эффективности деятельности региональных таможенных управлений и таможен, непосредственно подчиненных ФТС России, на 2010 год».
8. Приказ ФТС России от 01.03.2013 № 395 «О контрольных показателях эффективности деятельности региональных таможенных управлений и таможен, непосредственно подчиненных ФТС России, на 2013 год».
9. Приказ ФТС России от 01.03.2013 № 395 «Об аналитических показателях эффективности деятельности региональных таможенных управлений и таможен, непосредственно подчиненных ФТС России, на 2013 год».
10. Постановление Правительства РФ от 29.09.2012 № 994 «Об утверждении положения о системе показателей работы таможенных органов Российской Федерации, порядке и методике их мониторинга».

[К содержанию](#)

УДК 330.341.1:62 + 658.1:001.895

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

В.А. Шереметьев

Раскрывается взаимосвязь стратегического планирования с инновационным развитием предприятия. Стратегическое планирование рассматривается как динамический, циклически замкнутый процесс. Инновационная стратегия рассматривается как целенаправленная деятельность по определению приоритетов перспективного развития организации, реализация которой обеспечивает новое качество производства и управления. В этой связи определены основные задачи высшего менеджмента по управлению предприятием.

Ключевые слова: научно-исследовательские разработки, опытно-конструкторские работы, стратегическое планирование, технологии, методики, инновации, инновационные стратегии, стратегические задачи, конкурентоспособность предприятия, жизненный цикл новой техники.

В современных условиях научно-исследовательские разработки и ускоренное внедрение их результатов в производство являются одной из основных сфер деятельности любой фирмы, обеспечивающих её конкурентоспособность на товарных рынках.

Задачей научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) является создание новых изделий (или услуг), которые будут являться основой производственной деятельности фирмы в будущем [1]. При проведении НИОКР должны учитываться производственная культура фирмы, традиции, инфраструктура, технологический уровень, кадровый потенциал и т.д. Но, пожалуй, самым важным обстоятельством является то, что НИОКР, как деятельность, обращенная в будущее, тесно связаны и взаимно определяют стратегический план развития фирмы. В свою очередь, стратегия превращается в реальность только в результате разработки конкретного продукта или процесса.

Можно с уверенностью сказать, что в большинстве случаев планирование НИОКР, как неотъемлемая часть самого стратегического плана развития фирмы – задача более глобальная, чем собственно исполнение НИОКР (важнее определить правильное направление движения, чем сосредоточиться на конкретных шагах в этом направлении). Стратегическое планирование – является неотъемлемой частью процесса управления и не должно рассматриваться как единовременное мероприятие. Вообще планирование – это динамический и циклически замкнутый процесс. Следовательно,

не следует забывать, что, единожды составленный стратегический план не является законом, обязательным для исполнения, а должен в процессе превращения в жизнь корректироваться в соответствии с изменяющимися условиями вокруг фирмы и внутри нее.

Процесс стратегического планирования является динамичным и, в той или иной форме, объединяет все другие функции управления, так как стратегическое планирование предопределяет практическое действие членов трудового коллектива, каждого работника в отдельности и коллектива в целом.

По определению, стратегия – это генеральная программа действий, выявляющая приоритеты проблем и ресурсы для достижения главной цели. А, следовательно, стратегическое планирование – набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь организации достичь своих целей. Оно опирается на четко сформулированное программное заявление фирмы, изложение вспомогательных целей и задач, здоровый хозяйственный портфель и стратегию роста.

Главная задача стратегического планирования фирмы состоит в том, чтобы:

- наметить цель, которая должна быть достигнута по окончании рассматриваемого срока;

- оценить жизнеспособность существующей фирменной стратегии поведения на рынке и при необходимости разработать новую. При этом по возможности, нужно учесть все достижения науки и практики в области рационального распределения ресурсов (трудовых, сырьевых, технологических, финансовых и т.д.), все факторы влияния внешней среды, достичь оптимальной координации во внутренней среде и правильно спрогнозировать свою деятельность на перспективу.

Сущность стратегии состоит в том, чтобы путем разработки комплексного плана с учетом влияния факторов внешней и внутренней среды повышать до предела эффективность управления по достижению конечных целей [2].

Следует отметить, что, на начальном этапе составления стратегического плана невозможно предугадать все препятствия на пути фирмы к процветанию. В этой связи можно выделить два подхода к планированию будущего бизнеса [3]:

I. Составление идеального плана действий. В этом случае формулируется стратегия и на ее основе строится план без учета, каких бы то ни было внешних факторов. Процесс будущего развития компании представляется изолированным от любых неблагоприятных воздействий. Затем составляется список возможных неблагоприятных факторов (изменение характера конкуренции на рынке, ухудшение политической ситуации в регионе,

стране, смена поставщиков, потребителей и т.д.). Необходимо учесть как можно больше такого рода факторов вплоть до самых невероятных и, проанализировав их возможные воздействия на развитие компании в будущем, сформировать стратегический план действий. Он должен включать несколько блоков типа «если – то», иными словами, определять, какие действия должны быть предприняты в случае определенного изменения внешней среды. Обязательным условием для внедрения описанной схемы стратегического планирования является точная информация о состоянии внешней среды фирмы (она может быть получена по результатам маркетинговых исследований), а также «гибкость», адаптируемость оргструктуры компании к изменяющимся условиям и ее способность переориентироваться на новые задачи. Единственным неизменным звеном в представленной схеме является первоначально избранная цель.

2. Другой подход заключается в разработке не одного, а нескольких вариантов стратегического плана [4]. Их количество варьируется в зависимости от сложности ситуации компании и специфики ее деятельности. В общем виде это могут быть:

- оптимистичный вариант;
- вариант с незначительными отклонениями от прогнозируемых рыночных условий;
- пессимистичный вариант развития ситуации.

В последнем случае учитываются не отдельные неблагоприятные факторы, а возможные изменения внешних условий. Оценивается степень их влияния на будущее развитие компании и реализацию ее миссии на рынке. Грамотно осуществленное стратегическое планирование сегодня может гарантировать меньше неприятностей завтра [5].

Стратегическое планирование, с одной стороны, основывается на определенных правилах и законах, использует разнообразные средства, такие как: SWOT-анализ, элементы сетевого планирования, дерево целей, матрицу ответственности, многочисленные статистические методы, экспертные системы и т.д. С другой стороны, можно утверждать, что разработать и воплотить в жизнь стратегию – это искусство. Одной из задач стратегического планирования является развитие стратегического подхода в решении всех, возникающих на фирме, проблем. Все работники, начиная с руководителя и заканчивая рядовым исполнителем должны четко представлять, каковы цели фирмы, в каком направлении она движется.

Стратегическое планирование предусматривает не только тщательную проработку всех его направлений, что само собой становится очевидным, но обязательное участие в его разработке менеджеров всех уровней управления.

В отличие от нашей системы планирования (от рабочего места до коллектива в целом), в западных фирмах стратегическое планирование является прерогативой менеджеров высшего уровня управления, но с участием мнений менеджеров среднего и низшего уровней управления.

Поэтому, рассматривая опыт успешных иностранных и отечественных компаний, можно сделать вывод о том, что во главе их, как правило, стоит увлеченный человек, влюбленный в свое дело и заражающий окружающих своим энтузиазмом и желанием изменить свой бизнес к лучшему, иными словами харизматическая личность. Именно на нем в первую очередь лежит ответственность за формирование командного духа и установление благоприятной атмосферы в коллективе, которая бы способствовала повышению эффективности работы компании в целом.

Некоторые идеологи стратегического планирования утверждают, что основной задачей планирования является не формирование документа, определяющего деятельность фирмы на ближайшие 10–15 лет, а создание системы взаимоотношений с персоналом. И как результат его вовлечение в процессы управления и зарождение особой внутрифирменной идеологии.

В случае каждой конкретной фирмы процесс стратегического планирования является уникальным, и невозможно дать никакого универсального совета, кроме одного: «Планированием нужно заниматься». В небольших компаниях формулировка стратегии и возможных путей ее реализации идет на неформальном уровне и обычно не «проявляется» на бумаге. Для крупных же фирм имеет смысл разработать полноценный документ – план реализации стратегии.

Ни одна самая хорошая схема стратегического планирования не принесет желаемого результата, никакая перестройка оргструктуры фирмы существенно не повысит её эффективность, если не будет задействована самая великая сила организации – «человеческий фактор». Также всегда следует помнить о том, что единого универсального рецепта успеха не существует. Каждая компания сама определяет для себя, что такое успех и как его добиваться.

Стратегия может быть объединена с процессом принятия управленческих решений. В обоих случаях имеются цели (объекты стратегии) и средства, с помощью которых достигаются поставленные цели (принимаются решения) [6]. Особенно важна четко сформулированная стратегия для продвижения новшеств.

Выбор стратегии является важнейшей составляющей цикла инновационного управления развитием предприятия.

Научно-техническая и инновационная деятельность является необходимым условием развития инновационных процессов на предприятии, и управление этой областью является одной из задач инновационного менеджера.

В условиях рыночной экономики руководителю недостаточно иметь хороший продукт, он должен внимательно следить за появлением новых технологий и планировать их внедрение в своей фирме, чтобы не отстать от конкурентов.

Все большее число фирм признает необходимость стратегического планирования и активно внедряет его. Это обусловлено растущей конкуренцией. Приходится жить не только сегодняшним днем, но предвидеть и планировать возможные изменения, чтобы выжить и выиграть в конкурентной борьбе.

С выбором инновационной стратегии связана разработка планов проведения научно-технических разработок и других форм инновационной деятельности.

Стратегическое планирование на фирме преследует две основные цели:

1. Эффективное распределение и использование ресурсов. Это так называемая «внутренняя стратегия». Планируется использование ограниченных ресурсов, таких, как капитал, технологии, люди. Кроме того, осуществляется приобретение предприятий в новых отраслях, выход из нежелательных отраслей, подбор эффективного «портфеля» предприятий.

2. Адаптация к внешней среде. Ставится задача обеспечить эффективное приспособление к изменению внешних факторов (экономические изменения, политические факторы, демографическая ситуация и др.).

Реализация стратегического управления основывается на проведении многочисленных исследований, сборе и анализе данных. Это позволяет не потерять контроль за рынком. При этом следует учитывать, что в современном мире обстановка стремительно изменяется. Следовательно, стратегия должна быть разработана так, чтобы при необходимости ее можно было ликвидировать.

Выбор эффективной инновационной стратегии развития опирается на тщательный анализ внешней и внутренней среды фирмы. Процессы и изменения во внешней среде оказывают жизненно важное влияние на фирму. Основные проблемы, связанные с внешней средой – экономика, политика, рынок, технология, конкуренция. Особенно важным фактором является конкуренция. Поэтому необходимо выявить основных конкурентов и выяснить их рыночные позиции (доля рынка, объемы продаж, цели и т.д.).

Стратегия является отправным пунктом теоретических и эмпирических исследований. Организации могут отличаться тем, насколько их руководители, принимающие ключевые решения, связали себя со стратегией использования нововведений. Если высшее руководство поддерживает попытки реализовать нововведение, вероятность того, что новшество будет принято к внедрению в организации, возрастает. По мере вовлечения в процесс принятия решений высшего руководства значение стратегических и финансовых целей возрастает.

Основу выработки инновационной стратегии фирмы составляет проводимая ею научно-техническая политика. Определяющим в формировании конкурентоспособной научно-технической политики предприятия служит то обстоятельство, что средства в развитие и освоение нового продукта

нужно вкладывать значительно раньше, чем будет получен реальный эффект в виде завоеваний прочных позиций на рынке. Поэтому стратегическое планирование научно-технической политики требует достоверного выявления и прогнозирования тенденций развития каждого поколения соответствующей техники на всех стадиях его жизненного цикла. Необходимо знать, в какой момент предлагаемое к освоению поколение новой техники достигнет максимума развития, когда к этой стадии придет конкурирующий продукт, когда целесообразно начать освоение нового продукта, когда – расширение производства и когда наступит спад производства.

Полный цикл жизни отдельного поколения новой техники (от первых научных разработок принципа действия до снятия с промышленного производства) в условиях рыночной экономики, как правило, формируется разнонаправленными усилиями множества предприятий и фирм. Он охватывает как минимум три частных цикла: научный, изобретательский и производственный. Названные циклы на протяжении жизни одного поколения техники идут друг за другом последовательно, но с некоторым взаимным наложением во времени.

Многочисленными исследованиями доказано, что между этими циклами имеется статистическая связь через временной лаг, равный определенной средне вероятному промежутку времени. Этот лаг располагается между моментом появления технического решения (либо между моментом оформления, регистрации технической идеи, проекта и т.д., например, получением патента на изобретение) и моментом максимального объема использования этой идеи, проекта и т.д. в промышленности. В связи с этим научно-техническая политика предприятия (фирмы) должна тщательно отслеживать отечественные и мировые тенденции развития науки и техники.

Таким образом, научно-техническая и инновационная деятельность являются необходимым условием создания конкурентных преимуществ предприятия и стратегическое управление этой областью является одной из важнейших задач менеджмента организации.

Следует отметить, что элементы стратегического планирования всегда имелись в арсенале прогрессивных отечественных управленцев. Проблема состоит в том, что мало кто пытается поставить процесс стратегического управления на предприятии на постоянную основу и собрать для этих целей команду профессионально подготовленных людей. Менеджмент высшего звена во всем мире использует действенный и отработанный на практике инструментарий стратегического планирования. Задача руководителя предприятия в сфере развития стратегии состоит в том, чтобы предвосхитить момент ее корректировки и адекватно реагировать на изменения условий внешней среды. Качественно сформированная стратегия готовит компанию к будущему и имеет реальную управленческую ценность в настоящем.

Библиографический список

1. Безруков, В. Оценка инновационной деятельности промышленных предприятий / В. Безруков // Экономист. – 2001. – № 5. – С. 37–41.
2. Валдайцев, С.В. Оценка бизнеса и инновации. / С.В. Валдайцев. – М.: «ИИД «ФИЛИНЪ», 1997. – 336 с.
3. Глисин, Ф.Ф., Инновационная деятельность промышленных предприятий России в I полугодии 2001 г. / Ф.Ф. Глисин, Г.В. Остапкович // Наука и промышленность России. – 2001. – № 9. – С. 8–13.
4. Искендеров, Р.К. Формирование стратегии инновационной деятельности предприятия. / Р.К. Искендеров // Труд и социальные отношения. – 2002. – № 1. – С. 77–80.
5. Каминский, А. Стратегическое планирование – шаг к успеху Вашего бизнеса / А. Каминский // Деловой экспресс. – 1998. – № 3. – С. 21–26.

[К содержанию](#)

УДК 330.340.1:62 + 658.1:330.33.01 + 338.242:330.33.01

ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

В.А. Шереметьев

Приводится новая идеология управления предприятием в условиях экономического кризиса. Инновационная стратегия рассматривается как целенаправленная деятельность по определению приоритетов перспективного развития организации, реализация которой обеспечивает новое качество производства и управления. Приводятся обоснования выбора видов инновационных стратегий. Предлагается система управления предприятием, предусматривающая интеграцию стратегического и инновационного менеджмента.

Ключевые слова: инновационные стратегии, стратегические задачи, конкурентоспособность предприятия, адаптационная стратегия, стратегия инновационной имитации, диверсификация, стратегический менеджмент, инновационный менеджмент.

Необходимость выхода из экономического кризиса поставила руководителей российских предприятий перед проблемой повышения эффективности управляемости своих хозяйственных систем. Поиски выхода из сложившейся ситуации привели не только к необходимости перестройки и повышения квалификации управленческих кадров, но и обусловили переход к новой управленческой концепции. Новая идеология базируется на системном и ситуационном подходах к управлению, в основе которых ле-

жит стратегическое планирование развития организации. В условиях экономического кризиса эффективность деятельности организации будет напрямую зависеть от того, насколько она удачно приспособляется к своему внешнему окружению – экономическому, научно-техническому, социально-политическому и т.д.

Развитие новых технологий и рынков привело к тому, что во всём мире экономический рост хозяйствующих субъектов определяется той долей продукции и оборудования, которые содержат прогрессивные знания и технологии.

В современной инновационной экономике развитых стран совершенствование продукции достигается не за счёт приложения новых знаний к природным ресурсам, а за счёт применения новых знаний к знаниям. Наука превращается в одну из самых важных сфер деятельности общества, определяя его экономическое развитие и конкурентоспособность экономики [1]. В этих условиях реальные конкурентные преимущества товаропроизводителя на рынке зависят от возможностей предприятия генерировать инновации и эффективно трансформировать их в высоко технологичную продукцию.

Инновации стали залогом устойчивого развития предприятия. Ситуационный анализ стратегических целей предприятия показывает, что в настоящее время наиболее важными являются цели в области научных исследований и разработок. Поэтому инновационная стратегия становится ключевым звеном в организационной стратегии развития предприятия.

Инновационная стратегия как составная часть общей стратегии организации представляет собой целенаправленную деятельность по определению приоритетов перспективного развития организации и их достижению, в результате которой обеспечивается новое качество производства и управления. Она реализуется посредством прогрессивных нестандартных обоснованных управленческих решений, принимаемых с учетом специфики работы организации.

Содержание инновационной стратегии обуславливается ее характером, особенностями инновационной деятельности организации и взаимосвязями между основными элементами единой организационной стратегии.

Как показывает практика «характер» инновационной стратегии, реализуемой организацией, определяется рядом особенностей [2].

Особенности планирования проявляются в процессе определения его реальных временных и количественных границ, принципов формирования и распределения всех видов ресурсов организации, возможностей применения различных приемов и методов управления нововведениями, известных из практики.

Суть особенностей финансового регулирования составляют: принципы, критерии и факторы оценки эффективности инновационных программ,

разрабатываемых и реализуемых в соответствии с инновационной политикой организации, условия и конкретные формы распределения финансовых ресурсов между этапами инновационного процесса, отдельными исполнителями и т.п.

Выявление особенностей организации работ и стимулирования персонала необходимо для обеспечения поступательности и непрерывности инновационного процесса, для активизации индивидуальной и коллективной творческой инициативы работников независимо от уровня квалификации и должностных обязанностей.

Специфика инновационной стратегии организации зависит от профиля ее деятельности, уровня производственно-технического развития, направленности и объема, реализуемых в производственных и исследовательских подразделениях работ в рамках инновационного цикла по различным видам новшеств, сферы их применения.

Оценивая инновационную стратегию организации, следует учитывать высокую зависимость перспектив ее развития от результатов деятельности предыдущих периодов, накопленного потенциала.

Большое влияние на содержание и результаты инновационной стратегии оказывают интенсивность и качество взаимодействия между специализированными и профессиональными подразделениями.

Ответственность за инновационную стратегию, от которой зависит выживание организации, лежит на управляющих, а задача высшего руководства – выявить управленческий потенциал для конкретных условий функционирования организации, систематически просматривать свои «внутренние» запасы управленческих талантов, устанавливать масштабы и цели необходимой управленческой подготовки и выделять соответствующие ресурсы.

Но в любом случае приоритеты инновационной стратегии товаропроизводителя ограничиваются ее инновационным потенциалом в сфере производственной (основной) деятельности.

В условиях кризиса в зависимости от условий микро- и макросреды организация может выбрать один из основных видов инновационной стратегии [3]:

- адаптационный, оборонительный, пассивный;
- творческий, наступательный, активный.

В общем виде сущность адаптационной стратегии состоит в проведении частичных, непринципиальных изменений, позволяющих усовершенствовать ранее освоенные продукты, технологические процессы, рынки в рамках уже сложившихся в организации структур и тенденций деятельности. В этом случае инновации рассматриваются как форма вынужденной ответной реакции на изменения внешней среды бизнеса, которая способствует сохранению ранее завоеванных рыночных позиций.

В рамках адаптационной стратегии предприятие может выбрать:

Защитную стратегию – комплекс мероприятий, позволяющих противодействовать конкурентам, целью которых является проникновение на сложившийся рынок с аналогичной или новой продукцией. В зависимости от рыночных позиций и потенциальных возможностей организации эта стратегия может разрабатываться в двух основных направлениях, либо: создание на рынке данной продукции условий, не приемлемых для конкурентов и способствующих их отказу от дальнейшей борьбы; либо переориентация собственного производства на выпуск конкурентоспособной продукции при сохранении или минимальном сокращении ранее завоеванных позиций. Основной характеристикой, фактором успешности защитной стратегии считается время. Все предполагаемые мероприятия обычно проводятся в достаточно короткие сроки, поэтому организация должна иметь определенный научно-технический задел и устойчивое положение, чтобы достигнуть ожидаемого результата.

Стратегию инновационной имитации – предполагает, что товаропроизводитель делает ставку на успешность новшеств конкурентов, занимаясь их копированием. Стратегия достаточно эффективна для тех, кто имеет необходимую производственную и ресурсную базу, что позволяет обеспечить массовый выпуск имитируемых продуктов и их реализацию на рынках, еще не освоенных основным разработчиком. Товаропроизводители, выбирающие эту стратегию, несут меньше затрат на НИОКР и меньше рискуют. Вместе с тем вероятность получения высокой прибыли также снижается, так как издержки производства по сравнению с разработчиком более высокие, доля рынка относительно невелика, а потребители имитируемой продукции испытывают к ней вполне естественное недоверие, стремясь получить продукт с высокими качественными характеристиками, гарантированными фирменными торговыми марками авторитетных производителей.

Стратегию выжидания – ориентирована на максимальное снижение уровня риска в условиях высокой неопределенности внешней среды и потребительского спроса на новшество. Она используется самыми различными по размеру и успешности организациями. Крупные производители рассчитывают с ее помощью дождаться результатов выхода на рынок новшества, предлагаемого небольшой по размерам организацией, и в случае его успеха оттеснить разработчика. Небольшие организации также могут выбрать данную стратегию, если у них имеется достаточно устойчивая ресурсная база, но есть проблемы с НИОКР. Поэтому они рассматривают выжидание как наиболее реальную возможность проникновения на интересующий их рынок. Стратегия выжидания близка к стратегии инновационной имитации, поскольку в обоих случаях производитель, прежде всего, стремится убедиться в наличии устойчивого спроса на новый продукт организации-разработчика, на долю которой приходится основной объем издержек по созданию и коммерциализации новшества.

Стратегию непосредственного реагирования на нужды и запросы потребителей – применяется обычно в области производства промышленного оборудования. Ее реализуют небольшие по размерам организации, выполняющие индивидуальные заказы крупных компаний. Особенность этих заказов или проектов состоит в том, что предусматриваемые работы охватывают главным образом этапы промышленной разработки и сбыта новшества, тогда как весь объем НИОКР выполняется в специализированных инновационных подразделениях самой организации. Организации, реализующие данную стратегию, не подвержены особому риску, и основной объем затрат приходится на указанные выше этапы инновационного цикла. Кроме небольших специализированных организаций стратегию непосредственного реагирования на нужды и запросы потребителей могут применять и подразделения крупных организаций, имеющие определенную хозяйственную самостоятельность, быстро реагирующие на конкретные производственные потребности и способные в короткие сроки адаптировать свою производственную и научно-техническую деятельность в соответствии с содержанием предлагаемых заказов.

В условиях выхода из финансового кризиса и стабилизации товарно-денежных отношений инновации, как правило, являются исходной базой для повышения конкурентоспособности продукции, расширения и укрепления рыночных позиций, освоения новых областей применения изделий, т.е. активным средством бизнеса, составляющим содержание творческой, наступательной стратегии.

В этом классе наиболее предпочтительны следующие стратегии:

Активные НИОКР. Производители, реализующие данную стратегию, получают самое сильное конкурентное преимущество, которое, собственно, и выражается в оригинальных, единственных в своем роде научно-технических разработках или принципах и методах. При стратегии, базирующейся на интенсивности НИОКР, ключевые стратегические возможности открываются за счет диверсификации, освоения новой продукции и рынков. Стратегические задачи управления здесь состоят в мобилизации дополнительных активов (в том числе знания рынков) для вступления в новые продуктовые рынки и постоянном анализе деятельности производственных подразделений с точки зрения выявления возникающих технологических возможностей, а также в проведении внутренней реорганизации, необходимой для освоения новой продукции.

Стратегия, ориентированная на маркетинг. Предусматривает целевую направленность всех элементов производственной системы, а также вспомогательных и обслуживающих видов деятельности на поиск средств решения проблем, связанных с выходом новшества на рынок. При этом основной круг этих проблем отражает взаимоотношения продавца новшества с его потребителями. Успешность стратегии напрямую зависит от интен-

сивности инновационной деятельности организации. Практика показывает, что интенсивность выше, если на расширяющемся рынке организация имеет устойчивые позиции, вкладывает значительные средства в НИОКР по новой продукции, реализует в своей деятельности принципы предпринимательской активности, способствует поддержанию духа творчества в коллективе и стимулирующего организационного климата.

Стратегия слияний и приобретений. Является одним из самых распространённых вариантов инновационного развития организаций, поскольку предполагает меньший риск по сравнению с другими видами активной стратегии, опирается на уже отлаженные производственные процессы и ориентируется на освоенные рынки. Результатом данной стратегии является создание новых производств, крупных подразделений, совместных организаций на базе объединения ранее обособленных структур.

В активных инновационных стратегиях значительно труднее выделить внутренние отличия, чем в адаптационных. Они имеют много общего и наиболее эффективны, когда организация реализует целый комплекс различных направлений активной инновационной деятельности.

Конкретный тип инновационной стратегии в отношении новой продукции зависит от ряда факторов, важнейшими из которых считаются технологические возможности и конкурентная позиция организации.

Технологические возможности определяются внутренними и внешними характеристиками инновационной деятельности. К внутренним относятся ранее сформировавшийся научный и технико-технологический потенциал, элементами которого являются кадры, портфель патентов. Примеры внешнего проявления технологических возможностей организации – наличие и масштаб распространения лицензий, формы и характер взаимоотношений с поставщиками, потребителями.

Конкурентные возможности отражают следующие показатели: относительная доля рынка, контролируемая организацией, способность быстро реагировать на динамику рыночных структур и, как следствие этого, гибкий подход к содержанию целей инновационной стратегии организации и т.д.

Таким образом, конкретный тип инновационной стратегии, прежде всего, зависит от состояния процессов взаимодействия товаропроизводителя с внешней средой в самом широком смысле.

Формирование инновационной стратегии организации предусматривает выбор и обоснование направлений инновационной деятельности, объема и структуры инновационных проектов, сроков их выполнения и условий передачи заказчику, оценку состояния организационных структур управления нововведениями. Любая стратегия должна ориентироваться на выявление возможностей диверсификации результатов деятельности организации.

Процесс выбора наиболее рациональной инновационной стратегии в конкретных хозяйственных условиях всегда основывается на результатах

оценки всех форм инновационной деятельности, проявляющихся в нововведениях различных типов. Однако на практике реализация этого положения вызывает определенные сложности. Главная из них состоит в том, что инновационная деятельность как объект инновационного менеджмента охватывает все аспекты работы организации и является составной частью любой функциональной или производственной подсистемы. Например, в число основных целей организации входят: выпуск высококачественной продукции; повышение эффективности использования научно-производственного потенциала; активная внешнеэкономическая деятельность; обеспечение экологической безопасности производства и т.д.

Первая цель предполагает совершенствование самих продуктов и технологий их производства, освоение новых изделий и процессов, что позволяет, как минимум не снижать финансовые результаты основной деятельности и сохранять рыночные позиции организации в случае изменения состояния сферы бизнеса.

Вторая цель основывается на необходимости рационализации производственных, обслуживающих, управленческих процессов на базе совершенствования функциональных и производственных структур, повышения эффективности использования кадровых, информационных, финансовых, материальных ресурсов, обновления производственно-технической и инженерной базы.

Третья цель требует наличия научно-технического задела, обеспечивающего высокий уровень конкурентоспособности изделий на мировом рынке и соответственно широкий потребительский спрос.

Цели экологического характера реализуются в результате разработки и применения безотходных технологий, видов продукции, экологически безопасных и для производителя, необходимых природозащитных сооружений и т.д.

Указанные аспекты основной деятельности организации в той или иной степени проявляются в рамках инновационного процесса. Поэтому их можно рассматривать в качестве своеобразных объектов менеджмента при разработке инновационной стратегии.

В практике управления нововведениями используются различные приемы и методы выбора стратегии развития организации. Наиболее рациональным является системный подход [4].

Основные положения инновационной стратегии отражаются в соответствующей целевой программе. В ней традиционно выделяются цели, задачи и этапы реализации на перспективу, взаимоувязанные по срокам, ресурсам и исполнителям.

Предпосылками «успешности» инновационной стратегии служат конкретные условия, в которых она разрабатывается и реализуется, состояние научно-исследовательского сектора, производственных процессов, марке-

тинга, инвестиционной деятельности, стратегического планирования и их взаимосвязь как основных производственных элементов, общая стратегия организации, организационная структура управления. Практика показывает, что наиболее важными факторами эффективности инновационной стратегии являются: весь накопленный опыт и потенциал предприятия; гибкие организационные формы управления; процессы обучения персонала; методы размещения ресурсов, отвечающие потребностям прибыльных капитальных вложений в данный момент, и создание возможностей для таковых в будущем.

Сущность указанных факторов заключается в следующем. Любые организации вовсе не свободны в выборе инновационной стратегии в прямом смысле. Их «свобода выбора» ограничивается ранее накопленным опытом инновационной деятельности, результатами использования существующих приемов и методов выбора стратегии в целом и отдельных инновационных проектов, профессионализмом менеджеров, отвечающих за принятие решений в инновационном менеджменте, потребителями и возможностями практического применения результатов предполагаемых проектов.

Поэтому для реализации целей инновационной стратегии необходима специализированная организация, способная интегрировать и координировать деятельность функциональных и производственных подразделений в инновационном процессе. Следует также проводить постоянный анализ адекватности и целесообразности существующей структуры рынков, функций, задач, квалификационного уровня персонала в конкретной хозяйственной ситуации, что очень важно для выработки реальных долгосрочных перспектив развития организации.

Описываемая система управления предприятиями в условиях экономического кризиса предусматривает интеграцию стратегического и инновационного менеджмента и постановку технологического развития предприятий на принципах стратегического управления. Это позволит поддерживать в динамичном соответствии инновационные и другие направления стратегического роста и развития предприятий. Реализация стратегии инноваций в числе корпоративных будет способствовать тому, что технологическое развитие сделается общей стратегической целью всего хозяйствующего субъекта и перестанет быть частной функциональной задачей отдельного производственно-хозяйственного подразделения, входящего в состав предприятия.

Библиографический список

1. Безруков, В. Оценка инновационной деятельности промышленных предприятий / В. Безруков // Экономист. – 2001. – № 5. – С. 37–41.
2. Глисин, Ф.Ф. Инновационная деятельность промышленных предприятий России в I полугодии 2001 г. / Ф.Ф. Глисин, Г.В. Остапкович // Наука и промышленность России. – 2001. – № 9. – С. 8–13.

3. Морозов, Ю.П. Технологические инновации и их роль в современных условиях России / Ю.П. Морозов // Инновации. – 2000. – № 2. – С. 59–62.

4. Стребел, П.А. Управленческие технологии внедрения инновациями / П.А. Стребел // Маркетинг. – 2000. – № 1. – С. 76–81.

[К содержанию](#)

УДК 005.8 + 658.1

КОМПЕТЕНЦИИ МАЛОЙ ГРУППЫ В УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ

Б.В. Шмаков

Исследован вопрос совокупной компетенции малой группы (команды) реализующей проект. Предложена структура компетенций в зависимости от зоны критериев формирования команды, типовых направлений деятельности и уровня выполнения работ.

Ключевые слова: проект, малая группа, команда, компетенции, критерии формирования.

Тема компетенции достаточно широко освещалась в исследованиях А.Я. Кибанова, С.В. Шекшни, И.В. Дураковой, В.И. Маслова и др. Однако целостный подход к разработке системы компетенции персонала и особенно для малых групп в концепции управления проектами, пока не сложился. Это и определило основную теоретическую и практическую направленность данного исследования.

Проведенный анализ свидетельствует о многообразии подходов к понятию компетенции как экономической категории. Зарубежные учёные относят понятие «компетенция» к числу базовых в теории управления персоналом. При этом компетенция организации представляется как совокупность взаимосвязанных знаний, умений и способностей персонала, необходимых для эффективного выполнения деятельности. Таким образом, коллектив, группа должна в совокупности обладать такой совокупностью компетенций, чтобы закрывать всё компетентностное поле деятельности (рис. 1).

Совокупная компетентность членов группы должна перекрывать область компетентности, достаточную для решения стоящей перед группой задачи. То есть общая сумма знаний и навыков людей, составляющих команду должна быть достаточна для решения задач, стоящих перед командой.

Совокупная компетентность членов группы должна перекрывать область компетентности, достаточную для решения стоящей перед группой задачи. Причем совокупность знаний предусматривает обладание информацией, требуемой для выполнения работы, и определяет интеллектуаль-

ный потенциал группы. Умения должны проявляться в широком диапазоне: от физической силы и сноровки до специализированного обучения (навыки – это владение средствами и методами выполнения определенных задач). А способы общения (принципиально новый фактор) – поведенческая характеристика, необходимая члену команды для успешного выполнения рабочих функций при реализации проекта, отражающая необходимые стандарты поведения.

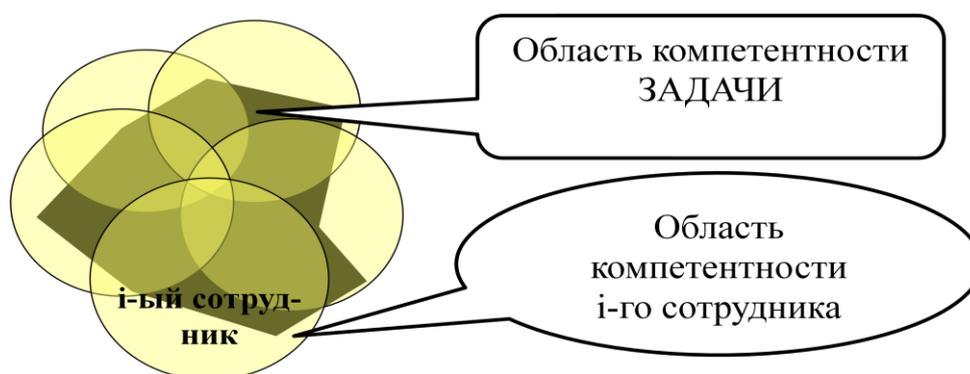


Рис.1. Совокупная компетентность членов группы

При выполнении проекта возникает несколько ключевых проблем, которые могут быть устранены только при специальном подборе членов группы.

Центром концепции управления проектами выступает постоянное применение группового метода принятия решений и согласования принятых решений в отдельных направлениях деятельности.

Для обычных рабочих групп групповое решение проблемы, как правило, означает – решает один, остальные одобряют и исполняют. Эта структура естественная и дублирует человека. Вырабатывающий решение – голова, а исполнители – руки. Проблемы возникают из-за того, что каждая «рука» не является частью тела, а живет своей собственной жизнью.

Другой источник проблем в том, что когда рук становится много, одна голова не успевает получать информацию ото всех, принимать все решения обоснованно и оптимально и затем отдавать правильные указания каждой руке.

Авдеев В.В. приводит такое определение управленческой команды – это группа психологически совместимых лиц, объединенных стратегическими интересами, концептуально-технологически мыслящих в области профессиональной компетенции и работающих по определенным правилам. Анализ этого определения показывает, что в основе команды лежит свод «определённых правил» [1].

Однако следует уточнить, что в команде проекта необходимы не только психологически совместимые люди, но информационно дополняющие

друг друга. С этой точки зрения следует уточнить некоторые не профессиональные компетенции, которые обеспечивают в команде:

- взаимодополняющие информационные и мыслительные качества личности;
- взаимодоверие;
- ролевое разделение (*каждый эксперт в определенном виде деятельности*);
- общий тезаурус (*согласованные содержания профессиональных категорий*);
- общие ценности (*разделяемые всеми*).

Команда – это небольшое количество людей с взаимодополняющими информационными, мыслительными и языковыми качествами, преданных общей целенаправленной работе, задачам и нормам, берущим на себя ответственность за конечный результат проекта при принятии решений и за которые они несут личную ответственность.

Именно такой уровень компетенций требует работа в автономном сегменте по Ю.Д. Красовскому [2], что соответствует требованиям к эффективной команде в концепции управления проектами (рис. 2).



Рис. 2. Сегменты деятельности организации (группы) по Ю.Д. Красовскому

Путь перехода с прессингового сегмента в автономный достаточно длительный и жесткий. Должна сформироваться соответствующая корпоративная культура в каждом сегменте, возникнуть проблема дальнейшего увеличения эффективности и измениться стереотип менеджмента организации и только тогда возникает возможность изменения принципа отношений и, как следствие, корпоративной культуры.

Проблема взаимодополняемости достаточно хорошо рассмотрена в информационном подходе К.Г. Юнга, согласно которому:

1) личность живет в информационном мире, поэтому в ее структуре должна быть отражена информационная структура этого мира;

2) во внешнем мире выделены 8 источников информации не сводимых друг к другу, что говорит о наличии в информационной матрице личности 8-ми подфункций, которые образуют 8 каналов выполняющих 8 информационных функций.

Как деятельность, так и информационную направленность личности можно разделить на восемь направлений в соответствии с восемью информационными функциями информационного метаболизма (ИМ). Согласно этим направлениям следует выделить зоны критериев формирования команды:

Зона № 1 – *генерация идей*, выработки вариантов для принятия решений в пространстве деятельности команды;

Зона № 2 – *решения проблем на творческом уровне в профессиональном пространстве* практической деятельности;

Зона № 3 – *решения проблем на творческом уровне в социальном пространстве* практической деятельности (как внутреннем, так и внешнем);

Зона № 4 – *оптимизации деятельности в профессиональном пространстве* (технологической, социальной и технической);

Зона № 5 – *контроля и доводки результатов* профессиональной деятельности;

Зона № 6 – *обеспечения качественного уровня результатов* профессиональной деятельности;

Зона № 7 – *управления ресурсами команды*, в том числе и временными;

Таким образом, качественный состав команды должен закрывать эти семь зон в зависимости от выполняемого проекта (деятельности) на требуемом уровне.

Авдеев В.В. в рамках информационного подхода К.Г. Юнга разработал методику формирования команды дополнительными к руководителю (лидеру) членами, закрывающими слабые функции руководителя.

Личность может эффективно взаимодействовать со средой обитания только посредством подфункций, реализуемых сильными каналами связи (1-го – программного и 2-го – реализационного). Во всех остальных случаях личность нуждается в партнерских отношениях с лицами, обладающими остальными (из 8-ми) подфункциями, также реализуемыми через сильные каналы связи. В основу методики положены два постулата:

1 – ядро команды должна строиться по принципу дополненности к ее учредителю, т.е. компенсировать слабые стороны информационной матрицы личности учредителя команды;

2 – учредителю команды подходят только 3 из 15 возможных пар для ее ядра с целью работы в команде.

Если ввести условные обозначения для каждой подфункции информационной модели, можно построить структуру, говорящую о необходимости обращения учредителя команды к остальным участникам.

И. Калинаускас рассматривая процессы взаимодополнения, предложил, так называемый, штурвал Калинаускаса, позволяющий определить в каких ситуациях. Какие информационные типы являются дополняющими [3].

Объединяя подход Авдеева и Калинаускаса можно построить следующую систему рекомендаций для типовых проблем управления.

Восемь типовых проблем управления:

К-1 – самоутверждение через поддержку единомышленников – помощники единомышленники (Пе). Зона № 1;

К-2 – самоотдача в деятельности – разделением функций или замещением – Заместители (Зм). Зона № 2 или зона № 3;

К-3 – самообучение, но надо – учителя (информаторы по новациям) (Уи). Зоны № 3–7;

К-4 – решение проблем делегированием – решатели проблем (Рп). Зоны № 3–7;

К-5 – саморелаксация в среде (снятие стресса) – Релаксаторы (Рс). Зоны № 3–7;

К-6 – осознание проблем – Поставщики проблем (Пп). Зоны № 3–7;

К-7 – уход от быта, преодоление стереотипности – Согласователи ценностей (Сц). Зоны № 3–7;

К-8 – учиться отстаивать свое мнение – бороться, побеждать – тренеры (Тр). Зоны № 3–7

На рис. 2 приведен штурвал Калинаускаса с выделением типовых проблем управления.

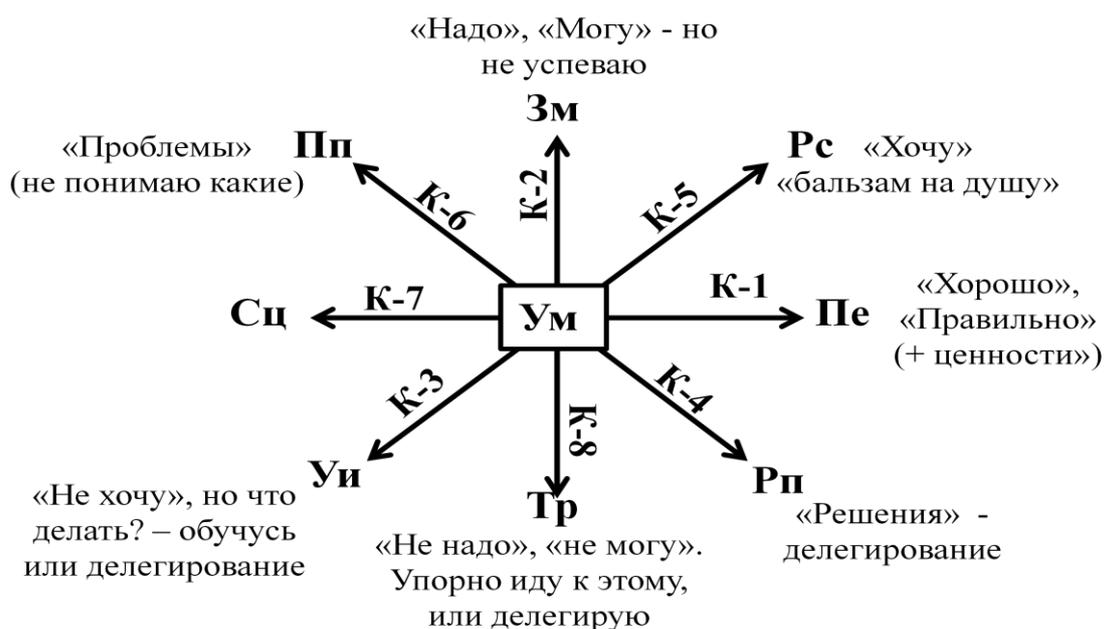


Рис.2. Типовые проблемы и их преодоление

где Ум – Управитель – Мотор команды.

Здесь в каждой зоне К-1–К-8 концентрируются 4 информационных типа, являющихся наилучшими дополняющими к управителю команды.

На рис.3 приведена схема подбора дополняющих типов в зависимости от функции управителя находящейся в соответствующем канале (в центральных зонах 2,1 схемы).

Информационные типы определяются по функциям стоящим в первом и втором каналах информационной модели личности.

При рассмотрении любой деятельности, можно выделить типовые направления (компетенции группы), реализуемые на различных уровнях. В качестве таковых, как правило, выступают:

1. Целеполагание – отбор и выбор направлений, программ, алгоритмов (принятие локального решения в конкретной деятельности, постановка цели);
2. Креативное, изобретательское – решение нестандартных, творческих задач по реализации цели;
3. Коммуникационное – поиск, восприятие и передача деловой информации в профессиональном пространстве;
4. Адаптационное – коррекция программ, методов. Алгоритмов и технологий для их реализации в конкретных условиях профессионального пространства, а так же адаптация исполнителя к деятельности и социуму этого пространства;
5. Контроллинговое – анализ промежуточных результатов с ожидаемыми и выработка направления коррекции деятельности;
6. Управленческое – выработка управляющего воздействия, согласование его с ТИМом исполнителя и совершение управляющего воздействия с целью коррекции профессиональной деятельности согласно результатам контроллинга;
7. Исполнительское – непосредственное совершения деятельности членом команды в рамках заданного уровня сложности.

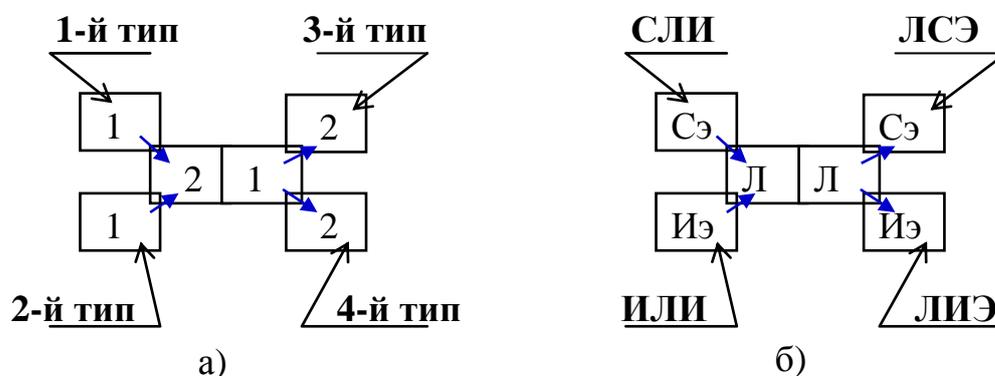


Рис. 3. Схема определения дополняющих ТИМ(ов)

Где а) – схема определения дополняющих ТИМ(ов); б) – пример формирования дополняющих ТИМ(ов) для управителя имеющего в данном канале функцию – Ли; цифрами 1 и 2 обозначены места функции в её формуле; Ли (информационная функция) – логика состояния; СЭ – сенсорика отношений; Иэ – интуиция времени; СЛИ – сенсорно-логический интротим; ИЛИ – интуитивно-логический интротим; ЛСЭ – логико-сенсорный экстратим; ЛИЭ – логико-интуитивный экстратим.

Нельзя оставлять без внимания и сам качественный уровень сложности выполняемой деятельности.

В инструкции по управлению персоналом «Анализ рабочего места/должности» УП-02 [4], выделяется 7 уровней сложности любой деятельности, в зависимости от которого и определяется требуемый уровень компетентности исполнителя, в изложении информационного подхода это:

1) Т – творческий уровень выполнения задачи (редко выполняемые, не стандартные задачи, состоящие из сложных действий);

2) Р – рационализаторский уровень выполнения задачи (стандартная задача в условиях неполноты информации, требующая привлечения передовых методов для своего решения, задачи оптимизации);

3) П – профессиональный уровень выполнения задачи (часто повторяющиеся стандартные задачи, состоящие из любых действий);

4) Ж – жестко регламентированные технологии выполнения задачи (часто повторяющиеся стандартные задачи, состоящие из простых действий и недопускающие отклонений от регламента или технологии);

5) А – аналитический уровень выполнения задачи (задачи, требующие всестороннего полного, с возможной глубиной анализа);

6) В – временной уровень (задачи с ограниченным временем исполнения);

7) Пс – поисковые задачи (задачи с нечетко формализованными условиями и ограничениями).

Следует отметить что уровни 5–7 имеют отношение к групповому выполнению деятельности, поскольку предъявляемые требования к ним исходно не могут выполнены отдельными ТИМ(ами).

Таким образом, нами сформированы основные параметры подбора членов команды соответствующей деятельности не только на уровне профессионализма (уровне образования), но и согласованной с деятельностью по информационным параметрам.

Каждый вид деятельности будет охарактеризован по 7 зонам, 7-ти направлениям (компетенция организации), каждое из которых будет отнесено к одному из 7 уровней сложности и охарактеризована уровнем дискретности.

Такое описание позволит подобрать наиболее эффективные ТИМ(ы) для выполнения этой деятельности и сформировать требуемый уровень компетентности команды для успешного выполнения этой деятельности.

Если система работает, то и средневзвешенный дурак во главе не сильно повредит, но если система не работает, то и средневзвешенный умник во главе сильно не поможет.

Библиографический список

1. Авдеев, В.В. Управление персоналом: технология формирования команды: Учеб. пособие. / В.В. Авдеев. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 544 с.
2. Красовский, Ю.Д. Организационное поведение. Учеб. пособие для вузов. / Ю.Д. Красовский. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 472 с.
3. Калинаускас, И.Н. Жить надо! / И.Н. Калинаускас. – СПб.: ИК «Невский проспект», 2003. – 320 с.
4. Инструкция по подбору персонала. Анализ рабочего места/должности. УП-02. – URL: <http://www.emd.ru>.

[К содержанию](#)

УДК 658.11 + 334.7.012

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ОБРАЗОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

И.Ю. Максимов

Согласно данным ВЦИОМ [1] за 2013 г., 23 % россиян имеют желание открыть свой бизнес. Желание открыть свое дело свойственно прежде всего жителям средних городов – 32 % и молодым людям от 18 до 24 лет – 46 %. Но лишь 33 % созданных компаний способны пережить рубеж 3,5 года. Одна из главных причина – отсутствие базовых знаний в области предпринимательства. Для развития цивилизованного предпринимательства, необходимо развивать поддержку предпринимательского образования.

Ключевые слова: задачи государственной поддержки предпринимательского образования.

Сегодня, вследствие известных всем политических событий в мировой экономике, раздувания антироссийской истерии, введении ряда государств экономических и политических санкций против России, актуальным становится ряд вопросов: Что происходит в экономике страны и региона? Как в этих условиях вести себя бизнесу? Что делают власти для минимизации последствий кризиса, и каковы экономические прогнозы на 2015–16 годы? Всё это ставит на повестку дня главный вопрос. Вопрос о существовании и характере дальнейшего развития России, о стратегических целях экономической политики страны. Так же по-новому встает вопрос: зачем нужна государственная поддержка предпринимательства, нужно ли повышать образование предпринимателей. Понятно, что на него должно отве-

тить общество в лице самих предпринимателей, а так же государственные органы, призванные обеспечивать экономическую и политическую безопасность страны извне и изнутри. Но, можно утверждать, что в настоящее время нет более важных вопросов в сфере российского предпринимательства, чем определение векторов, путей, направлений, траектории развития предпринимательского образования.

Здесь хотел бы уточнить один момент. Ни для кого не секрет, что все постперестроечные преобразования в нашей стране проводились людьми с так называемыми либеральными взглядами, хотя сами преобразования назывались демократическими. Дело здесь в том, что у нас, ещё с советских времен известен перевод слова либеральный как свободный (от латинского *liber* – свободный). Поэтому проводимые реформы экономики преподносились именно под таким соусом, в контексте передовых и свободных от тягот социального бремени. Однако в мировой экономической литературе уже в 1970–80 годы, слово либеральный приобретает другой контекст, оно используется в смысле попустительский, а либеральные действия, как вредное попустительство. Понятно, что такая подмена понятий имела печальные последствия, причём далеко не демократические, расхлёбывать которые приходится до сих пор. Пустив многие процессы на самотёк, получили чудовищные перекосы в экономике страны.

И хотя к настоящему времени сформирована система взглядов на управление экономикой, которая соответствует рыночной парадигме управления, однако в силу изменения факторов внешней и внутренней среды нашей страны меняется все представление об экономике России, ее эффективности и безопасности, роли малого предпринимательства и государственного регулирования. Меняется понимание значимости предпринимательской деятельности для экономики Российской Федерации, её сущности и смысла. А сущность её ещё и в том, чтобы вовлечь в экономику страны, в общественно полезную деятельность тех, кто на общих условиях включиться в экономическую жизнь не может никак производитель, ни как потребитель. Понимание того, что предпринимательство – не только прибыль, но и общественная польза позволяет чётче понимать, почему надо обучать предпринимателей и чему их надо обучать.

Сейчас государство стремится создать для предпринимателей максимально комфортные условия для повышения профессиональных знаний специалистов, развития новых деловых качеств для осуществления новых трудовых функций в области малого и среднего предпринимательства. Именно поэтому государственные структуры могут представить такое разнообразие бесплатных и льготных образовательных программ, программ подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров. Однако на деле не всё так гладко. Так, например, в настоящее время в России пока не существует целостной, понятной и логично структурированной системы предпринимательского образования. Вузы и колледжи в должной мере не

участвуют в обучении предпринимательству, хотя многие колледжи называются колледжами предпринимательства. Главная причина – отсутствие базовых программ и стандартов по обучению предпринимательству. Например, за рубежом, не требуется государственной стандартизации в образовании. Те университеты и колледжи, которые намерены обучать предпринимательству, делают это по собственным программам. По данным исследования GUESS, порядка 60 % студентов признали, что во время обучения у них не было ни одного курса по предпринимательству вообще, а другим 40 % предлагался лишь 1 курс по выбору. Эти данные трудно назвать удовлетворительными. Они совершенно не соответствуют потребностям нашей страны, неадекватны тому сложному, турбулентному периоду, который переживает наша страна [3; 4].

На региональном уровне проблем тоже хватает. Повышение уровня образования субъектов малого предпринимательства, внесение инновационного характера, как в сам процесс обучения, так и в рыночную экономику нашей страны – одно из направлений государственной программы «Комплексная поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2015–2017 годы» [2]. Но декларируемых мероприятий явно недостаточно, так например, в разделе 5 Ресурсное обеспечение государственной программы, финансирование в поддержку образовательных программ предпринимателей на весь период реализации программы не предусмотрено. Такая «забота» о развитии малого и среднего предпринимательства в Челябинской области, честно говоря, вызывает недоумение.

Хотелось бы отметить ещё один момент. Известно, что рынок не способен решить многих проблем. Например, это могут быть проблемы связанных с нуждами всего общества, проблемы социального единства страны, проблемы проведения фундаментальных научных исследований и т.д. Поэтому целесообразность регулирования рынка путём проведения определённой государственной политики в таких областях, как социально-экономическая, валютно-финансовая, структурно-инвестиционная и научно-техническая, была признана на западе ещё после разрушительного мирового кризиса конца 1920-х годов.

И сейчас вопрос о роли государства вызывает особенно острые дискуссии, выходя за рамки теоретической полемики, часто переходя в политическую плоскость. Но роль государства состоит в том, что оно должно устанавливать и охранять общие правила функционирования рынка, обеспечивать его стабильность и экономическую эффективность. К таким условиям так же относятся высшее образование и профессиональная подготовка кадров в сфере малого предпринимательства. То, что высшее образование должно становиться доступнее, в США осознали в середине 1960-х годов, когда был принят закон о финансовой поддержке высшего образования, а с начала 1970-х годов получили развитие программы помощи в получе-

нии высшего образования. И это понятно, в мире нет других драйверов экономики, кроме предпринимателей. Поэтому чтобы в стране развивалось цивилизованное предпринимательство, следует развивать государственную поддержку предпринимательского образования, особенно поддержку мероприятий по повышению его уровня.

Попробуем сформулировать некоторые задачи государственной поддержки повышения уровня предпринимательского образования, решение которых в обозримой перспективе является актуальным:

1) формирование целостной, понятной, логично структурированной системы предпринимательского образования;

2) разрешить вузам самостоятельно разрабатывать программы повышения уровня образования субъектов малого предпринимательства, что позволит государственным органам управления образованием накапливать и систематизировать опыт обучения востребованными вузами страны. На базе вузов создавать «авторские школы бизнеса»;

3) сформулировать профессиональные компетенции к процессу обучения предпринимательству;

4) поддержка развития молодёжного предпринимательства, что подразумевает финансирование программ по созданию на базе технопарков университетов бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов силами молодых предпринимателей. (Акселераторы представляют собой ограниченные по времени программы поддержки стартапов, которые часто запускаются на базе бизнес-инкубаторов и технопарков);

5) финансовая поддержка высшего образования в сфере малого и среднего предпринимательства;

6) социальная ориентированность поддержки образования в сфере малого и среднего предпринимательства. Финансирование программ помощи в получении образования для выходцев из семей с ограниченным доходом.

Понятно, что это не полный перечень задач государственной поддержки, но, по мнению творческого коллектива кафедры «Предпринимательство и менеджмент, первоочередное решение поставленных задач является архиважным и архисрочным в сложившихся условиях.

Библиографический список

1. Пресс-выпуск ВЦИОМ № 2314 «Свой бизнес: за и против».
2. Постановление Правительства Челябинской области от 19.11.2014 N 594-П «О государственной программе Челябинской области «Комплексная поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2015–2017 годы» (вместе с «Государственной программой Челябинской области «Комплексная поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2015–2017 годы»).
3. Рубин, Ю.Б. Российское предпринимательство как направление российского образования / Ю.Б. Рубин // Современная конкуренция. – 2012. – № 6 (36).

4. Широкова, Г.В. Глобальное исследование предпринимательского духа студентов. Национальный отчет / Г.В. Широкова, Т.В. Цуканова, К.А. Богатырева // Россия 2013/2014.

[К содержанию](#)

УДК 621.396.2 : 339.13 + 339.13.012(470)

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА БЕСПРОВОДНЫХ УСЛУГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

И.Ю. Максимов, М.В. Старостенко

По результатам проведенного обзора изменений на рынке мобильной связи в России оценена существующая ситуация. Сделаны выводы о перспективах развития рынка мобильной связи в России, в связи с которыми необходимо вносить изменения в стратегию дальнейшего развития компаний. Выделены основные направления действий для сохранения и приумножения абонентской базы для участников рынка.

Ключевые слова: рынок мобильной связи; оператор связи; абонент; стандарт LTE; телекоммуникации.

Рынок мобильной связи в настоящее время является наиболее динамично развивающимся как в России, так и во всем мире. Это связано, прежде всего, с процессом совершенствования существующих технологий и появлением новых, позволяющим снижать стоимость и повышать качество связи. В отрасли появляются новые продукты, которые становятся доступны широкому кругу населения. Например, повсеместно в мире внедряется стандарт связи LTE, который часто называют стандартом четвертого поколения 4G.

Конкуренция присутствует не только между компаниями операторами, но также обострилось соперничество между альтернативными технологиями за право быть доминирующим стандартом. В последнее время в разы выросло количество пользователей различными многофункциональными устройствами – планшетами и смартфонами, из за чего стали пользоваться спросом бесплатные приложения по передаче информации (голоса и текста) через интернет, позволяющие не оплачивать тарификацию международной и междугородней связи, такие как Skype, Viber и WhatsApp – настоящие альтернативы SMS и вещи более эффективные, чем так и не получившая популярности технология MMS для обмена фотографиями и другим нетекстовым контентом, и другие мобильные приложения.

С развитием технологий связи конкуренция между операторами перестала быть только ценовым соперничеством или конкуренцией качества предоставляемых услуг. Мобильный телефон теперь уже не только телефонный аппарат. У него появляются новые функции, операторы предлагают новые услуги своим абонентам, и доля выручки компаний от оказания дополнительных услуг постоянно возрастает.

Стоит отметить, что связь является сетевой услугой, что определяет ее специфические потребительские свойства. Потребительская ценность новой услуги, которая появляется на рынке связи, зачастую зависит от ее распространенности среди потенциальных пользователей. Этот феномен характерен для большинства сетевых рынков. Результатом такой зависимости может стать положительный внешний эффект от внедрения инновации на сетевом рынке. Причем эффект может быть столь значительным, что фирмы-последователи получают даже большую прибыль, чем инноватор.

В данном исследовании рассмотрены основные изменения, касающиеся развития рынка сотовой связи в стране с 2013 года и повлиявшие на развитие компаний-операторов мобильной связи в изменяющихся условиях. Проанализировано появление нового сильного игрока ЗАО «РТ-Мобайл» на рынке сотовой связи вследствие объединения мобильных активов компаний Теле2 Россия и Ростелеком.

Телекоммуникационной отрасли принадлежит особая роль в экономике страны, так как ее важнейшей функцией является обеспечение потребностей общества в передаче информации. Развитие телекоммуникаций – необходимое условие для создания инфраструктуры бизнеса, формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций в страну, решения вопросов занятости населения, развития современных информационных технологий. В мире объем информации, передаваемой через информационно-телекоммуникационную инфраструктуру, ежегодно удваивается. Поэтому развитие телекоммуникационной отрасли является приоритетным и стратегическим направлением для правительств всех стран, и Россия здесь – не исключение.

Основными событиями в сфере мобильной связи в России в 2013 году стали:

- объединение компании ООО «Скартел», предоставляющей доступ в интернет с использованием технологии LTE под торговой маркой Yota, с оператором сотовой связи ОАО «МегаФон»;
- операторы Теле2 Россия и «Ростелеком» договорились о создании совместного предприятия на территории РФ. Итогом объединения станет появление нового мобильного оператора ЗАО «РТ-Мобайл»;
- важным моментом для будущего развития рынка беспроводных услуг стало введение принципа технологической нейтральности, позволяющего организовывать сети LTE на частотах 2G и 3G;
- введение с 1 декабря 2013 года технологии MNP позволяющей пользователю сменить оператора без потери телефонного номера.

Рассмотрим подробнее произошедшие изменения, и попытаемся предположить, какие действия со стороны участников рынка в связи с этим будут происходить и как они повлияют на конечного пользователя услуг.

Внедрение процедуры переносимости абонентского номера при смене оператор (MNP), предоставляющего пользователю услуги связи, было долго ожидаемо и широко разрекламировано в различных средствах массовой информации и сети интернет. Понятие MNP (Mobile Number Portability – услуга переносимости мобильных номеров) или просто «Переносимость» появилось еще в прошлом веке, но популярность сервис приобрел в прошлом десятилетии. Сегодня возможность «забрать и перенести» свой номер абоненту предоставляют многие операторы в США, Европе, ряде стран Юго-Восточной Азии, Индии, Ближнего Востока и Африки. Причем, в ряде регионов эта услуга является не просто дополнительным сервисом в списке других предложений операторов, а именно вменяется им в обязанность. Где-то эта услуга стоит денег, а где-то она предоставляется на бесплатной основе. В некоторых странах процесс смены оператора занимает несколько дней и даже недель, в некоторых отнимет у вас всего пару часов [1]. Данное явление получило также символическое название – «отмена мобильного рабства», т.к. до недавнего времени пользователь мог сменить оператора, только заключив новый договор абонентского обслуживания. Например, запуск MNP в Турции привел к крупномасштабной ценовой войне между операторами и серьезному переделу рынка. Еще в 2008 году (именно тогда услуга была внедрена в этой стране) пала фактическая монополия крупнейшего оператора Turkcell, который годом ранее всячески препятствовал внедрению переносимости, а Верховный суд Турции периодически отклонял иски оператора, препятствующие запуску MNP. Что интересно, инициатором создания централизованной базы (CRDB) выступило не государство, а операторы Vodafone и Avea.

Они наняли крупного регионального системного интегратора в лице компании Gantek и созданную базу предоставили для пользования регуляторным органам в довольно короткий срок [2]. Однако после официальной даты введения технологии переносимости номера остались технически нерешенными многие вопросы, из-за чего первые клиенты, пожелавших воспользоваться предоставленным сервисом смогли воспользоваться услугами нового оператора без потери номера в период больше, чем был прописан в законе. Возникали данные трудности вследствие того что данная услуга в России была запущена в течение одного года, хотя в других странах на внедрение такого решения уходило от двух и более лет. Значимость возможности сохранения номера, несомненно, велика и пользователям еще нужно будет привыкнуть к таким изменениям, а операторы теперь будут заинтересованы в удержании клиента, улучшая качество оказываемых услуг и увеличивая зону покрытия.

В 2013 году ключевые представители рынка массово стали вводить в эксплуатацию сети LTE. Системы третьего поколения мобильной связи 3G реализуются на базе радиотехнологии, обеспечивающей высокую скорость передачи мультимедийной информации и беспроводной доступ в интернет, не уступающий сервису провайдеров стационарной сети Интернета. В 2009 году в рамках UMTS завершена разработка первых версий технологии Super 3G или Long Term Evolution (LTE), которую позиционируют как систему 3,9G. Уже разработаны требования по дальнейшему развитию технологии LTE (LTE Advanced). В указанных требованиях предусмотрено, что в нисходящем (от базовой станции к абоненту) канале будет обеспечена максимальная скорость передачи информации до 1000Мбит/с, а в восходящем (от абонента к базовой станции до 500Мбит/с. По сути, это требования к стандарту сетей четвертого поколения 4G [2]. В настоящее время технологию LTE в России операторы рекламируют как сети 4 поколения, хотя она как таковой не является, но данная ситуация сложилась из-за того, что технология LTE по своим характеристикам в скорости передачи данных значительно превосходит технологию UMTS.

«МегаФон» получил фору в этом соревновании, т.к. продвигал эту услугу с весны 2012 года, заключив MVNO-соглашение с компанией «Скартел». «Мегафон» сейчас лидер в покрытии сетей LTE, предоставляя услуги более чем в 50 регионах, но при этом по итогам года лидерство в сегменте мобильного интернета захватил «МТС», развивая сети 3G UMTS. «ВымпелКом» тоже не тратил времени даром и первым заключил договор с компанией «Apple» на работу iPhone 5s и 5c в своих сетях LTE. Анализируя вышесказанное можно предположить что развитие LTE сейчас добавляет баллы к имиджу операторов, но не приносит пока прибылей, способных покрыть затраты компаний на внедрение технологии и стоимость получения лицензий.

В 2014 году произошло объединение компаний ОАО «Ростелеком» и группы компаний Теле2, и как данное объединение повлияет на расстановку сил на рынке услуг пока остается загадкой. В ЕГРЮЛ 1 апреля 2014 года внесена запись о создании ЗАО «РТ-Мобайл», 100 % дочернего общества ОАО «Ростелеком», появившегося в результате реорганизации компании. В настоящее время 100 % уставного капитала и 100 % обыкновенных акций ЗАО «РТ-Мобайл» владеет ОАО «Ростелеком», через некоторое время они будут внесены в совместную с Tele2 сотовую компанию. Следующим шагом станет внесение 100 % акций «РТ-Мобайл» в капитал «Т2 РТК Холдинг». Совместное предприятие должно получить долю рынка сотовой связи не менее 25 % до 2018 года. Оно будет действовать в 83 субъектах РФ, в том числе в Москве – рынке, на который долгое время путь для Теле2 был закрыт. Рассмотрим и сравним показатели количества абонентов для компаний МТС, ВымпелКом, МегаФон, Теле2 и Ростелеком в пе-

риод с 2011 по 2013 год, данные взяты из отчетов аналитической компании J'son & Partners Consulting, а также из годовых отчетов компаний – операторов сотовой связи и представлены в таблице.

Таблица

Абонентская база сотовых операторов

год	Оператор, количество абонентов, млн				
	Теле2	Ростелеком	ВымпелКом	МТС	МегаФон
2011	20,633	12,514	57,223	69,954	61,631
2012	22,716	13,560	56,110	71,225	62,568
2013	23,720	14,800	56,500	75,300	68,100

Абсолютным лидером по количеству абонентов является МТС, его преследует МегаФон и замыкает тройку победителей ВымпелКом. Ростелеком и Теле2 обладают значительно меньшей абонентской базой, но при их объединении появляется серьезный конкурент для «большой тройки» с абонентской базой в 38,52 млн абонентов и действующими разрешениями на использование частот 2G, 3G и 4G.

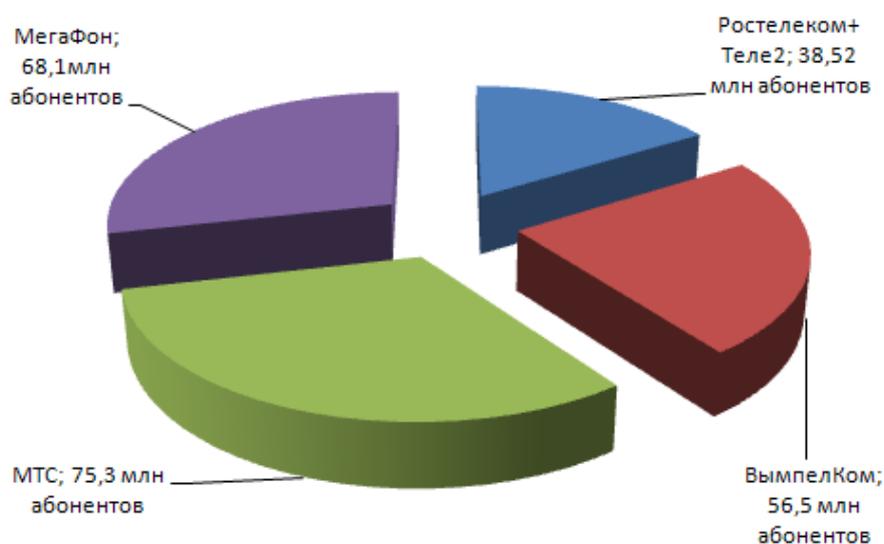


Диаграмма распределения абонентов между операторами

Мобильные активы «Ростелекома» и Tele2 Россия хорошо дополняют друг друга, как в плане географического охвата, так и в плане сочетания успешной операционной модели Tele2 Россия с обширным портфелем частот Ростелекома. Развитие Теле2 в России тормозилось множественными административными барьерами, среди которых отсутствие доступа к частотам LTE, компанию не пускали на столичный рынок. Теперь же при объединении с Ростелекомом все пути для развития и процветания открыты. И результат можно увидеть уже по итогам 2014 года, новый оператор вплотную приблизился в «ВымпелКом» по количеству абонентов в сети.

И хотя компании, входящие в «большую тройку», вроде бы не собирались (были заявления по поводу этого) устраивать ценовое состязание и, может быть, это совпадение, но, например, МТС и «Вымпелком» сейчас очень активно рекламируются на телевидении и пытаются привлечь внимание владельцев смартфонов и планшетов, сделав акцент на небольшой сумме затрат на пакет услуг в своих сотовых сетях. Создание нового федерального оператора спровоцирует рост конкуренции на телекоммуникационном рынке в России, улучшит качество и повысит доступность услуг мобильной связи и сократит цифровое неравенство.

Подводя итоги можно сказать, что на данный момент государство способствует развитию честной конкуренции в сегменте сотовой связи в России – введена процедура переносимости номера MNP. Операторы активно развивают и совершенствуют предлагаемые пользователю продукты, широко рекламируются повсеместно новые пакетные предложения, включающие бесплатные разговоры внутри сети, а так же определенный объем трафика для доступа в Internet и пакет SMS. Пользователь услугами становится более осведомленным и разборчивым, что сказывается на деятельности компаний. Также после объединения компаний Ростелеком и Теле2 «Большая тройка» операторов – компании МТС, ВымпелКом и Мегафон, внесут определенные коррективы в планы развития бизнеса, усилится борьба за абонента. Операторы начнут борьбу за пользователей услугами не только в мегаполисах и крупных городах, но и в малых населенных пунктах, что будет способствовать устранению цифрового неравенства между центром и периферией и повлияет на развитие других сфер экономической деятельности в регионах.

Вектор развития беспроводной связи идет в направлении развития услуг передачи данных, в то время как голосовой трафик уходит на второй план. Пользователям будут предлагаться пакетные услуги, в которые будут включены различные услуги по фиксированной стоимости. Рынок мобильной связи в России становится сегментом, в котором пользователь влияет на успех компании, и те представители бизнеса будут лидерами, которые смогут максимально удовлетворить потребности абонента.

Библиографический список

1. Тихвинский, В.О. Сети мобильной связи LTE: технологии и архитектура / В.О. Тихвинский, С.В. Терентьев, А.Б. Юрчук. – М.: Эко-Трендз, 2010. – 284 с.
2. Вишневский, В. Энциклопедия WiMAX. Путь к 4G / В. Вишневский, С. Портной, И. Шахнович. – М.: Техносфера, 2009. – 472 с.

[К содержанию](#)

УДК 330.341:62 + 330.341.1(470)

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

И.Ю. Максимов, А.В. Ярославова

Инновации – это стратегический фактор роста, они не только меняют экономическую организацию общества, но и влияют на все сферы жизнедеятельности в стране. Их создание, разработка, внедрение и распространение становится приоритетным для увеличения объемов производства и конкурентоспособности России на мировом рынке.

Ключевые слова: инновационное развитие; экономический рост; приоритетные направления развития экономики.

Научно-технический прогресс способствует глобальным изменениям в мировой экономике, которые оказывают влияние на всё социально-экономическое пространство мирового сообщества. Поэтому актуальным для многих стран становится переход на путь интенсификации производства, а также активного внедрения инноваций во все сферы экономической деятельности, Российская Федерация в данном случае не является исключением. В развитых странах порядка 75–90 % ВВП обеспечиваются за счет инноваций, в России же только 10 %, поэтому развитие инновационной экономики становится приоритетным. Как известно из мировой практики, возникновение кризисных ситуаций стимулирует активное развитие инновационной экономики, но отечественная экономика все еще находится на индустриальной стадии, в отличие от развитых стран, в которых усиленно разрабатываются и внедряются такие сферы, как нанотехнологии, биотехнологии и многое другое. Многие международные аналитики считают, что будущее России заключается в сырьевом экспорте. Однако сырье ценится на рынке гораздо дешевле, нежели переработанное, которое и возвращается на внутренний рынок, а также не следует забывать, что рано или поздно придется искать замену сырьевым ресурсам. Поэтому приоритетным направлением для развития экономики на сегодняшний день является инновационный путь.

На данный момент есть ряд существенных проблем в России, которые очевидно тормозят становление инновационного пути развития. Наиболее значимыми являются:

1) недостаточное финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), что способствует созданию их на базе крупных иностранных корпораций, центры которых находятся за рубежом, и неквалифицированный отбор инновационных проектов, предлагаемых к финансированию, так как в России отсутствуют институт экспертов и апробированные модели национальной и региональной инновационных систем;

2) низкий уровень патентования результатов исследовательской деятельности и разработка технологий без промышленного воплощения. Доля наукоемкой продукции на мировом рынке составляет всего 0,3 % [5], так как не созданы нормальные условия работы для ученых, занятых в сфере инноваций, вследствие чего получаем текучесть кадров за рубеж, а также слабо сформирована нормативно-правовая база по охране и защите прав на интеллектуальную собственность;

3) малая доля инвестиций для развития конкурентоспособных преимуществ и низкий технологический уровень производства, что способствует лишь росту воспроизводства устаревших технологий, но не стимулируется внедрение инноваций и новых технологий на предприятиях. Нет четкого выбора пути на базе собственных разработок или же на базе зарубежных должна проводиться модернизация российской экономики, и в какой степени данный процесс должен протекать.

4) неразвитость рыночных инвестиционных механизмов. Более того, бюджетное и налоговое законодательства ограничивают малый бизнес в необходимых ресурсах, и как следствие нет благоприятной среды для развития инновационных процессов;

5) недостаточная государственная поддержка на практике, что ведет к потере социальных благ в обществе.

Что же предпринимается на данный момент? Для повышения экономического роста РФ были разработаны государственные программы, стимулирующие инвестиционную и инновационную активность организаций, позволяющие развивать институциональную среду и формирующие единое инвестиционное пространство из комплексных и приоритетных проектов инвестиций, которым необходима государственная поддержка.

На сегодняшний день реализуется государственная программа Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика», утверждённая постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 года № 316. Она предназначена для роста инновационной активности бизнеса, для создания необходимых условий привлечения потока инвестиций в экономику России, а также для формирования экономики знаний и высоких технологий. При её реализации можно ожидать повышения количества организаций, осуществляющих технологические инновации, понижение инвестиционных и предпринимательских рисков, повышение позиции Российской Федерации и дальнейшем её сохранением в рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса», расширение позиций российских компаний на мировых высокотехнологичных рынках.

Немало важным является и формирование благоприятной инвестиционной среды. Для этого необходимо привлечение долгосрочных прямых иностранных инвестиций и инвестиций резидентов особых экономических зон и развитие механизмов государственно-частного партнёрства в сроки.

Благодаря этому ожидается улучшение инвестиционного имиджа и условий ведения бизнеса в России, привлечение дополнительных финансовых ресурсов для инвестиции в основные фонды, формирование и развитие региональных инновационных производственных кластеров [1].

Необходима стимуляция инноваций, а также повышение инновационной активности бизнеса. Чтобы достичь высоких результатов нужно обеспечить рост спроса на инновации со стороны субъектов экономической деятельности, создавать и развивать механизмы комплексной поддержки инновационной деятельности, повышать эффективность функционирования институтов развития инноваций. На основании вышеуказанных мероприятий предвидится рост интеграции России в глобальную инновационную систему, повышение инновационной активности субъектов экономической деятельности, обеспечение на нужном уровне технологической модернизации ключевых секторов России в мировой экономике и рост эффективности использования бюджетных средств, направленных на стимулирование инноваций институтами развития [2]. В следствие чего необходимо ежегодно подготавливать 5000 управленческих кадров по направлениям, необходимым для развития региональных экономик, и 4000 управленческих кадров, которые должны владеть необходимыми современными управленческими компетенциями и технологиями [3].

Стратегически важным является создание и функционирование инновационного центра «Сколково» для развития исследований, разработок и коммерциализации их результатов в приоритетных областях в соответствии со Стратегией инновационного развития Российской Федерации. Необходимо развитие Сколковского института науки и технологий, который послужит моделью для новых российских технологических вузов по обучению и продвижению технологий для решения ключевых научных, технологических и инновационных задач, как на территории России, так и за рубежом. Помимо этого, немаловажным является создание инновационного центра, формирующего исследовательскую и социальную инфраструктуру, привлекательную для постоянного притока в нее талантов, и призванного поддерживать благоприятные условия для развития инноваций и коммерциализации. Благодаря созданной инновационной системе возможен рост количества заявок на государственную регистрацию объектов интеллектуальной собственности, а также это сможет поспособствовать созданию большего числа интеллектуальной собственности и коммерциализации результатов исследований, произведённых на базе инновационного центра [4].

Таким образом, при реализации государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика» предполагается выполнение подготовительных работ по оказанию государственных услуг в сфере правовой охраны изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, программ для электронно-вычислительных машин, формирование го-

сударственного патентного фонда, а также ведение Единого реестра результатов интеллектуальной деятельности, права на которые принадлежат Российской Федерации. Планируется организация проведения стажировок ведущих специалистов за рубежом, проведение научных конференций и семинаров по оценке эффективности Программы подготовки управленческих кадров и распространение опыта её реализации. Предполагается снижение инвестиционных рисков, повышение удельного веса организаций, осуществляемых технологические инновации, решение проблемы с обеспечением экономики высокопрофессиональными управленческими кадрами. Достижение перечисленных результатов будет являться слаженной работой Минэкономразвития Российской Федерации с другими органами исполнительной власти федерального и регионального уровней, а также частного бизнеса и общества в целом.

Резюме

Несмотря на то, что реализуется благодаря данной программе остается ряд нетронутых насущных проблем. Например, контроль за реализацией программ на практике, разработка механизмов управления инновациями, реальная поддержка малого бизнеса, предотвращение текучести научных кадров за рубеж, а также необходимость пересмотра системы образования страны в целом. Необходим комплексный подход в развитии региональных инновационных систем на основе точных расчетов. Россия является обладателем уникальных природных ресурсов, производственного и высокого научно-технического потенциала, поэтому есть выгодная возможность отойти от сырьевой модели развития экономики в пользу инновационной экономики.

Библиографический список

1. Паспорт подпрограммы 1 «Формирование благоприятной инвестиционной среды» государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» от 15 апреля 2014 года № 316.
2. Паспорт подпрограммы 5 «Стимулирование инноваций» государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» от 15 апреля 2014 года № 316.
3. Паспорт подпрограммы 7 «Кадры для инновационной экономики» государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» от 15 апреля 2014 года № 316.
4. Паспорт подпрограммы 10 «Создание и развитие инновационного центра «Сколково»» государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» от 15 апреля 2014 года № 316.
5. Маренков, Н.Л. Инноватика: учеб. пособие / Н.Л. Маренков. – М.: КомКнига, 2005. – 194 с.

[К содержанию](#)

УДК 796.01: 37.013.42 + 364.4 + 005.8

ЖИЗНЕННЫЕ ЦИКЛЫ ПРОЕКТА ВОЛОНТЁРСКОГО ДВИЖЕНИЯ СПОРТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

М.Ю. Крашенинникова, И.Ю. Максимов

Волонтеры и сегодня продолжают играть важную роль в современном обществе. Поэтому вопросы эффективного управления волонтерским движением актуальны. Теория жизненного цикла позволяет руководителям организационного комитета успешно принимать рациональные управленческие решения в сфере волонтерской деятельности.

Ключевые слова: волонтеры; волонтерское движение; жизненный цикл проекта.

Современное общество, несмотря на быстрый темп жизни, обособленность, и даже одиночество человека в обществе, создало возможность взаимодействовать с реальностью – волонтерское движение.

В социуме всегда находились люди, для которых способом самосовершенствования, самореализации, связи и общения с другими людьми был добровольный труд на благо общества. Л.Е. Сикорская считает, что волонтерство – «способ сохранения и укрепления человеческих ценностей, таких как доброта, безвозмездная помощь любому человеку независимо от его положения в обществе, культурных и этнических особенностей, религии, возраста, пола» [2].

Волонтеры и на сегодняшний день продолжают играть важную роль в развитии прогресса и росте общего уровня благосостояния развитых и развивающихся стран. Ведущие современные педагоги, психологи, философы и социологи считают, что добровольная общественная деятельность молодежи сегодня не только может решить многие социальные проблемы общества, но и способствовать развитию социально-значимых качеств юношей и девушек, формированию у них активной жизненной позиции.

Согласно статистике, в мире за последние 15 лет количество волонтеров увеличилось с 80 до 109 миллионов, также создаются новые волонтерские объединения [3]. Самыми активными среди волонтеров остаются студенты: больше миллиона волонтеров помогают на различных спортивных и культурных мероприятиях, опекают сирот, пожилых людей, инвалидов, которые нуждаются в особой помощи. На сегодняшний день существует множество различных организаций, деятельность которых направлена на развитие волонтерского движения на различный период времени и в различных областях жизни.

Промежуток времени между моментом появления проекта и моментом ликвидации (реализации) называется проектным циклом (или жизненным циклом проекта).

Жизненный цикл проекта – это полный набор последовательных фаз проекта от момента зарождения проектной идеи до момента ее полной реализации.

Каждый проект, независимо от его сложности и объема работ, необходимых для его выполнения, проходит в своем развитии определенные состояния, когда «проекта еще нет», до состояния, когда «проекта уже нет», их называют фазами (этапами, стадиями).

Фазы проекта – это отдельные части в рамках проекта, требующие отдельного контроля и нацеленные на создание промежуточных результатов проекта. Первая фаза совпадает с началом проекта, а последняя фаза – с окончанием проекта.

Принципиальная структура проектного цикла показана на рисунке 1 [1]. Стоит отметить, что диапазон потребности в ресурсах обусловлен типом и сложностью проекта.

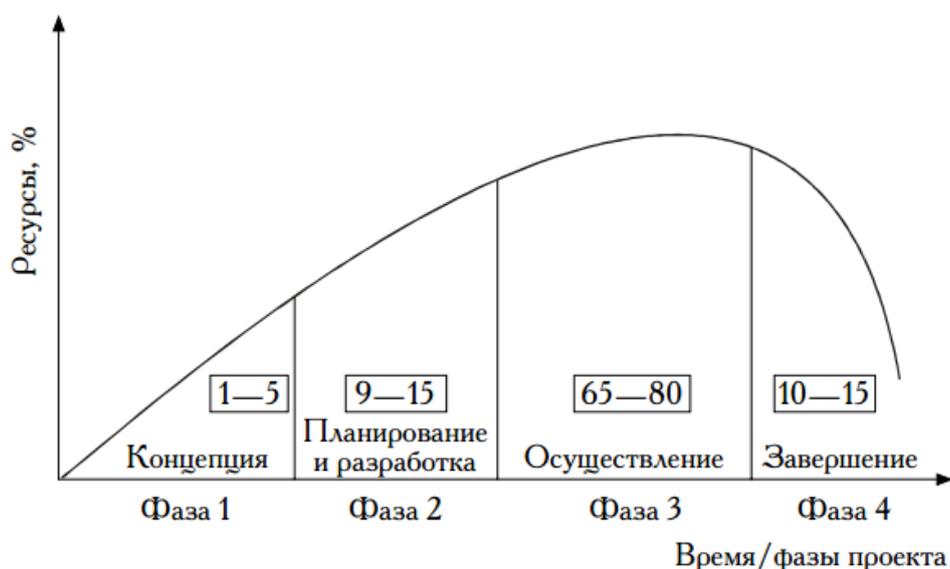


Рис. 1. Принципиальная структура жизненного цикла проекта

Многофункционального подхода к разделению процесса выполнения проекта на фазы не существует. На практике деление может быть самым разнообразным – главное, чтобы оно выявляло важные точки, во время прохождения которых просматривается добавочная информация, и производится оценка возможных направлений развития проекта.

Каждая выделенная фаза, в свою очередь, может делиться на фазы (этапы) следующего уровня (подфазы, подэтапы) и т.д.

Рассмотрим жизненный цикл любого волонтерского проекта.

За любым волонтерским проектом стоит персонал, как один из важнейших компонентов команды любого проекта. Ведь команда не может обеспечить плодотворную деятельность по реализации обозначенных целей проекта без людей, обладающих необходимыми профессио-

нальными знаниями и умениями, определенными социальными нормами, совместными ценностями, а так же установками поведения.

Начальной фазой является привлечение персонала (а именно волонтеров) к волонтерскому проекту.

Привлечение волонтеров происходит через распространение информации о спортивном мероприятии в социальных сетях («ВКонтакте», «Facebook», «Twitter», «Instagram»), СМИ, с помощью волонтерских и спортивных центров, где раскладываются буклеты, листовки, профкомы вузов и т.д.

На мероприятия уровня Чемпионата Мира / Европы привлечение персонала начинается ориентировочно за 4–8 месяцев до мероприятия. На более крупные соревнования, например, Олимпийские и Паралимпийские Игры, привлечение и открытие отбора (подача заявок на участие) начинается за 2 года до мероприятия ввиду большого потока желающих стать добровольцем.

У каждого кандидата в волонтеры есть свои мотивы для участия в любом спортивном мероприятии. Рассмотрим основные мотивы на примере теории А. Маслоу (рис. 2).



Рис. 2. Иерархия потребностей по А. Маслоу

Как видно на рисунке, главными мотиваторами являются лидерство, мотивирующее управление, обучение, поощрение, информирование и вовлечение. Более конкретно свои мотивации указывали волонтеры, принявшие участие в организации и проведении Чемпионата Мира по дзюдо в 2014 году в Челябинске¹:

¹ Собственное социологическое исследование проводилось с 4 по 19 сентября 2014 года среди волонтеров города Челябинска, количество опрошенных – 43 человека. У опрошенных была возможность выбирать несколько ответов.

- получить практику разговорного иностранного языка – 76,74 %;
- интересно посмотреть на организацию спортивного мероприятия изнутри – 44,19 %;
- получить опыт в общении с людьми разных национальностей и культур – 69,77 %;
- получить новый опыт, внести свой вклад в организацию и проведение мероприятия – 72,09 %;
- окунуться в международную спортивную среду – 46,51 %;
- сделать полезное дело – помочь окружающим, получить кучу эмоций и воспоминаний – 74,42 %;
- потребность в самоактуализации: реализации своих целей, способностей, развитие собственной личности – 46,51 %;
- получить красивую форму, сувенирную продукцию – 27,91 %;
- другое (укажите) – посмотреть соревнования – 2,33 %.

Ко второй фазе относится отбор (рекрутинг) волонтеров.

Отбор волонтеров происходит в несколько этапов: заполнение анкеты на участие в мероприятии, а в последствии и собеседование с рекрутерами – беседа, направленная на сбор информации о волонтерском опыте, уровне знаний (например, уровень знаний иностранных языков, либо знаний о конкретном виде спорта) и оценку профессионально важных качеств кандидата в волонтеры. В роли рекрутеров обычно выступают более опытные волонтеры, чаще всего, тим-лидеры, за плечами которых уже более семи мероприятий.

Следующей фазой является обучение персонала. Ведь важнейшую роль при работе над проектом (особенно, мирового масштаба) играет подготовка руководителей и специалистов команды проекта.

Волонтерский корпус на каждом спортивном мероприятии разделен на несколько функциональных направлений, основные из них: группа языковой поддержки (атташе – ассистенты команд), группа волонтеров службы гостиниц, группа аккредитации, группа транспортной службы (шаттлы и аэропорт), спортивные волонтеры (работа непосредственно на спортивном объекте), волонтеры колл-центра (справочное бюро), волонтеры службы протокола (работа с делегатами, на церемонии награждения).

Перед началом профильных обучений, в обязательном порядке проводится несколько занятий общего профиля – о характере и особенностях мероприятия. Тренеры-организаторы, психологи рассказывают основные правила работы, поведения, терминологию. Проводится так же обучение и игры на знакомство и сплочение волонтерского корпуса.

Четвертая, самая ответственная фаза – реализация (работа на проекте), исполнение всех поставленных оргкомитетом задач и инструкций.

Вовлеченность волонтеров в работу на проекте может длиться от нескольких дней (Чемпионаты Европы обычно длятся 4–7 дней) до нескольких недель (Чемпионаты Мира – ориентировочно 1,5–2 недели) и даже месяцев (Олимпийские и Паралимпийские Игры).

Пятая, финальная фаза – признание (поощрение). В благодарность за проделанную работу каждый волонтер получает грамоту и памятные подарки (брелки, значки, футболки, кепки, и более того, обычно на спортивных мероприятиях волонтерам остается в подарок волонтерская форма Чемпионата/Игр). По окончании мероприятий, для волонтеров организуется большой праздник в одном из заведений города. Признание по итогам работы является важнейшим этапом работы с волонтером.

Таким образом, можно построить схему жизненного цикла проекта (рис. 3).

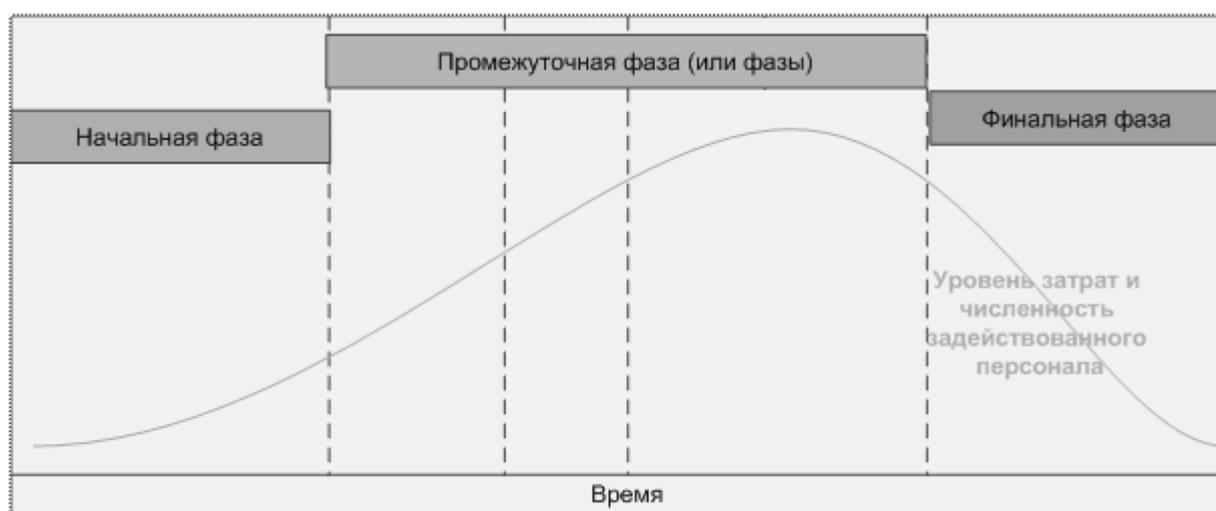


Рис. 3. Жизненный цикл проекта на примере спортивных мероприятий

В пределах жизненного цикла перерастание из одной фазы в другую предполагает передачу или сдачу результатов, и именно ознаменует переход от фазы к фазе. От начальной фазы уровень затрат и численность задействованного персонала постепенно растет, и пик приходится на период реализации проекта. На финальной стадии очевиден спад, так как проект реализован. Можно отметить, что жизненный цикл проекта является, как объектом системы управления проектом, так и механизмом или методом данной системы управления.

Таким образом, очевидно, что теория жизненного цикла успешно применяется на практике в сфере спорта и волонтерской деятельности, позволяя руководителям организационного комитета мероприятий принимать рациональные управленческие решения.

Библиографический список

1. Мазур, И.И. Управление проектами: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. – 6-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2010. – 960 с.
2. Сикорская, Л.Е. Социализация молодежи в процессе добровольческой деятельности / Л.Е. Сикорская // Знание. Понимание. Умение. – 2009. – № 4.
3. Союзное вече [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.souzveche.ru/articles/community/7160/>.
4. Технология работы с волонтерами на крупных спортивных мероприятиях [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.survio.com/survey/d/L1G7G8I4M7R3I9A2M>.

[К содержанию](#)

ББК У9(2)-55

УДК 331.101.3:001.895

АКТИВИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОТРУДНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МОТИВАЦИОННЫХ ФАКТОРОВ

Н.Ш. Гафуров, А.С. Захарова

Актуализируется проблема активизации инновационной деятельности сотрудников организации с использованием мотивационных факторов. Рассматриваются факторы мотивации, методы стимулирования, инновационная деятельность, особое внимание уделяется как персоналу в целом, так и отдельному сотруднику организации.

Ключевые слова: мотивация, стимулы, факторы мотивации, инновационная деятельность.

В современном мире любая организация вовлечена в инновационные процессы, касающиеся обновления содержания, форм, реализации, методов решения производственных задач. Однако практика показывает, не всегда сотрудники организации готовы в полной мере к инновационной деятельности, конструированию инноваций, реализации содержания инновационного процесса с помощью современных технологий и прогнозированию ожидаемого результата, который может быть получен в ходе реализации инноваций. Это подтверждает мысль о том, что инновационные процессы необходимо активизировать.

В настоящее время изучение факторов мотивации является одним из актуальных вопросов. Это обусловлено тем, что произошли глубокие изменения систем управления в организациях, и постоянной динамикой к со-

вершенствованию и улучшению качеств самих организаций. Мотивация в современной организации играет огромную роль, а значит и факторов мотивации великое множество.

Мотивация (от лат. moveo – двигаю) – это совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, задают границы, формы и степень активности деятельности и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей [1]. Мотивация приобретает направленность на стимулирование внешней активности посредством создания внутренних установок [2]. Стимулы (лат. stimulus – заостренная палка, которой в Древнем Риме погоняли животных) – блага, возможности и проч., находящиеся вне субъекта, с помощью которых он может удовлетворить свои потребности, если это не требует невозможных действий. Все стимулы условно можно разделить на материальные и нематериальные. Соотношение их в различных организациях значительно отличается [3]. К материальному вознаграждению относят:

- заработную плату;
- участие в распределении прибыли;
- премии;
- участие в капитале.

К нематериальным способам относятся организационные и морально-психологические.

Морально-психологические методы стимулирования включают следующие основные элементы:

- создание условий, при которых люди испытывали бы профессиональную гордость за то, что лучше других могут справиться с порученной работой, причастность к ней, личную ответственность за её результаты; ощущали бы ценность результатов, конкретную их важность для кого-то;
- присутствие вызова, обеспечение возможностей каждому на своем рабочем месте показать свои способности, выразить себя в труде, его результатах, иметь доказательства того, что он может что-то сделать, причем это «что-то» должно получить имя своего создателя, признание, которого может быть личным и публичным.

На разных людей оказывают влияние различные факторы мотивации. Это зависит от того, какой результат человек хочет получить от своей работы.

Кадровая политика инновационных фирм стратегически важна: их специализация определяет необходимость формирования коллективов высококлассных специалистов.

По мере достижения относительной стабильности целесообразно стимулировать организационный динамизм, ставя перед коллективом новые ориентиры и поддерживая тем самым энергетику развития. Реализация такого подхода – хорошая основа для перехода к «менеджменту роста» – управлению, нацеленному на развитие в долгосрочной перспективе.

Проявление отдельных факторов происходит в определенных социально-экономических условиях. Они выступают как бы фоном, на котором происходит действие факторов. Условия определяются не только экономическим положением, например, на производстве, но и самим человеческим фактором, его социальной сущностью, психологическими особенностями.

Все факторы, определяющие мотивацию труда можно разделить по содержанию и по уровню их формирования.

Наиболее общие условия формирования (первый уровень) той или иной мотивации к труду связанной с экономической и социальной политикой государства в области трудовых отношений.

Второй уровень формирования мотивации – предприятия. На этом уровне имеет значение система оплаты труда и социальной защиты работников на предприятии, общий климат в коллективе, условия труда, перспективы его развития.

И, наконец, третий уровень – сам работник. Каждый работник имеет социально-психологические особенности, по-своему преломляет действие указанных выше факторов. В результате чего он формирует уникальную мотивационную систему, которая может быть отличной от мотивации труда основной группы (бригады, отдела). Хотя, как показывает практика, формируются в основном групповые мотивы трудового поведения.

По содержанию следует выделить экономические, материальные и социально-экономические факторы. В системе мотивов определяющих деятельность человека в труде, основными являются экономические факторы. Они включают в себя собственность, связь с вознаграждением за труд, конкуренцию. Это объективные условия возникновения мотивации к труду.

Управление мотивацией происходит как на уровне отдельного работника, предприятия, так и на уровне государства. Главной особенностью мотивационной системы является то, что необходимо создать механизм связи поощрения за добросовестный и инициативный труд с материальной ответственностью за труд неэффективный. Изучение любого процесса предполагает выделение факторов, условий его определяющих и разработкой мер по воздействию на эти факторы.

Указанные факторы можно считать прямыми, непосредственно значимыми и влияющими на формирование отношения к труду, мотивации трудового поведения. Кроме того, поскольку труд – основа существования и отдельного человека и общества в целом, то все изменения экономические, социальные и политические, происходящие в обществе, влияют через изменение содержания и условий труда, образ и условия жизни, образовательный уровень на отдельного человека и коллектива в целом [4].

Существенный мотивационный фактор – зарубежные командировки. Перспективных исследователей фирма отправляет на стажировку и краткосрочные курсы в европейские страны.

Качественный состав персонала инновационной организации требует индивидуализированной кадровой политики. Речь идет о диалоге руководителя с личностями, а не с унифицированным персоналом. В интеллектуальной деятельности именно личностный аспект играет определяющую роль. В силу высокой квалификации и осознания собственной «эксклюзивности» научный работник изначально претенциозен и честолюбив. Однако и наша организация не менее амбициозна, если иметь в виду ее стратегические цели. Учитывая эти факторы, следует стремиться к тому, чтобы оптимально совместить личностные и фирменные интересы.

Индивидуализация выступает в различных формах – от материального вознаграждения до участия в принятии решений.

Индивидуализация как стиль управления означает также минимизацию контроля и высокую степень доверия к самоорганизации конструкторского персонала. Желательно предоставлять определенную организационную свободу ведущим сотрудникам, по возможности переходить с ними на виртуальные способы коммуникации: общение с помощью компьютера или мобильного телефона. Инициативные и творческие люди способны сами организовать свой рабочий день.

Перед руководством инновационной фирмы стоят две задачи, связанные с регулированием карьерных мотивов: отработка «горизонтальных» вариантов профессиональной карьеры, альтернативных «вертикальным»; обеспечение восприятия сотрудниками их равной значимости и престижности.

Если человек проявляет творческие качества и предлагает что-то принципиально новое, решается вопрос о повышении его вознаграждения, а также субординационного положения. При этом субординация, как правило, не выходит за рамки экспертной иерархии. Либо специалиста ставят во главе временной творческой группы, т.е. фактически признают за ним право быть мозговым центром этой группы, либо его назначают ответственным за какой-то конкретный проект. Горизонтальная карьера протекает в тех же должностных рамках (не оформляется юридически), однако удовлетворение от таких горизонтальных перемещений дает профессионалу сильный мотивационный импульс [5].

Ощущение причастности к делу, полезному для отрасли, страны, не может не влиять на удовлетворенность работой. Менеджмент фирмы стремится учитывать этот фактор в практике поощрения.

Инновационный процесс по К.П. Янковскому базируется на инновационной деятельности общества. Инновационный процесс представляет собой совокупность интеллектуального труда по созданию нового продукта труда.

По И.Т. Балабанову, инновационная деятельность – это процесс, направленный на разработку и на реализацию результатов законченных на-

учных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки. В.П. Завлин, А.К. Казанцев и Л.Э. Миндели определяют инновационный процесс – как процесс преобразования научного знания в нововведение, последовательная цепь событий, в ходе которых новация вызревает от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги.

Любая трактовка инновационного процесса особое место отводит интеллектуальной деятельности человека.

В инновационном процессе наиболее характерен персонифицированный характер труда ученого, разработчика, исследователя, но именно персонал предприятия осуществляет процесс преобразования научного знания в нововведение, делает возможным его промышленное использование.

Система мотивации должна предоставлять каждому сотруднику возможность самостоятельного выбора способов вознаграждения в соответствии с его индивидуальной шкалой ценностей. В этой системе приоритетов мотивации предпринимательства упускается из виду нематериальные ценности. Выдвигаясь на передний план, стремление к прибыли любой ценой сводит к нулю значение и влияние множества социальных и моральных потребностей, обладающих мотивационно-трудовым значением. Среди них можно выделить потребность в самоуважении, самореализации, самоутверждении, стремление к общественному признанию и другие, которые могут быть и должны быть мощным мотиватором инновационной деятельности. Потребности играют одну из важнейших ролей в общем процессе мотивации трудового поведения. Они стимулируют поведение, когда осознаются работниками. Индивидуальные или коллективные мотивы участников инновационной деятельности в современных условиях достаточно сложны и не ограничиваются лишь материальными интересами. При внедрении инновации на первое место выходят такие качества персонала как профессионализм, способность к творчеству, интеллектуальные способности, коммуникативные качества, психофизиологические характеристики.

Опыт передовых предприятий показал важность повышения квалификации (качества) персонала работающего с инновациями.

Среди перечня мероприятий, способствующих повышению качества персонала, занимающегося инновациями, следует выделить повышения квалификации и переподготовки, способствующих расширению спектра знаний, умений, навыков, квалификации, коммуникаций персонала.

Основные формы обучения: овладение функциями на рабочем месте в процессе работы, ротация, повышение квалификации в рамках конкретной должности, овладение профессией под руководством наставника, самообразование.

Таким образом, особое место в инновационной деятельности отводится интеллектуальной деятельности человека [6].

В наши дни ни одна фирма не обходится без проведения инновационной деятельности, это необходимо в силу постоянно меняющегося мира, высокой конкуренции, желанию максимизировать прибыль и стремлению к развитию самого человека. На пути достижения результатов в инновационной деятельности необходимо стимулировать данное направление у сотрудников организации. Существует много факторов и методов мотивации, в статье мы рассмотрели некоторые из них. Кроме методов необходимо учитывать, что необходимо создавать определенные управленческие условия для активизации инновационной деятельности, так как на пути достижения цели мы сталкиваемся с рядом проблем это и возможное отсутствие информационной базы для развития сотрудников в области инноваций, в связи с этим возможно особое внимание уделить дополнительному образованию, самообразованию, проведению тренингов, а так же организация единой информационной электронной базы. Другая возможная проблема отсутствие возможности для развития инновационной деятельности сотрудника, для этого необходимо организовывать конкурсы, площадки обсуждения инноватики в организации, так же создание документально-правового основания на предприятия в виде положений и распоряжений и т.п. И основная проблема отсутствие заинтересованности сотрудников в инновационной деятельности, которую необходимо подкреплять различными факторами мотивации и заниматься активизацией инновационной деятельности, как в масштабах организации, так и опираясь на индивидуальность отдельного сотрудника организации.

Библиографический список

1. Герчикова, И.И. Менеджмент / И.И. Герчикова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005. – 499 с.
2. Гончаров, В.И. Основы менеджмента: Учебное пособие для вузов / В.И. Гончаров. – М.: Современная школа, 2006. – 281 с.
3. Шамхалов, Ф. Государство и экономика. Власть и бизнес / Ф. Шамхалов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономика, 2005. – 714 с.
4. Факторы влияющие на мотивацию труда. – URL: <http://motivtruda.ru/Factory-motivaciju-truda.htm>.
5. Ламанов, А. Мотивация персонала в инновационном бизнесе / А. Ламанов. – URL: <http://helion-ltd.ru/inn-business-motiv>.
6. Юрку, Ю.Ю. Мотивация персонала в системе функций инновационного менеджмента / Ю.Ю. Юрку // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2012. – № 6. – URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2012/06/1126>.

[К содержанию](#)

УДК 005.8 + 005.95 + 658.3

УТОЧНЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ ПОНЯТИЯ «КОМАНДА» В КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТОМ

Б.В. Шмаков, М.А. Фомин

Концепция управления проектами предъявляет особые требования к команде исполнителей, поэтому очень важно четко определить понятие «команда» по отношению к концепции управления проектами. В исследовании представлен обзор толкований понятия, требования к исполнителям проекта и сформировано системное толкование понятия.

Ключевые слова: проект, команда, атрибуты команды.

Такие понятия как группа, команда, командная работа, командообразование сегодня являются общеизвестными («азы» менеджмента), именно это обстоятельство делает необходимым уточнить их понятийное поле, в котором, в дальнейшем, мы и будем воспринимать их содержание. На сегодняшний день, эти и многие другие понятия трактуются часто как синонимы и свободно используются не только в разговорной речи, но и в научных трактатах, и тем самым все более и более размывая их понятийное поле и уводя контент из научной сферы в бытовую сферу, предоставляя читателям и слушателям свободное наполнение содержанием этих оболочек. Любое толкование должна отвечать на четыре вопроса: что это за система (структура), зачем она нужна (функция), с какими надсистемными компонентами она взаимодействует (связи) и на каком принципе она функционирует (системное свойство).

Анализируя толкования понятий «команда» и «группа» мы натолкнулись на проблему их неполноты. Так С. Танненбаум, Р. Берд и Е. Салас рассматривают команду через совокупность свойств ее компонентов, определяют её динамичность и фиксируют в качестве системного свойства самоидентификацию. Дж. Конценбах и Д. Смит. Отражают момент формирования команды на принципе ответственности за общий результат, что более чётко отражает системное свойство. Дж. В. Ньюстром и К. Дэвис основное внимание заостряют на внутренней взаимозависимости членов группы, а К.Б. Миллер почти солидарен с группой С. Танненбаума, в то время как М. Армстронг в качестве принципа действия вводит взаимную ответственность и уточняет цель создания команды – «... для решения задач...» [1]. Галькина Т.П. рассматривает в основном группу комбинируя выводы Дж. В. Ньюстрона и М. Армстронга [2]. М. Геллерд, К. Новак [1] выделяют совокупность компетенций (знаний) и самоформирование группы, что позволяет состояться оптимальной структуре команды. У Т.Д. Зинкевич-Евстигнеева выделяется автономность и самоуправляемость коман-

ды, что так же соответствует системному свойству [3]. Ф.А. Жулитов под- держивает необходимость самоорганизации и решение нестандартных за- дач, что более соответствует направлению деятельности команд [4].

Это далеко не полный перечень активно применяемых толкований по- нятия «группа, команда». Что можно выделить общего в них?

1. *Состав (структура)*: формулировки разные, но в большинстве слу- чаев общее количество ограничивается диапазоном 3–20 человек, или ка- чественный состав: малая группа, небольшое количество и т.п., иногда со- став не оговаривается.

2. *Структура группы (связи)*: от совместно работающих (совместно ра- ботающих или реализующих совместный проект на основе интеграции знаний разных профессиональных областей) что характерно для рабочих групп; через взаимодополнение знаний (имеют взаимодополняющие навы- ки, умения) и общие подходы к реализации совместной деятельности; а так же способность гибко выполнять командные роли (изменять функцио- нально–ролевую соотношенность (исполнять любые внутригрупповые ро- ли); характеризуются качественными коммуникациями, дифференциацией ролей и обязанностей); распределение задач (*которые распределяют ме- жду собой рабочие операции*) и *высокий уровень взаимозависимости; при- чем действительная роль и влияние конкретной личности не совпадают с ее официальным статусом и весом.*

3. *Состав группы*: формулировки разные, но в большинстве случаев общее количество ограничивается диапазоном 3–20 человек, или качест- венный состав: малая группа, небольшое количество и т.п. Иногда состав не оговаривается.

4. *Структура группы (связи)*: от совместно работающих (совместно ра- ботающих или реализующих совместный проект на основе интеграции знаний разных профессиональных областей); через взаимодополнение зна- ний (имеют взаимодополняющие навыки, умения) и общие подходы к ре- ализации совместной деятельности; а так же способность гибко выполнять командные роли (изменять функционально–ролевую соотношенность (ис- полнять любые внутригрупповые роли); характеризуются качественными коммуникациями, дифференциацией ролей и обязанностей); распределе- ние задач (*которые распределяют между собой рабочие операции*) и *вы- сокий уровень взаимозависимости; причем действительная роль и влияние конкретной личности не совпадают с ее официальным статусом и весом.*

5. *Направленность*: как правило, имеющих общую цель, направленную на решение производственных задач, которую они разделяют (часто при- нимают совместно). Однако, встречаются определения, в которых направ- ленность команды может и не совсем совпадать с целью организации или быть противоположной ей [4].

6. *Системный принцип*: широко толкуемое свойство:

- от поддержки администрацией (проявившая собственное стремление и способность к достижению высокого уровня группового развития, при этом получившая адекватную административную поддержку такому поведению; временная, официально организованная, как правило, открытая);
- через разделения общих методов и ценностей при выполнении деятельности (общие ценности и подходы к реализации совместной деятельности, принимают на себя ответственность за конечные результаты);
- и самоидентификацию как единое целое (определяют себя и своих партнеров принадлежащими к команде; *неформальные отношения между ее членами могут иметь большее значение*);
- до самоорганизующейся системы (особым правилам, которые отчасти задаются извне, но в высокой степени определяются и отношениями, принципами взаимодействия между участниками; автономный, самоуправляемый коллектив);
- при постоянном взаимодействии и координации свои усилия (*действующих совместно; по правилам, выработанным сообща; с высоким уровнем сплоченности; которой доверяют своему лидеру*).

Такая широта диапазона принципов и внутренних связей говорит о том, что:

- либо команда проходит ряд этапов в своем развитии, функционируя на разных принципах, и тогда они должны быть выстроены в определенной иерархии;
- либо происходит постепенное системное осмысление авторами понятия и тогда это временные срезы теоретического развития содержания понятия:
- возможен и третий вариант – свободное толкование понятия (как мне нравится, так и толкую), что довольно широко практикуется в гуманитарных науках (каждое мнение ценно для науки).

Отметим только тот факт, что в представленном анализе присутствуют все три направления, и всегда следует уточнять понятийное поле, которое должно охватывать используемое толкование понятия. Поскольку концепция управления проектами требует от членов команды не только самостоятельности, но и ответственности за конечный результат при принятии промежуточных решений, нас, в первую очередь, интересует деятельностный (функциональный) подход.

Выделим функциональный аспект команды, определяющий, какое действие совершается и над чем оно совершается:

- созданная и работающая в организации для совместного решения задач в целях повышения производительности;
- *при выполнении какой-либо работы или деятельности;*
- совместно работающих над решением общей комплексной задачи, проблемы;

- предназначенная для выполнения определённых обязанностей по службе или каких-либо работ;
- коллектив профессионалов, способный оперативно, эффективно и качественно решать поставленные задачи;
- осуществляющая реальное руководство и управление в организационной структуре;
- в процессе результативной работы над реализацией срочных и сложных, в основном атипичических задач, важных для организации.

Здесь так же значительный разброс с точки зрения объектов, над которыми совершаются действия, но почти все авторы утверждают первенство производственных задач, и если отбросить сверхширокое толкование, то задач *уникальных, проблемных для организации*.

Ориентируясь на требования и характеристики команды можно сделать вывод, что командная работа, как правило, *нужна именно для решения нетипичных творческих, сложных проблем и задач*.

Далее рассмотрим содержание понятия команды через те критерии, с помощью которых пытаются выделить команду из различных групп. Так, В.Н. Верхоглазенко [5] проанализировав многие, данные в литературе определения сплоченной группы (коллектива, команды и т.п.), выделил следующие значимые характеристики сплоченной команды в деятельности: объединенная группа людей; согласованность общих целей; группа действует в рамках деятельности; согласованность взаимоприемлемых способов взаимодействия; согласованность миссии (ценностей и идеалов) совместной деятельности; устойчивая система взаимоприемлемых межличностных отношений; внутригрупповая со-организация и самоорганизация; эффективная самореализация участников в рамках групповых задач; эффективность совместного решения задач и проблем деятельности; распределенная и согласованная ответственность; готовность участников к самоконтролю, самокоррекции и саморазвитию; высокая степень готовности группы к нестандартным проблемным ситуациям; высокая степень взаимовыручки и взаимоподдержки; открытость всех членов группы к согласовательным процессам; высокое качество коммуникативных процессов в группе.

Во-первых, эти критерии (правда, не всё можно отнести к критериям) подтверждают наш вывод о том, что *команда это уникальная группа*, причем, каждый член ее должен обладать специфическими характеристиками, зависящими от задач решаемых командой.

Во-вторых, основной ряд критериев является совокупностью взаимовключенных понятий формирующих основной критерий – *самоорганизация*.

Найти такую команду, которая соответствовала бы всем признаком, нам не удалось. Поэтому мы исследовали признаки команд с целью найти тот рубеж, когда группа становится командой по своей сущности [3, 6, 7, 8, 9, 10]. Было выделено два аспекта: сущностный (как свой-

ства, которые должны разделять все члены команды) и внешний (как свойства, которым должна соответствовать команда в целом).

В качестве первых выступают такие требования как иметь:

- 1) целостностное *восприятия группы как непреходящую ценность*;
- 2) *четкое видение и осмысленную цель*, принимать и разделять цели и задачи;
- 3) *четкое представление о взаимосвязи персональных целей с бизнес-целями организации и целями команды*;
- 4) в меру своих компетенций *участвовать в совместном достижении поставленных целей*;
- 5) *ответственность за достижение общих результатов* и итоговый продукт;
- 6) *доверие друг к другу* в решении вопросов рабочей сферы и информации;
- 7) *способность учитывать особенности стиля работы других участников* и целесообразно изменять своё поведение;
- 8) *способность лидировать или следовать за лидером* в зависимости от решаемой задачи и конкретной ситуации;
- 9) *заинтересованность в постоянном повышении эффективности совместной деятельности*;
- 10) *желание постоянно повышают уровень своей профессиональной компетенции*, осваивать смежные профессии.

В качестве вторых выделены признаки команды в целом:

- 1) *системное свойство*, не сводимое к свойствам отдельных членов или их совокупностей;
- 2) *автономия* – цели деятельности, как правило, не связаны непосредственно с основным производственным процессом, в то же время ожидаемый результат её деятельности согласован с целями бизнеса и имеет особое значение для организации в целом;
- 3) *особый статус в организации* (существует как официально заявленная функциональная единица в рамках той организации, где она создана и функционирует);
- 4) *«междисциплинарный» характер ожидаемых результатов* или итогового продукта, для создания которых необходима интеграция профессиональных знаний разных предметных областей;
- 5) *документально закреплённые договорённости* о совместных целях и обязательствах (упоминается не всегда);
- 6) в своём составе *высококвалифицированных специалистов разного профиля*;
- 7) постепенно реализуют *возможность регулярных, непосредственных и опосредованных контактов* всех участников;
- 8) процедуры принятия решений, постановки целей деятельности и регулярной оценки её эффективности, *обязательно предполагающие участие всех членов команды*;

9) *равный статус участников* при принятии решений, т.е. отсутствие внутренней иерархии.

Анализ позволил выделить базовые различия между группой и командой:

1) роль лидера в команде постоянно переходит от одного члена к другому, в то время как в группе она формальна или принадлежит сильнейшему;

2) в команде сочетаются как индивидуальная, так и взаимная подчинённость, в зависимости от вида и этапности деятельности;

3) в команде всегда специфическая цель и своеобразное видение, в то время как групповая цель соответствует цели организации;

4) в результате деятельности команды всегда продукт коллективного труда, на выходе группы – индивидуального;

5) в команде критерий эффективности труда это оценка коллективной работы, а в группе – индивидуальной;

6) результативность в команде очень сильно «завязана» на совместное коллективное общение, принятие решения, а в группе существует несколько замкнутых контуров общения.

Таким образом, требования к командной работе и к проявлению в ней командной сущности возникает в тот момент, *когда перед производством встает трудноразрешимая, сложная, специфическая (требующая творчества) задача, результат решения которой коренным образом изменяет положение организации.*

Суммируя рассмотренную информацию, приведём уточнённое содержание понятия «команда».

«Команда» – это самоорганизующаяся группа людей с взаимодополняющими качествами, в том числе и в области мыслительной деятельности, максимально покрывающей компетентное поле проблемы, и преданных общей целенаправленной работе, задачам и нормам в соответствии с естественно выработанной динамической структурой, за которые они несут ответственность и в которой реализованы все требования индивида к группе, группы к индивиду, а надсистемы (в качестве которой выступает интегрированная социально-технико-экономическая среда (СТЭС)) к группе. При этом в команде наблюдается доверие, ролевое разделение, общий язык, общие ценности и, как результат – эффект синергии (по И.В. Левину, результат работы команды больше суммы результатов каждого члена команды, т.е. $2+2$ намного более 4 [11]).

Наличие синергетического эффекта это главное преимущество командной деятельности.

Движение от ступени к ступени (по Ю.Д. Красовскому (12), от ригористического сегмента к автономному) непосредственно связано с повышением эффективности работы команды, вырабатывая такие атрибуты команды высшего качества, как:

- общее видение, придающее значение выполняемой деятельности;

- способность действовать в жестких временных рамках;
- высокий уровень коммуникативной компетентности;
- деятельность за границами «зоны комфорта»;
- периодические проверки качества работы;
- общая вовлеченность;
- самостоятельная разработка путей достижения цели;
- совместное празднование успехов на пути к достижению цели.

Только в автономном сегменте команда приобретает необходимые и достаточные свойства выполнять уникальные, творческие, срочные и сложные, в основном атипичные задачи важные для организации. Именно таковыми и являются задачи, возникающие при использовании концепции управления проектами.

Библиографический список

1. Чанько, А.Д. Командообразование в современных организациях: междисциплинарный синтез психологии и менеджмента / А.Д. Чанько // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2007. – Вып. 2. – С. 8.
2. Галкина, Т.П. Социология управления: от группы к команде / Т.П. Галкина. – М.: «Финансы и статистика», 2004.
3. Зинкевич-Евстигнеева, Т.Д. Теория и практика командообразования. Современная технология создания команд / Т.Д. Зинкевич-Евстигнеева, Д.Ф. Фролов, Т.М. Грабенко. – М.: Изд-во Речь, 2003. – 403 с.
4. Жулитов, Ф.А. Факторы эффективного управленческого взаимодействия в территориально разделённой команде / Ф.А. Жулитов // Вестник МГОУ. Серия «Психологические науки». – 2007. – № 1. – С. 166.
5. [Верхоглазенко, В.Н. Психология прибыли / В.Н. Верхоглазенко, А.А. Звездников, М.В. Хлюнева. – М.: Приор-издат, 2005. – 176 с.](#)
6. Бойетт, Джозеф Г. Создание высокоэффективных организаций посредством рабочих команд / Джозеф Г. Бойетт, Джимми Т. Бойетт. – М., 2007.
7. Исаев, Б.А. Социология. (Краткий курс). Учебное пособие / Б.А. Исаев. – СПб.: Питер, 2006. – 225 с.
8. Карякин, А.М. Командная работа: основы теории и практики / А.М. Карякин. – Иваново: Иван. гос. энерг. ун-т, 2003. – 136 с.
9. Льюис, Дж. Управление командой: как заставить других делать то, что вам нужно / Дж. Льюис. – СПб.: Питер, 2004. – 160 с.
10. Томпсон, Л. Создание команды / Л. Томсон; Пер с англ. – М.: Вершина, 2006. – 544 с.
11. Левин, И.В. Командообразование, как метод развития организации / И.В. Левин. – URL: <http://bt-company.ru/statji/7.html>.
12. Красовский, Ю.Д. Управление поведением в фирме: эффекты и парадоксы (на материалах 120 российских компаний) / Ю.Д. Красовский. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 361 с.

[К содержанию](#)

УДК 339.13.024

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ СОТРУДНИКОВ ОТДЕЛА МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА И ПРОДАЖ ТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

П.П. Масленников, А.Ф. Черненко

Целью статьи является поиск наиболее эффективных способов привлечения и удержания новых клиентов, включая клиентов из соседствующих регионов. В статье проанализированы различные аспекты работы с рынком, определены наиболее эффективные способы повышения качества обслуживания клиентов из соседних регионов. Определена схема работы сотрудника отдела маркетингового анализа и продаж с рынком, разработан порядок получения благодарственного письма клиента исполнителем. Сделан вывод о том, что количество новых клиентов напрямую зависит от числа исходящих звонков отдела маркетингового анализа и продаж. Наиболее эффективным методом удержания клиента является постоянное выявление его вновь возникающих потребностей, лучшей рекламой – рекомендации существующих клиентов.

Ключевые слова: анализ, маркетинг, сотрудник, эффективность, регионы.

Крупные игроки рынка международных грузоперевозок автомобильным транспортом стремятся постоянно увеличивать свою рыночную долю, в том числе за счет увеличения числа клиентов из других регионов. Открытие обособленных подразделений в различных областях обосновывается необходимостью создания комфортных для клиента условий работы с транспортной компанией.

Во-первых, разница во времени в населенных пунктах офиса перевозчика и клиента снижает оперативность обработки информации и принятия управленческих решений: в стремлении обеспечить лучший сервис сотрудники поставщика транспортных услуг меняют свой график работы, работают из дома, если разница во времени существенна (например, более 6 часов). В некоторых случаях (например, когда в крупном населенном пункте набирается достаточное количество клиентов, готовых давать постоянные объемы, и у данного региона есть потенциал для перевозчика) для транспортной компании эффективнее открыть филиал в конкретном населенном пункте, нежели сдвигать время работы – не каждый сотрудник согласится работать по часовому поясу другой части планеты: это может быть губительным как для здоровья сотрудников, так и для их жизни вне офиса.

Во-вторых, грузоперевозки – среда динамичная: условия совместной работы, нюансы отгрузки отдельного продукта могут постоянно меняться – то есть могут возникнуть срочные вопросы, требующие порой личного присутствия представителей клиента и перевозчика на месте погрузки/выгрузки, на таможне и т.д.

В-третьих, менталитет российского человека предопределяет увеличение уровня доверия в результате личного знакомства с деловыми партнерами: у заказчика и исполнителя появляется возможность познакомиться друг с другом, если их офисы находятся в относительной близости друг от друга. Для клиента встреча в офисе транспортной компании полезна тем, что он может самостоятельно посмотреть на исполнителей его заказа, оценить их поведение, обстановку в коллективе, внешний вид и прочие характеристики, чтобы удостовериться либо опровергнуть сложившиеся ранее впечатления – клиенту гораздо приятнее оплачивать услуги исполнителю, когда он знает его в лицо.

Представителю транспортной компании также важно побывать на предприятии клиента – благодаря визиту к клиенту можно оценить сложившуюся у заказчика обстановку: финансовую и психологическую, более многогранно понять потенциал и перспективу дальнейшего взаимодействия с клиентом; также представитель организации-перевозчика сможет выяснить, чем ещё может помочь конкретному клиенту транспортная компания: например, вместо доставки груза в составе машины со сборными грузами предложить клиенту взять паузу, накопить достаточное количество для окупаемости доставки полной фуры, что сократит не только конечную стоимость привезенного продукта, но и время доставки; либо наоборот: доставить изделие в разобранном виде несколькими партиями в разное время, что может сократить затраты на таможенные платежи. Помимо этого можно предложить клиенту оказать комплекс услуг: доставка и таможенная очистка (если, конечно, перевозчик имеет такую возможность), либо можно, если клиенту в конкретный момент времени более интересно сокращение сроков доставки – предложить вариант доставки не только автотранспортом, но и по воздуху (например, по схеме авиа плюс авто).

В-четвертых, во внушительном числе регионов существует критерий «свой-чужой», что затрудняет выход на рынок конкретного региона предприятий из других населенных пунктов. Наличие «своего» филиала в городе, где работает клиент, позволяет достичь большего взаимопонимания – заказчик и исполнитель говорят на одном наречии, знают о местных новостях, посещают, возможно, одни и те же заведения – нахождение общих интересов помогает укрепить сотрудничество. В связи с этим при выходе сотрудников транспортной компании на клиента из другого (порой и соседнего) региона возникает некое недоверие со стороны последнего, что также характерно для небольших городов. В данном случае представителям перевозчика необходимо помнить о том, что когда-то некоторые из се-

годняшних действующих лояльных клиентов были потенциальными, и с каждым новым клиентом из конкретного населенного пункта будет все легче установить деловые контакты.

Однако, что делать, если в соседствующих регионах на данном этапе развития транспортной компании филиалов нет, и в ближайшее время их открытия не предвидится? Существует ли вообще необходимость в открытии еще одного дополнительного офиса?

На последний вопрос можно ответить, проанализировав данные по импорту и экспорту продукции: информацию по потенциальным клиентам можно найти в Интернет-ресурсах, например:

- сайт Федеральной службы государственной статистики: ресурс располагает информацией об импорте и экспорте товаров в разбивке по субъектам федерации [7];

- сайты аналитических агентств, выкладывающие рейтинги импортеров/экспортеров за определенные периоды, по определенным видам товаров, например, кофе [5];

- сайты правительств областей с выложенными списками предприятий-участников внешнеэкономической деятельности: зачастую список содержит данные о крупнейших представителей региона на международной арене [3];

- электронные каталоги предприятий конкретных областей: в большинстве случаев списки организаций можно сортировать по сфере деятельности, что облегчает процесс исключения фирм из чужих сегментов [6];

- сайт торгово-промышленной палаты конкретного региона: список членов ТПП присутствует на ресурсе [4];

- оффлайн-каталоги, в особенности 2Гис, позволяют провести не только подборку предприятий интересующей отрасли, но и наглядно показать, в какой части города сосредоточена большая часть организаций, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, просмотреть предприятия-конкуренты и многое другое [2].

Параллельно с основными импортерами/экспортерами рассматриваемого региона специалистам отдела маркетингового анализа и продаж следует изучить местные таможенные посты: для этого необходимо в любой поисковой системе указать в строке поиска «таможенные посты ... области», ресурс выведет список сайтов с перечнями таможенных постов [8].

Однако, информацию о функционировании отдельных постов, иерархию постов рекомендуется уточнять на сайтах таможен конкретных регионов [1].

Независимо от решения руководства об открытии ещё одного филиала, «нетронутый» регион необходимо осваивать: крупные промышленные предприятия зачастую занимаются внешнеэкономической деятельностью, поэтому предлагать свои услуги и искать возможные пути совместной деятельности сотрудники отдела маркетингового анализа и продаж просто обязаны.

Что касается большинства основных игроков рынка импортно-экспортных операций – доставка и отправка грузов для них осуществляется с тех таможенных постов, что находятся в крупных населенных пунктах – там, где сосредоточены основные производственные силы региона.

При это на рынке, конечно, присутствует несколько организаций, которые, например, проводят таможенную очистку в соседних регионах и после этого очищенный груз доставляют в свою область, часть из них растамаживают свой груз в Москве; однако выбор такого способа перевозки груза зачастую обоснован спецификой груза, взаимоотношениями между участниками ВЭД и местной таможней, устоявшимися связями между клиентом и его таможенным представителем.

Каждый этап взаимодействия с рынком приближает транспортную компанию к осуществлению первой перевозки для клиента – одного из наиболее важных этапов для сотрудничества: во время доставки груза впервые с новым перевозчиком зачастую возникают дополнительные вопросы касательно перевозки у обеих сторон; и задача транспортной компании в данном случае – показать сервис лучше, чем у конкурента.

Также важно оказать услугу хотя бы на том уровне, что было обещано клиенту на этапе выявления потребностей: в большинстве случаев это доставка груза в оговоренный срок без повреждений при постоянной информационной поддержке клиента об этапах перевозки груза (информирование о местонахождении груза).

При работе с регионами, где филиал транспортной компании не представлен, сотрудникам отдела маркетинга и продаж особенно важно не только искать новых клиентов, но и получать физическое доказательство успеха в работе в данном регионе: сложность входа на рынок нового предприятия всегда обусловлено скептицизмом со стороны потребителей. Клиент из соседнего региона часто хочет получить подтверждение слов сотрудника отдела маркетинга и продаж транспортной компании, желательно от той, организации, которая ему хорошо известна.

Лучшим подтверждением уровня качества оказываемых услуг для организации являются отзывы действующих клиентов. Поэтому при достижении определенного этапа деловых отношений с клиентом сотрудник транспортной компании вправе попросить клиента подготовить благодарственное письмо. Причем положительные отзывы должны исходить именно от тех организаций, которые территориально находятся в том же регионе, что и потенциальный клиент.

Например, транспортная компания трижды оказывала услугу доставки груза клиенту, на протяжении всех трех перевозок замечаний со стороны клиента не возникало, сотрудник отдела маркетингового анализа и продаж совместно с транспортным отделом выясняли у клиента, все ли ему понравилось.

По завершению третьей перевозки представитель транспортной компании обращается к клиенту с просьбой подготовить для него благодарственное письмо. После этого на фирменном бланке либо на специальном бланке для благодарственных писем клиент распечатывает и подписывает письмо, после передает его перевозчику.

Если клиент согласился оформить благодарственное письмо, но у него нет времени на его подготовку, представитель транспортной компании может предложить шаблон такого письма и выслать на согласование подготовленный вариант. Практика показывает, что основная часть клиентов именно так и поступают: причина в менталитете российского человека – исполнитель делает, заказчик утверждает.

Чем больше действующих клиентов – тем больше отзывов о перевозчике: чтобы систематизировать процесс получения благодарственных писем, необходимо внедрить в стандарт работы отдела маркетингового анализа и продаж регламент получения благодарственных писем.

Также можно внедрить в процесс взаимодействия с клиентами процедуру оформления аналогичных благодарственных писем от транспортной компании: клиент будет доволен, поскольку в сфере услуг заказчик платит за оказываемый сервис, куда входит помимо всего прочего эмоции от работы с исполнителем. Априори клиент ожидает получить доброжелательное отношение и заботу о себе. Поэтому при схожих условиях заказчик предпочтет работать с той транспортной компанией, которая будет более клиентоориентированной.

Получение благодарственного письма от перевозчика будет являться для клиента дополнительным стимулом для дальнейшего сотрудничества: перевозчик не только доставляет груз для него, но и интересуется его впечатлениями о совместной работе, а также выказывает свое уважение, пытаясь донести до клиента, как он важен для транспортной компании.

Самым сложным при работе с соседними регионами является нахождение самого первого клиента: многие организации отказываются работать с новым перевозчиком только потому, что сотрудники предприятия-клиента никогда не слышали, не сталкивались с данной транспортной компанией, не знают, что можно ожидать от ее сотрудников. Их опасения небеспочвенны: в случае возникновения непредвиденных ситуаций клиенту будет сложно получить компенсацию за понесенный ущерб.

В данном случае, в качестве преимущества перевозчика может выступать следующее:

- возраст транспортной компании;
- обороты транспортной компании: клиент вправе запросить информацию об оборотах за годы работы перевозчика, проанализировать его динамику;

– наличие собственного подвижного состава: если у транспортной компании есть свой автопарк – значит, в случае невыполнения своих обязательств с него можно будет получить компенсацию легче, чем, например, с организации с уставным капиталом 10000руб.;

– наличие разветвленной сети филиалов, как в России, так и за ее пределами: клиент также может проследить динамику развития филиальной сети перевозчика – зачастую такая информация доступна на сайте транспортной компании;

– наличие сертификатов, свидетельств, наград перевозчика: клиент может проверить, внесена ли транспортная компания в перечень таможенных перевозчиков – это нужно, чтобы, в случае перевозки дорогостоящих, ценных грузов, сократить затраты заказчика на доставку груза за счет отсутствия необходимости привлечения конвоя, потому что таможенный перевозчик имеет право доставлять грузы с высокой стоимостью без посторонней поддержки;

– наличие сертификата ISO: данный документ позволяет заявить перевозчику о себе не только в России, но и за рубежом – сертификату ISO доверяют клиенты из многих стран.

– отзывы всемирно известных предприятий о совместной работе с транспортной компанией: крупные промышленные предприятия в силу внушительного оборота и уровня ответственности нацелены на работу с перевозчиками с хорошей репутацией; перевозчики, в свою очередь желают поддерживать и повышать свой имидж – поэтому они стараются оказывать свои услуги в соответствии с желаниями заказчика, даже превосходить их; следовательно, отзыву известной организации у клиентов больше доверия;

– наличие возможностей у транспортной компании фиксировать свои цены на длительный период времени, например, полугодие или год: в силу умеренно-высокой волатильности рынка международных грузоперевозок, что связано с курсом валют, политической ситуацией в различных странах клиент хочет найти некую стабильность, чтобы понимать, на какие затраты ему рассчитывать в ближайшем будущем – не каждая транспортная компания готова фиксировать цены, поскольку не у каждой есть резерв средств на случай резкого повышения цен на рынке;

– возможность транспортной компании предоставлять отсрочку платежа: чем больше дней отсрочка, чем больше у перевозчика собственных средств в резерве, которые он может не освобождать в оборот – это одна из причин, почему с крупными промышленными предприятиями не работают небольшие транспортные компании.

Специалисту по маркетингу и продажам транспортной компании необходимо досконально изучить собственное предприятие, выбрать, какие особенности данной организации могут выступать в качестве конкурентного преимущества, включая перечисленные. Далее необходимо в понятной клиенту форме презентовать свою организацию.

Необходимо хотя бы один раз организовать личную встречу с клиентами из других регионов, желательно на территории клиента: приезд представителя транспортной компании покажет клиенту его заинтересованность и нежелание отступать. Чтобы окупить, с точки зрения знакомства с рынком, до начала командировки в соседний регион специалисту отдела маркетингового анализа и продаж необходимо договориться о встречах как минимум с тремя потенциальными клиентами, привезти с собой сувениры от перевозчика. Однако перед этим сотрудника транспортной компании ожидают несколько недель телефонных переговоров и электронных переписок.

Наиболее популярным инструментом общения с клиентами из соседствующих регионов в настоящее время является интернет, а именно почтовые клиенты. Визуализация посредством отправки презентации перевозчика может клиенту получить больше информации о транспортной компании.

Поэтому после знакомства с лицом, принимающим решение, по телефону необходимо направить ему информационное письмо с презентацией транспортной компании, через оговоренный с клиентом промежуток времени позвонить ему и проверить, дошло ли письмо, после этого, также, по договоренности, перезвонить и узнать впечатление клиента о презентации.

Специалистам отдела маркетингового анализа и продаж необходимо понять, что количество привлеченных клиентов прямопропорционально количеству звонков, которых они делают за день/неделю/месяц: чем большее количество предприятий охватит отдельный менеджер, тем больше потенциальных клиентов обратится в транспортную компанию за оказанием соответствующей услуги.

Поддерживая связь с клиентами из соседствующих регионов, потенциальными и действующими, транспортная компания помогает местным предприятиям развиваться посредством экономии их средств за счет логистики.

Библиографический список

1. Приказ ФТС РФ от 09.10.2012 №2028 «О совершенствовании структуры таможенных органов, расположенных в Уральском федеральном округе».
2. 2ГИС – бесплатный справочник организаций с картой города [Электронный ресурс]. – URL: <http://2gis.ru>.
3. Внешнеэкономические связи: официальный сайт Правительства Курганской области [Электронный ресурс]. – URL: <http://kurganobl.ru/vneshneekonomicheskie-svyazi>.
4. Коммерческие организации: торгово-промышленная палата Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: http://www.tpprf.ru/ru/members/non_government.
5. Рейтинг импортеров кофе. Аналитическая Группа «Ved-Stat.Ru» [Электронный ресурс]. – URL: www.ved-stat.ru/pub/107-import-cofe-rating.

6. Справочник предприятий Кургана и Курганской области: сеть городских справочников предприятий «Твоя Справка» [Электронный ресурс]. – URL: <http://kurgan.tvoyaspravka.ru>.

7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru>.

8. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.customs.ru>.

[К содержанию](#)

УДК 657.1 + 658.8

ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА СКИДОК, ПРЕДОСТАВЛЕННЫХ КОНТРАГЕНТУ

А.В. Шишкина, А.Ф. Черненко

Рассмотрены проблемы отражения на счетах бухгалтерского учета скидок, предоставленных контрагенту – учет скидок у скидкодателя. Приведены примеры различных хозяйственных ситуаций, наглядно демонстрирующих наличие учетных проблем. Показана необходимость разработки рекомендаций по внесению корректировок в тексты Положений по бухгалтерскому учету, позволяющих устранить их противоречие нормам Федерального закона «О бухгалтерском учете», а также необходимость введения узкоспециализированных счетов для учета скидок и разработки новых методов их бухгалтерского учета.

Ключевые слова: учет, скидка, скидкодатель, скидкополучатель, продажа.

Предоставление скидок – явление отнюдь не редкое и не новое в практической деятельности российских экономических субъектов (термин применен в значении, указанном в п. 1, ст. 2 ФЗ «О бухгалтерском учете» [1]). Ежедневно тысячи бухгалтеров сталкиваются с необходимостью отражать операции по предоставлению и получению скидок на счетах бухгалтерского учета, и, так как схемы бухгалтерского финансового учета операций со скидками до настоящего времени специальными нормативными документами не регламентированы, их учет производят по общеустановленным правилам.

Традиционно сложилось несколько вариантов бухгалтерского учета скидок, которые зависят от различных критериев: рода деятельности организации (например, учет предоставленных скидок с использованием счета 42 «Торговая наценка» возможен только для торговой организации), раз-

мера скидки (например, в зависимости от того, превышает размер скидки установленную на товар торговую надбавку или нет, бухгалтерские записи будут отличаться), времени предоставления скидки (например, в розничной торговле не существует учета ретро-скидок по причине невозможности их предоставления) и так далее. В рамках данной статьи будут рассмотрены проблемы отражения на счетах бухгалтерского учета скидок, предоставленных контрагенту, то есть учет скидок у скидкодателя (необходимость введения данного термина и его определение приведено в авторской статье [2]).

На практике выбор способа бухгалтерского учета предоставленных скидок зависит, прежде всего, от времени предоставления скидки: в момент оформления продажи товаров (других видов активов, передачи выполненных работ или оказанных услуг); до или после этого момента. Рассмотрим каждый из этих вариантов подробнее.

Вариант 1. Скидка предоставляется непосредственно при продаже товара (другого вида актива), выполнении работы или оказании услуги. Большинство исследователей, например, [3, 4], полагают, что в данном случае в бухгалтерском учете предоставленных скидок нет ничего сложного – скидки «... сразу уменьшают выручку до цены фактической реализации как в учете, так и при налогообложении, ... в этой ситуации также не возникает необходимости исправлять документы, подтверждающие оказание услуг, они сразу оформляются с учетом всех предоставленных скидок» [4].

Действительно, на первый взгляд все очевидно и просто: согласно п.6.5. ПБУ 9/99 [5] выручка «определяется с учетом всех предоставленных организации согласно договору скидок», при этом обычно производится всего одна бухгалтерская запись, подтверждающая признание выручки.

Пример 1. Кондитерская фабрика предлагает скидку 2 % на закупку конфет из обычного ассортимента при условии покупки конфет из категории «Новинка». Предположим, покупатель «N» купил только конфеты из обычного ассортимента, а покупатель «R» приобрел, в том числе и новый вид конфет, и, выполнив условие акции, получил обещанную скидку. При этом в обоих случаях надлежащим образом был оформлен пакет документов (алгоритм оформления бухгалтерской документации при осуществлении операций со скидками, предполагающий последовательное прохождение всех этапов применения скидки со строгим соблюдением предписаний относительно состава и содержания документов, оформляемых на каждом из указанных этапов, представлен в авторской статье [6]), что особенно важно для подтверждения факта предоставления скидки покупателю R.

В учете скидкодателя-продавца две произведенные операции по реализации готовой продукции будут отражаться следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Бухгалтерские записи фактов хозяйственной жизни к первому примеру

Факт хозяйственной жизни	Д-т	К-т	Сумма
1. Отражена выручка от реализации готовой продукции покупателю N	62	90/1	Сумма согласно прайс-листу продавца
2. Отражена выручка от реализации готовой продукции покупателю R	62	90/1	Сумма согласно прайс-листу за вычетом 2 % от стоимости конфет из обычного ассортимента

Пример 2. Организация сдает в аренду коммерческую недвижимость, предлагая всем арендаторам скидки при аренде помещения площадью, превышающей 1000 кв. м. Арендатор R принял решение об аренде 1200 кв. м, автоматически получив эту скидку. Арендатор N взял в аренду помещение площадью 500 кв. м. Обе сделки оформлены пакетом документов: договором аренды, содержащим условия получения скидки, актом оказанных услуг по договору аренды и счетом на оплату с выделенной отдельной строкой суммой скидки (для арендатора R). Факт безналичной оплаты арендаторами выставленных счетов подтвержден платежными поручениями с соответствующими отметками банка. Согласно правилам ведения бухгалтерского учета арендодателем-скидководателем должны быть сделаны бухгалтерские записи, представленные в таблице 2.

Таблица 2

Бухгалтерские записи фактов хозяйственной жизни ко второму примеру

Факт хозяйственной жизни	Д-т	К-т	Сумма
1. Начислена задолженность по арендной плате арендатору N	62, 76	90/1, 91/1	Сумма согласно прайс-листу арендодателя
2. Начислена задолженность по арендной плате арендатору R	62, 76	90/1, 91/1	Сумма согласно прайс-листу за вычетом скидки

В приведенных примерах 1 и 2 все этапы применения скидки соблюдены, скидка оформлена надлежащим образом: предусмотрена условиями договора купли-продажи (в примере 1) и договора аренды (в примере 2), выделена отдельной строкой в накладной (в акте оказанных услуг в примере 2), счетах-фактурах и счетах на оплату, факт ее предоставления в обоих случаях очевиден. Но по действующим в настоящее время правилам ведения бухгалтерского учета скидководатель (продавец в примере 1 и арендодатель в примере 2) не отражает в нем примененную скидку, а выручку указывает заранее уменьшенную на величину скидки. Таким образом, реально произошедший, документально подтвержденный факт хозяйственной жизни – предоставление скидки за выполнение условий договора купли-продажи (договора аренды в примере 2) – не находит отражения на счетах бухгалтерского учета скидководателя.

Вариант 2 (по объективным причинам распространяется только на продажу активов). Скидка предоставляется до того, как товар (другой вид актива) будет фактически продан, исходя из данных по остаткам товаров (другого вида актива), например, в розничной торговле – при планировании распродажи и объявлении скидок на весь остаток товаров из конкретной партии (согласно приказу руководителя). В этом случае скидку на товар принято отражать в бухгалтерском учете аналогично уценке. И здесь возникает два проблемных момента.

Во-первых, между понятиями «скидка» и «уценка» есть существенная разница. Так же, как и термин «скидка», понятие «уценка» законодательно не закреплено, но из содержания п. 3 ст. 504 ГК РФ [7] следует, что под уценкой понимается уменьшение покупной цены товара ненадлежащего качества. Уценка товара должна была иметь причины, например, увядание, помятость, внутреннее повреждение и другие. То есть уценка – это вынужденная мера продавца, необходимая для реализации товара. В отличие от уценки, скидки назначаются на качественный товар с целью, например, продвижения нового товара или с целью стимулирования дополнительных продаж. Кроме того, скидка может предоставляться на оказание услуг и выполнение работ в рамках любого гражданско-правового договора, что для уценки невозможно. В то же время, уценке – уменьшению балансовой стоимости – может подлежать любой актив хозяйствующего субъекта, в том числе, не планируемый к отчуждению. Скидке же – уменьшению первоначальной цены – подлежат активы (работы, услуги), по которым предполагается переход права собственности. Таким образом, несмотря на то, что оба понятия означают уменьшение первоначальной стоимости, они также имеют и существенные отличия, поэтому смешивать их, одинаково отражая операции по уценке и предоставлению скидок на счетах бухгалтерского учета, не следует.

Во-вторых, если пренебречь вышесказанным, и все же оформить скидку как уценку, то факт предоставления скидки будет отражаться в бухгалтерском учете специальной проводкой только тогда, когда реализуемые товары отражены в учете розничной торговой организации по продажной цене. Если учет товаров ведется по покупным ценам и уценка производится в пределах торговой надбавки, то в этом случае, как и в предыдущих примерах, применение скидки не находит отражения на счетах бухгалтерского учета, несмотря на фактическое ее предоставление, документально подтвержденное, например, приказом руководителя.

Вариант 3. Скидка предоставляется после того, как товар (другой вид актива) продан, работы выполнены, услуги оказаны, то есть при применении ретро-скидки (актуально для любых экономических субъектов, за исключением организаций розничной торговли).

Пример 3. В январе две организации заключили договор аренды коммерческой недвижимости, по условиям которого арендатор должен вносить арендную плату каждое 1-е число месяца за текущий месяц, а арендодатель обязуется в последний день года предоставить скидку в половинном размере ежемесячной арендной платы за декабрь при условии непрерывного действия договора аренды в течение всего текущего года. На протяжении действия указанного договора сторонами сделки были соблюдены все этапы применения скидки, и был сформирован пакет документов: договор аренды, содержащий условия получения скидки, акты оказанных услуг и заверенные банком платежные поручения, подтверждающие оплату услуг аренды за каждый календарный месяц. В конце декабря арендодатель отправил в адрес арендатора извещение о предоставлении скидки, а также корректировочный счет-фактуру. В декабре в бухгалтерском учете арендодателя были сделаны бухгалтерские записи, представленные в таблице 3.

Таблица 3

Бухгалтерские записи фактов хозяйственной жизни к третьему примеру

Факт хозяйственной жизни	Д-т	К-т	Сумма
1 декабря. Начислена задолженность по арендной плате за декабрь	62, 76	90, 91	Сумма ежемесячной арендной платы
1 декабря. Получена арендная плата за декабрь от арендатора	51	62, 76	Сумма ежемесячной арендной платы
31 декабря. Выручка за декабрь уменьшена на сумму предоставленной скидки (сторно)	62, 76	90, 91	Половина ежемесячного арендного платежа
31 декабря. Сумма предоставленной скидки возвращена арендатору	62, 76	51	Половина ежемесячного арендного платежа

Из приведенных бухгалтерских записей следует, что в учете арендодателя факт предоставления скидки арендатору фигурирует только лишь как уменьшение ранее начисленной арендной платы по причине выполнения им условий договора аренды, сам же факт предоставления (начисления) ретро-скидки отсутствует.

Все приведенные выше три примера показывают: независимо от того, предоставляются ли скидки контрагентам или нет, и каким бы ни был вид предпринимательской деятельности – выручка в учете скидкодателя всегда отражается одинаково: по дебету – счета расчетов 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» или 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»; по кредиту – счета финансовых результатов 90 «Продажи» или 91 «Прочие доходы и расходы». При этом изменяется лишь сумма выручки, принимаемая к учету. Сам же факт предоставления скидки контрагенту в бухгалтерском учете скидкодателя не отражается.

Таким образом, анализ традиционно применяемых вариантов учета предоставленных скидок показал, что каждый из них имеет свои серьезные недостатки, опровергнув бытующее мнение, что предоставленные скидки «самые простые для учета и налогообложения» [4]. Даже у широко распространенных вариантов бухгалтерского учета операций со скидками, соответствующих действующему законодательству и на первый взгляд кажущихся простыми и понятными, есть один существенный недостаток – невозможность сбора, регистрации и накопления информации о предоставленных скидках в системе бухгалтерского финансового учета и, как следствие, отсутствие необходимых данных в бухгалтерской отчетности экономических субъектов и невозможность анализа эффективности применяемых скидок ее внешними пользователями.

Отсутствие данных о применяемых скидках в бухгалтерской отчетности экономических субъектов лишает внешних пользователей важной информации. Например, потенциальный инвестор понимает, что бесплатных или безвозвратных скидок, обычно, не бывает и что снижение цен должно привести к некоторому экономическому эффекту для организации. Как правило, это эффект масштаба – целью уменьшения цены является привлечение новых клиентов и стимулирование торговли, что приводит к получению дополнительной прибыли или снижению себестоимости единицы товара за счет распределения накладных расходов на большее число изделий. Предоставление скидок в рекламных или имиджевых целях предполагает отсроченный экономический эффект, то есть рост объемов продаж в будущем за счет улучшения отношения потребителей к организации и ее продукции. Таким образом, владея нужной информацией, потенциальный инвестор сможет понять: приведет ли применение скидок в результате к положительному экономическому эффекту и не являются ли скидки некой дискриминационной мерой, необходимой для выживания организации, или наоборот, свидетельствуют о перспективе ее развития? Поэтому информация о предоставленных скидках, содержащаяся в отчетности организаций, может быть очень полезной.

Неспособность системы бухгалтерского учета сформировать информацию о применяемых скидках обусловлена, главным образом, соблюдением положений п. 6.5. ПБУ 9/99 «Доходы организации» [5], в соответствии с которым выручка «определяется с учетом всех предоставленных организации согласно договору скидок». Необходимость соблюдать это правило является причиной того, что в настоящее время скидки предоставляются в устной форме и в бухгалтерском учете не фигурируют. С таким положением дел согласна и А.В. Брызгалина: «ведение учета предоставленных скидок в бухгалтерском учете не является обязательным» [3].

Однако, предоставление скидки – операция, влияющая на финансовый результат деятельности экономического субъекта, следовательно, согласно п. 8, ст. 3 и ст. 5 ФЗ «О бухгалтерском учете» [1], применение операций со скидками является объектом бухгалтерского учета и подлежит отражению на его счетах. Кроме того, бухгалтерский учет операций со скидками необходим в целях соблюдения требования полноты, указанного в п. 6 ПБУ 1/2008 [8], согласно которому в бухгалтерском учете должны быть отражены все факты хозяйственной деятельности без каких-либо исключений. Таким образом, указанные документы содержат противоречивые положения: одни предписывают действия, игнорирующие факт получения скидки (ПБУ 9/99), другие – требуют ее учета (ФЗ «О бухгалтерском учете» и ПБУ 1/2008).

Некоторые авторы, например, [9] справедливо отмечают, что учет скидок недостаточно регламентирован Планом счетов бухгалтерского учета [10]: для их учета предусмотрен лишь счет 42 «Торговая наценка», который имеет очень узкий круг пользователей – исключительно организации розничной торговли, и то не все, а только те, что применяют в качестве учетных продажные цены. А универсальных специализированных счетов, предназначенных для учета предоставленных и полученных скидок в рамках любых заключенных гражданско-правовых договоров (кроме договоров поставки продовольственных товаров в соответствии с Федеральным законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» [11]) Планом счетов не предусмотрено.

Таким образом, все вышеуказанные обстоятельства – противоречия в документах, регулирующих организацию и ведение бухгалтерского учета, несостоятельность существующих вариантов учета с точки зрения непосредственного учета скидок, в том числе отсутствие в Плане счетов специализированных счетов, предназначенных для учета как полученных, так и предоставленных скидок – свидетельствуют об отставании методологии бухгалтерского учета от современной практики широкого применения систем скидок в различных сферах предпринимательской деятельности. Этот факт является основанием для разработки рекомендаций по внесению корректировок в тексты Положений по бухгалтерскому учету, позволяющих устранить их противоречие нормам Федерального закона «О бухгалтерском учете», а также обуславливает необходимость введения узкоспециализированных счетов для учета скидок и разработки новых методов их бухгалтерского учета.

Рассмотренная в статье проблема отсутствия схем бухгалтерского учета операций со скидками, одновременно удовлетворяющих нормам Федерального закона «О бухгалтерском учете» и требованиям ПБУ, представляет интерес для дальнейшего исследования и предполагает разработку практических решений по устранению вышеописанных недостатков.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». – СПС «Гарант».
2. Шишкина, А.В. Экономико-правовое обоснование введения обобщающих терминов «скидкодатель» и «скидкополучатель» / А.В. Шишкина // Управление инвестициями и инновациями. – 2014. – № 2, 3. – С. 3–7.
3. Бухгалтерский учет: сложные вопросы из практики налогового консультирования / под ред. А.В. Брызгалиной // Налоги и финансовое право. – 2012. – СПС «Гарант».
4. Дурново, Д.В. Бонусы и скидки абонентам и клиентам / Д.В. Дурново // Услуги связи: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2010. – № 4. – СПС «Гарант».
5. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 32н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99». – СПС «Гарант».
6. Черненко, А.Ф. Организация бухгалтерского документирования операций со скидками / А.Ф. Черненко, А.В. Шишкина // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 39 (333). – С. 53–66.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть первая от 30.11.1994 № 51-ФЗ, часть вторая от 26.01.1996 № 14-ФЗ, часть третья от 26.11.2001 № 146-ФЗ, часть четвертая от 18.12.2006 № 230-ФЗ. – СПС «Гарант».
8. Приказ Минфина РФ от 06.10.2008 №106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008». – СПС «Гарант».
9. Шапошников, А.А. Совершенствование методики бухгалтерского учета скидок на предприятии / А.А. Шапошников, И.В. Куликова // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2009. – № 2 (52). – URL: http://www1.asau.ru/doc/nauka/vestnik/2009/2/Economy_Shaposhnikov.pdf.
10. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению». – СПС «Гарант».
11. Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». – СПС «Гарант».

[К содержанию](#)

УДК 336.143

БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

И.В. Гущина

В статье рассмотрены вопросы финансовой безопасности государства, в частности значение бюджетной политики в обеспечении стабильности экономической системы.

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовая безопасность, бюджетная политика.

Одним из важнейших элементов национальной безопасности нашего государства является его экономическая безопасность. Объективная оценка текущего состояния экономической безопасности позволяет решить ряд проблем: выявить спонтанно появляющиеся угрозы и уровень их влияния на экономическое развитие страны; разработать высокоэффективные мероприятия, противодействующие этим угрозам; должным образом скорректировать внутреннюю и внешнюю экономическую политику.

В России политика в области экономической безопасности регулируется целевыми нормативно-правовыми актами. Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации была принята в 1996 г. Своей целью Государственная стратегия определила «обеспечение такого развития экономики, при котором создались бы приемлемые условия для жизни и развития личности, социально-экономической и военно-политической стабильности общества и сохранения целостности государства, успешного противостояния влиянию внутренних и внешних угроз» [1].

Государственная стратегия экономической безопасности включает несколько элементов (рис. 1).

Устойчивость финансовой системы в ГСЭБ характеризуется целой группой условий, которые представлены на рисунке 2.

Состояние экономики страны определяет состояние финансов. Если процесс развития экономики характеризуется постоянным ростом совокупного общественного продукта, увеличением ВВП и национального дохода, то состояние финансов характеризуется своей устойчивостью и стабильностью; они стимулируют дальнейшее развитие производства и повышение качества жизни граждан.

Экономический спад, кризис производства, сокращение занятости имеют следствием быстрое падение финансовых характеристик, что выражается в росте бюджетных дефицитов, которые финансируются государственными займами как внутренними, так и внешними, за счет эмиссии денег, а также в увеличении государственного долга и расходов по нему.



Рис. 1. Элементы ГСЭБ

Все эти причины влекут за собой вероятность несвоевременного и неполного финансирования государственных расходов, ускорение инфляции, разрушение хозяйственных связей, нарастание взаимных неплатежей и бартерных сделок, сложности с проведением налоговой политики, снижение жизненного уровня основной массы населения. Таким образом, финансовые отношения, опосредующие и сопровождающие все экономические отношения в государстве, отражают состояние национальной безопасности в целом. Под финансовой безопасностью государства понимают защищенность интересов государства в финансовой сфере от внутренних и внешних угроз, или такое состояние и развитие финансовой системы, финансовых отношений, которое гарантирует способность государства создавать необходимые финансовые условия для обеспечения социально-экономической и финансовой стабильности его развития, сохранения целостности и единства финансовой системы даже при наиболее неблагоприятных вариантах развития внутренних и внешних финансово-экономических процессов.

Финансовая безопасность представляет собой многоуровневую систему, которую образует ряд подсистем, каждая из которых имеет собственную структуру. Основываясь на деление финансовой системы государства на различные сегменты, отличающиеся характерными особенностями финансовых отношений, в частности условиями аккумуляции и распределения денежных средств, можно выделить основные элементы финансовой безопасности государства, представленные на рисунке 3.

Основой финансовой безопасности государства является безопасность ее бюджетной системы. В условиях рыночных отношений, при сокраще-

нии возможностей государства оказывать влияние на экономические процессы значительно вырастает роль бюджетной системы как основы механизма государственного регулирования экономики.

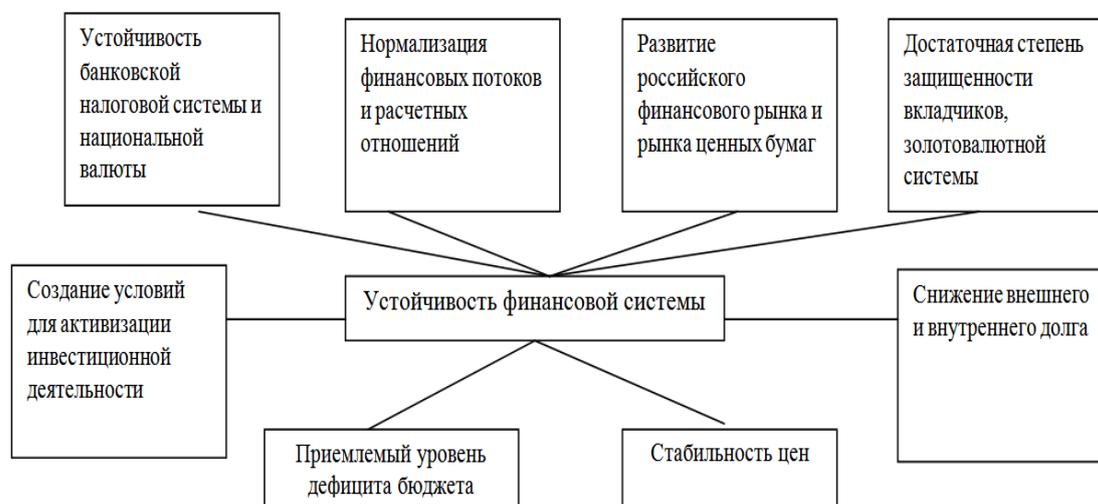


Рис. 2. Условия устойчивости финансовой системы

Обеспечение регулируемости и подконтрольности государственных финансовых ресурсов – одна из наиболее важных функций государства, с ней тесно связана другая – создание условий для эффективного использования финансовых ресурсов.

В России эта функция возложена на бюджетную политику государства. Главными задачами которой, согласно Бюджетному кодексу РФ, являются повышение благосостояния населения и обеспечение устойчивого роста экономики страны на основе стабильного функционирования и развития бюджетной системы.

Бюджетная политика формируется с учетом рыночных цен, уровня доходности, налогового и финансового потенциала субъектов отечественного рынка. В то же время она способствует не только формированию финансового хозяйства страны, планируемого и прогнозируемого в целях обеспечения нормальной жизнедеятельности общества, но и является действенным инструментом регулирования макроэкономических процессов.

При этом важнейшим приоритетом бюджетной политики является достижение безопасности ее инструмента – бюджетной системы, то есть достижения такой степени защищенности бюджетной системы, бюджетного процесса, при которой государство способно осуществлять самостоятельную бюджетную политику в соответствии со своими национальными интересами.

Основу бюджетной безопасности составляют оптимизация структуры и концентрации финансовых ресурсов отдельных элементов бюджетной системы, рациональное использование ресурсного потенциала бюджетной системы на основе действующей бюджетно-правовой базы.

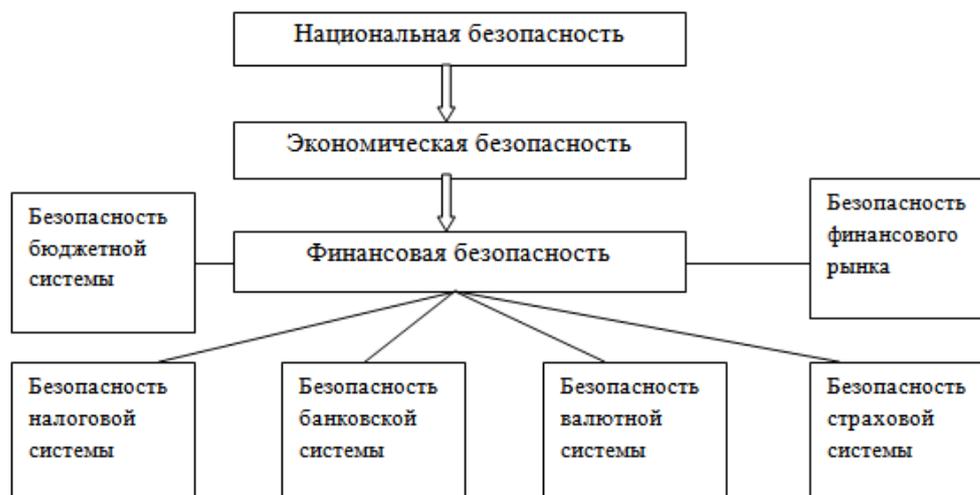


Рис. 3. Структура финансовой безопасности государства

Исходя из показателей, определяющих финансовую устойчивость страны, приводимых в ГСЭБ, можно выделить показатели, определяющие финансово-бюджетную безопасность к которым можно отнести: уровень дефицита бюджета; золотовалютный запас страны; внешний и внутренний долг страны; дефицит платежного баланса.

В условиях экономического кризиса в стране, сложной и неблагоприятной внешней ситуации бюджетная политика приобретает особое значение, становится важнейшим инструментом антикризисной политики и выхода на траекторию устойчивого роста. В последние годы стратегические цели бюджетной политики современной России были сформулированы в следующих программных документах: Программе повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года; государственных программах «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков» и «Создание условий для эффективного и ответственного управления региональными и муниципальными финансами, повышения устойчивости бюджетов субъектов Российской Федерации»; проекте Долгосрочной бюджетной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года. Эти цели отражены в подготовленных Минфином России в июле 2014 года Основных направлениях бюджетной политики на 2015–2017 годы [3], где главной целью на среднесрочную перспективу определялось обеспечение устойчивости бюджетной системы Российской Федерации и безусловное исполнение принятых обязательств наиболее эффективным способом.

Во второй половине 2014 года устойчивость бюджетной системы продолжала расшатываться по причине углубление экономического кризиса, вызванного как внутренними, так и внешними причинами, прежде всего, падением мировых цен на энергоносители и введением эмбарго. Экономиче-

ка, а вслед за ней и бюджетная система страны, все более приобретали мобилизационный характер. В этих условиях недостоверным оказался очередной трехлетний федеральный бюджет, закон о котором был подписан президентом РФ 1 декабря 2014 года № 384-ФЗ. Ни прогнозируемый объем ВВП на уровне более 77 трлн. рублей, ни заявленный темп инфляции в 5,5 %, ни основные параметры бюджетной системы с дефицитом 0,6 % ВВП не соответствовали развитию экономических событий в конце 2014 – начале 2015 годов. Корректировка федерального бюджета запланирована на весну 2015 года, при этом дефицит повысится до 3,7 % ВВП.

Бюджетная политика в условиях кризиса должна иметь дискретный характер, то есть быть представленной комплексом мер антикризисного содержания. Первым этапом в этом направлении стало Послание Президента РФ от 4 декабря 2014 года, где анонсирован целый ряд новых предложений [3]: публичность проверок (реестр); надзорные каникулы для малого бизнеса; двухлетние налоговые каникулы для новых малых предприятий; расширение доступа малых и средних предприятий к закупкам госкомпаний; фиксация действующих налоговых условий на четыре года; амнистия капитала, возвращающегося в Россию; закон о территориях опережающего развития (ТОР); программа докапитализации ведущих отечественных банков; жесткий контроль средств Гособоронзаказа; равный доступ негосударственного сектора к финансам; президентские гранты для талантливых ребят.

Бюджетная политика далее уточняется в антикризисном плане Правительства РФ [2]. Общий объем средств, выделенных на антикризисные мероприятия, оценивается в 2,3 трлн рублей, из которых примерно 2 трлн рублей будет направлены на активизацию экономического роста, а 300 млрд рублей – на выполнение социальных обязательств. Антикризисные планы в начале 2015 года разрабатывают также субъекты РФ.

Бюджет в этих условиях является финансовой базой антикризисных мероприятий, и одновременно в нем должны быть реализованы мобилизационные меры. Так, введен режим сокращения на 10 % расходов федерального бюджета счет снижения численности, неиндексации заработных плат, пересмотра инвестиционных расходов, отсрочки начала строительства новых объектов. При этом не сокращаются, но в некоторой степени возрастают расходы на исполнение обязательств социального характера (пенсии, пособия), поддержку сельского хозяйства, обеспечение обороноспособности страны, исполнение международных обязательств. На основе нового макроэкономического прогноза, разработанного в связи с сохранением неблагоприятной внешней конъюнктуры, будут подготовлены предложения по дальнейшей оптимизации структуры федерального бюджета в среднесрочной перспективе, в том числе за счет ежегодного снижения расходов как минимум на 5 % в реальном выражении в течение 3 лет. К 2017 году планируется достичь сбалансированности бюджетной системы при наиболее вероятном уровне цен на основные товары российского экспорта.

Значительные средства выделяются на поддержку банковской системы, что оценивается в сумму более 1 трлн рублей. Предусмотрена поддержка 199 системообразующих предприятий в виде предоставления государственных гарантий по кредитам на инвестиционные проекты и на погашение других займов (на реструктуризацию долгов). Однако гарантии могут быть не так действенны для предприятий, как, например, снижение налогового бремени и обеспечение доступного кредита. На повестку дня выходит разработка предложений антикризисной налоговой политики. Меры поддержки должны коснуться, в первую очередь, малого бизнеса, который особенно в условиях кризиса выполняет в большей степени социальную, а не фискальную роль. В антикризисном плане Правительства РФ предусмотрены средства на поддержку малого и среднего бизнеса в объеме 5 млрд рублей, а также меры косвенной поддержки: увеличение в два раза предельных значений выручки от реализации для отнесения предприятий к категории малых; поддержка малых инновационных предприятий; снижение избыточного антимонопольного контроля; упрощение порядка уплаты налогов и страховых взносов для самозанятых граждан.

Библиографический список

1. Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения) одобрена Указом Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608. – URL: <http://www.scrf.gov.ru/documents/23.html>.
2. Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 января 2015 года № 98-р. – URL: <http://www.rg.ru/2015/02/02/plan-dok.html>.
3. Основные направления бюджетной политики на 2015 года и плановый период 2016 и 2017 годов. – URL: <http://www.minfin.ru/ru/performance/budget/policy/>.

[К содержанию](#)

УДК 332.142.2 + 519.87

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОАО РЖД УФО НА ОСНОВЕ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

В.Г. Гурлев, Т.С. Хомякова, Ю.А. Голиков

В условиях рыночной нестабильности сложно достоверно оценить хозяйственную деятельность предприятий ОАО РЖД и принять эффективные управленческие решения. Предложены организационные и математические модели, получена система уравнений обобщённых (интегрированных) показателей и возможность оценить уровень экономического состояния предприятий в отдельном регионе и сравнительные характеристики регионов.

Ключевые слова: экономическая оценка, интегрированный показатель, управленческие решения, математическая модель.

Развитие строительных предприятий, в том числе предприятий российской железной дороги (ОАО РЖД) рассматривается с позиции устойчивого экономического роста и характеризуется комплексной системой экономических показателей. Экономическое состояние оценивается системой сбалансированных критериев и показателей, характеризующих хозяйственную деятельность предприятий, что позволяет комплексно оценить деятельность предприятий (рис.). Оценка экономического состояния и хозяйственной эффективности функционирования предприятий ОАО РЖД субъектов РФ производилась по системе показателей, отражающих современное состояние.

Математическая модель представляет собой систему регрессионных уравнений, которые в общем виде возможно представить следующим образом $\Psi = \varphi(\chi_1, \chi_2, \chi_3, \dots, \chi_m, F, \gamma)$, где $\chi_1, \chi_2, \chi_3, \dots, \chi_m$ – факторы, воздействующие на функцию ψ основных отчётных финансовых показателей.

Оценка и оптимизация показателей производилась по построенным математическим моделям в виде аналитических выражений и номограмм, что является трудоёмким. Поэтому для обработки результатов использовалась разработанная компьютерная программа «Plan ex».

Оценка экономического состояния предприятий ОАО РЖД регионов Уральского федерального округа (УФО) за пять годовых отчётных периодов производилась по системе коэффициентов, совокупность которых классифицирована по четырём группам для определения закономерностей влияния исследуемых факторов на эффективность их деятельности. В результате анализа данных экономической отчётности деятельности предприятий определено количество факторов, влияющих на основные эконо-

мические показатели (индикаторы), характеризующие их экономическое состояние. Произведён выбор более 20 факторов объединённых в 4 группы (оборотные и внеоборотные активы, величина заёмного капитала выручка и прибыль и т.п.) [2].

Применяя методы математического регрессионного анализа в сочетании с анализом данных деятельности хозяйствующих субъектов возможно спрогнозировать деятельность предприятий [1]. При выборе граничных значений факторов учитывалась соразмерность величин экономических отчётных показателей предприятий и принимались во внимание показатели статистической оценки на однородность по G_{\max} – критерию Кохрена и выбранного уровня значимости ($\alpha=0,05$). Анализ факторов производился в натуральных значениях и в кодированных величинах, что позволяет исследовать их влияние на экономические показатели с различными единицами измерения.

Авторами разработаны и предложены показатели оценки в виде обобщённых оценочных коэффициентов (ООК) на основе системы полученных уравнений регрессии. Применение ООК по выбранным показателям объясняется тем, что экономическое состояние объекта характеризуется коэффициентами, которые даже при одинаковой размерности оцениваются в большом числовом диапазоне – от сотых долей единицы до целых десятков единиц, то есть все показатели приведены к единой системе измерения. По соответствующей системе ООК показателей с использованием результатов динамического анализа регионов по индексу ВВП и ВРП на душу населения произведена оценка развития инфраструктуры, как территориально локализованной подсистемы региона по соответствующим коэффициентам.

Стабильное функционирование предприятий будет достигнуто при соблюдении требований эффективности, когда фактические значения показателей сравниваются с «нормативными» (рекомендуемыми) величинами критериев. При условии соблюдения адекватности моделей, определяющих экономическое состояние предприятий ОАО РЖД, варианты аналитической и графической интерпретаций системы оценочных критериев (показатели оптимизации) приведены в табл. 1 и 2, рис.

Оценка развития региональной территориальной локализации, произведена на основе компаративного анализа полученной системы математических регрессионных уравнений, как частных расчётных величин, так и обобщённых показателей и оценочных коэффициентов. В этой связи экономическое состояние предприятий ОАО РЖД возможно рассмотреть как систему показателей. Стабильное функционирование предприятий будет достигнуто при соблюдении требований эффективности, когда фактические значения показателей сравниваются с «нормативными» величинами критериев.

Таблица 1

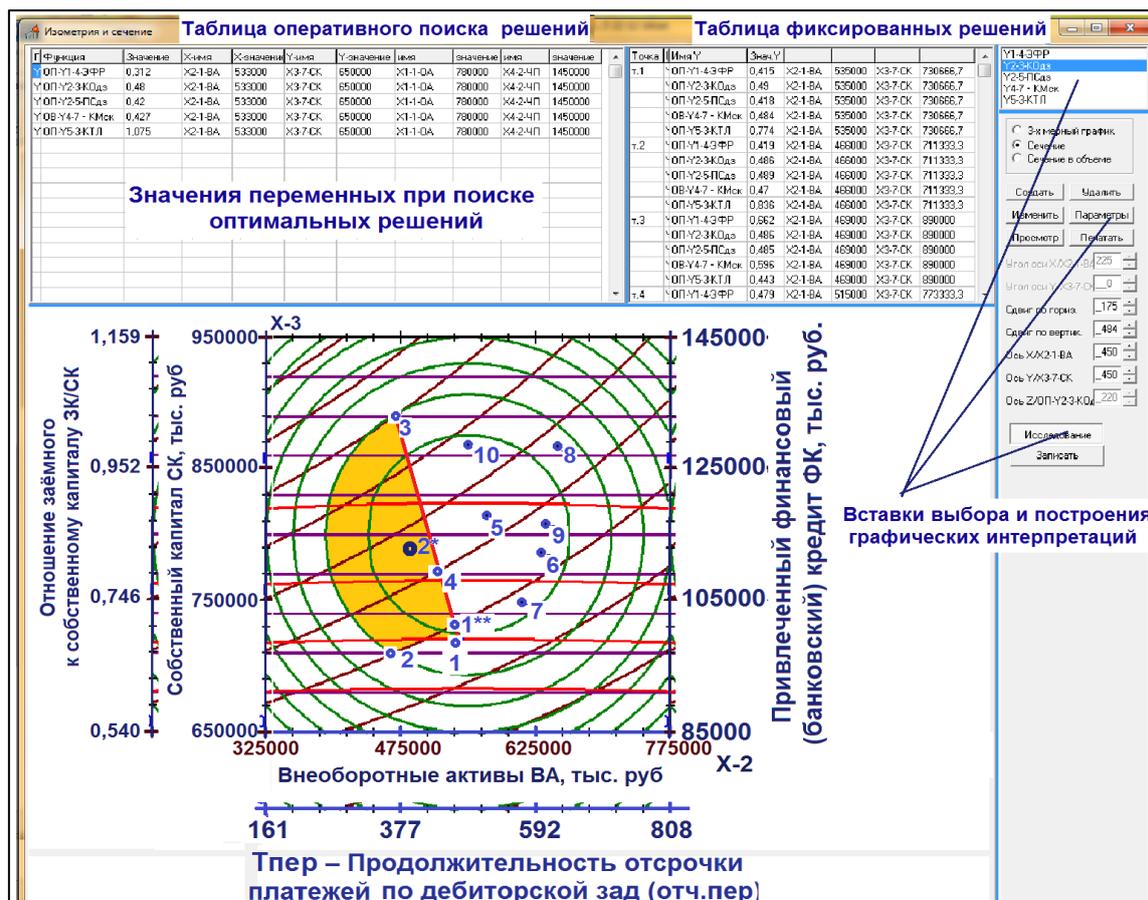
Обобщенные оценочные коэффициенты учёт индекс ВВП РФ

Наименование регионов УФО	Обобщённые относительные коэффициенты (ООК _{ВВП})							
	ООК _{i(ВВП)} = ОП _{Уi} * 10 * lg $\frac{ВРП}{[ВВП_{(minРФ)}]}$				ОП _{Уi}			
	min- ООК _{ВВП} *		optim-ООК _{ВВП} **		min- ОП _{Уi} *	optim- ОП _{Уi} **	min- ОП _{Уi} *	optim- ОП _{Уi} **
	период оценки	прогноз 2020 г	период оценки	прогноз 2020 г	оцениваемый период		прогноз 2020 г	
Тюменская область (в т.ч. ЯН-ХМ-АО)	1,958	2,796	5,774	7,063	0,132	0,390	0,177	0,446
Х-Мн-АО	4,212	3,913	6,612	8,215	0,269	0,422	0,244	0,512
Я-Нц-АО	3,020	3,900	8,285	10,302	0,185	0,508	0,209	0,553
Свердловская область	2,520	3,955	3,357	6,707	0,289	0,385	0,296	0,503
Челябинская область	1,583	4,021	3,112	6,880	0,211	0,414	0,316	0,540
Курганская область	0,968	1,488	1,656	3,448	0,166	0,284	0,208	0,482

Примечание. Min – ОП_{Уi}* – минимальные значения обобщённого показателя, который соответствуют наиболее неблагоприятным сочетаниям значений факторов.
Optim ОП_{Уi}** – значение обобщённого показателя, характеризующего границу оптимальной величины, где предприятия могли бы функционировать стабильно.

В качестве примера, на номограмме в координатах ЗК/СК-ВА (рис.) приведён анализ показателей экономического состояния предприятий Челябинской области. Поиск оптимальных решений производился путём решения системы уравнений с контролем изменения переменных по номограмме и таблицам «оперативного и фиксированного контроля» (представленного вверху номограммы) при следующих условиях.

На основе расчётных «пороговых значений» показателей оценки экономического состояния предприятий (при неблагоприятных сочетаниях значениях факторов, определяющих экономические показатели) определены регионы РФ с относительно стабильным функционированием, «стагнирующей» (застойной) и «депрессивной» деятельностью. Расчёт показателя («индикатора»), по которому производится выбор величины ООК_{ВВП} основано на поиске наименьшего его значения ниже которого экономическое состояние предприятия соответствующего региона, будет функционировать нестабильно [3].



Номограмма оптимизации экономического состояния предприятий ОАО РЖД УФО при фиксированных значениях факторов ЧП=1450000 тыс. руб. (ОР=3 834 000 тыс. руб.); ОА=780 000 тыс. руб., т.т. ...4 – оптимальная зона; т.т. 1**, 2* – варианты решений; т.т. 5...9 – показатели действующих предприятий

Следует отметить, что $Optim-OOK_{ВВП}$ соответствующего показателя для рассматриваемых регионов на перспективу к 2020 году представлен в табл. 1. Увеличение ВРП к 2020 году несомненно будут способствовать улучшению показателей $OOK_{ВВП}$ и, тем самым, создавать условия для развития предприятий ОАО РЖД соответствующих регионов.

Таким образом, разработанные модели позволяют не только анализировать финансовую деятельность предприятий, но и осуществлять поиск решений, способствующий их стабильной работе. Применение разработанного метода позволило предложить ранжирование регионов УФО по индексу ВВП и ВРП (табл. 2).

Таблица 2

Определение величин критериев оценки экономического состояния (оцениваемый период «optim»)

Наименование Регионов УФО	Характер критерия	Наименование критерия по группам								
		Гр. показателей рентабельности	Гр. показателей деловая активность		Гр. показателей финансовой устойчивости	Гр. показателей платёжеспособности	Определение группы показателей*			
	коэф. оборач.		продолжительность оборотов	Наименование показателя на уровне			эквивалент НПУ _i	Группа	Показатель в группе	
	Натуральный показатель Y _i по ЛИ (МинЭк РФ)	>0	max	min	>0	>1 (КТЛ-0,5...0,7)				
Тюменская область (в т.ч. ЯН-ХМ-АО)	optim-ООК _{ВВП}	5,774	8,188	9,099	6,028	9,722	Мз-Ур	5,774	Рт-R	Y1-4 ООК-ЭФР _{ВВП}
	optim-ОПУ _i	0,390	0,553	0,615	0,407	0,657	Мкр-Ур	0,390	Рт-R	Y1-4 ОП- ЭФР _{0,2}
	НП-Экв-Опт-ОПУ _i	0,279	0,152	0,430	0,453	1,845	НП-Экв-Опт-ОП-Y _i	0,279	Рт-R	Y1-4 НВ- ЭФР _{0,2}
Челябинская область	optim-ООК _{ВВП}	3,112	3,113	3,138	3,184	5,744	Мз-Ур	3,112	Рнт-R	Y1-4ООК-ЭФР _{ВВП}
	optim-ОПУ _i	0,414	0,414	0,418	0,424	0,764	Мкр-Ур	0,414	Рнт-R	Y1-4-ОП- ЭФР _{0,2}
	НП-Экв-Опт-ОПУ _i	0,476	0,053	19,490	0,226	1,454	НП-Экв-Опт-ОП-Y _i	0,476	Рнт-R	Y1-4-НВ- ЭФР _{0,2}
Х-Мн-АО	optim-ООК _{ВВП}	7,471	9,939	8,127	6,612	13,316	Мз-Ур	6,612	ФУст	Y4-5-ООК-КДН-ВВП
	optim-ОПУ _i	0,477	0,635	0,519	0,422	0,851	Мкр-Ур	0,422	ФУст	Y4-6 ОВ- Кдфн
	НП-Экв-Опт-ОПУ _i	0,050	0,659	5,938	0,324	8,105	НП-Экв-Опт-ОП-Y _i	0,324	ФУст	Y4-7 НВ- КМск

Окончание табл. 2

Наименование регионов УФО	Характер критерия	Наименование критерия по группам								
		Гр. показатели рентабельности	Гр. показателей деловая активность		Гр. показателей финансовой устойчивости	Гр. показателей платёжеспособности	Определение группы показателей*			
	коэф. оборач.		продолжительность оборотов	Наименование показателя на уровне			Эквивалент НПУ _i	Группа	Показатель в группе	
										>0
Я-Нц-АО	optim-ООК _{ВВП}	9,732	11,79	11,170	11,224	9,013	Мз-Ур	9,013	ПлС	У5-2-ООК-ВВП-ККЛ
	optim-ОПУ _i	0,597	0,723	0,685	0,688	0,553	Мкр-Ур	0,553	ПлС	У5-2-ОП-ККЛ
	НП-Экв-Opt-ОПУ _i	0,378	3,478	1,960	1,820	0,984	НП-Экв-Opt-ОП	0,984	ПлС	У5-3-НВ-КТЛ
Свердловская область	optim-ООК _{ВВП}	5,222	8,319	7,847	3,357	6,805	Мз-Ур	3,357	ФУст	У4-5-ООК-ВВП-КДН-
	optim-ОПУ _i	0,599	0,954	0,900	0,385	0,781	Мкр-Ур	0,385	ФУст	У4-6 - Кдфн
	НП-Экв-Opt-ОПУ _i	0,221	0,704	10,280	1,589	1,247	НП-Экв-Opt-ОП	1,589	ФУст	У4-7 - КМск
Курганская область	optim-ООК _{ВВП}	2,167	3,816	2,296	2,365	3,977	Мз-Ур	2,167	РНТ-R	У1-4ООК-ЭФР _{ВВП}
	optim-ОПУ _i	0,371	0,654	0,393	0,405	0,681	Мкр	0,371	РНТ-R	У1-4-ОП-ЭФР _{0,2}
	НП-Экв-Opt-ОПУ _i	0,721	0,150	85,120	0,989	1,330	НП-Экв-Opt-ОП	0,721	РНТ-R	У1-4-НВ-ЭФР _{0,2}

*Примечание. Выбор группы показателей, которая является базовой производится по величинам наименьших значений (границных) обобщённого оценочного коэффициента и относительного показателя – ООК_{ВВП} и ОПУ_i. Величины всех остальных показателей ООК_{ВВП}, ОПУ_i и НП будут больше чем у базовых показателей.

Основные выводы

1. Метод позволил произвести сравнительную оценку эффективности функционирования предприятий ОАО РЖД по регионам. Для репрезентативности и достоверности управленческих решений разработаны научно обоснованные теоретические и практические положения.

2. На основе разработанных алгоритмов и реализующих их компьютерных программ создана информационно-управленческая база по оптимизированию стратегии управленческих решений, направленных на эффективное функционирование предприятий. Метод позволил произвести сравнительную оценку эффективности функционирования предприятий ОАО РЖД по регионам.

3. По обобщённым показателям представляется возможным установить (рассчитать) нормативные значения критериев оценки экономического состояния всех анализируемых предприятий по регионам УФО в зависимости от заданных (установленных) величин в диапазоне от 0,00 до 1,00. Система данных показателей представляет возможность установить, своего рода, «степень риска» функционирования предприятий по УФО.

На основе организационно-математических моделей получена система уравнений обобщённых (интегрированных) показателей, позволяющих комплексно оценить уровень экономического состояния как предприятий в отдельном регионе, так и их сравнительные характеристики регионов.

Библиографический список

1. Гурлев, В.Г. Экономическое развитие предприятий жилищно-коммунального хозяйства в регионах уральского федерального округа / В.Г. Гурлев, Т.С. Хомякова // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – № 2. – С. 358–363.

2. Гурлев, В.Г. Оценка и анализ экономического состояния предприятий ОАО «ОАО РЖДСТРОЙ» УрФО на основе математических моделей системных показателей / В.Г. Гурлев, Т.С. Хомякова, К.А. Букреев // Молодой ученый. – 2015. – № 3. – С. 401–409.

3. Хомякова, Т.С. Оценка экономического состояния предприятий жилищно-коммунальной сферы Уральского региона / Т.С. Хомякова // Региональная экономика: теория и практика. – 2012. – № 37(268). – 2012. – С. 42–51.

[К содержанию](#)

УДК 378.014 + 378.14.015.62

МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ)

О.В. Рязанцева, Г.М. Дорохова

В статье рассматриваются вопросы совершенствования системы менеджмента качества в ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский государственный университет» (НИУ). Обосновывается необходимость внедрения практики привлечения потенциальных работодателей к процессу подготовки выпускников университета через более объективную оценку удовлетворенности уровнем знаний выпускников. Приводятся предложения по совершенствованию процессов оценки качества образовательных услуг.

Ключевые слова: образовательная политика, модернизация образования, менеджмент качества образовательных услуг, оценка удовлетворенности работодателей уровнем знаний выпускников, конкурентоспособность образовательного учреждения.

На сегодняшний день высокий статус развитых экономик связан с наращиванием их интеллектуального потенциала и конкурентоспособности на мировом рынке, а также с процессами повышения качества жизни населения. Для отдельно взятого человека успех означает более полное удовлетворение его метапотребностей: потребностей в смысле жизни, самоуважении, самореализации, самотрансценденции, творческой самоактуализации. Решению столь важных экономических и социальных задач способствует качественное образование. Р. Киплинг писал: «Образование – важнейшее из земных благ, если оно наивысшего качества. В противном случае оно совершенно бесполезно».

По этой причине особую важность приобретают вопросы управления процессом образования и контроля его качества с целью дальнейшего совершенствования образовательного процесса.

Российская система образования сегодня переживает период масштабных преобразований. Новый импульс реформам в сфере высшего образования придал ряд принятых в последнее время федеральных нормативных документов, где обозначены желаемые цели и инструменты реализации государственной политики в области образования.

В числе таких документов:

– Указ Президента РФ № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки», подписанный 7 мая 2012 года [1];

– Федеральный Закон № 273 «Об образовании в Российской Федерации», вступивший в силу с 29 декабря 2010 года [2];

– Государственная программа РФ «Развитие образования» на 2013–2020 годы [3];

– Федеральная целевая программа «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2014–2020 годы [4].

Принятие этих нормативных актов является реакцией на требования рынка труда. В связи с этим должна поменяться стратегия вузов в плане профессиональных компетенций выпускников и управления качеством обучения.

В настоящее время наиболее важными критериями качества образования считаются (рисунок):

– востребованность на рынке труда, что означает соответствие знаний, умений навыков выпускников современным требованиям экономики;

– образование, предполагающее не столько объем и уровень знаний, полученных в образовательном учреждении, сколько умение и возможность эти знания пополнять, применять на практике, наличие навыков самостоятельного поиска и анализа информации, способность принимать собственные ответственные решения;

– образование, отвечающее международным стандартам качества. Дипломы хорошего вуза признаются во всем мире, а не только в стране обучения. Системы образования, не участвующие в этом процессе, в конечном счете, делают неконкурентоспособными свои страны не только в сфере подготовки кадров, но и в мировой экономике в целом. Что же касается потребителей образовательных услуг, то неконвертируемость дипломов ограничивает возможность их трудоустройства национальными границами [5].

Менеджмент в сфере образования представляет собой комплекс технологических приемов, организационных форм, принципов и методов, которые направлены на повышение эффективности системы обучения [6].



Критерии качества образования

Локомотивами развития высшего образования, на которые возложена миссия выработки лучших практик и моделей в области управления, методики и содержания образования являются федеральные вузы и национальные исследовательские университеты. К их числу относятся и Южно-Уральский государственный университет, один из крупнейших вузов региона и страны.

В ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский государственный университет» разработана и действует система менеджмента качества, определена миссия университета и политика в области качества.

Миссия Южно-Уральского государственного университета, как научно-образовательного учреждения, культурного и интеллектуального центра заключается в приращении знаний и опыта, обеспечивающих социально-экономический рост России за счет подготовки высококлассных специалистов с креативным мышлением и единого комплекса естественно-научных, гуманитарных, фундаментальных и прикладных исследований, разработки и продвижения нововведений в науку, учебный процесс и общественное производство.

Политика в области качества ЮУрГУ реализуется с целью обеспечения условий для удовлетворения потребностей граждан, общества и рынка труда в качественном образовании путем:

- обновления структуры и содержания образования;
- развития фундаментальных и прикладных научных исследований;
- развития инновационного потенциала в традиционных для ЮУрГУ областях образовательной и научной деятельности;
- стимулирование разработки и поддержка научных исследований в различных областях науки.

Действующая система менеджмента качества описывается в руководстве по качеству ЮУрГУ СМК РК-01-У-2010 (с изменениями, приказ № 224 от 12.10.2010), утвержденном приказом ректора от 04.02.2010 № 28 [7].

Как уже было сказано выше, одним из критериев качественного образования является его востребованность на рынке труда.

В государственной программе РФ «Развитие образования» на 2013–2030 годы [3] отмечается, что качество и гибкость образования могут достигаться только при активном участии всех заинтересованных лиц, включая самих обучающихся и работодателей.

Благодаря тесному сотрудничеству с ведущими предприятиями и организациями города Челябинска и Челябинской области спектр образовательных услуг ЮУрГУ сближается с потребностями рынка, таким образом, руководство университета своевременно реагирует на изменения требований заказчика.

Выявлением требований работодателя к выпускнику Южно-Уральского государственного университета занимается отдел практики и трудоустройства совместно с факультетами/филиалами. Сбор, анализ и предоставление

информации о требовании и степени удовлетворенности работодателей уровнем знаний выпускников выполняется ответственными за опрос работодателей от факультетов/филиалов.

Оценка удовлетворенности работодателей проводится ответственным за практику на кафедре на основе анализа отзывов руководителей практики с соответственных предприятий. Результаты анализа обсуждаются на заседании кафедры, при необходимости разрабатываются мероприятия по их улучшению, а также учитывается мнение работодателей в дальнейшей работе кафедры.

В рамках работы комиссии по содействию в трудоустройстве в университете ежегодно поводится процедура предварительного трудоустройства выпускников, благодаря чему более 90 % выпускников оказываются распределены по предприятиям (по данным отчета о самообследовании ЮУрГУ по состоянию на 01.04.2014 г. 91 % выпускников трудоустроен). Достаточно часто вопрос трудоустройства выпускников решается еще на стадии преддипломной практики.

Для оценки востребованности выпускников в университете разработана и введена в действие система мониторинга удовлетворенности работодателей, по результатам которого вносятся коррективы в учебные планы.

Ежегодный мониторинг удовлетворенности работодателей качеством подготовки выпускников разработан в соответствии с требованиями международных стандартов качества ISO 9001:2008. Порядок проведения мониторинга представлен в Документированной процедуре СМКДП 06-2010 и Инструкции по организации анкетирования потребителей, утвержденных приказом Ректора университета от 01.02.2010 № 22.

Еще один из критериев качественного образования – это соответствие международным стандартам. Образовательная политика Южно-Уральского государственного университета направлена на подготовку специалистов, конкурентоспособных на мировом рынке труда, владеющих знаниями и навыками (включая навык самообразования), необходимыми для производства новых знаний, технологий, товаров и услуг, конкурентоспособных на международном уровне.

В течение 2012–2013 года Южно-Уральским государственным университетом предпринимались усилия по повышению международного авторитета. Основным направлением такой деятельности являлась работа по вступлению Университета в международные научные и академические сообщества и организации академического сотрудничества. Это способствовало признанию университета в качестве активного участника мирового научно-образовательного процесса.

Были реализованы следующие мероприятия:

– развитие институционального партнёрства (подписание соглашений о сотрудничестве – 28 соглашений о сотрудничестве за 2012 год);

– установление взаимодействия с международными организациями и последующее получение членства в них (активное участие в реализации деятельности Университета Шанхайской Организации Сотрудничества (ШОС), подготовка необходимой документации для вхождения ЮУрГУ в мировой рейтинг вузов QS) [8].

Проделанная работа приведет к расширению обмена учащимися, студентами, аспирантами, докторантами и научно-педагогическими работниками; увеличению научно-академического сотрудничества; внедрению современных образовательных методик и технологий; созданию механизмов признания и эквивалентности документов об образовании Университета ШОС государствами-членами ШОС и мировым образовательным сообществом.

ЮУрГУ принимает на обучение и иностранных студентов. Так общее их количество увеличилось с 1031 в 2012/13 учебном году до 1430 в 2013/14 учебном году (увеличение составило 39 %). В 2012 году в ЮУрГУ обучались иностранные студенты из 21 страны мира, в 2013 году количество стран увеличилось до 28 [8].

В концепцию развития международной деятельности Южно-Уральского государственного университета входят такие направления как:

- стремительное увеличение иностранных ППС;
- разработка вопроса вхождения ЮУрГУ в основные мировые рейтинги университетов,
- увеличение академической узнаваемости университета и другие [8].

Дополнительное профессиональное образование (повышение квалификации) педагогов является необходимым условием эффективной деятельности высших и средних специальных учебных заведений и рассматривается в качестве важнейшего критерия при оценке деятельности образовательных учреждений. В ЮУрГУ специально для этих целей создан факультет повышения педагогической квалификации, на котором реализуется повышение квалификации преподавателей и сотрудников ЮУрГУ, завершающееся выдачей соответствующего удостоверения или свидетельства. Обучение различным образовательным программам проводится по мере необходимости, но не реже одного раза в пять лет. Преподавателям и сотрудникам предлагаются программы повышения квалификации по различным направлениям.

Также ЮУрГУ активно вовлекает профессорско-преподавательский состав в участие в стажировках в мировых научных и образовательных центрах, университетах и компаниях. Два раза в год Институт международного образования ЮУрГУ осуществляет набор на совместные российско-американские магистерские программы с университетом Кларка (шт. Массачусетс, США). Также совместно с Лаппеенрантским технологическим университетом (Финляндия) запущена программа двух дипломов, по которой 5 студентов начали обучение [8].

Таким образом, Университет стремится постоянно повышать результативность системы менеджмента качества посредством использования Политики и целей в области качества, анализа данных по измерению знаний студентов и процессов СМК, результатов внутренних аудитов, осуществления корректирующих и предупреждающих действий, а также анализа со стороны руководства.

Помимо реализуемых мероприятий предполагается дальнейшее совершенствование в этом процессе, нацеленное на более тесное взаимодействие Университета и потенциальных работодателей в оценке качества образования, а также активное участие последних в самом образовательном процессе.

В частности, с нашей точки зрения, оценка удовлетворенности работодателей должна стать показателем конкурентоспособности вуза на рынке образовательных услуг.

Федеральная целевая программа развития образования [3] связывает усиление политической и экономической роли России и повышения благосостояния ее населения с повышением конкурентоспособности страны, а ключ к обеспечению устойчивого роста страны в среднесрочной и долгосрочной перспективе лежит в сфере образования.

Конкурентоспособная и модернизированная система высшего профессионального образования России формируется конкурентоспособностью каждого отдельного вуза.

Для решения этой задачи нами предлагается проведение более детального анкетирования работодателей по реализуемым кафедрами профилям подготовки. Результаты анкетирования должны быть проанализированы вузом и сопоставлены с оценками работодателей качества выпускников других вузов по аналогичным направлениям подготовки. Периодический мониторинг должен лечь в основу составления рейтингов вузов г. Челябинска. Такая оценка даст более полную картину о качестве подготовки в высшем учебном заведении и его конкурентоспособности на рынке образовательных услуг станет ориентиром для абитуриентов при выборе ими своей alma mater.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 31.12.2014, с изм. от 06.04.2015) «Об образовании в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 31.03.2015) // Рос. газ. – 2012. – 31 дек.
2. Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» // Рос. газ. – 2012. – 9 мая.
3. Государственная программа РФ «Развитие образования» на 2013–2020 годы.
4. Федеральная целевая программа «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2014–2020 годы.
5. Критерии качества образования. – URL: <http://www.education-medelle.com/articles/kriterii-kachestva-obrazovaniya.html>.

6. Sholom, A. Менеджмент в образовании – прихоть или объективная необходимость? / А. Sholom. – URL: <http://fb.ru/article/103449/menedjment-v-obrazovanii---prihot-ili-obyektivnaya-neobhodimost>.

7. Руководство по качеству ЮУрГУ СМК РК-01-У-2010. – URL: http://k.susu.ac.ru/olan/qms/RK_SUSU.pdf.

8. Отчет о самообследовании ЮУрГУ по состоянию на 01.04.2014 г. – URL: <http://k.susu.ac.ru/olan/docs/samoobsl/samoobsl-2014.pdf>.

[К содержанию](#)

УДК 332.146.2

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

О.Н. Знайко, Е.Б. Голованов

В статье рассматривается решение проблемы достижения устойчивого развития региональной экономики. При этом указывается, что устойчивое развитие региональной экономики должно быть направлено на обеспечение сбалансированного развития трех подсистем: экономической, социальной, экологической. Предложена программа управления устойчивым развитием региональной экономики, которая позволит в дальнейшем устранить диспропорции в национальном и региональном экономическом пространстве и решить возникающие региональные проблемы обеспечения качества жизни населения при соблюдении соответствующего баланса с окружающей средой.

Ключевые слова: регион, устойчивое развитие, региональная экономика, управление устойчивым развитием, государственное регулирование, социально-экономическая политика.

Сегодня устойчивое развитие региональной экономики, представляя собой такое развитие в котором все имеющиеся в распоряжении ресурсы будут использоваться гораздо более эффективно и рационально, чем сегодня выступает логичным ответом на вызов, диктуемый современной практикой регионального развития.

При этом анализ проблемы устойчивого развития региональной экономики показал, что исследование в данной области ведется достаточно интенсивно [1; 4; 6; 9], но внимание исследователей сосредоточено в основном на отдельных, разрозненных ее аспектах. Однако современный период производственного и экономического развития всей совокупности регионов характеризуется значительным ожесточением внутренней конкурентной борьбы. Принципиально важное значение приобретают не только вопросы освоения современных методов планирования, управления, организации и контроля производственно-хозяйственной и экономической дея-

тельности, но и разработка новых комплексных социально- и эколого-ориентированных концепций к анализу и управлению устойчивым развитием региональной экономики в условиях усиливающейся неопределенности.

Поскольку развитие регионов неразрывно взаимосвязано с развитием страны в целом, то их устойчивое развитие является одновременно и предпосылкой устойчивого развития государства [8]. Суть устойчивого развития региональной экономики состоит в том, чтобы в длительном периоде времени обеспечивались высокие показатели социального, экономического и экологического развития региона.

Современное устойчивое развитие региональной экономики должно быть социально и экологоориентировано, что предполагает достижение и сохранение в долгосрочной перспективе баланса между экономическими интересами субъектов производственной среды, субъектов городских агломераций с экологическими потребностями населения. В совокупности потенциал регионального развития составляют человеческие, биосферные, организационные, финансовые, информационные, образовательные ресурсы. Необходимо уделять пристальное внимание развитию экологической культуры как результата тесного взаимодействия общества и окружающей его природной среды.

Полагаем, устойчивое развитие региональной экономики должно быть направлено на обеспечение сбалансированного развития трех подсистем: экономической, социальной и экологической, поэтому в качестве базового принципа устойчивого функционирования регионов должно стать постоянное усовершенствование и комплексная трансформация в экономической, экологической, социальной средах. Последовательная смена направлений в реализации региональной политики неизбежно приведет к изменениям в таких её сферах, как политике развития, политике управления, промышленной политике, социальной политике, политике в области экологии, образования, здравоохранения и пр.

В этой связи в основе формирования эффективной региональной социально-экономической и экологической политики должны быть заложены такие направления устойчивого развития региона, которые обеспечат совершенствование существующего механизма регулирования посредством внедрения в него основополагающих принципов устойчивого развития.

Необходимо отметить, что при формировании комплексного механизма устойчивого развития региональной экономики должны наиболее полно использоваться такие методы экономико-математического моделирования которые позволяют четко отражать динамику исследуемых показателей устойчивости на соответствующей территории. Основой формирования эффективной региональной политики, направленной на достижение устойчивого регионального развития должна явиться такая база анализа, которая будет опираться на систему взаимосвязанных элементов, к которым, полагаем, относятся критерии, принципы и индикаторы устойчивого развития

взаимоувязанные друг с другом и включенные в процессы принятия решений на уровне соответствующего региона. При этом концепция устойчивого развития региональной экономики должна базироваться на трех основных взаимосвязанных принципах представленных на рисунке 1.

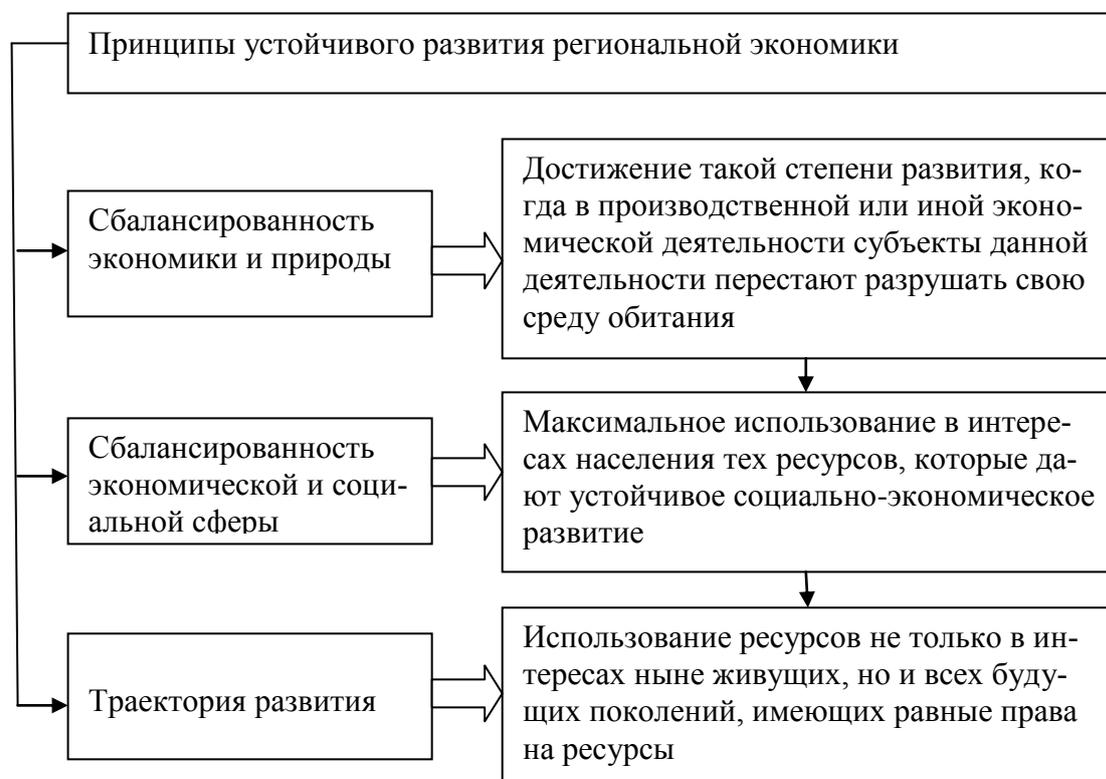


Рис. 1. Принципы устойчивого развития региональной экономики

Следует отметить, что поскольку устойчивое развитие региональной экономики – это комплексное социально-экономическое и экологическое взаимодействие подсистем, то важно, чтобы в общепринятых показателях развития более четко учитывалось влияние экологического фактора. Хотя к настоящему времени в должной мере еще не разработаны методические наработки по определению влияния экологического фактора на общие показатели развития, но чисто логический анализ структуры общих показателей с учетом экологического фактора такую зависимость уже выявляет. В конечном итоге задачами обеспечения устойчивого развития региональной экономики должны стать:

- построение модели социально и эколого-ориентированной региональной экономики, направленной на максимальное удовлетворение потребностей, проживающего на территории региона населения;
- последовательный переход на инновационный путь социального эколого-экономического регионального развития;
- снижение негативного воздействия производственной и в целом антропогенной деятельности на окружающую природную среду и улучшение ее качественного состояния.

Что касается управления устойчивым развитием региональной экономики и роли государства в указанном процессе, то необходимо, прежде всего, сказать об управлении как экономической категории. Так, управление представляет собой, по мнению П. Друкера, особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективную, целенаправленную производительную группу [10]. Имея в своей основе признаки системности и целенаправленности, управление также предстает как процесс целенаправленного воздействия на систему, обеспечивающий повышение ее организованности, достижение того или иного полезного эффекта [5]. С точки зрения В.М. Родионовой управление может быть рассмотрено и как «совокупность приемов и методов целенаправленного воздействия на объект для достижения определенного результата» [7].

Следовательно, полагаем, что управление устойчивым развитием региональной экономики следует рассматривать как целенаправленный процесс управления региональной системой, обеспечивающий устойчивость связей и взаимопереплетение составляющих ее подсистем в направлениях роста уровня качества жизни населения при соблюдении соответствующего баланса с окружающей средой.

В этой связи в процессе управления устойчивым развитием региональной экономики следует выделить два уровня:

1) непосредственно региональный, в котором процесс управления возлагается на государственные и региональные органы власти. Основная цель органов управления на этом уровне определяется основными задачами общества в целом, а государственное регулирование является целостным координационным механизмом, который призван:

– обеспечить всестороннюю разработку возможных направлений экономической, социальной и экологической политики, их последствий и взаимосвязей;

– определить рациональную региональную экономическую политику во все ее аспектах и направлениях с позиций устойчивого развития;

– оценить последствия реализации политики государственного регулирования и учитывать их при разработке последующей региональной социально-экономической и экологической политики;

2) микроуровень (уровень субъекта), в котором за процесс управления несут ответственность непосредственно руководители, менеджеры предприятий, расположенных на территории соответствующего региона.

Исходя из уровней, следует предложить программу управления устойчивым развитием региональной экономики, представленную на рисунке 2.

В результате, как показывает рисунок, в процессе управления устойчивым развитием региональной экономики появится возможность разработать мероприятия, направленные на выявление и устранение уязвимых точек, нивелирование негативного воздействия факторов внутренней и внешней сре-

ды. Однако, для этого следует понять, какие из оказывающих воздействие факторов могут развиваться в проблему, требующую процесса управления.

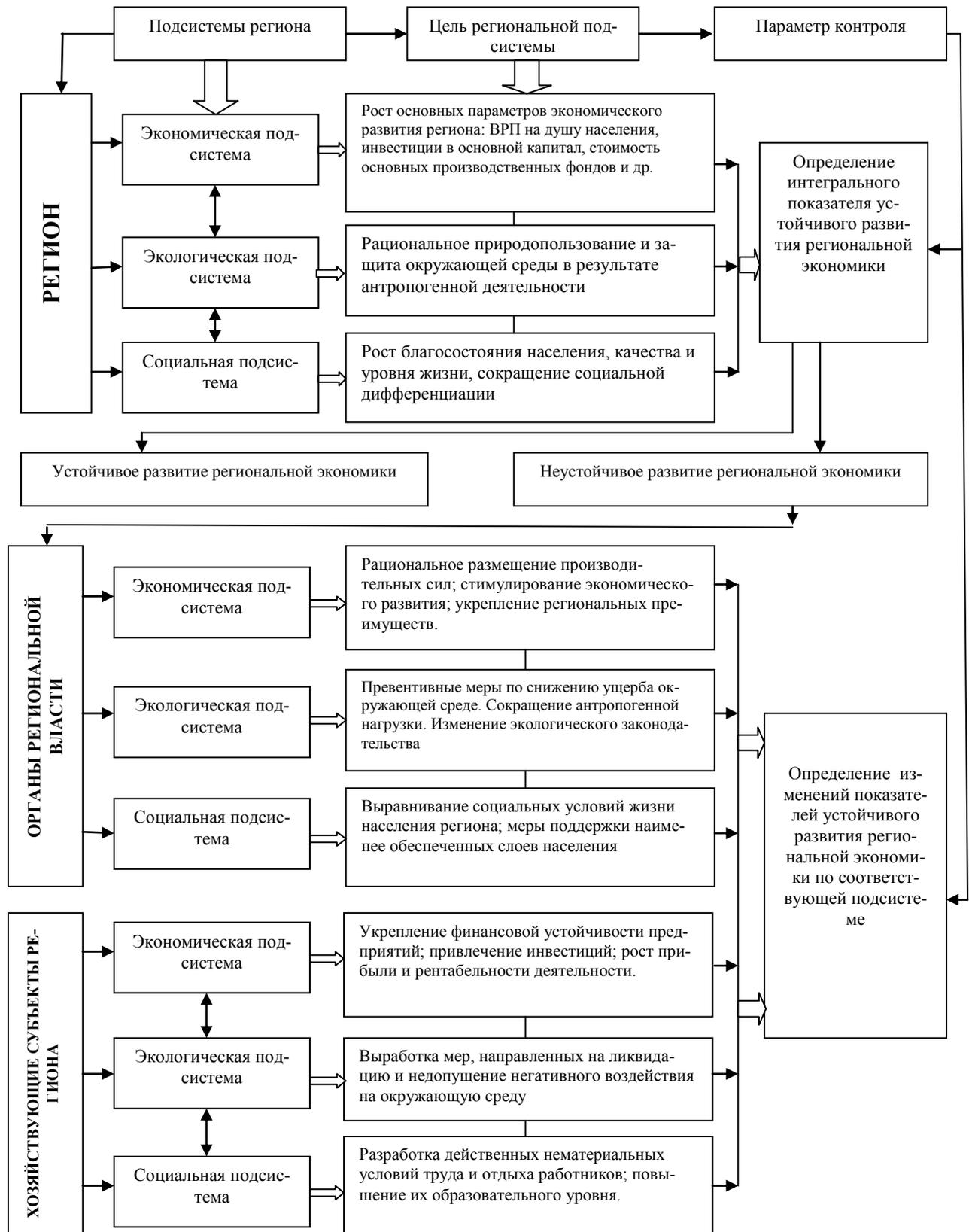


Рис. 2. Программа управления устойчивым развитием региональной экономики

Выявленные проблемы следует ранжировать по степени важности с целью фокусирования на тех, которые имеют наибольшую вероятность возникновения, и в этом случае причинят наиболее значительный ущерб в достижении устойчивого развития региональной экономики.

В этой связи, следует сказать, что сама территория России и ее региональное многообразие требуют со стороны государства более целенаправленной по сравнению со сложившейся мировой практикой деятельности, направленной, прежде всего, на поиск механизмов направленных на нивелирование имеющихся диспропорций в общем экономическом пространстве, решение региональных задач по созданию условий для устойчивого развития как отдельных регионов так и страны в целом.

Учитывая, что управление устойчивым развитием региональной экономики может проводиться на различных уровнях – федеральном, региональном и местном, в ведении федеральных органов управления, прежде всего, должны лежать проблемы организации и развития производств в депрессивных и слаборазвитых регионах, реализация крупных экологических и социальных программ. Региональные же органы должны сосредоточить основное внимание на более рациональном использовании имеющихся местных ресурсов, поиску решений наиболее остро стоящих экологических и социальных проблем регионов, оптимизации структуры действующих региональных хозяйств.

Управление устойчивым развитием региональной экономики должно осуществляться посредством различных методов, содержание которых зависит от имеющейся производственной базы территориальных образований, сложившихся общественно-экономических отношений, специфики решаемых проблем. В каждом конкретном случае специфика регионов предопределяет целесообразность и возможность использования определенного набора методов и рычагов стимулирования. Успешное проведение реформ требует всестороннего учета региональной специфики в осуществлении основных направлений общегосударственной политики устойчивого развития. Однако в системе регионального развития эти методы специально не выделены, что не позволяет целенаправленно и эффективно влиять на обеспечение устойчивого развития региональной экономики.

Сложившиеся географические, социальные, экономические и экологические особенности регионов наряду с необходимостью региональной дифференциации мер по обеспечению устойчивого развития региональной экономики сегодня требуют разработки действенных механизмов по аккумуляции ресурсов на уровне страны в целом и дальнейшему их перераспределению между нуждающимися регионами. Это одно из важнейших условий стабильности и надежности социально-экономической, экологической и политической систем Российской Федерации. При этом следует понимать, что необходимость государственной поддержки кризисных и

слабо-освоенных регионов, обеспечение устойчивых межрегиональных связей предопределяет довольно значительный объем финансовых и материальных ресурсов, а поддержание минимального уровня качества жизни населения во всех регионах независимо от их социально-экономического и экологического положения требует рационального перераспределения располагаемых бюджетных средств и, следовательно, своевременного реформирования действующей фискальной и монетарной политики.

В конечном итоге, механизм эффективного управления устойчивым развитием региональной экономики может быть обеспечен лишь при осуществлении комплексного подхода, на основе тесного взаимодействия региональных структур со структурами федерального Центра.

Библиографический список

1. Бельгисова, К.В. Институциональные условия устойчивого развития регионов / К.В. Бельгисова // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, 2009. – № 96. – С. 81–85.
2. Блецхин, И.Я. Стратегия устойчивого развития региональных систем / И.Я. Блецхин. – СПб, 2001.
3. Дорохов, А.В. К вопросу о сущности эффективной региональной политики / А.В. Дорохов // Вопросы теории и практики управления. – 2010. – № 7. – С. 21–24.
4. Кормановская, И.Р. Оценка эффективности управления устойчивым развитием региона / И.Р. Кормановская, Н.Н. Ренкас. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики, 2009.
5. Мухин, В.И. Исследование систем управления / В.И. Мухин. – М.: Экзамен, 2002. – 384 с.
6. Подпругин, М.О. Устойчивое развитие региона: понятие, основные подходы и факторы / М.О. Подпругин // Российское предпринимательство – 2012. – № 24 (222). – С 214–221.
7. Родионова, В.М. Финансы / В.М. Родионова, Ю.Я. Вавилов, Л.И. Гончаренко. – М.: Финансы и статистика, 1999.
8. Урсул, А. Устойчивое развитие и обеспечение безопасности: общественно-политическая литература / А.Д. Урсул, А.Л. Романович // Философские науки. – 2003. – № 7. – С. 5–16.
9. Чимитова, А.Б. Вопросы устойчивого и безопасного развития экономики региона: Учебное пособие / А.Б. Чимитова, Е.А. Микульчинова. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2007. – 216 с.
10. Peter F. Drucker, The Best of Peter Drucker on Management (New York; Harper & Row, 1977), p. 19.

[К содержанию](#)

УДК 331.526 + 332.1

РЕГИОНАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ НЕФОРМАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РФ

А.В. Карпушкина, С.В. Воронина

В статье анализируется региональная дифференциация неформального сектора экономики России. В качестве критериев выявления региональной дифференциации используются показатели масштаба неформального сектора и его изменчивости, показатель региональной асимметрии. Авторами статьи сделан вывод о существенных различиях неформального сектора по регионам РФ по вышеуказанным критериям.

Ключевые слова: региональная асимметрия, масштаб неформального сектора региональной экономики, изменчивость масштаба.

Внимание исследователей к неформальному сектору экономики обусловлено укоренившимся представлением о том, что его масштаб связан с высоким уровнем безработицы, неполной занятости, бедности, гендерного неравенства и нестабильной занятости [3, с. 3]. С этих позиций уровень неформальности, определяемой как отсутствие регистрации предприятия, социального обеспечения или трудового договора [3, с. 5], и причины, способствующие его росту даже в экономически благополучных странах [3, с. 9], являются предметом анализа российских и зарубежных экономистов. Исторически сложились следующие подходы к идентификации неформального сектора экономики. Первоначально его границы детерминировались особенностями действующих в экономике производственных единиц, главными из которых считались принадлежность этих неинкорпорированных предприятий индивидам или их семьям и ведение деятельности без официального оформления. Такое понимание неформального сектора получило определение «производственного» подхода. Следующим этапом стала, предложенная 17-й МКСТ в 2003 г., замена понятий «неформальный сектор» на «неформальная экономика», идентифицируемая как «все виды экономической активности работников и экономических единиц, которые – по закону или на практике – не охватываются или недостаточно охватываются формальными установлениями (arrangements)» [1, с. 13], что означало переход от «производственного» подхода к «легалистскому». Однако такие «перемены» не привели к полному отказу от тех критериев, по которым первоначально выделялся неформальный сектор. До настоящего момента времени показатели неформальной занятости и занятости в неформальном секторе, как главные индикаторы размеров данных явлений, согласно методологическим разработкам МОТ, должны оцениваться и использоваться параллельно и одновременно. Такого рода «установка» объясняет, в частности, существование исследований, в которых совместно применяются несколько подходов к идентификации масштабов неформальности в эко-

номике [1, с. 19]. Авторы данной статьи обратились в этой связи к «производственному» подходу, определяя границы неформального сектора на основе статистических наблюдений Росстата [4]. Такое решение обусловлено следующими аргументами. Неформальный сектор, исчисляемый по методологии Росстата, и составляющий в целом по России от 18 % по числу занятых в нем к общей численности занятого населения в 2006 году до 19,7 % в 2013 году, не может быть обойден вниманием исследователей даже по причине своего размера и, следовательно, степени влияния на важнейшие социально-экономические показатели. Кроме того, общепризнанная пространственная дифференциация российского экономического пространства не может не затрагивать и сектора неинкорпорированных предприятий, принадлежащих домашним хозяйствам, осуществляющим производство товаров и услуг для реализации на рынке. О существовании подобной дифференциации свидетельствует, в частности, следующее. В 2013 году по данным обследования населения по проблемам занятости Росстата доля занятых в неформальном секторе в Чеченской Республике составляла 63 % от общей численности занятых, в то время как в г. Санкт-Петербурге – 2,8 % [5].

Представленные в данной работе результаты анализа неформального сектора по регионам РФ были получены на основе следующей процедуры. В качестве периода исследований был взят временной промежуток наблюдений неформального сектора Росстатом по регионам РФ (2006–2013 гг.). Масштаб неформального сектора по регионам определялся как среднее значение доли занятых в неформальном секторе за весь период наблюдений. Поскольку доля занятых в неформальном секторе региона подвижна, величина изменчивости масштабов неформального сектора, его сжатие/расширение, учитывалась через расчет среднеквадратического отклонения фактических значений по каждому году из обследуемого периода от среднего за весь период. Далее регионы были сгруппированы в зависимости от полученных результатов по двум критериям – масштабу неформального сектора и его изменчивости (табл. 1).

Сформированные совокупности регионов весьма разнородны по численности. Всего семь российских регионов характеризуются низким масштабом неформального сектора (до 10 % от числа всех занятых в регионе), при этом для пяти характерна и его низкая волатильность (менее 1 %).

Для тридцати пяти регионов РФ величина неформального сектора определяется как средняя (от 10 % до 20 %). Неформальный сектор большинства регионов из данной группы (27 субъектов РФ) имеет среднюю степень изменчивости. Практически такой же по числу входящих в неё регионов (33 субъекта РФ) является группа с высокой долей неформального сектора (от 20 % до 30 %). При этом в данной группе по сравнению с предыдущей увеличивается количество регионов с высокой и очень высокой степенью изменчивости масштабов неформального сектора. Восемь регионов обладают очень существенным по масштабу неформальным сектором (более 30 %), причем для большинства из них свойственна и его высокая степень изменчивости.

Таблица 1

Классификация регионов России по масштабу
и изменчивости неформального сектора экономики

Масштаб неформального сектора	Изменчивость масштаба неформального сектора			
	низкая меньше 1 %	средняя от 1 до 3 %	высокая от 3 до 5 %	очень высокая свыше 5 %
Низкий до 10 %	Мурманская обл., г. Санкт-Петербург, Ханты-Мансийский авт. округ, Ямало-Ненецкий авт. округ, Чукотский авт. округ	Московская область г. Москва		
Средний от 10 до 20 %	Калужская обл., Липецкая обл.	Белгородская обл., Брянская обл., Орловская обл., Тверская обл., Ярославская обл., Вологодская обл., Пермский край, Нижегородская обл., Самарская обл., Свердловская обл., Тюменская обл., Кемеровская обл., Респ. Саха (Якутия), Сахалинская обл., Владимирская обл., Рязанская обл., Смоленская обл., Респ. Карелия, Респ. Коми, Архангельская обл., Ненецкий авт. округ, Ленинградская обл., Новгородская обл., Челябинская обл., Красноярский край, Новосибирская обл., Хабаровский край	Псковская обл., Респ. Татарстан, Удмуртская Респ., Камчатский край	Тульская обл., Магаданская обл.
Высокий от 20 до 30 %		Краснодарский край, Ростовская обл., Республика Марий Эл, Кировская обл., Оренбургская обл., Алтайский край, Ивановская обл., Костромская обл., Курская обл., Тамбовская обл., Республика Калмыкия, Астраханская обл., Волгоградская обл., Ставропольский край, Республика Башкортостан, Саратовская обл., Ульяновская обл., Республика Тыва, Иркутская обл., Томская обл., Приморский край, Еврейская авт. область	Респ. Адыгея, Забайкальский край, Омская обл., Калининградская обл., Пензенская обл., Курганская обл., Респ. Хакасия, Амурская обл.	Респ. Северная Осетия-Алания, Респ. Мордовия, Респ. Алтай

Окончание табл. 1

Масштаб нефор- мального сектора	Изменчивость масштаба неформального сектора			
	низкая меньше 1 %	средняя от 1 до 3 %	высокая от 3 до 5 %	очень вы- сокая свыше 5 %
Очень высокий от 30 % и выше		Чувашская Республика Республика Дагестан	Карачаево- Черкесская Респ., Респ. Бурятия, Воронеж- ская обл., Кабардино- Балкарская Респ.	Респ. Ин- гушетия, Чеченская Респ.

Полученные расчеты за весь период наблюдений подкрепляются оценкой региональной асимметрии за каждый год (табл. 2). Коэффициент асимметрии рассчитывался по формуле:

$$AS = \sqrt{\frac{R}{\sum_{r=1}^R (Pr - P^*)^2}} \times \frac{\sum_{r=1}^R (Pr - P^*)^3}{\sum_{r=1}^R (Pr - P^*)^2},$$

где P_r – доля занятых в неформальном секторе региона в r -м регионе, при $r = 1, 2, 3, \dots, R$; R – число регионов; P^* – простое среднее значение доли занятых в неформальном секторе по регионам.

Таблица 2

Показатели региональной асимметрии неформального сектора экономики

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Коэффициент асимметрии	1,26	1,15	1,18	1,22	1,75	1,29	1,22	1,84

Обращает на себя внимание минимальное значение коэффициента, относящегося к 2007 году – самому «благополучному» из всех за рассматриваемый период с точки зрения темпов экономического роста, и максимальное за 2013 год, в течение которого усиливалась тенденция снижения темпов роста ВВП. Относительно невысокие показатели кризисного 2009 года, по нашему мнению, связаны с разработанными во всех субъектах Российской Федерации и активно осуществляемыми Программами по сдерживанию напряженности на рынке труда. И хотя на указанные цели в федеральном бюджете на 2010 год было предусмотрено выделить 36,3 млрд рублей [2], что немного больше, чем в 2009 году, рост региональной асимметрии в этот период объясняется разной активностью субъектов по реализации направлений программных мероприятий.

Таким образом, полученные результаты позволяют сделать следующие выводы. Региональная дифференциация неформального сектора в России весьма существенна и по масштабам, и по их изменчивости. Размеры неформального сектора отдельных регионов могут отличаться в десятки раз, а волатильность его сжатия/расширения – в разы. Проведенный анализ позволил выявить группы регионов с разным сочетанием этих характеристик. В целом же можно сказать, что преобладающими по численности являются две группы регионов: со средним значением по масштабу неформального сектора и его изменчивости и с высоким значением по масштабу неформального сектора и средним значением по его изменчивости. По нашему мнению, прослеживается тенденция зависимости размеров неформального сектора региональной экономики с его изменчивостью: чем больше размер неформального сектора в экономике региона, тем выше его изменчивость. Наличие региональной дифференциации и её вариативность в течение всего исследуемого периода свидетельствует о существенной волатильности неформального сектора российских регионов. Региональная асимметрия неформального сектора снижается в период макроэкономической стабилизации и увеличивается в период нарастания кризисных явлений в экономике.

Библиографический список

1. Капелюшников, Р.И. Неформальная занятость в России: что говорят альтернативные определения?: препринт WP3/2011/06 / Р.И. Капелюшников; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом «Высшей школы экономики», 2012.
2. Основные направления антикризисных действий правительства Российской Федерации на 2010 год. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95815/.
3. Переход от неформальной к формальной экономике. Международная конференция труда, 103-я сессия, 2014 г. – URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-moscow/documents/publication/wcms_345433.pdf.
4. Росстат. Методологические положения по измерению занятости в неформальном секторе экономики. – URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B99_10/Iss-WWW.exe/Stg/d030/i030150r.htm.
5. Федеральная служба государственной статистики. Обследование населения по проблемам занятости. – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_30/Main.htm.

[К содержанию](#)

УДК 332.122(470.55)

СИСТЕМА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ)

Н.Н. Котова

Статья посвящена проблеме оценки результативности функционирования Уральского Федерального округа и Челябинской области на основе применения системы региональных показателей. Определено место Уральского федерального округа и Челябинской области среди субъектов Российской Федерации на основе метода сравнительной комплексной оценки.

Ключевые слова: региональная экономика, валовый региональный продукт, система показателей, эффективность и результативность.

Современный руководитель любого уровня управления имеет дело все с большим и большим количеством данных, поэтому ему необходимо знать какие из них содержат важную информацию. Проблема состоит и в том, как следует представлять данные, чтобы донести их смысл быстро, надежно и эффективно. Логично говорить о базе стратегических данных, которая должна отвечать следующим требованиям: отражать единую версию истины, иметь соответствующее качество и целостность данных, обеспечивать доступность и обмен информацией. Рациональный подход к формированию целевых подборок данных поддающихся управлению заключается в выборе важнейших показателей отражающих состояние и развитие изучаемого объекта. Таким объектом может быть организация, отрасль, национальная экономика в целом, отдельный регион. Основной задачей любого из перечисленных объектов желающего добиться эффективности и результатов деятельности является оценка его ресурсов, доходов и перспектив развития. В практике хозяйствования концепция управления результативностью и эффективностью объекта приобретает приоритетное значение. По мнению одного из классиков теории менеджмента Питера Друкера термины «результативность» и «эффективность» не идентичны. Согласно его известному выражению «Effectiveness is doing the right things, efficiency is doing things right», – результативность означает «делать правильные вещи», а эффективность «делать вещи правильно» [6]. Экономическая эффективность находится в будущем, но с позиции преимуществ полученных в прошлом. Результат может быть эффективным, то есть успешным или неэффективным – неблагоприятным. Эффективность и результативность отражаются с помощью системы показателей.

Современный подход к формированию системы показателей базируется на следующих общих принципах, предъявляемых к объекту управления любого уровня:

- во-первых, ориентация на небольшое число ключевых, стратегических показателей;
- во-вторых, наличие взаимосвязи показателей с факторами, формирующими долгосрочный успех функционирующего объекта;
- в-третьих, критерии оценки должны основываться на событиях прошлого, настоящего и будущего;
- в-четвертых, критерии оценки должны меняться или корректироваться в соответствии с изменениями условий внешней бизнес-среды;
- в-пятых, показатели могут быть сгруппированы в единый индекс для получения обобщенной оценки изучаемого объекта.

Происходящие в обществе процессы становления и развития самоуправления территорий привели к необходимости выделения региональной экономики, которой в последние годы уделяется все большее внимание. Любая экономическая система (в том числе и региональная) призвана решать какие товары предлагать и в каком объеме, как ограниченные ресурсы будут распределены на производство конкретных продуктов и услуг и как конечные продукты будут поделены или распределены между различными отраслями, сферами деятельности, хозяйствующими субъектами и членами общества, находящимися на данной территории. Предметом региональной экономики является изучение социально-экономических процессов, протекающих на территории региона, анализ состояния и развития отраслей хозяйствующих субъектов входящих в рыночную инфраструктуру экономики региона. Парадигма региональной экономики может быть представлена в виде цепочки взаимосвязей: базовые условия региона (природно-климатические и институциональные) – инфраструктура регионального рынка – поведение участников рынка – результативность и эффективность функционирования региональной экономики.

Построение системы социально-экономических показателей региона аналогично подходу, принятому при формировании измерителей результатов национальной экономики. Существует соответствие общей методологии формирования макроэкономических показателей и измерителей регионального уровня экономики. Обе системы показателей проектируются сверху вниз: от укрупненных показателей валового внутреннего продукта – ВВП, и валового регионального продукта – ВРП, к личному доходу и показателям отражающим уровень жизни населения. Используемые показатели в обоих случаях четко и однозначно выражают содержание стратегических целей и степень их достижения на макро и региональном уровнях экономики. Все применяемые показатели имеют описание – определение, параметры измерения, формулы расчета.

К показателям, характеризующим сферы жизнедеятельности региона, относятся: валовый региональный продукт (ВРП), валовый региональный продукт на душу населения (ВРПдн), индекс потребительских цен и цен на инвестиционные товары (дефлятор ВРП), численность экономически активного населения, объем экспорта и импорта, уровень безработицы, средние душевые денежные доходы населения.

Один из подходов, используемых для классификации системы показателей различных уровней управления (макроуровне – национальной экономики, мезоуровне – региональной экономики, микроуровне – экономики организации), предполагает их деление по способу выражения на абсолютные и относительные. Абсолютные или объемные показатели отражают определенную совокупность социально-экономических процессов. Например, валовый внутренний продукт (ВВП), валовый региональный продукт (ВРП), численность активной части населения, инвестиции в основной капитал и т.д. Относительные показатели определяются как отношение двух взаимосвязанных абсолютных показателей, они служат для характеристики эффективности и интенсивности изменений социально-экономических процессов во времени. К ним относятся такие показатели как валовый внутренний продукт или валовый региональный продукт на душу активной части населения, инвестиции в основной капитал на душу активной части населения и т.п. Относительные показатели могут быть удельными или структурными. Например, доля валового регионального продукта по конкретной территории в общем объеме валового регионального продукта России; доля инвестиций в основной капитал по отдельному региону в общей величине инвестиций в основной капитал по всем субъектам Российской Федерации.

Рассчитываются и темповые показатели – темпы роста (снижения) валового внутреннего продукта и валового регионального продукта на душу активной части населения; темпы роста (снижения) инвестиций в основной капитал и инвестиций на душу активной части населения. Такие расчеты отражают динамику перечисленных показателей за различные периоды времени (обычно по годам).

Перечень социально-экономических показателей субъектов РФ, Уральского Федерального округа (ФО) и Челябинской области (представлен в табл.) [8, 9, 10].

Как видно из данных таблицы 1 доля ВРП реального Уральского Федерального округа в общем объеме валового регионального продукта субъектов РФ за 2009–2010 года достигает 13,6 %. Аналогичный показатель по Челябинской области в ВРП Российской Федерации за анализируемый период составляет 1,7 %. В валовом региональном продукте Уральского региона его доля достигает 12,3 % (в 2011 году), в 2009 году этот же показатель был равен 13,7 %. Темпы роста реального ВРП на душу населения в 2011 году, по сравнению с 2010 годом, по Челябинской области (119,8 %) были выше, чем по субъектам РФ (118,7 %), но ниже чем по Уральскому ФО (125,0 %).

Таблица

Основные социально-экономические показатели
региональной экономики УрФО и Челябинской области

Показатели	2009	2010	2011
Валовый региональный продукт в текущих ценах (номинальный) (ВРП _н), млн руб			
– по субъектам РФ	32007228,1	37687768,2	45265221,6
– по Уральскому ФО	4360451,2	5118918,4	6270016,8
– по Челябинской области	556985,3	652865,5	775935,0
Индекс-дефлятор ВРП, %			
– по субъектам РФ	92,4	104,6	105,4
– по Уральскому ФО	92,0	106,8	104,6
– по Челябинской области	85,9	106,0	105,3
Валовый региональный продукт (реальный) (ВРП _р), млн руб			
– по субъектам РФ	34639857,3	36030371,1	42946130,6
– по Уральскому ФО	4739620,9	4792994,8	5994279,9
– по Челябинской области	648411,3	615910,8	736880,3
Численность активного населения, тыс. чел			
– по субъектам РФ	75694,2	75477,9	75779,0
– по Уральскому ФО	6523,9	6549,1	6550,9
– по Челябинской области	1870,9	1882,3	1879,3
Валовый региональный продукт (реальный) на душу активной части населения, руб.			
– по субъектам РФ	457628,9	477363,2	566728,6
– по Уральскому ФО	726501,2	731855,5	915031,5
– по Челябинской области	346577,2	327211,8	392103,6
Темпы роста (снижения) ВРП _р на душу активной части населения, %			
– по субъектам РФ	–	104,3	118,7
– по Уральскому ФО	–	100,7	125,0
– по Челябинской области	–	94,4	119,8
Удельный вес ВРП, %			
– по субъектам РФ	100,0	100,0	100,0
– по Уральскому ФО	13,63	13,59	13,86
– по Челябинской области	1,74	1,74	1,72
Инвестиции в основной капитал, млн руб			
– по субъектам РФ	7976013	9151411	–
– по Уральскому ФО	1337857	1431313	–
– по Челябинской области	145446	138834	–
Уровень занятости населения, %			
– по субъектам РФ	62,0	62,7	63,9
– по Уральскому ФО	63,1	63,6	65,0
– по Челябинской области	62,4	63,8	65,4

Окончание табл.

Показатели	2009	2010	2011
Среднедушевые денежные доходы населения, руб/мес			
– по субъектам РФ	16833,3	18958,4	20780,0
– по Уральскому ФО	20072,8	21832,0	23907,7
– по Челябинской области	15215,1	16821,1	18459,8

Особое значение для развития экономики в будущем имеют инвестиции, направляемые как в человеческий капитал (на повышение уровня образования, квалификации, улучшение здоровья, рабочей силы), так и в инвестиционные товары – средства производства (строительство зданий и сооружений, приобретение оборудования, увеличение материальных запасов). В статистических сборниках выделяются инвестиции в основной капитал – здания, сооружения, оборудование. Эти инвестиции связаны с приростом капитала в экономику в течение года. При положительной тенденции развития экономики темпы роста инвестиций в основной капитал должны опережать темпы роста валового продукта. По данным статистического сборника «Регионы России», указанная пропорция соблюдалась в 2009–2010 году по субъектам РФ и Уральскому ФО. По Челябинской области темпы роста реального ВРП и темпы роста инвестиций в основной капитал на душу активной части населения за этот период падают соответственно до 94,4 % и 94,9 % [9, 10].

К социальным параметрам, отражающим эффективность функционирования региональной системы, относится уровень занятости.

Данный показатель по Челябинской области за анализируемый период возрос с 62,4 % в 2009 году до 65,4 % в 2011 году. Статистика, приведенная в таблице за отдельные годы, подтверждает, что уровень занятости по Уральскому ФО и Челябинской области выше, чем по субъектам Российской Федерации.

Помимо проведенных исследований особый интерес и значение имеет определение места рассматриваемого региона (Уральского ФО) среди субъектов Российской Федерации. С этой целью воспользуемся известным инструментом – методом сравнительной комплексной оценки. Суть метода заключается в выборе из числа изучаемых максимального значения по каждому показателю в разрезе регионов (для анализа выбираются параметры «работающие» на увеличение) и формируется условный субъект – эталон. С этим субъектом – эталоном по выбранным показателям сравниваются все другие значения субъектов РФ.

Общий алгоритм расчета методом сравнительной комплексной оценки представлен следующей последовательностью итераций:

– исходные данные представляем в виде матрицы A_{ij} с элементами a_{ij} (где i – строка, j – столбец), ($i = 1 \dots n$; $j = 1 \dots m$);

- находим $\max a_{ij}$ по каждому столбцу j ;
- определяем матрицу A^1_{ij} с элементами $a^1_{ij} = a_{ij} / \max a_{ij}$;
- формируем матрицу A^{11}_{ij} с элементами $a^{11}_{ij} = (1 - a^1_{ij})$;
- путем возведения в квадрат всех элементов матрицы A^{11}_{ij} , определяем матрицу A^{111}_{ij} , где $a^{111}_{ij} = (a^{11}_{ij})^2$;
- вычисляем сумму a^{111}_{ij} по каждой строке i ($\sum_i a^{111}_{ij}$);

– полученные величины располагаем по нарастанию разрыва с эталоном. В результате проведенных вычислений выявляются лучшие и худшие регионы из числа анализируемых.

В качестве анализируемых использовались показатели по восьми субъектам РФ – Центральному ФО, Северо-Западному ФО, Южному ФО, Северо-Кавказскому ФО, Приволжскому ФО, Уральскому ФО, Сибирскому ФО, Дальневосточному ФО. В перечень показателей были включены темпы роста ВРП в % (K_1); величина ВРП на душу населения в рублях (K_2); темпы роста инвестиций в основной капитал в % (K_3); размер инвестиций в основной капитал на душу населения в рублях (K_4); уровень занятости в % (K_5); среднедушевые денежные доходы населения руб/мес (K_6); удельный вес ВРП регионов в ВРП России в % (K_7); удельный вес инвестиций в основной капитал по регионам к аналогичному показателю по России в % (K_8) [8, 9].

Согласно проведенным расчетам Уральский Федеральный округ среди восьми субъектов РФ в 2010, 2011 годах, по выбранным для анализа параметрам, стабильно находится на втором месте. Аналогичные расчеты по тем же показателям были выполнены за те же годы по 83 областям, входящим в состав субъектов РФ. Челябинская область в соответствии с полученными результатами занимала в 2010 году 32 место, в 2011 году она оказалась на 28 месте. Такое положение подтверждает эффективность функционирования Челябинской области.

Приведенные выкладки, рассуждения и расчеты охватывают систему показателей, с помощью которых оценивается официальная или формальная экономика без соответствующей оценки неформального сектора, где в настоящее время так же формируется часть валового продукта, который в сложившихся условиях остается недооцененным.

Библиографический список

1. Абель, Э. Макроэкономика / Э. Абель, Б. Бернанке. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 768 с.
2. Голованов, Е.Б. Обеспечение устойчивого эколого-экономического развития на основе трансформации финансового механизма природопользования / Е.Б. Голованов // Материалы Международной научно-практической конференции (16–18 апреля 2012). Ч.1. – М.: МИЭП, 2012.
3. Друкер, Питер Ф. Эффективное управление предприятием / Питер. Ф. Друкер; Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 224 с.

4. Кит, П. Управленческая экономика. Инструментарий руководителя / П. Кит, Ф. Янг; Пер. с англ. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 624 с.
5. Колмакова, И.Д. Основы предпринимательства инновационной России: условия развития и рыночные институты / И.Д. Колмакова, Т.А. Шиндина // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 1. – С. 242–244.
6. Кокинз, Г. Управление результативностью: Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами / Г. Кокинз; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 315 с.
7. Регионы России. Социально-экономические показатели 2012: Стат. сб. – М.: Росстат, 2011. – 990 с.
8. Регионы России. Социально-экономические показатели за 2009–2011 год. – Сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog.
9. Российский статистический ежегодник 2011: Стат. сб. – М.: Росстат, 2011. – 795 с.
10. Статистический ежегодник по Челябинской области: Стат. сб. – Челябинск: Челябинскстат, 2012. – 476 с.

[К содержанию](#)

УДК 379.8+339.9+ 338.48-6:65

ДЕЛОВОЙ ТУРИЗМ В РОССИИ: РОСТ И ПРОДВИЖЕНИЕ В РЕГИОНЫ

В.В. Лихолетов (мл.)

Обсуждаются проблемы развития индустрии деловых поездок (MICE-индустрии) в стране и её продвижения в регионы. Анализируются препятствия продвижению и факторы успеха поездок.

Ключевые слова: деловой туризм, организация деловых поездок, комплексность обслуживания, MICE, эффективность поездок.

В настоящее время экономика России под влиянием внешних и внутренних причин вошла в период кризиса. По прогнозам экономический рост может возобновиться лишь в 2017 г., а до этого можно рассчитывать в лучшем случае на нулевую динамику ВВП страны (в качестве главной причины называется недостаток инвестиций в отечественную экономику).

Слово «кризис» появилось в русском языке в первой половине XVIII века. Дословно от греческого *krineo* оно буквально означает «разделение дорог», а от *krino* – разделять, отсеивать, судить. Получается, что кризис – это суд, а кризисное время – это время, когда предстоит держать ответ.

Кризис по-китайски звучит как «вэйцзи». Если первый иероглиф (вэй) в слове трактуется не очень оптимистично («опасность, беда», «наклон, обрыв», «прямой, честный», т.е. означающий, что в кризис всё выходит наружу, ста-

новится таким, каким есть на самом деле), то второй иероглиф (цзи) имеет более широкое значение («переломный момент», «корень, принцип», «удобный случай», «тайна, секрет», «хитрость, находчивость и быстрота» – т.е. ситуацию из которой выходят лишь сильнейшие). Другими словами, кризис – неизбежный этап для отбрасывания плохого и приобретения нового хорошего.

Взглянув на состояние рынка туризма, развивавшегося до недавнего времени в России преимущественно в сторону доминирования выездного туризма, нетрудно заметить, что он точно в кризисе. Однако при этом состояние рынка делового туризма несколько иное – он даже растет.

По данным Ассоциации бизнес-туризма России, если в 2012 г. объём этого рынка в стране был 440 млрд рублей, то уже в следующем 2013 г. этот показатель достиг уровня 471 млрд рублей (13,7 млрд долл. США) [1]. При этом перспективы приличные. Так, Всемирный совет по туризму и путешествиям (World Travel & Tourism Council – WTTC) прогнозирует, что в 2020 г. российский рынок деловых поездок при ежегодном росте на 5,9 % составит до 18,4 млрд долл. Здесь, кстати, уместно привести также данные по рынку частных поездок. Если в 2010 г. он оценивался экспертами в 50,5 млрд долл., то по прогнозу на 2020 г. (при ежегодном росте этого рынка на 4,3 % в нашей стране) он может достичь величины в 122,8 млрд долл.

В соответствии с данными Международной ассоциации делового туризма (Global Business Travel Association – GBTA), по состоянию на 2014 г. мировым лидером рынка делового туризма ещё были США, но ожидается, что уже в 2015 г. на первое место может выйти Китай, чей рынок достигнет объёмов в 309 млрд долл. [2].

Показателем «прорастания» делового туризма в стране является то, что уже пять лет – с 2010 г. ТПП России, журналом «Business Travel» и порталом conference.ru учреждена награда Russian Business Travel & MICE Award, где есть 20 номинаций: 1) «Лучшая конгрессная гостиница Москвы категории 5*»; 2) «Лучшая конгрессная гостиница Москвы категории 4*»; 3) «Лучшая конгрессная гостиница Москвы категории 3*»; 4) «Лучшая конгрессная гостиница Санкт-Петербурга»; 5) «Лучшая региональная конгрессная гостиница»; 6) «Лучшая гостиничная сеть для деловых мероприятий»; 7) «Лучший конгрессный центр России»; 8) «Лучший организатор конференций в России»; 9) «Лучший организатор конференций за рубежом»; 10) «Лучший организатор инсентив программ в России»; 11) «Лучший организатор инсентив программ за рубежом»; 12) «Лучшее business travel-агентство»; 13) «Лучшая региональная MICE-компания»; 14) «Самое динамичное business travel-агентство»; 15) «За инновации и лучшие креативные концепции в деловых мероприятиях»; 16) «Лучшая российская авиакомпания для бизнес-путешественников»; 17) «Лучшая зарубежная авиакомпания для бизнес-путешественников»; 18) «Лучший национальный офис по туризму в сфере продвижения MICE»; 19) «Лучшая интернет-система бронирования для бизнес-путешественников»; 20) «За выдающийся вклад в развитие конгресс-услуг в России».

Победители номинаций за эти годы сведены ниже в табл. 1.

Таблица 1

Победители премии Russian Business Travel & MICE Award

№	Победители в номинациях по годам				
	2010	2011	2012	2013	2014
1	Ренессанс ОТЕЛЬ Москва	Marriott Royal Aurora, Marriott Grand, Marriott Tverskaya	Marriott Royal Aurora, Marriott Grand, Marriott Tverskaya	Ритц Карлтон	«Золотое кольцо»
2	Ирис конгресс отель	Ирис конгресс отель	Renaissance Moscow Olympic	Дельта (Измайлово)	Novotel
3	ТГК Вега	ГК Космос	Гамма, Дельта	Космос	Аструс
4	Коринтия	Эмеральд, Коринтия, Азимут	Коринтия	Астория	Crowne Plaza
5	Авантель Клуб Истра, Холидей Инн Самара	Яхонты, Волж. Ривьера, Пушкинская Слобода	«Русотель» (Московская область)	Жемчужина (Сочи)	Жемчужина (Сочи)
6	–	Rixos Hotels, Marriott Int., АЗИМУТ Hotels	Маринс Парк Отель	AZIMUT Hotels	АМАКС Hotels & Resorts
7	Конгресс-центр ЦМТ, ВертолЭкспо, Ростов	Конгресс-центр ЦМТ, Байкал Бизнес Центр	ВертолЭкспо, Ростов-на Дону	Конгр.-центр ЦМТ	ГРИНН (Орел)
8	Компания «Пять Звезд»	Xterra Group, «Волга-тур», BTG	IBC Corporate Travel	Infor-Media Conferences	Газета «Ведомости»
9	–	RCS, CWT, FCM Travel Solutions	Megapolis Group	«Юни-фест»	CITY TRAVEL
10	BTG Event Solutions (СПб)	KMPG, BTG, Demlink Travel	Авиа Центр	Demlink Travel	Балтма Турс
11	FCM Travel Solutions	UTS, Nicko Travel Group, FCM Travel Solutions	Demlink Travel	PAC GROUP	Авиа Центр
12	Континент Экспресс	–	CITY Travel	CITY TRAVEL	UTS Group
13	–	–	Югра Сервис	–	–
14	–	Xterra Group, Авиа Центр Demlink Travel	UTS Group	Авиа Центр	IBC Corporate Travel
15	MaxiMICE	MaxiMICE, BTG, AMICE, группа SLON	MaxiMICE	Event Platform	Interactive Solutions Group

Окончание табл. 1

№	Победители в номинациях по годам				
	2010	2011	2012	2013	2014
16	ВИМ-АВИА	Аэрофлот, Трансаэро, S7	Аэрофлот	Трансаэро	«Аэрофлот»
17	Эмирейтс	Lufthansa, Emirates, CathayPacific	Lufthansa	–	–
18	Отдел туризма посольства Испании (Turespana)	Бюро по туризму Венгрии, Turespana, турупр. Таиланда	Департамент коммерческого маркетинга Дубая	Гор. тур. информбюро СПб	Офис по туризму Германии
19	Anyway Anyday	Anyway Anyday.com, Pоеzdka.ru, Pososhok.ru	HRS - Hotel Reservation Service	UTS 24	HRS.com-Corporate Hotel Solutions Provider
20	Л. Исакович, Академсервис; А. Давыдов, ВКА Москвы	Е. Мельникова (MaxiMICE), Комитет по туризму Москвы	С. Шпилько (Комитет по туризму Москвы)	–	–

По табл. 1 видны «пробелы» по номинации № 13 «Лучшая региональная MICE-компания» в течение четырех из 5 лет существования награды. Это одно из свидетельств неразвитости делового туризма в регионах.

Ранее нами уже обсуждалась проблема развития делового туризма в стране [3]. В настоящей статье, кроме них, рассматривается круг других проблем, связанных с начавшимся процессом активного распространения отечественного рынка делового туризма из традиционных центров (Москва, Санкт-Петербург) в другие регионы страны, обладающие высоким промышленным потенциалом, огромным культурно-историческим наследием и развитой туристско-рекреационной инфраструктурой.

Таковым является регион Среднего и Южного Урала (Башкортостан, Курганская, Оренбургская, Свердловская и Челябинская области). Суммарная численность населения этих субъектов – около 15 млн. чел. Ввиду активной деятельности на постсоветском пространстве Э.Э. Росселя – влиятельного губернатора Свердловской области, возглавлявшего её 18 лет (с 1991 по 2009 гг.), Екатеринбург стал часто именоваться «столицей Урала». Благодаря этому в Екатеринбурге и Свердловской области сохранились и трансформировавшись в новые хозяйственные формы мощные предприятия бывшего СССР, «проросли» филиалы совместных предприятий и иностранных компаний, начали свою деятельность консульства многих иностранных государств. При активной поддержке властей области расширил свою деятельность (что важно для сферы делового туризма)

аэропорт «Кольцово», а на рынке авиаперевозок укрепилась авиакомпания «Уральские авиалинии». В 2011 г. пассажиропоток через «Кольцово» превысил 3 млн. человек. При этом следует заметить, что в этом потоке солидна доля пассажиров Южного Урала, не имевших возможность вылета по ряду направлений из аэропорта «Баландино» г. Челябинска.

Челябинскую область с большим числом промышленных и оборонных предприятий, закрытых территориальных образований (ЗАО), где сосредоточены базовые объекты системы Росатома (Озерск, Снежинск, Трехгорный), напротив, было не принято упоминать в 90-е годы и даже в начале наступившего века в публикациях разного уровня. По этим же основаниям ограничивался туристский поток, в т.ч. и деловых туристов.

Для сравнения заметим, что в 2012 г. впервые с момента распада СССР, пассажиропоток челябинского аэропорта превысил цифру в 1 млн пассажиров и в 2013 г. достигнул 1,21 млн человек, чем превзошел исторический максимум пассажиропотока, зафиксированный в 1989 г. (тогда 1,1 млн чел.). Важно отметить, что по статистике темпы прироста пассажиропотока через «Баландино» за последние три года устойчиво выше 20 %, тогда как в «Кольцово» они снизились за это время с 22 % до 12...13 %.

В геополитическом отношении Южный Урал имеет ряд выигрышных позиций по отношению к Среднему Уралу. Здесь проходит Транссибирская магистраль, а протяженность границы Челябинской области с Казахстаном составляет почти 870 километров. Область уже начинает ощущать стратегические перспективы от соседства с Казахстаном и прохождения по автомагистрали М-5 через Челябинск маршрутов АН6 и АН7 международной азиатской сети автомагистралей (Asian Highway).

Через международный аэропорт столицы Башкортостана – Уфы при сопоставимой с Челябинском численностью населения в 2014 г. прошло 2,38 млн пассажиров. В преддверье проведения саммита ШОС и БРИКС его пропускная способность увеличена с 200 до 800 пассажиров в час.

При развитии делового туризма на Южном Урале нельзя обойти вниманием агломерацию г. Магнитогорска, имеющую большое число предприятий и организаций, осуществляющих внутренние и международные контакты и значительную численность населения – более 630 тыс. человек.

Магнитогорский аэропорт с 1999 г. имеет пункт пропуска через границу России с пропускной способностью до 100 чел./час. Дважды (в 2001 г. и 2006 г.) Ассоциация «Аэропорт» присуждала аэропорту Магнитогорска первое место в номинации «Динамично развивающийся аэропорт». О росте свидетельствуют и цифры: за десятилетие пассажиропоток вырос в 13,5 раза (составив в 2013 г. около 37 тыс. чел.). В 2013 г. аэропорт включен в программу субсидирования региональных авиаперевозок, в её рамках 8 раз в неделю «РусЛайн» осуществляет полеты Магнитогорск – Екатеринбург.

Значимость Екатеринбурга для делового туризма существенна, он – центр консульского округа в УрФО, в нём сосредоточены 20 консульств и

визовых центров стран Европы, 7 консульств стран Азии и 2 консульства Северной Америки (США и Канады). Не случайно в течение ряда лет в Екатеринбурге функционирует Уральский филиал холдинга «Випсервис» (другие филиалы холдинга находятся в Иркутске, Краснодаре, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Перми и Тюмени). С 2008 г. функционирует их он-лайн-тревел агентство Viletix (входящее в тройку крупнейших интернет порталов бронирования и продажи билетов Рунета).

В Челябинске на конец 2014 г. действовало до 380 туристских компаний, в основном – турагентства. Анализ реестра туроператоров России свидетельствует, что устойчивых компаний среди них (в финансовом отношении) около 32. Здесь сегодня региональные туркомпании обслуживают деловых туристов «по старинке» – в режиме авиакасс. Например, на Южном Урале до последнего времени не было компаний, располагающих современными инструментами он-лайн-бронирования, ставших нормой для клиентов сферы делового туризма Москвы и Санкт-Петербурга.

Сегодня движение в этом направлении началось. Свои он-лайн продукты («Tickets-Pro», «Booking-Pro», «Tours-Pro», «АВИАКАССА-ПРОФИ») дважды в 2014 г. анонсировала компания «Пегас-тур» на бизнес-завтраках в «Редиссон-блю» (г. Челябинск) и в «Park Inn» (г. Екатеринбург). Попытки предоставить доступ клиентам к он-лайну предпринимают в регионе компании «АТА-сервис», «Виста», «Вест-тревел», «Спутник», но, как правило, эти ресурсы – лишь «маска» системы SABRE.

О продвижения делового туризма в регионы свидетельствует открытие ведущими отечественными компаниями MICE-индустрии их филиалов. Так, компания Nicko Travel Group начала свой проект развития филиальной сети ещё в 2000 г. с открытия офиса в Набережных Челнах. Сегодня её офисы есть в Казани, Краснодаре, Нижнем Новгороде, Новосибирске и Санкт-Петербурге. В течение лета–осени 2014 г. были открыты филиалы компании Zelenski Corporate Travel Solutions – EGENCIA Russia в Казани, Перми и Челябинске. Весной 2015 г. компания планирует открыть свой филиал в Хабаровске. Этот процесс вызван ростом числа мероприятий международного масштаба, проводимых за пределами двух столиц России.

Перефразируя известную фразу Ф. Энгельса о том, что «потребности двигают науку быстрее, чем десятки университетов» отметим, что сфера региональных рынков деловых поездок с недавнего времени начала свой активный рост за счет большого числа значимых событий (табл. 2).

Согласно отчету агентства Carlson Wagonlit Travel (CWT) в декабре 2014 г., основанному на опросе 10 тысяч деловых путешественников из семи глобальных компаний [4], основные цели деловых поездок (до 76 %) включают: внутрикорпоративные встречи и встречи с клиентами, тренинги и развитие, участие в различных конференциях, выставках (табл. 3). Главное в планировании, организации и проведении поездок – забота об их эффективности. Однако полностью избежать неудач не удастся.

Таблица 2

Календарь ряда важнейших событий, активизирующих развитие
делового туризма на Урале (включая Башкортостан)

Год	Дата	Город	Информация о событии
2009	15–16 июня	Екатеринбург	Саммит ШОС и БРИК
2010	17–24 апр.	Челябинск	Чемпионат мира по кёрлингу
2012	26–29 апр.	Челябинск	Чемпионат Европы по дзюдо
	9–16 сент.	Челябинск	Чемпионат Европы по водному поло
2013	3–5 июня	Екатеринбург	XXXI саммит «Россия-Евросоюз»
2014	22–26 июня	Екатеринбург	Чемпионат мира по программированию
	25–31 августа	Челябинск	Чемпионат мира по дзюдо (приняли участие представители 110 стран)
2015	10–15 янв.	Челябинск	Чемпионат Европы по конькобеж. спорту
	28 марта–5 апреля	Ханты-Мансийск-Магнитогорск	XVIII зимние Сурдлимпийские игры (лыжи, сноуборд, керлинг, хоккей – ХМАО; горные лыжи – ГЛЦ «Металлург-Магнитогорск»)
	12–19 мая	Челябинск	Чемпионат мира по тхэквондо
	9–10 июля	Уфа	Саммит ШОС и БРИКС (> 10 тыс. гостей)
2018	–	Екатеринбург	Участие в Чемпионате мира по футболу
2020	–	Екатеринбург	Заявка на проведение ЭКСПО-2020

Таблица 3

Основные цели деловых поездок (%)

Клиент/встречи	Внутрикорпоративные встречи	Тренинги и развитие	Конференции, ярмарки	Контроль процессов и качества	Инновации и НИОКР	Встречи с поставщиками
31	21	13	11	10	7	7

И хотя по статистике до 88 % деловых поездок считаются успешными, ежегодные траты на неудачные поездки в глобальных компаниях (из расчета на 1 тыс. путешествующих сотрудников) достигают 600 тыс. долл. США. При этом неудачными оказываются: до 7 % поездок директоров, до 11 % – их заместителей (менеджеров) и до 15–16 % другого административного персонала. Основные причины неудачных встреч: 1) недостаточная подготовленность (40 %); 2) нечеткая повестка для (16 %); 3–4) дисбаланс затрат и преимуществ, недостаточная вовлеченность (по 10 %); 5) непродуманный план действий (6 %); 6) слишком большое число участников (5 %); 7) недостижение поставленной цели (4 %).

Успешность поездок (достижение результатов в них) отражает табл. 4.

При организации деловых поездок немаловажно планировать встречи и заранее заниматься бронированием билетов, гостиниц и проч. (табл. 5).

Таблица 4

Важнейшие результаты деловых встреч (%)

Развитие бизнеса	Оказание услуг клиенту	Расширение партнерства	Разработка стратегии	Иновации	Контроль качества	Развитие сотрудников	Вовлеченность персонала	Саморазвитие	Связи и знакомства	Другое
21	15	13	11	8	7	7	6	5	4	3

Таблица 5

Зависимость неудачи поездок от предварительной брони

3	Менее чем за 3 дня	За 3–7 дней	За 1–2 недели	Более чем за 2 недели
Вероятность неудачи поездки, %	21	15	14	11

Также выявлены зависимости неудач поездок от числа запланированных встреч в них, продолжительности пребывания и времени, проведенного на встрече. Подсчитано, что вероятность неудачи при планировании от 1 до 4 встреч в поездке может составить более 50 %. При этом, если поездка укладывается в 1 день или в 1 день плюс ночь, то вероятность её неудачи может составить 30 %. Увеличение продолжительности поездки до 4 ночей плавно ведет к снижению риска её неудачи (табл. 6).

Таблица 6

Зависимость неудачи поездок от её продолжительности

Длительность пребывания	1 день	1 день плюс ночь	2–4 ночи	5 и более ночей
Вероятность неудачи поездки, %	16	14	12	10

На наш взгляд, весьма показательна выявленная социологами [4] зависимость неудач деловых поездок от времени, проведенного на встрече. Видно, что увеличение продолжительности встречи с одного до 4 часов практически вдвое снижает вероятность неудачи поездки (табл. 7).

Таблица 7

Зависимость неудач поездок от времени на встрече

Общее время	1 час и менее	2–4 часа	4–8 часов	2 дня	Более 2 дней
Вероятность неудачи поездки, %	28	16	13	11	8

Таким образом, начавшиеся продвижение делового туризма из сложившихся центров МІСЕ-индустрии (Москвы, Санкт-Петербурга) в регионы страны требует повышенного внимания и заботы к его планированию, качественному кадровому сопровождению и обеспечению современным технологическим инструментарием его комплексной организации.

Библиографический список

1. Кутина, Ю. Рынок делового туризма растет / Ю. Кутина // Российская газета. – 2014. – 25 февр.
2. GBTA: Китай может обогнать США по объему рынка делового туризма. – URL: <http://buyingbusinesstravel.com.ru/news/mice/2029-gbta-kitay-mozhet-obognat-ssha-po-obemu-rynka-delovogo-turizma/>.
3. Лихолетов, В.В.(мл.) Деловой туризм в России и перспективы его развития / В.В. Лихолетов (мл.) // Наука ЮУрГУ [Электронный ресурс]: мат-лы 66-й науч. конф. Секции экономики, управления и права. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014. – С. 764–770.
4. Правильные решения в поездке. Советы для бизнеса: окупаемость инвестиций // Business Traveller (русское издание). – 2015. – № 2(9). – Февраль–май. – С. 42.

[К содержанию](#)

УДК 658.3-057.175 + 658.512.012.12 + 331.44:001.81 + 005

О ВОЗМОЖНОСТЯХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМНОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ФСА И ТРИЗ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ НИЗОВОГО ЗВЕНА УПРАВЛЕНИЯ

В.В. Лихолетов

Обсуждаются пути решения острой проблемы недостаточности количества и качества низового звена управления в стране. Обосновывается целесообразность использования инструментов ТРИЗ и ФСА при «вращивании» компетентных управленцев.

Ключевые слова: качество управления, низовое звено, обучение на производстве, теория решения изобретательских задач (ТРИЗ), функционально-стоимостной анализ (ФСА).

В современной России много образовательных учреждений, где готовят менеджеров. Если в 1998 г. контингент студентов на инженерных специальностях составлял в стране 30,6 % от общего числа студентов (30,2 % от выпуска дипломированных специалистов), то доля подготовки управленцев была около 20 %. Уже к 2008 г. картина перевернулась – подготовка управленцев составила почти 1/3 всех специалистов – 32 % [1]. Однако хороших управленцев, особенно линейного звена, повсеместно не хватает.

На базе опыте работы с российским менеджментом в течение ряда лет И.К. Адизес сделал выводы о причинах его неэффективности. Согласно им, российские руководители (по одиночке) умны, даже хитры и очень креативны. Однако проблема российского менеджмента не в людях, а в культуре – наследии автократии. Её можно изменить, но для этого нужны целеустремленные лидеры на всех уровнях: микро-, мезо- и макро [2].

Менеджер первой линейки – профессия, которой, к сожалению, нигде не учат. Факультеты экономики и управления, открытые во всех вузах страны – не в счет. Их выпускники будут готовы к этому не раньше, чем через 3–5 лет опыта в роли исполнителей. За это время они обычно забывают, чему их учили. Консультанты по управлению считают, что это – к лучшему: преподаватели вузов редко имеют личный опыт управления и больше ориентируются на учебники. Выпускники МВА (качество подготовки которых у нас также сомнительное) в линейные руководители обычно не идут [3]. Отсюда вытекает проблема нехватки персонала низового звена управления.

Готовить своих менеджеров дорого и рискованно (уходят на сторону), а привлекать чужих – ненадежно. Поэтому большинство компаний, где нужно много менеджеров этого звена, используют оба подхода. Для реализации этих целей предложена модель – некий чек-лист четырех зон базовых компетенций, который можно использовать как при аттестации и планировании обучения собственных работников, так и при отборе линейных менеджеров с рынка труда. Считается, что дефицит компетенций по любой из этих зон фатален для профессионального успеха (табл. 1).

Таблица 1

Базовые компетенции руководителя первой линейки по А.А. Крымову

Компетенция	Сущность и комментарий
Владение предметной областью	Менеджер должен не хуже исполнителей разбираться в технологии производства, экономике, обеспечении качества, продажах. Уровень компетенции: способность распределить задания в соответствии с квалификацией подчиненных, оценить работу, принять решение в спорном случае
Знание корпоративных деловых практик	В каждой компании свои правила. Менеджер должен знать, как в его фирме строится бизнес, следовать правилам и требовать того же от подчиненных. Лишь в критических ситуациях принимать решения, стоит ли соблюдать правила
Владение практикой управления	Уметь спланировать работу, распределить задания и организовать нужный контроль в соответствии с важностью работы и квалификацией исполнителей. Разбираться в вопросах корпоративного и трудового права. Уметь организовать собственную работу
Умение работать с людьми	Правильно выстроить отношения с руководством, «соседями» по бизнес-процессам и подчиненными. Завоевать авторитет. Ставить задачи и добиваться их выполнения. Создать «нематериальную» мотивацию для работы. Давать подчиненным обратную связь: правильно хвалить и критиковать. Делегировать задачи и полномочия

Первые две зоны модели названы А.А. Крымовым «твердыми» (это знания и навыки, которые могут быть задокументированы, а владение ими достаточно легко оценить). Другие две зоны – «мягкие», они лежат в поле человеческого менталитета, поведения и отношений.

«Твердые» зоны несложны для освоения – здесь нет необходимости в профильном высшем образовании. Толковый человек с опытом работы в этой же (или другой) фирме в качестве специалиста, способен в разумные сроки разобраться в них. Есть лишь проблема знаний номенклатуры, технологий и эффективных деловых практик. Освоить эти компетенции, кроме собственной фирмы больше нигде. Осознавая это, продвинутые фирмы не жалеют средств на их документирование, своевременное обновление и периодическую оценку знаний сотрудников.

Нам представляется, что не только ускоренное, но и более глубокое подкрепление «твердой зоны» в части освоения любых технологий будет эффективным при освоении менеджерами низового звена основ функционально-стоимостного анализа (ФСА) систем и теории решения изобретательских задач (ТРИЗ). Это подтвердила практика проведения семинаров в промышленности и обучения экономистов и менеджеров. Так, при освоении методики проведения ФСА технологических процессов на базе ТРИЗ [4, с. 200], даже студенты младших курсов вуза, получая знания о типах универсальных операций в любых технологиях (обеспечивающих, создающих, исправительных, контрольных, транспортных), а также возможностях повышения их эффективности за счет свертывания в ходе функционально-идеального моделирования, оказываются способными производить операции по совершенствованию новых для них технологий, которые оказываются неочевидными даже для опытных производственников.

Идеи более продвинутых технологических систем (устройств), а также конечных продуктов (товаров) достаточно легко формулируются как студентами, так и обучающимися на семинарах в промышленности после знакомства с сущностью методики объединения альтернативных технических систем в надсистему [5]. Феномен эффективности здесь также не представляет тайны. Его суть хорошо сформулирована ещё Ф. Бэконом: «Достоинство хорошей методы состоит в том, что она уравнивает способности; она вручает всем средство легкое и верное».

Целесообразность использования инструментария ТРИЗ для решения нестандартных задач и принятия решений в условиях неопределенности начинает осознаваться в сообществе управленцев. Не случайно при подготовке профессионального стандарта (ПС) «Управление (руководство) организацией» аббревиатура ТРИЗ оказалась в составе ключевых терминов, определений и используемых сокращений [6, с. 8]. Построенный на функциональной основе, данный стандарт предписывает, прежде всего, менеджерам высшего звена (8 и 7 квалификационных уровней с соответствии с Национальной рамкой квалификаций) – председателям советов директоров, генеральным директорам, управляющим, начальникам организаций

«принимать решения в нестандартных ситуациях», «проявлять лидерство», «прогнозировать развитие событий, мыслить системно», «синтезировать новые идеи». Однако освоение инструментов ТРИЗ, на наш взгляд, не менее важно для линейных работников (в ПС это 5.1 квалификационный уровень), занятых оптимизацией работ и рационализацией производства.

Вторые две зоны (третья и четвертая по табл. 1), по мнению А.А. Крымова, – «мягкие», однако, как ни странно, создают большие трудности. Странность состоит в том, что соответствующие знания абсолютно доступны. Ведь на темы управления временем (тайм-менеджмента), деловых коммуникаций, делегирования и прочего есть огромное количество литературы, семинаров и тренингов, фильмов на YouTube. Тем не менее, менеджеры (не только первой, но и остальных линеек), абсолютно компетентные в своей предметной области, почему-то упорно продолжают наступать на стандартные грабли, а именно: 1) из множества инструментов менеджмента признают лишь «ручное» управление; 2) тонут в текучке; 3) вместо приоритетных задач хватают сиюминутные, путая «срочно» и «важно»; 4) тратят массу времени на малопродуктивные совещания; 5) не в состоянии объяснить работникам, что от них требуется; 6) пишут бессодержательные документы; 7) полагают, что криками и грубостью можно завоевать авторитет; 8) работают сами, вместо того, чтобы заставить работать подчиненных; 9) боятся делегировать задачи и полномочия; 10) не могут понять, почему у подчиненных не горят глаза от энтузиазма [3].

Причина дефицита «мягких» компетенций состоит в том, что, в отличие от «твердых», они требуют большой психологической работы. Для этого мало прочитать умную книгу или посетить тренинг. Нужна работа человека над собой, а также совместное коллективное творчество: это достигается в результате грамотной организации сопровождающего (поддерживающего) тренинга управленческих навыков (табл. 2).

Таблица 2

Система сопровождающего тренинга управленческих навыков

№	Принципы	Сущность (режим) тренинга
1	Пролонгация	Тренинг – короткими сессиями длительный срок (1–3 мес.). Сбор группы 2 раза в неделю в конце рабочего дня на 3 часа (половина тренинга за счет рабочего времени, половина – за счет личного). Движение от теории к практике, первые 2–3 занятия – обзорный характер. Даются практические примеры и упражнения
2	Программированное обучение	На каждом занятии – одна тема с большим количеством упражнений. Домашние задания по использованию приемов управления в повседневной работе. Каждое следующее занятие начинается с обмена опытом: что пробовали, что получилось
3	Воркшоп – совместное творчество	Под воркшопом (от англ. «work-shop» – мастерская) понимается групповой метод развития. Группа разбирает проблемы, с которыми менеджеры сталкиваются в повседневной работе, вырабатывает решения, договаривается о применении их на практике

В рамках ТРИЗ выполнены значительные разработки по теории развития творческой личности (ТРТЛ) [7], которые называют «социальной ТРИЗ»: они могут быть весьма полезны в работе по развитию менеджеров низового звена управления. Во-первых, это компактная система качеств творческой личности, включающая: 1) целеполагание (наличие у человека Достойной Цели – ДЦ); 2) планирование и контроль (наличие программ деятельности по достижению ДЦ и регулярный контроль планов); 3) высокую работоспособность; 4) владение хорошей техникой решения задач; 5) стрессоустойчивость («умение держать удар»); 6) достижение результата (результативность). При этом в ТРТЛ четко названы признаки ДЦ. Их десять, причем внимательный взгляд на них позволяет увидеть, что они попарно комплементарны (противоположны и дополняют друг друга до целостности – (+) и (–)). Назовем их: 1–2) новизна – общественная полезность; 3–4) «еретичность» (опережение эпохи) – отсутствие конкуренции (ненужность для потребности дня); 5–6) значительность (масштаб «цены» – жизнь творческой личности) – практичность (продвижение дает конкретные результаты); 7–8) конкретность – недостижимость; 9–10) ресурсная независимость (личностный характер) – непосильность цели для личности.

Нетрудно заметить, что с точки зрения диалектики признаки ДЦ более продвинуты, нежели признаки, используемые в проектном менеджменте для оценки правильности постановки цели посредством акронима SMART, образованного начальными буквами слов Specific (конкретность), Measurable (измеримость), Attainable (достижимость), Relevant (актуальность), Time-bound (ограниченность во времени). Если SMART ориентирует на конкретность и достижимость, то ДЦ – на конкретность и недостижимость. Последнее не отрицает достижения целей, а лишь отодвигает их предельную границу в сторону больших результатов. Ведь давно известно, что наивысший результат функционирования любой системы достигается «на грани срыва» – в зоне неустойчивости. Применительно к сложным системам это трактуется как динамическая устойчивость. Здесь нетрудно провести параллель с антропомаксимологией – наукой о предельных возможностях человека (основоположник – профессор В.В. Кузнецов [8]). Вместе с тем заметим, что это эта закономерность – максимум результативности в экстремальных условиях (на пределе возможностей) – является общесистемной и «работает» везде, а не только в олимпизме.

Кроме этого в систему обучения и развития линейных менеджеров надо включать «Жизненную стратегию творческой личности» (ЖСТЛ) – предельную модель человеческой жизнедеятельности, синтезированную на основе анализа и выявления универсальных, но, главное, результативных шагов более 1 тысячи выдающихся людей всех времён и народов, которые они совершали против действия внешних негативных обстоятельств. Эти шаги, выстроены в ЖСТЛ (как деловой игре) в соответствии с жизнью че-

ловека – от его рождения до смерти. По нашему мнению, интегрированный жизненный опыт необходим обучающимся для минимизации собственных ошибок, которые у всех людей были, есть и будут. Однако в жизни нет грани между бытовыми и профессионально-производственными (в частности, управленческими) трудностями. Отсюда знакомство менеджера с ЖСТЛ напоминает строительство моста между его индивидуальной жизнью человека и жизнью общества, ведущая к лучшему пониманию собственного (онтогенетического) развития при переходе в надсистему, где действуют законы филогенеза. Обобщенно ЖСТЛ можно считать своеобразной классификацией социо- и психоэффектов, совмещенной с кривой жизненного цикла социальных систем, а также построенным на её основе поведенческим алгоритмом, главная цель которого – выход личности на режим творчества и результативности – высший этаж человеческого развития.

А.А. Крымов отмечает, что с академической точки зрения, функционал менеджера первой линейки описывается акронимом PDCA цикла У.Э. Деминга (от англ. «Plan-Do-Check-Act» – «планирование-действие-проверка-корректировка») в рамках отдельного подразделения [3]. Однако на практике все сложнее, ведь для этих руководителей объектами управления являются люди, а значит, в полной мере «работает» человеческий фактор.

Специалистами по ТРИЗ (Е.Г. Щепетовым, Б.В. Шмаковым) предложена иная аббревиатура цикла успешной деятельности – «ОПОДАК»: О – «осмотришься»: составь списки, проранжируй (используя правило Парето), выдели главное, поставь конечную цель, опиши её и осуществи декомпозицию до уровня конкретных действий; П – «планируй»: определи необходимые ресурсы, время, оптимизируй время и затраты, составь графики временные, ответственности и т.д.; О – «организуешь»: организуешь ресурсы с учетом рисков, подготовь фронт работ для исполнителей; Д – «действуй»: применяй передовые методы воздействия на членов коллектива и/или на самого себя для успешного эффективного достижения результата; А – «анализируешь»: это рефлексия пройденного пути к цели, здесь контроллинг конечного результата и промежуточных действий; К – «корректируешь»: свои планы и действия, а также действия своих подчинённых [9, с. 27–28].

Сложность в работе руководителей низового звена определяется их положением в иерархии компании. Для среднего и топ-менеджмента они – подчиненные, но с точки зрения рядовых работников они – начальники. Менеджеры низового звена вырастают из рядовых работников или приходят со стороны, однако в любом случае им надо владеть инструментальными знаниями о том, как растут и развиваются организации.

Известно множество моделей развития организаций, созданных в разное время. Большинство из них появились в США ещё в 60–80-е гг. В последнее время интерес к моделям развития организаций в мире в целом и нашей стране существенно усилился [10, 11].

В рамках ТРИЗ исследования по закономерностям развития коллективов проводились ещё в 80-е годы [12, 13]. Обработан большой объем информации о развитии коллективов – от малых и неформальных до самых крупных (производственных, научных, общественных, политических, религиозных). Анализ показал, что основные характеристики коллектива – моральные и деловые качества лидера и рядовых членов, результаты работы и способы их оценки зависят от того, на каком этапе жизненного цикла – S-образной кривой находится Дело, для которого создан коллектив.

На базе сравнения интересов коллектива и общества выявлены главные противоречия этапов, движущие силы и факторы торможения [14, с. 255–264]. Выявлена система характеристик, позволяющая осуществлять диагностику и принимать надежные решения.

Приведем ключевые характеристики коллектива по этим исследованиям: 1) масштаб и глубина Дела (от важного для общества Дела – до мелких «бантиков» к нему); 2) идейная основа (от множества крупных идей – до множества мелких, слегка улучшающих Дело); 3) членство (откуда люди, их творческий уровень: от авантюристов и творцов – до исполнительных «слуг»); 4) основные требования к людям (от инициативности – до конформизма); 5) профиль специалистов (от широкого – до узкого); 6) отношение к инициативе и ошибкам (от поощрения – до наказания за инициативность); 7) система управления (от идеологической через экономическую – до силовой); 8) структура коллектива (от неформальной – до разного уровня формализации); 9) законы и обычаи (от генерации и одобрения прецедентов – до формальных, обеспечивающих власть «сильных мира сего»); 10) численность коллектива (от нескольких человек – до многих тысяч); 11) плата за работу (от удовольствия от работы – до оплаты по затратам времени и положения в иерархии); 12) престиж (от творческих достижений – до наград от близости с начальству); 13) моральный климат (от хорошего с добрым соперничеством – до плохого с конфликтами и демагогией); 14) отношение к «своим» (от взаимопомощи – до неформального общения на одном иерархическом уровне и субординации между уровнями); 15) отношение к «чужим» (от стремления заинтересовать Делом – до стремления «отшить» конкурентов); 16) дисциплина (от добровольной самодисциплины – до принудительной, направленной на стабилизацию коллектива); 17) реакция коллектива на удары и стрессы (от консолидации и очищения от «попутчиков» – до внутренних раздоров и нарушения деятельности); 18) язык взаимодействия (от неформального, лишенного какой-либо специальной терминологии – до сугубо специального, недоступного неподготовленному человеку); 19) обмен информацией (от свободного – до минимального, затрудненного секретами и развитой системой дезинформации).

Завершая изложение нашего видения преодоления имеющейся проблемы, подчеркнем, что осваивая современные наработки по ТРИЗ, ТРТЛ и ФСА в процессе семинаров и тренингов различного уровня – вводных ознакомительных, обучающих, а также сопровождающих (поддерживающих), ориентированных на решение сложных производственных задач, управленцы низового звена обретают универсальный системный инструмент эффективного решения стоящих перед ними задач, причем как в технологической, так и социально-психологической сферах их повседневной производственной деятельности.

Библиографический список

1. Подяконова, А.С. Проблемы подготовки управленческих кадров / А.С. Подяконова, В.В. Лихолетов // Вестник ЮУрГУ. Сер. «Образование. Педагогические науки». – 2011. – Вып. 13. – № 24(241). – С. 84–89.
2. Адизес, И.К. Проблемы менеджмента в России / И.К. Адизес. – URL: <http://blog-executive.rane.ru/admin/2072/>.
3. Крымов, А. «Сержанты бизнеса»: проблема линейных менеджеров / А. Крымов. – URL: <http://www.hrmaximum.ru/articles/management/1088/>.
4. Шмаков, Б.В. Функционально-стоимостной анализ учеб. пособие / Б.В. Шмаков, В.В. Лихолетов, А.А. Дворниченко. – Челябинск: Изд. центр ЮУрГУ, 2010. – 213 с.
5. Герасимов, В.М. Зачем технике плюрализм (развитие альтернативных технических систем путем их объединения в надсистему) / В.М. Герасимов, С.С. Литвин // Журнал ТРИЗ. – 1990. – № 1.1. – С. 11–31.
6. Профессиональный стандарт. Управление (руководство) организацией. – Национальный центр сертификации управляющих, 2010. – 100 с.
7. Альтшуллер, Г.С. Как стать гением: Жизненная стратегия творческой личности / Г.С. Альтшуллер, И.М. Верткин. – Мн.: Беларусь, 1994. – 479 с.
8. Кузнецов, В.В. Научно-методические основы проблемы совершенствования силовых качеств спортсменов высших разрядов: автореф. дис. ... д-ра пед. наук / В.В. Кузнецов. – М.: ГЦОЛИФК, 1972. – 68 с.
9. Горбунов, Н.И. Интеллектуальные технологии эффективной работы: монография: в 3 ч. Ч. 1. Эффективный управленец и жизненная стратегия творческой личности / Н.И. Горбунов, Б.В. Шмаков. – Челябинск: Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2014. – 207 с.
10. Адизес, И.К. Управление жизненным циклом корпорации / И.К. Адизес; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2007. – 416 с.
11. Широкова, Г.В. Жизненные циклы российских предпринимательских фирм: методология исследования и основные стадии: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / Г.В. Широкова. – СПб.: СПбГУ, 2010. – 45 с.
12. Злотин, Б. Некоторые закономерности развития коллективов: 3-я ред. / Б. Злотин, А. Зусман, Л. Каплан. – Кишинев, 1988. – 16 с. – Деп. в ЧОУНБ 25.05.1088 № 413.

13. Злотин, Б. Механизмы торможения, характерные для коллектива третьего этапа. – 3-я ред. / Б. Злотин, А. Зусман, Л. Каплан. – Кишинев, 1988. – 8 с. – Деп. в ЧОУНБ 25.05.1988 № 414.

14. Альтшуллер, Г.С. Поиск новых идей: от озарения к технологии / Г.С. Альтшуллер, Б.Л. Злотин, А.В. Зусман, В.И. Филатов. – Кишинев: Картя Молдовеняскэ, 1989. – 381 с.

[К содержанию](#)

УДК 338.14 + 338.23 + 332.81

ЭКСПЛУАТАЦИЯ ОБЪЕКТОВ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА С ПОЗИЦИЙ ФИНАНСОВОГО РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ

Л.М. Михалина, Е.Б. Голованов

В статье рассматривается решение проблемы финансового ресурсосбережения в процессе эксплуатации объектов жилищного фонда. В этой связи предложена укрупненная модель, которая позволит обеспечить наиболее эффективное распределения финансовых ресурсов при проведении ремонтных работ жилых многоквартирных домов с учетом их приоритетности. Обосновано, что критерием эффективности предлагаемого распределения должно стать такое использование годового резерва финансовых средств на проведение всех видов ремонтов которое обеспечивает учет фактора сезонности, а также технологическую возможность совмещения выполняемых работ во времени.

Ключевые слова: жилищный фонд; жилищно-коммунальные услуги; ресурсосбережение; эффективность; финансовые ресурсы; собственники жилья; поставщики услуг; договор подряда; дефектная группа; объем незавершенных работ; финансовый план.

В настоящее время независимо от вида собственности и цели использования жилищный фонд представляет собой совокупность всех помещений, предназначенных для жилья, расположенных на определенной территории, включая квартиры, дома, служебное и специализированное жилье, а также иные строения, пригодные для проживания [2]. В процессе перехода к рыночной экономике он этим подвергся значительным процессам реформирования, и к началу XXI века за счет проведения бесплатной приватизации государственного жилья более 65 % объектов жилищного фонда страны перешло в частную собственность субъектов. Согласно статистических данных в этот период в среднем на одного жителя России приходилось 19,4 м² общей площади жилых помещений [1].

Благодаря принятию более чем 200 нормативных правовых актов федерального уровня, связанных с обеспечением прав собственности в жилищ-

ной сфере, в целом сформировался организованный рынок первичной и вторичной жилой недвижимости, и доля негосударственного жилья постоянно возрастала. Это обеспечивалось также за счет: продолжения бесплатной приватизации государственного жилья; бурного развития индивидуального жилищного строительства; разрешения перевода в жилищный фонд части садовых построек; реализации целевых программ передачи жилья приобретенного за государственный счет в частные руки [3]; развития системы ипотечного кредитования жилищного строительства граждан.

Следует отметить, в последнее время граждане формируют свои взаимоотношения с государственными органами не столько в области получения наемного жилья для своего текущего проживания, сколько в области расходования своего бюджета на исполнение обязанностей собственников жилья (ремонт, содержание жилого имущества) при оплате соответствующих услуг третьим лицам. Для этого граждане вступают в договорные отношения, приобретая услуги по содержанию и обслуживанию жилых помещений, в том числе – у государственных предприятий либо у хозяйствующих субъектов, чья деятельность подконтрольна федеральным органам исполнительной власти, их территориальным подразделениям в вопросах стандартизации качества оказываемых услуг и их стоимости.

Особую важность приобретает задача эффективного расходования финансовых средств на оплату этих услуг, в том числе – путем активного внедрения соответствующих ресурсосберегающих технологий, поскольку более 80 % стоимости жилищно-коммунальных услуг – это стоимость ресурсов, поступающих в дома через сетевые системы – газа, электричества, воды, тепловой энергии [6]. При этом потребители, так или иначе, оплачивают все потери ресурсов. Таким образом, на снижение физического и функционального износа объектов жилой недвижимости остается в сегодняшних условиях не более 20 % от общей суммы затрат собственника на содержание и обслуживание своего жилья. И поскольку потребность в ремонте и модернизации имеющегося жилищного фонда со временем только увеличивается, задача повышения эффективности расходования этих двадцати процентов становится все более актуальной.

Текущее состояние существующего жилищного фонда объективно требует вложения весьма значительных средств в текущий ремонт, на который не всегда хватает регулярных платежей граждан и дотаций муниципальных бюджетов. Это лишний раз подтверждает, насколько остра выше обозначенная задача: эффективно расходовать каждый выделяемый на содержание и эксплуатацию жилья рубль. При этом определенный опыт формирования финансовых потоков в жилищные фонды на всех уровнях – от федерального до местного уже накоплен, но российский опыт в области проведения ресурсосберегающих мероприятий пока незначителен. Недостает эффективных современных финансовых инструментов, которые могли бы использоваться и давать хорошие результаты в существующих экономических условиях.

Поэтому для успешного внедрения ресурсосберегающих технологий требуются профессиональное управление зданиями и надежное финансирование осуществляемых мероприятий. Сегодня едва ли не единственным реальным финансовым инструментом ресурсосбережения в жилищной сфере являются подрядные контракты с оплатой по фактическому результату [6]. Эти контракты ориентированы, прежде всего, на сокращение потребления ресурсов в многоквартирных домах, что при обеспечении качества содержания здания должно приводить к снижению затрат на оплату таких услуг как электроснабжение, водоснабжение, водоотведение и т.п., и соответственно, к росту остатка финансовых средств на оплату «прочих» услуг.

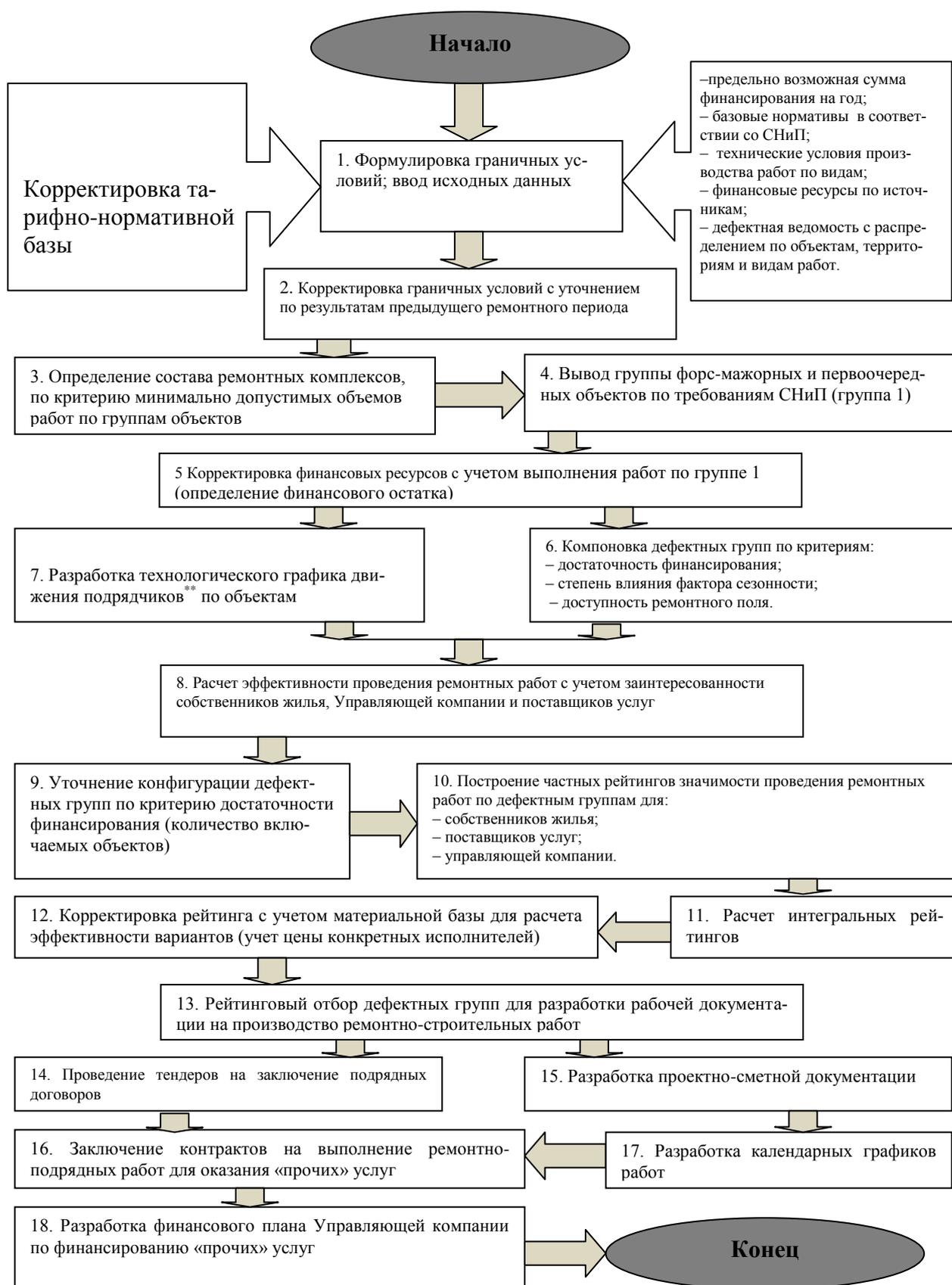
Следует отметить, что с точки зрения организаций жилищно-коммунального хозяйства ресурсосбережение рассматривается как возможность минимизации затрат на проведение ремонтных работ, тогда как для населения – возможность минимизации затрат на выполнение обязанностей собственников жилья. Следовательно, минимизацию затрат в данном случае можно рассматривать не с точки зрения уменьшения величины текущих платежей, а как суммарную экономию в долгосрочной перспективе за счет возможности проведения комплекса различных ремонтных и модернизационных мероприятий в многоквартирных домах и на придомовых территориях с однократным подготовительно-заключительным циклом, синхронизации длительности межремонтных периодов здания в целом, а не отдельных его конструкций или инженерных коммуникаций. Это и будет являться финансовым аспектом ресурсосбережения в жилищной сфере при эксплуатации жилищного фонда в рамках эффективного управления.

Одним из направлений решения обозначенной проблемы на уровне хозяйствующих субъектов, может быть отказ от существующей практики формирования перечня «прочих» услуг, подлежащих выполнению в рамках содержания и эксплуатации многоквартирного дома. Взамен предлагается схема формирования финансового плана обслуживающей компании по оказанию собственникам жилья «прочих» услуг (см. рисунок).

Финансовый план, сформированный по представленной схеме должен обладать большей, нежели сегодня, эффективностью использования финансовых ресурсов собственников жилья, направленных на финансирование «прочих» услуг за счет нескольких обстоятельств.

Во-первых, предлагается до начала работы над финансовым планом «замаркировать» группу объектов (зданий, сооружений либо конструктивных элементов), ремонт которых должен быть произведен в безальтернативном порядке в соответствии с требованиями СНиП [4] или вследствие достижения физического износа этих объектов критической величины (так называемый форс-мажор).

Во-вторых, для включения в план должны рассматриваться не отдельные виды работ, а группы работ, на проведение которых достаточно финансовых ресурсов. Таким образом, производится уточнение конфигурации дефектных групп по критерию достаточности объемов финансирования.



Формирование финансового плана по оказанию собственникам жилья многоквартирного дома «прочих» услуг

В-третьих, для включения в финансовый план выбирается дефектная группа с наиболее высоким интегральным рейтингом, определяемым путем перемножения трех частных рейтингов: рейтинг, выставяемый собственниками жилья; выставяемый поставщиками услуг и обслуживающей компанией.

Рейтинговая оценка определяется не каждому отдельному виду работ, а всей дефектной группе. При этом предполагается, что собственник жилья будет оценивать не только преимущества произведенного ремонта, но и срок, в течение которого ему придется терпеть неудобства ремонта.

Рейтинг поставщиков услуг должен выставляться с учетом возможности совмещения нескольких видов ремонта. Обслуживающая компания будет выставлять рейтинг с учетом возможности максимизации физических объемов выполняемых работ в условиях ограниченного финансирования. Приоритет будет отдаваться тем дефектным группам, для работы по которым можно привлекать наиболее надежных подрядчиков, имеющих стабильную деловую репутацию.

Таким образом, можно предположить, что при работе по предлагаемой схеме будут оцениваться не отдельные виды работ, а максимальный комплексный эффект от проведения различных наборов работ в пределах заданного финансового остатка. Это, в свою очередь, позволит обеспечить минимизацию риска аварий в процессе эксплуатации жилищного фонда; снижение риска недостатка финансовых ресурсов на завершение комплекса запланированных работ; сокращение финансовых потерь за счет учета фактора времени: минимизация потребности в заемных средствах, минимизация зимнего удорожания, снижение неудобств для собственника (пользователя) жилья и отсутствие роста себестоимости подрядных работ за счет многократного обустройства соответствующего ремонтного поля.

Библиографический список

1. Васильева, Н.В. Управление развитием жилищной сферы в регионах Российской Федерации: факторы эффективности: монография / Н.В. Васильева. – СПб.: СПбГИЭУ, 2012. – 271с.
2. Жилищный фонд: виды жилищного фонда РФ и правила его целевого использования. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.realtypress.ru/article/>.
3. Постановление Правительства РФ от 17.12.2010 г. (с изм. на 30.04.2013 г.) №1050 «О Федеральной целевой программе «Жилище» на 2011–2015 годы» // СЗ РФ. – 2011. – № 5. – Ст. 739.
4. Строительные нормы и правила // Свободная энциклопедия Википедия. [Электронный ресурс]. – URL: <http://ru.wikipedia.org/?oldid=68080704/>.
5. Федеральный закон РФ от 25.12.2012 г. № 271-ФЗ «О внесении изменений в Жилищный кодекс РФ и отдельные законодательные акты РФ и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов РФ» // Рос. газ. – 2012. – 28 дек.
6. Энергосбережение в жилищном фонде: проблемы, практика и перспективы. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2004. – 108 с.

[К содержанию](#)

УДК 339.97

ТЕНДЕНЦИИ РОССИЙСКО-КИТАЙСКИХ ОТНОШЕНИЙ В СВЕТЕ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РФ

Н.В. Пушкарева

Существенные негативные изменения в экономике и внешней политике России вынуждают усиливать стратегическое партнерство с восточными странами, явным лидером из которых является Китай. Для объективной оценки возможной помощи РФ от КНР, необходимо учитывать собственные интересы Китая как в экономической, так и в политической сферах, которые ложатся в основу взаимовыгодного сотрудничества двух государств.

Ключевые слова: товарооборот, экспорт, импорт, экономическая напряженность, российско-китайские отношения.

Многочисленные факторы неопределенности в мировой экономике и международной торговле, введение экономических санкций западными странами и последовавшее за этим замедление темпов экономического роста в России стали ключевыми проблемами на политической повестке дня. Российские политические деятели и экономисты направили все свое внимание на поиск выхода из сложившейся неблагоприятной для российской экономики ситуации. Отношения с западными странами на данный момент оставляют желать лучшего, и многие заговорили о долгожданном «Повороте на Восток», что, в первую очередь, подразумевает расширение сфер сотрудничества с Китаем.

Многие политологи и экономисты видят в сложившейся обстановке один большой плюс, который способен нивелировать большинство минусов – России предоставлен шанс упрочить свои позиции в Азии, на Ближнем и Дальнем Востоке, и для российской политической элиты жизненно важно не упустить этот шанс. Однако вслед за снижением цен на нефть и ослаблением рубля многие западные средства информации предположили возможность попадания России в полную экономическую зависимость от Китая. Китайская экономика является второй в мире после экономики США, и, согласно этому доводу, западные исследователи прогнозируют вассальный характер сотрудничества между КНР и Российской Федерацией. Какие ожидания реализуются после «Поворота на Восток» ясно показывают существующие тенденции экономических взаимоотношений России и Китая.

Согласно данным Министерства коммерции КНР [3], Россия занимает 9 место из 20 в рейтинге основных партнеров Китая в экономической сфере. Доля России в совокупном товарообороте Китая по итогам 9 месяцев 2014 г. составила 2,24 %. По объемам внешней торговли с Китаем Россию опередили: США (404,5 млрд долл., +6,7 %), Гонконг (252,5 млрд долл., –11,7 %),

Япония (233,1 млрд долл., +1,8 %), Р. Корея (214,1 млрд долл., +5,4 %), Тайвань (145,9 млрд долл., -2,1 %), Германия (132,7 млрд долл., +11,9 %), Австралия (104,5 млрд долл., +5,8 %), Малайзия (75,0 млрд долл., -3,5 %).

Далее за Россией следуют: Бразилия (68,2 млрд долл., +0,4 %), Сингапур (57,3 млрд долл., +3,2 %), Вьетнам (57,3 млрд долл., +21,8 %). Голландия (54,2 млрд долл., +9,1 %), Таиланд (52,4 млрд долл., +0,3 %) и Индонезия (47,9 млрд долл., -4,8 %).

Китай, в свою очередь, уже 5 лет подряд (с 2010 г.) возглавляет рейтинговый список основных торговых партнеров России.

Не секрет, что в российском обществе возлагаются огромные надежды на Китай – объединив свои усилия, Россия и Китай смогут противостоять экономической и политической гегемонии США на международной арене. Однако, согласно приведенной выше статистике, США является главным торговым партнером КНР, и маловероятно, что Пекин готов потерять миллиарды долларов ради сотрудничества с Россией.

Более того, если обратить внимание на структуру российских экспортных поставок и их динамику за 2014 год, то мы заметим, что в некоторых отраслях произошли значительные изменения [1].

Итак, первую позицию в российском экспорте в КНР занимают поставки «минерального топлива, нефти и нефтепродуктов». На данную позицию в стоимостном выражении приходилось более половины российского экспорта – 71,23 % (против 67,84 % в январе–сентябре 2013 г.). Поставки продемонстрировали положительную динамику как в физическом выражении (+2,4 %) или 47,91 млн тонн, так и стоимостном – совокупная стоимость этих поставок увеличилась на 8,0 % к январю–сентябрю 2013 г. и составила 22,34 млрд долл.

На второй позиции находятся поставки «древесины и изделий из нее» или 7,49 % совокупного экспорта России в Китай. В январе–сентябре 2014 г. поставки по этой товарной группе в стоимостном выражении увеличились на 11,9 % или до 2 353,63 млн долл., в физическом выражении сократились – на 16,3 % или 10,85 млн куб. м.

На третьем месте находятся поставки «цветных металлов» или 4,58 %. По стоимостным показателям поставки этого вида продукции увеличились на 6,0 % (или 1439,49 млн долл.). Рост физических объемов составил 1,9 % (162,96 тыс. тонн).

Далее находятся поставки «рыбы, моллюсков, ракообразных» (3,27 % совокупного экспорта России в Китай). По стоимости поставки рыбной продукции в январе–сентябре 2014 г. сократились на 4,9 % (до 1026,60 млн долл.), а по физическим объемам падение составило 12,5 % (до 690,43 тыс. тонн) или 43,97 % (против 49,58 % в январе–сентябре 2013 г.) всего китайского импорта рыбы 1 570,00 тыс. тонн (-1,3 %).

Поставки «руд» в совокупном российском экспорте в Китай занимают пятую позицию или 2,77 %. Поставки данной продукции в физическом вы-

ражении составили 4,89 млн тонн (–43,9 %), в стоимостном выражении – 871,69 млн долл. (–45,1 %) или 0,81 % (против 1,43 % в январе–сентябре 2013 г.) китайского импорта по этой товарной позиции 106,30 млрд долл. (–2,3 %).

Шестое место принадлежит «химической продукции» или 2,60 %. По стоимостным показателям поставки химической продукции в январе–сентябре 2014 г. сократились на 23,0 % до 817,46 млн долл.

Доля «удобрений» в совокупном российском экспорте в Китай составляет 2,03 % и в суммарном выражении составляет 639,62 млн долл. (–26,7 %). По физическим объемам поставки удобрений сократились на 7,9 % до 1,99 млн тонн, по стоимости – на 27,7 % до 639,62 млн долл.

Российские поставки «бумажной массы и целлюлозы» занимают восьмую позицию в общем объеме российского экспорта в Китай (1,87 %). В январе–сентябре 2014 г. поставки этого вида продукции увеличились на 19,1 % до 918,03 тыс. тонн. В стоимостном выражении увеличились на 23,6 % до 587,65 млн долл.

Доля поставок «машин и оборудования» в совокупном экспорте России в Китай увеличилась до 1,24 % против 0,69 % в январе–сентябре 2013 года. В январе–сентябре 2014 г. стоимостный рост по товарной группе составил – 82,7 % (до 387,16 млн долл.). Значительно возросли поставки «энергетического оборудования» на 226,4 % (до 175,92 млн долл.), по позиции «летательные аппараты» рост составил 176,7 % (до 95,66 млн долл.) Поставки «электрического оборудования» сократились на 23,2 % (до 30,53 млн долл.).

Десятую позицию в совокупном объеме российского экспорта в Китай занимают поставки «драгоценных и полудрагоценных камней» – 1,23 % . В январе–сентябре 2014 г. поставки этой продукции продемонстрировали отрицательную стоимостную динамику (–26,8 %) до 386,25 млн долл., или 1,27 % всего импорта Китая на сумму 30,64 млрд долл. (+149,0 %).

Первое, что привлекает внимание в приведенной статистике – рост российского экспорта в энергетической отрасли. Что обусловлено следующими факторами: Во-первых, сложившаяся ситуация благотворно влияет на китайский импорт нефтепродуктов и их стратегический запас. На сегодняшний день китайская экономика по-прежнему развивается невероятно быстрыми темпами, и по мере роста экономики растет и потребность в энергоресурсах. Китай является одним из самых больших потребителей нефти, и степень его зависимости от этого вида ресурсов превышает отметку в 58 %, поэтому для китайской экономики снижение мировых цен на нефть является весьма выгодным. Россия является главным импортером энергоресурсов для КНР. В сложившейся экономической обстановке Россия ищет способы компенсировать экономические потери от санкций любыми способами, в том числе увеличением сырьевых поставок. Китай не упускает предоставленную возможность модернизировать собственную структуру энергопотребления, уменьшить долю использования угля, создать большой резервный запас нефти.

Однако, если мы еще раз вернемся к статистическим данным, то заметим, что рост в физическом объеме проявился лишь в четырех из десяти позиций («минеральное топливо, нефть и нефтепродукты», «цветные металлы», «бумажная масса и целлюлоза» и «машины и оборудование»); все остальные экспортные позиции претерпевают значительную регрессию. Объем российского экспорта в Китай уменьшается, в некоторых отраслях преодолевая отметки и в 45 %. Уменьшение товарооборота между КНР и Россией ослабляет позиции нашей страны как основного китайского партнера.

Обратимся к китайскому импорту. Ослабление рубля неизбежно окажет негативное влияние на китайское производство, ведь замедление роста российской экономики станет ударом по сфере китайского экспорта, а валютные колебания приведут к уменьшению покупательской способности российских граждан. Таким образом, пострадают те отрасли китайской экономики, которые изначально были нацелены на российский экспорт – производство мелкой бытовой техники, текстиля, туризм, пограничная торговля. Основными отраслями экспорта в Россию традиционно являются легкая промышленность, в частности поставки женской одежды, обуви, изделий из кожи, а также большую роль играет экспортирование электроники и механических изделий. Предполагается, что прибыль от экспорта изделий машиностроения также значительно уменьшится, ведь все расчеты по оплате поставок производятся в рублях, и, несомненно, падение курса рубля негативно скажется на этой отрасли.

Тем не менее, по данным Министерства экономики России [4], в третьем квартале 2014 года российский импорт из Китая достиг рекордной отметки в 16469,67 млн долларов (в аналогичном периоде 2013 года показатели составили 12797,97 млн долларов).

Таким образом, мы наблюдаем уменьшение российского экспорта в Китай и увеличение импорта китайских товаров. Китаю предоставлен второй благоприятный для экономики шанс – ворваться на российский рынок и занять в нем одно из лидирующих позиций, и, как показывает статистика, Пекин не собирается упустить и этот шанс тоже. Более того, на карту поставлен не только российский рынок, но и рынок Белоруссии и Казахстана – стран-участниц Евразийского экономического союза, который официально начал функционировать с 1 января 2015 года. На данный момент также активно ведется подготовка к вступлению в союз Армении и Киргизии. Союз обеспечивает свободное передвижение товаров, услуг, капитала и рабочей силы на территории трех стран, а наличие общего рынка способствует раскрытию их экономического потенциала. Пекин не исключает возможности присоединиться к союзу, ведь тем самым он не только укрепит свои экономические связи со странами европейского континента, но и приобретет новый рынок сбыта своих товаров.

Существует еще одна причина, по которой Китаю выгодны негативные явления в российской экономике. 1 декабря 2014 года Россия объявила о создании стратегически важного российского представительства в Арктике. Это была попытка переключить внимание европейских стран с политического, экономического и военного воздействия на страну из-за украинского вопроса на борьбу за Арктику. Арктика представляет собой богатое месторождение различных видов ресурсов, к которому имеют прямой воздушный и водный доступ страны сразу трех континентов – Европы, Азии и Америки. По подсчетам ученых, в ближайшие 10–20 лет большая часть арктических ледников растает, что позволит беспрепятственно проложить воздушную трассу. Новая трасса сократит путь из Азии в Европу на 7000 км, и это изменение окажет существенное влияние на все сферы мировой торговли. 10 декабря 2014 года, во время своего официального визита в Индию, президент Путин предложил индийским властям создать совместный проект по освоению Арктики. Китай также намерен принять в этом проекте активное участие, ведь освоение Арктики станет причиной коренных изменений в мировой экономике и геополитическом раскладе, а для Китая эти изменения являются более чем выгодными. В этом случае Китай получит доступ к ресурсам, а именно нехватка ресурсов на данный момент является главной проблемой китайской экономики.

Новый арктический воздушный путь не только повлияет на осуществление морских перевозок и международную торговлю в целом, но и придаст стимул для развития северных районов Китая, превратив их в центры экономического роста. Китай намерен принимать активные меры и отстаивать свои права на арктический шельф. Намерения Москвы форсировать освоение Арктики ради переключения внимания международной общественности с Украины на борьбу за ресурсы полностью совпадают с намерениями Пекина поправить свое энергетически-дотационное положение.

На данный момент в китайской внешней политике появилось новое идеологическое направление: Китай прикладывает все усилия для создания взаимовыгодных отношений нового формата, внедрения принципов справедливости в международную политику. Во время заседания комитета по внешней политике ЦК КПК, председатель Си Цзиньпин сформулировал новую цель КНР на международной арене: «Мы должны твердо придерживаться принципов взаимовыгодного сотрудничества, стимулировать создание основанных на этом принципе новых международных связей, следовать стратегии открытого партнерства, воплощать ее идеи в политике, экономике, сфере общественной безопасности, культуре и всех других сферах международного сотрудничества» [2]. Отдельное внимание председатель уделил и Российской Федерации: «Начиная с 90-ых годов XX века, отношения между Китаем и Россией постепенно теплеют: мы не только укрепили свои экономические связи, но и сблизились в политическом плане,

преследуя общие цели. Принцип взаимовыгодного сотрудничества должен быть ключевым в отношениях между Россией и Китаем, несмотря на положение китайской экономики как второй в мире».

Как мы видим из его речи, российско-китайские отношения являются достаточно важными для Пекина. Россия для Китая – не только экономический партнер, но и соратник в международной политике (Совет Безопасности ООН, БРИКС, АТЭС и пр.), гарант безопасности в среднеазиатском регионе, на границах с которым время от времени появляются очаги конфликтов. В случае ослабления позиций России, кроме экономических потерь, Китай столкнется с множеством новых проблем, начиная от борьбы с наркотрафиком из Таджикистана, заканчивая приобретением позиции главного противника США (на данный момент, согласно недавней речи президента США Барака Обамы в Конгрессе, им является Россия).

Во время экономической напряженности Китай может оказать помощь России посредством ускорения темпов развития сотрудничества, но не может решить основные проблемы, с которыми ей пришлось столкнуться. Участие Китая не поможет России в полной мере справиться с потерями от санкций, остается лишь надеяться на постепенную нормализацию отношений между Россией и Западом. Кроме того, Россия все-таки является европейской страной, и имеет тесные связи с Европой и Западом в целом, ведь основные потоки капиталовложений в страну идут из западных финансовых структур. Введение санкций против России лишь поспособствует ее повороту на Восток, но не сможет полностью разорвать ее связь с Западом.

Несмотря на это, не следует забывать, что Китай является не единственным государством в Азии, с которым можно построить долговременное сотрудничество. Перед лицом экономических угроз Россия ускоряет осуществление уже давно разработанного проекта «Освоение Дальнего Востока». В то время как курс рубля повсеместно достиг низшей точки своего падения, российские правящие круги повернулись к Азии, сначала нанеся визит в Китай, затем в Пакистан, Турцию и Индию, одновременно принимая политических лидеров КНДР, Вьетнама и других стран. Отношения России с некоторыми азиатскими странами вышли на совершенно новый уровень, а общение и поддерживание связей друг с другом многократно увеличились. С момента подписания договора о поставках энергоресурсов, состоявшегося в рамках визита Владимира Путина в Китай в мае 2014 года, Россия заключила ряд документов в сфере энергетики с некоторыми другими азиатскими и восточными странами. Укрепив связи с Китаем, Турцией, Индией, Россия осуществляет стратегический «Поворот на Восток», чем, как ожидается, смягчит последствия введения санкций западных стран и выстроит новую многовекторную экономическую модель сотрудничества для своей экономики.

Таким образом, Китай не является и не намерен становиться панацеей для российской экономики, но, в то же самое время, способен и отчасти вынужден оказывать помощь России в сложившейся ситуации. Политика КНР, в первую очередь, направлена на достижение собственной выгоды, а не на приобретение родственных связей в мировой политике, однако, существующие тенденции в отношениях между Китаем и Россией дают надежду на дальнейшее плодотворное, выгодное сотрудничество между нашими странами.

Библиографический список

1. Российско-китайское экономическое сотрудничество. Портал внешнеэкономической информации. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cn/cn_ru_relations/cn_ru_trade/.
2. Внешняя торговля России в январе–июле 2013 года. Обзоры внешней торговли. Портал внешнеэкономической информации. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: http://www.ved.gov.ru/monitoring/foreign_trade_statistics/monthly_trade_russia.
3. Информационная газета «Хэсюн». Пекин, 2015-02-02 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.mofcom.gov.cn/>.
4. Новостной интернет портал «Айфен». КНР [Электронный ресурс]. – URL: <http://news.hexun.com/2015-02-02/172977852.html>.

[К содержанию](#)

УДК 519.86 + 336.71

К ВОПРОСУ О МОДЕЛИРОВАНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

М.И. Раскатова

В статье рассмотрено разделение моделей, отражающих деятельность коммерческого банка, на частные и полные. В группе частных моделей выделено два противоположных направления, одно из которых основано на предположении о независимости рынка банковских депозитов, другое – на малой зависимости рынка кредитов от деятельности банка. Приведены примеры частных и полных моделей.

Ключевые слова: моделирование банковской деятельности; частные модели; полные модели; модель Сили; модель Н.Е. Егоровой и А.М. Смулова.

В условиях рыночной экономики для обеспечения эффективной деятельности коммерческого банка необходим высокий уровень управления.

В настоящее время существует обширный спектр экономико-математических методов и моделей, облегчающих процесс разработки стратегии

развития банка и принятия управленческих решений. Исследование Ф. Эджворта 1984 года стало первой работой, открывающей математическую теорию банковского анализа. Модели банковской деятельности могут быть оптимизационными, вероятностными, равновесными и балансовыми моделями исследования операций, статистическими, теории игр и т.д.

Не стоит забывать, что банк – сложный объект моделирования, следовательно, требует комплексный подход. Однако, сложно создать общую модель, которая бы подробно отображала деятельность коммерческого банка, при этом не была бы слишком громоздкой и сложной, и которая бы была бы удобна в практическом применении.

На сегодняшний день наибольшее распространение получили частные модели банка, которые описывают какую-то определенную сферу деятельности банка. А обобщенные модели, отображающие всю деятельность банка в целом, рассматривают ее не слишком детально, являются агрегированными.

При более подробном рассмотрении группы частных моделей можно выделить два противоположных направления, основанных на различных предположениях о поведении банка на денежном рынке и о возможностях контролирования спроса и предложения на нем.

Первое направление основано на предположении о независимости рынка депозитов и, как следствие, о невозможности банка влиять на поток денежных вкладов, который в целом зависит от экономической ситуации, уровня жизни населения, то есть от факторов, которые находятся вне компетенции банка. Модели этого направления основываются на моделях управления портфелем активов в условиях риска и неопределенности.

Рассмотрим два примера моделей первого типа.

1. Допустим, нам заранее известны некоторые общие желаемые пропорции в структуре активов A_i , i – индекс группы актива. В каждой i -ой группе необходимо определить оптимальные объемы вложений x_{ij} по проектам j . Оптимизационной функцией является общий получаемый доход, зависящий от эффективности вложения l_{ij} :

$$\begin{aligned} \sum_{j=1}^n x_{ij} &\leq A_i, i = \overline{1, m}, \\ x_{ij} &\geq 0, i = \overline{1, m}, j = \overline{1, n}, \end{aligned} \tag{1}$$
$$\left\{ \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n l_{ij} x_{ij} \right\} \rightarrow \max.$$

2. Вторая модель связана с формированием оптимальной структуры активов при выполнении следующих условий: 1) наличие у банка собствен-

ного капитала (K), а также привлечение активов AP_m (m – вид актива) по депозитной ставке r_m^{Π} ; 2) наличие у банка резервов, величина которых определяется с применением нормы N_i для каждого вида актива A_i ; 3) доли x_{ij} активов i -го вида распределены по проектам j . Критерием оптимизации является общий получаемый доход при известной эффективности проекта F_{ij} .

$$\begin{aligned} \sum_{i=1}^n (A_i + R_i) &\leq \sum_{m=1}^q AP_m + K, \\ N_i * A_i - R_i &\leq 0, i = \overline{1, n}, \\ \sum_{j=1}^l x_{ij} - A_i &\leq 0, \\ x_{ij}, A_i, R_i &\geq 0, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, l} \end{aligned} \quad (2)$$

$$\left\{ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^l F_{ij} x_{ij} - \sum_{m=1}^q r_m^{\Pi} AP_m \right\} \rightarrow \max.$$

Второе направление исходит из противоположной гипотезы о малой зависимости рынка кредитов от деятельности банка. Считается, что объем спроса на кредиты и их структура определяются инвестиционной активностью. И поэтому основное внимание в моделях уделяется рынку депозитов. Так как проценты за депозиты относятся к банковским издержкам, то исследования чаще всего используют общую теорию фирмы, в частности теории издержек.

Существует два различных подхода. В условиях равновесной и стабильной экономики предложение депозитов обычно рассматривается как случайная (переменная) величина, и следовательно, применяемые модели являются вероятностными (стохастическими). При совершенной конкуренции ставка процента по депозитам будет являться аргументом функции предложения денежных средств, а банк будет рассматриваться как покупатель денежных средств, приобретающий их по определенной цене. Очень важно правильно определить вид взаимосвязи объемов привлекаемых ресурсов от ставки процента по депозитам.

Иногда оба подхода сочетаются в одной модели как, например, в модели Сили [1] рассматривается двухфакторная модель, отражающая зависимость объемов депозитов от случайной величины и размера процентной ставки.

Частные модели проводят анализ только отдельных показателей банковской деятельности, в то время как в полных моделях используется комплексный подход. К. Сили [1] внес большой вклад в моделирование банковской деятельности. Он построил модель, которая представляет собой

математическое решение задачи одновременного управления и требованиями к обязательствами банка с целью максимизации прибыли. Неопределенность в модели учитывается в определении депозитной и кредитной процентных ставок. Впервые вводится переменная, характеризующая избыток или недостаток ликвидности. Рассматривается взаимосвязь риска, ликвидности и величины издержек.

Основные гипотезы модели Сили:

– Dep – депозитные предложения, r^{Π} – депозитные ставки, ξ^{Π} – элемент случайности. Таким образом, неопределенность включена в модель случайных предложений по депозитам:

$$Dep = f(\xi^{\Pi}; r^{\Pi}). \quad (3)$$

– Основное ограничение модели (балансовое ограничение) определяется равенством предложений по депозитам Dep и ссуд L . В балансовом ограничении также учитывается переменная, характеризующая ликвидные средства (Z):

$$L = Dep + Z. \quad (4)$$

– Доходы банка D определяется как сумма доходов от ссуд D_1 и ссуд ликвидности $D_2 = Z^*$ (если $Z > 0$), r^a – ставка процента по ссудам, L – размер ссуды, а r^a считается функцией элемента случайности ξ^a :

$$D = D_1 + D_2, \quad (5)$$

$$D_1 = r^a * L, \quad (6)$$

$$D_2 = Z^*, \quad (7)$$

$$r^a = \phi(\xi^a). \quad (8)$$

– Процентные издержки C состоят из издержек по процентным выплатам по депозитам C_1 и издержек, связанных с обеспечением необходимой ликвидности:

$$C_2 = Z \text{ (при } Z \leq 0), \quad (9)$$

$$C = C_1 + C_2, \quad (10)$$

$$C_1 = r^{\Pi} * Dep, \quad (11)$$

$$C_2 = Z. \quad (12)$$

– O – накладные расходы, которые состоят из двух компонентов: издержки по обслуживанию депозитов и ссуд:

$$O = \eta^{\Pi} * Dep + \eta^a * L. \quad (13)$$

– В результате уравнение, выражающее банковскую прибыль, имеет вид (за вычетом налогов):

$$Pr = D - C - O, \quad (14)$$

или

$$\text{Пр} = D_1 + D_2 - C_1 - C_2 - O_1,$$

$$\text{Пр} = r^a * L + Z^+ - (r^\Pi * \text{Dep} + Z^- + \eta^\Pi * \text{Dep} + \eta^a * L).$$

Модель Сили позволяет найти множество сбалансированных решений r^Π , L , Z^+ и Z^- , удовлетворяющих равенству (12). В итоге определяется кредитный портфель L , ставка процента по депозитам r^Π и ликвидная позиция банка [3].

Также в модели Сили есть функция риска, которая возрастает при увеличении объема ссуд L . Диапазон изменения процентных ставок по депозитам, при склонности к принятию решений, минимизирующим риск, больше, чем этот диапазон при нейтральном к риску поведении.

Другим примером разработки полной модели банковской системы является модель Н.Е. Егоровой и А.М. Смулова [2]. Данная модель удовлетворяет основным требованиям полной модели, то есть с помощью нее описывается процесс формирования пассивов и активов банка, а также изменения собственного капитала банка. В отличие от модели Сили, данная модель является динамической и основана на положительной связи текущих результатов деятельности коммерческого банка и его собственными ресурсами следующего периода.

Еще одной положительной стороной модели Егоровой и Смулова является ее ориентация на актуальные проблемы выживания коммерческих банков, это обеспечивается включением в нее блока расчетных показателей ликвидности и рентабельности.

Оптимальная задача формирования банковской стратегии модели Егоровой Н.Е. и Смулова А.М.:

$$\sum_{i=1}^n W_i(U_i^W) \leq S_0, \quad (15)$$

$$\sum_{j=1}^n Z_j(U_j^Z) \leq D_0 - SK, \quad (16)$$

$$(1 - U_1^R) * \sum_{i=1}^m W_i(U_i^W) - (1 - U_2^R) \sum_{j=1}^n Z_j(U_j^Z) + SK \geq 0, \quad (17)$$

$$\sum_{j=1}^n Z_j(U_j^Z) - \sum_{i=1}^m W_i(U_i^W) \leq U^\delta, \quad (18)$$

$$U^\delta * \sum_{j=1}^n Z_j(U_j^Z) \leq L, \quad (19)$$

$$W_i(U_i^W) \geq 0; Z_j(U_j^Z) \geq 0, \quad (20)$$

$$\text{opt}\{C = f[W_i(U_i^W), Z_j(U_j^Z)]\}. \quad (21)$$

В качестве целевой функции может быть:

1) максимум процентного дохода:

$$C = \sum_{j=1}^n Z_j(U_j^Z)U_j^Z - \sum_{i=1}^n W_i(U_i^W)U_i^W \rightarrow \text{max}; \quad (22)$$

2) минимум суммы квадратов отклонений от целевой точки, определяющей инвестиционные вложения:

$$C = \sum_{j=1}^n [Z_j - Z_j(U_j^Z)]^2 \rightarrow \text{max}; \quad (23)$$

3) максимум взвешенной суммы критериев, характеризующих доходность, величину банковских резервов и ликвидность;

4) максимум процентного дохода с учетом риска невозврата кредита.

W_i – вклады вида i являются нелинейной функцией от ставки процента по депозитам U_i^W , а инвестиционные вложения Z_j вида j нелинейно зависят от ставки процента по кредитам U_j^Z .

S_0 – максимальная величина сбережений, по прогнозу размещаемых в депозиты.

SK – собственный капитал банка.

U_1^R – норматив резервов ЦБ РФ.

U_2^R – доля резервирования с учетом риска невозврата кредита.

Полученная модель базируется на равновесии спроса и предложения на финансовом рынке и позволяет рассматривать изменения характеристик банковской системы, обеспечивающих равновесие, которое интерпретируется как наилучшее взаимодействие банка и реального сектора экономики.

В заключение отметим, что частные модели, в свою очередь, позволяют проанализировать только отдельные аспекты деятельности коммерческого банка, но не дают общей картины состояния банка в отличие от полных моделей, в которых используется комплексный подход. К. Сили построил полную модель, однако она не включает в себя вопросы, связанные с банковским капиталом. Последняя же рассмотренная модель может использоваться только для крупных банков, в которых работают стохастические процессы, для небольших банков и филиалов она не применима.

При разработке стратегии управления банком необходимо анализировать структуру активов и пассивов банка, поэтому в этом случае целесообразно воспользоваться так называемыми полными моделями, которые комплексно работают с пассивами и активами банка и учитывают их взаимосвязь.

Библиографический список

1. Sealey, C.W. Inputs, outputs, and theory of production and cost at depository financial institutions/ C.W. Sealey, S.T. Linndley, J. Finance. – Sep. P, 1977. – 66 p.
2. Егорова, Н.Е. Предприятия и банки: Взаимодействие, экономический анализ, моделирование / Н.Е. Егорова, А.М. Смулов. – М.: Дело, 2002. – С. 72–100.
3. Фетисов, Г.Г. Устойчивость коммерческого банка и рейтинговые системы ее оценки / Г.Г. Фетисов. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 43 с.

[К содержанию](#)

УДК 658.15 + 658.1:005.52

ИДЕНТИФИКАЦИЯ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ В ОЦЕНКЕ БИЗНЕСА

О.В. Рязанцева

В статье рассматриваются вопросы определения деловой репутации предприятия в связи с учетом её в оценке рыночной стоимости предприятия. Анализируются факторы, определяющие деловую репутацию и её особенности, как нематериального актива.

Ключевые слова: стратегия дифференциации, конкурентное преимущество, рыночная стоимость компании, деловая репутация, гудвилл, нематериальные активы, интеллектуальный капитал.

Современное предприятие – это производственная общность, в которой используемые факторы производства, их качество и эффективное управление определяют конкурентоспособность и рыночную стоимость бизнеса. Выявление наиболее важных факторов конкурентоспособности позволяет организации ответить на вопросы: «Почему рынок дает именно такую оценку деятельности нашего предприятия, и что именно определяет выбор наших продуктов потребителями?» Ответы на эти вопросы связаны с наличием специфического, отличного от других, имиджа компании и продукта, создаваемых в рамках стратегии дифференциации.

Можно выделить следующие составляющие в деятельности предприятия, на которых основана стратегия дифференциации:

– *Техническое совершенство и новизна.* Это выпуск инновационного товара со свойствами, которых нет у конкурирующих продуктов (более выгодная цена товара, дополнительные функции, усовершенствованный внешний вид товара, лучшие экологические характеристики).

– *Качество.* Данный вид дифференциации связан с деятельностью по снижению брака, предложению лучших гарантийных и постгарантийных условий, более долгий срок эксплуатации изделий.

– *Обслуживание*. Особую роль в реализации этого направления дифференциации играет уровень профессиональных знаний персонала на стадии принятия потребителями решения о покупке. Предполагается также сопровождение товара после продажи: ремонт, сервисное обслуживание, работа служб технической поддержки.

– *Продажи*. Означает использование гибкой политики ценообразования, расширение сети сбыта продуктов, более полное информирование покупателей о свойствах предлагаемых товаров и услуг (инструкции, данные о технических характеристиках изделия).

– *Реклама*. Реализация данной стратегии придает рекламируемой продукции уникальность с использованием таких средств индивидуализации как товарные знаки, знаки обслуживания, коммерческие обозначения и фирменные наименования, их поддержки и продвижения.

Стратегия дифференциации дает возможность получать преимущество в ценах, объемах продаж и прибыли, за счет приверженности покупателей по отношению к данному продукту. Покупатели, доверяя имиджу компании, готовы заплатить дороже, чем за аналогичные продукты, предлагаемые конкурентами. Имидж, известный бренд – это обещание покупателям, которое компания должна исполнить.

Немаловажно, что стратегия дифференциации создает преимущество и в переговорах с потенциальными партнерами, которые извлекают из этого дополнительные маркетинговые возможности, используя имидж престижной компании, и с торговыми посредниками, получающими продукт с гарантированным сбытом. Представление о компании как о имущественности бренда, товарный знак, нематериальны

Немаловажно, что стратегия дифференциации создает преимущество и в переговорах с потенциальными партнерами, которые извлекают из этого дополнительные маркетинговые возможности, используя имидж престижной компании, и с торговыми посредниками, получающими продукт с гарантированным сбытом.

Существенным фактором также является представление в деловой среде о компании как о надежном партнере, добросовестно выполняющем свои обязательства перед кредиторами, поставщиками и покупателями, являющимся образцом предпринимательской культуры. В противном случае организация может исчезнуть с рынка, поскольку не будет желающих иметь с ней дело.

Основной источник получения данных преимуществ на сегодняшний день связывают с квалифицированным и мотивированным персоналом, знания, навыки и опыт которого, определяемые современными экономистами как человеческий капитал, дают возможность быстро и адекватно реагировать на изменения, происходящие во внешней среде предприятия и добиваться стабильных финансовых результатов.

Реализация стратегии дифференциации предприятием в долгосрочной перспективе дает ему конкурентное преимущество, которое имеет конкретное количественное выражение:

- размер ценовой премии;
- рост доли рынка;
- сочетание обозначенных выше преимуществ.

Все перечисленное активно влияет на рост финансовых результатов деятельности предприятия и капитализации, что приводит к образованию положительной разницы между рыночной стоимостью предприятия и стоимостью его чистых активов, называемой гудвиллом. Термин гудвилл стал активно использоваться в русскоязычной экономической литературе лишь с началом 90-х годов двадцатого века и появлением в российской экономике таких новых институтов рыночной экономики. Изначально английское слово *goodwill* означало добрая воля, доброжелательность, благосклонность, доброе расположение.

Сейчас синонимом этого слова в отечественной специальной литературе и в нормативных актах является деловая репутация. Гудвилл (деловая репутация) возникает в том случае, когда покупатель предприятия, как целостного имущественного комплекса, готов заплатить дороже, чем реально стоят нетто-активы (активы – обязательства) организации, и является суммой этой переплаты.

Деловая репутация, как юридическая категория, является немущественным правом, которое принадлежит юридическому лицу с момента его образования и составляет необъемлемую часть его правоспособности [1].

Автор одного из наиболее популярных учебников по финансовому менеджменту В.В. Ковалев считает, что «гудвилл» возникает при сделках купли-продажи компаний и отражается в балансе компании-покупателя в составе нематериальных активов. Также В.В. Ковалев отмечает, что экономический смысл деловой репутации заключается в стоимостной оценке наработанной фирмой нематериальной ценности, не показываемой в балансе [5]. По мнению И.А. Бланка, увеличение стоимости предприятия, то есть, возникновение положительной деловой репутации, связано с возможностью получения более высокого уровня прибыли (в сравнении со среднерыночным уровнем эффективности инвестирования) за счет использования более эффективной системы управления, доминирующих позиций на товарном рынке и применения новых технологий [4].

В Американских стандартах бухгалтерского учета GAAP «гудвилл» относится к нематериальным активам и определяется следующим образом: «превышение стоимости приобретения компании над суммой стоимостей, выделяемых в самостоятельные учетные единицы активов, за вычетом обязательств, должно быть отражено как гудвилл» [3].

В ПБУ 14/2007 деловая репутация определяется как разница между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части), и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки (приобретения). Отмечается также возможность образования и отражения в бухгалтерском учете отрицательной деловой репутации, которая рассматривается как скидка с цены, предоставляемая покупателю в связи с отсутствием таких факторов в деятельности предприятия: стабильные покупатели, репутация, качество, навыки маркетинга и сбыта, деловые связи, опыт управления, уровень квалификации персонала и т.п. Также в ПБУ 14/2007 отражается также способ амортизации деловой репутации. Приобретенная деловая репутация амортизируется в течение двадцати лет (но не более срока деятельности организации). Амортизационные отчисления по положительной деловой репутации определяются линейным способом. Отрицательная деловая репутация в полной сумме относится на финансовые результаты организации в качестве прочих доходов [2].

Таким образом, деловая репутация предприятия (гудвилл), как экономическая и юридическая категория, может стать нематериальным активом, но лишь в случае сделки по купле-продаже предприятия как целостного имущественного комплекса. Именно тогда появляется возможность определить рыночную стоимость деловой репутации. Причем, нематериальным активом покупателя становится деловая репутация другой компании-продавца. Свою собственную деловую репутацию в составе нематериальных активов предприятие отразить не может, поскольку она не является идентифицируемым ресурсом, полностью контролируемым компанией, и который может быть надежно оценен.

Именно поэтому, деловая репутация стоит особняком в ряду других нематериальных активов, настолько отличается от них содержанием, методами оценки, амортизации и выбытия.

Другие нематериальные активы, такие как объекты интеллектуальной собственности (фирменное наименование, товарные знаки, изобретения, полезные модели и т.д.) обладают общим признаком – все они имеют материальный носитель, что позволяет их идентифицировать, документально подтверждать исключительные права собственности на них, учитывать в составе активов как отдельные инвентарные единицы. Отсутствие материально-вещественного субстрата у деловой репутации компании не вызывает сомнений. Можно сделать вывод о том, что деловая репутация является результатом воздействия на рыночную стоимость предприятия ряда неидентифицируемых активов, таких как:

- высококвалифицированный менеджмент;
- накопленный деловой опыт;
- результаты интеллектуальной деятельности, не входящие в состав нематериальных активов предприятия;

- хорошо налаженная система сбыта продукции и услуг;
- прочная репутация организации как надежного заемщика;
- выигрышное экономико-географическое положение и т.д.

Необходимо отметить разнородность факторов деловой репутации и наличие определенной структуры. Одна часть из них принадлежит организации и может контролироваться её, другая – принадлежит другим заинтересованным лицам: персоналу, потребителям, поставщикам).

Структурирование данных факторов делает возможным сопоставить деловую репутацию с её интеллектуальным капиталом, включающим в себя (табл.):

- 1) человеческий капитал;
- 2) структурный (организационный) капитал;
- 3) бренд-капитал.

Таблица

Структура деловой репутации

Деловая репутация	Интеллектуальный капитал
Квалифицированный менеджмент	Человеческий капитал
Знания, навыки, опыт персонала	
Мотивация	
Наличие систем подготовки и повышения квалификации персонала	
Идентифицированные результаты интеллектуальной деятельности, не входящие в состав нематериальных активов предприятия	Структурный капитал
Организационное взаимодействие	Бренд-капитал
Репутация как надежного заемщика	
Система сбыта продукции и услуг	
Наличие бренда, товарных знаков	

Сказанное выше, дает возможность конкретизировать особенности деловой репутации:

1) *неотделимость деловой репутации от предприятия.* Это неотчуждаемое имущество, которым нельзя распоряжаться отдельно от предприятия. Оно не может быть самостоятельным объектом сделки;

2) *неосязаемый характер репутации и формирующих ее факторов.* В качестве основного фактора формирования деловой репутации можно назвать неосязаемые, невещественные, нематериальные активы;

3) *условность стоимости репутации и стоящих за ней факторов.* Это означает, что данную стоимость напрямую не измерить, а следовательно, в балансе организации его нельзя отразить как актив. В частности, невозможно измерить напрямую стоимость человеческого капитала предприятия и отразить как актив, поскольку носителем этого актива и владельцем является персонал;

4) *дисконтированный характер оценки деловой репутации*. Это означает, что деловая репутация представляет собой дисконтированную стоимость ожидаемых будущих сверхприбылей, одну из составляющих текущей стоимости каждой компании;

5) *двойственный характер деловой репутации: экономический и бухгалтерский*. В экономическом плане – это вся дисконтированная стоимость ожидаемых будущих сверхприбылей. В бухгалтерском – часть прибыли, уплаченная покупателем предприятия его продавцу и отражаемая в бухгалтерском учете первого;

6) *синтетический характер деловой репутации*. Деловая репутация приобретает стоимость лишь в тесной взаимосвязи и взаимодействии её факторов.

Особенности деловой репутации определяют методы её оценки.

Основным методом считается *бухгалтерский метод*, который применяется при покупке предприятия, когда цена покупки предприятия превышает стоимость материальных и нематериальных активов, стоящих на балансе, в этом случае разницу приписывают стоимости гудвилла. Этот метод помогает оценить гудвилл и другие неидентифицируемые нематериальные активы по методу «большого котла» [6].

Основной идеей *аналитического метода* является то, что неотраженные в балансе неосязаемые активы связаны с определенными, вполне реальными инвестициями предприятия. Необходимо выделить эти «скрытые» инвестиции, структурировать деловую репутацию на отдельные элементы и оценить каждый из них. Данный метод помогает раскрыть внутреннее происхождение деловой репутации, но применение его на практике ограничено, по причине сложности анализа и расчетов. В данном методе также не учитывается синергетический эффект: элементы деловой репутации приобретают стоимость лишь в том случае, когда они взаимодействуют. Более того, факторы деловой репутации взаимопределяют друг друга.

Метод избыточной прибыли является основным методом для оценки. Он основан на предположении о том, что избыточные прибыли приносят предприятию некие не отраженные в балансе, невещественные активы, обеспечивающие доходность на чистые активы, выше среднеотраслевого уровня. Предполагается прямое сопоставление уровней рентабельности активов оцениваемого предприятия и других предприятий-аналогов отрасли. Фактическая прибыль компании-обладателя неидентифицируемых активов, получаемая сверх ожидаемой (избыточная прибыль), капитализируется, и таким образом определяется стоимость деловой репутации.

Как видно из описания методов оценки деловой репутации, они достаточно сложны для применения на практике и не дают точного представления о стоимости тех активов, которые определяют высокую капитализацию компании.

Практика оценки деловой репутации, как внутренне созданного организацией актива, должна развиваться в направлении как можно более полной идентификации и формализации тех активов, которые принадлежат организации (базы данных, информация, ноу-хау, имидж компании) и отражения их в бухгалтерском балансе в качестве нематериальных активов. Это сделает оценку рыночной стоимости компании более достоверной, а саму деловую репутацию более структурированной и прозрачной для потенциальных инвесторов и покупателей.

Библиографический список

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (ГК РФ). – СПС «Гарант. – URL: <http://base.garant.ru/10164072/>.
2. ПБУ 14/2007: Учет нематериальных активов. – URL: <http://cons-plus.ru/>.
3. Бархатов, А.П. Международный учет: Учебное пособие / А.П. Бархатов. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2001. – 288 с.
4. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент. Учеб. курс / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2007. – 521 с.
5. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Тк велби, Проспект, 2007. – 1024 с.
6. Пузыня, Н.Ю. Оценка и управление нематериальными активами компании / Н.Ю. Пузыня. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. – 179 с.

[К содержанию](#)

УДК 338.45 + 332.242(470)

ББК У9(2)-18

ЗАТРАТЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ РАЗВИТИЯ АТТРИБУТОВ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ОТРАЖЕНИЕ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

С.В. Слива

Рассматривается эффективность развития российской экономики на современном этапе эволюции. Особое внимание уделено классификации эффектов и издержек по критерию связанности с атрибутами экономики. Определены направления снижения издержек функционирования и развития российской экономики и ее атрибутов.

Ключевые слова: атрибуты экономики; производственный, социальный, институциональный потенциалы развития; трансформационные, социальные, трансакционные издержки.

Система атрибутов, обеспечивающих функционирование современной экономики, включает в себя среду, объекты, субъекты, процессы и проекты, которые, вступая в процессы целесообразного взаимодействия, создают энер-

гию развития, воплощающуюся в результатах развития. В свою очередь, результаты развития могут быть рассмотрены как отражающие их эффекты.

Система атрибутов экономики определяет систему ключевых эффектов развития: производственный как результат функционирования объектов системы; социальный как параметры жизнедеятельности субъектов, определенные уровнем развития объектов; внутренний и внешний – кумулятивный результат развития среды; экстернальный и интернальный – экзогенные и эндогенные процессы развития системы; мультипликативный, составляющий результат реализации проектов и формирующий цепную реакцию развития атрибутов; прогресс (регресс), как комплексный результат, аккумулирующий потенциал развития системы и ее атрибутов.

Из отмеченного вытекает, что каждый атрибут продуцирует определенные эффекты, которые находят отражение в уровне развития экономической системы. Производственный эффект выражается в результатах деятельности хозяйствующих субъектов в форме выхода готовой продукции, а также в затратах по ее изготовлению; представляет собой рост массы потребительных стоимостей и отражается в: расходах на конечное потребление, валовом накоплении, стоимости основных фондов, объеме промышленного производства, объеме продукции сельского хозяйства, грузообороте транспорта, инвестициях в основной капитал.

Оценка основных показателей материального производства позволяет сделать вывод о наличии производственного эффекта развития российской экономической системы. За период 2000–2013 гг. возросли объемы: ВВП в 9 раз; расходов на конечное потребление в 11 раз; валового накопления в 12 раз; стоимости основных фондов в 8 раз; объемов промышленного производства в 4 раза; объемов продукции сельского хозяйства в 5 раз; грузооборота транспорта в 1,5 раза; инвестиций в основной капитал в 11 раз [6].

Социальный эффект определен производственным эффектом и проявляется в совершенствовании организации труда и производства, повышении уровня и качества жизни. Формы проявления социального эффекта развития разнообразны: потребление материальных ценностей отражается в размере розничного товарооборота, в объеме оказанных и потребленных услуг, пассажирских перевозок, вводу в действие жилых домов. Возможности потребления социальных ценностей заключены в показателях номинальной и реальной заработной платы, начисленных пенсий. Непосредственно само потребление социальных и культурных благ проявляется в доступности услуг учреждений образования, здравоохранения, культуры.

Повышение уровня и качества жизни населения, рост социальных расходов государственного бюджета, фактическое увеличение потребления, увеличение доходов населения свидетельствует о наличии социального эффекта развития российской экономической системы.

Экономическая система есть структурно целое образование, организованное внутренней и внешней средами. Внутренняя среда конституирует

ее структуру, внешняя среда воздействует и одновременно получает ответное воздействие со стороны экономической системы. В процессе своего развития экономическая система продуцирует внутренний и внешний эффекты соответственно. Если внутренний эффект развития связан с усложнением системы, то внешний эффект состоит в усложнении взаимодействия системы с окружающей средой.

Внутренним эффектом развития российской системы в этой связи можно считать усложнение её структуры, обусловленное взаимодействием ресурсного, информационного, территориального и других факторов. Внешним эффектом развития является расширение участия российской экономики в мирохозяйственном пространстве, международных экономических отношениях.

Развитие экономической системы усматривается в экстерналиях и интерналиях эффектов. Диалектика эффектов заключена в противоречивом единстве эндогенных и экзогенных импульсов развития, генерируемых ими. Положительные экстерналии развития российской экономики связаны с более полным удовлетворением растущих потребностей общества, диверсификацией экономики, появлением новых видов товаров, повышением их качества, эффективным использованием ресурсов; ростом социальной защищенности, гибкостью социального страхования, решению проблемы бедности и дифференциации доходов, обеспечением населения социальными благами и услугами; развитием финансовой, торговой, информационной, логистической инфраструктуры.

Специфической формой проявления положительного экстерналиального эффекта явились международные экономические санкции, введенные против Российской Федерации, а также ее ответные санкционные меры. В частности, на фоне отказа России от импорта некоторых видов продовольствия акции отечественных продовольственных компаний показали взрывной рост до 30 %, повысился оптимизм отечественных производителей продовольствия, активизировали свою деятельность отрасли, связанные с сельским хозяйством.

Стратегическое изменение аграрной сферы российской экономики в связи с введенными продовольственными санкциями прямо или косвенно захватит промышленную и торговую, транспортную и иные сферы экономики. Начнет действовать эффект мультипликации и аппликации, распространяющий изменение одной части системы на другие. Однако реализация положительного потенциала, заключенного в санкционных мерах, требует реализации системной политики в области сельского хозяйства и связанных с ним отраслей.

Появление отрицательных экстерналий в российской экономике связано с процессами трансформации форм собственности, которые не позволили сформировать широкий класс частных собственников средств произ-

водства, не содействовали процессу формирования и развития навыков предпринимательской деятельности у населения России, не способствовали повышению доходов населения за счет доходов, получаемых от собственности.

Следует обратить внимание на особенность действия экстерналиюного эффекта, связанного с участием России в международных экономических организациях. В частности, по оценкам экспертного сообщества последствия присоединения России к ВТО для отраслей российской экономики может нести существенные риски. К отраслям с высокой степенью риска негативных последствий от присоединения России к ВТО следует отнести автомобилестроение, сельскохозяйственное машиностроение, производство медицинской техники, сельское хозяйство [3]. Внешний эффект, выражающийся в присоединении России к ВТО, трансформируется в экстерналиюный, который в дальнейшем проявится в упрощении структуры российской экономики, снижении темпов экономического развития.

Мультипликационный эффект развития экономической системы задается изменениями, передающимися большому количеству элементов системы и генетически закрепляющимися в них. Мультипликативный эффект развития российской экономики был вызван преобразованием отношений собственности. Его аспектами стали: диффузия, резонанс, акселерация институциональных новаций. Непосредственно эффект акселерации развития российской экономической системы проявился в усложнении производственных отношений, образующих рынки труда, капитала, земли. Институциональное закрепление частной формы собственности в России вызвало мультипликативный эффект диффузии, рыночного механизма в производственной, социальной сферах; резонанса рыночных принципов хозяйствования во всех формах собственности; акселерации развития рыночных отношений.

Оценка совокупного экономического эффекта, возникающего в процессе развития экономики, связана с анализом системы макропараметров. Прогресс свидетельствует о положительном экономическом эффекте, в свою очередь, регресс и разбалансированность – об отрицательном эффекте. Обобщающим значением обладает характеристика материально-вещественных результатов функционирования экономики. В стоимостной форме они выражены в объеме ВВП, ВВП, НДС. Количественное и качественное совершенствование общественного производства может быть оценено в рамках экономического роста. Степень сбалансированности социально-экономического развития характеризуют уровни инфляции, занятости, безработицы, величина государственных финансов. Институционализация рыночного хозяйства в России сопровождается положительным экономическим эффектом. В частности, была стабилизирована инфляция, на рынке труда устойчиво сокращается безработица, государственный бюд-

жет характеризуется устойчивым профицитом [6]. Однако ухудшение экономического положения российской экономики в 2014–2015 гг. найдет свое отражение в дестабилизации основных макропараметров.

Исследование эффектов, продуцируемых атрибутами экономики и выражающихся в результатах социально-экономического развития, позволило определить, что поступательное развитие российской экономической системы подкреплено наличием производственного, социального, институционального потенциалов. Выявленные эффекты развития российской экономической системы нуждаются в оценке затрат, связанных с их формированием. Нами предлагается использовать критерий оценки влияния издержек на конкретные аспекты развития, который позволяет выявить соответствие трансформационных издержек атрибуту объекта, социальных – атрибуту субъекта, трансакционных – атрибутам среды, процесса, проекта.

Трансформационные издержки, выражая затраты условий и ресурсов производства, позволяют учесть расходы по организации производства. Социальные издержки представляют собой денежное выражение затрат воспроизводства человеческого капитала и отражают расходы, связанные с формированием социального потенциала развития. Трансакционные затраты связаны с закреплением за субъектами производительных функций в рамках общественного разделения труда, величина которых дает возможность оценить количество вложенных средств в институциональное развитие российской экономической системы.

Для определения величины трансформационных издержек значима фактическая ограниченность любых экономических ресурсов, а также возможность альтернативного их применения. Это позволяет разграничить трансформационные издержки на явные и неявные. О размере явных трансформационных издержек можно судить на основе стоимости потребленных материальных ресурсов, размера ВВП и валовой добавленной стоимости. Конечная эффективность использования основного капитала отражена в показателях фондоотдачи, фондоемкости, рентабельности, производительность труда, фондовооруженности труда и др. Об эффективности использования оборотного капитала можно судить на основании скорости кругооборота, материалоемкости, материалоотдачи, размере дебиторской и кредиторской задолженности. Результативность труда может быть оценена при помощи показателя доли заработной платы в ВВП, соотношении темпов роста производительности труда и заработной платы, потерь рабочего времени.

Оценка использования материальных и трудовых ресурсов в российской экономике показала высокую затратность. В среднем по экономике, фондоотдача за период 2000–2013 гг. увеличилась на 0,1 и составила в 2013 г. 0,5; фондоемкость характеризуется коэффициентом 1,8; фондовооруженность труда – 1,5; рентабельность основного капитала составила

7,0 %; производительность труда за период 2000–2013 гг. выросла лишь на 3,5 %. Средняя скорость кругооборота оборотного капитала замедляется: если в 2000 г. она составляла 86 дней, то в 2013 г. – 92 дня. Материалоёмкость в среднем по экономике за анализируемый период сохраняется на уровне 0,2; материалоотдача постоянно снижается и в 2013 г. составила 3,9.

На росте издержек производства сказывается неэффективное энергопотребление: нереализованный потенциал организационного и технологического энергосбережения составляет 40 % общего объема внутреннего энергопотребления [4, с. 185]. За период 2005–2012 гг. существенно сократилось фактически отработанное время в экономике за год: со 147703 до 105228 млн чел. часов. Соотношение темпов совокупных затрат труда и темпов производительности труда показало синхронное снижение показателей. В 2012 г. совокупные затраты труда снизились на 2,6 %, производительность труда уменьшилась на 2,1 %, что свидетельствует не только о существенном влиянии затрат труда на производительность труда, но и малоэффективном характере использования живого труда в российской экономике [5]. Не наблюдается и существенного прорыва в динамике производительности труда.

Неявные трансформационные издержки в широком смысле представляют собой упущенные предпринимательские возможности. По мнению российских предпринимателей, на эффективность принятия их хозяйственных решений существенное влияние оказывает сохраняющаяся неопределенность макроэкономической ситуации, высокий уровень налогообложения и постоянные изменения самой системы налогообложения, недостаток финансовых средств и высокая стоимость кредита, несовершенство нормативно-правовой базы, изношенность или полное отсутствие необходимого оборудования [6]. Как следствие растут упущенные возможности, получающие конкретное выражение в росте энергоемкости, трудоемкости, капиталоемкости производства. Рост трансформационных издержек проявляется в снижении экономической эффективности производства в России. Устранение препятствий ограничения роста производства может способствовать снижению трансформационных издержек.

Наиболее объективным способом оценки социального развития экономической системы является уровень благосостояния населения. Исходя из того, что благосостояние отражает возможность удовлетворения потребностей общества, социальные затраты экономической системы определяются размерами средств, находящимися в системе первичного и вторичного распределения национального дохода.

О неэффективности первичного распределения свидетельствует ряд обстоятельств. Доходы до 15000 рублей имеют 40 % российских граждан. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в 2013 г. составила 12,8 % от общей численности. Уровень

безработицы в 2013 г. находился на отметке в 5,5 % [6]. Как следствие, возможность удовлетворения потребностей населения за счет собственных средств – заработной платы, а также заемных средств – потребительских, образовательных, ипотечных и прочих кредитов существенно ограничена.

Система вторичного распределения через государственный бюджет, внебюджетные фонды позволяет увеличить располагаемые денежные доходы населения и сделать социальные блага доступнее. Совокупные выплаты из внебюджетных фондов в 2011 г. составили 12,1 % ВВП или 17,8 % объема денежных доходов населения [7].

В российской экономике сложилась ситуация, при которой уровень социального развития повышается за счет социальной политики, проводимой крупными российскими корпорациями. Социальные расходы крупных частных коммерческих организаций сопоставимы с государственным финансированием социальной сферы [2]. Не смотря на большой объем социальных расходов российских корпораций, доступность социальных благ в рамках первичного распределения дохода ограничена. Во-первых, в корпоративном секторе занято незначительное количество рабочей силы, во-вторых, социальные затраты носят характер социальных инвестиций частных корпораций, не учитывающих вопросы вторичного распределения национального дохода.

Очевидно, что социальные затраты в современной российской экономике значительны, однако социальная эффективность экономической системы остается низкой. Увеличение социальной эффективности может быть обеспечено ростом благосостояния населения. На уровне первичного распределения благосостояние может быть повышено за счет достижения полной занятости и приведения цены труда в соответствие с современными экономическими стандартами. В этом случае социальные расходы населения будут обеспечиваться в основном собственными доходами, а не за счет перераспределения доходов других лиц. Отношения по поводу создания, распределения и потребления обобществленного на разных уровнях экономики и в рамках различных форм собственности части необходимого и прибавочного продукта в рамках вторичного распределения приобретут необходимую эффективность.

Оценка институционального развития российской экономической системы в границах транзакционных издержек конкретизируется в проводимой экономической политике. Сложилась ситуация, когда экономические реформы, проводимые без осознания их возможных последствий, серьезно понизили эффективность. В частности, способ осуществления приватизации привел к формированию провалов рынка, множеству экономических искажений, усилению неравенства в распределении доходов и ренты.

В наиболее общем виде транзакционные издержки – есть результат функционирования транзакционного сектора экономики. Предпринимают-

ся попытки, направленные на снижение трансакционных издержек. Для решения данной проблемы, например, создан московский международный финансовый центр, в задачу которого входит снижение издержек доступа российских компаний к капиталу, превращение российского финансового сектора в отрасль экономики, конкурентоспособную в мировом масштабе и вносящую существенный вклад в увеличение ВВП [1].

Рост трансакционных издержек российской экономики связан также с чрезмерным давлением на предпринимателей административных барьеров, бюрократических препятствий, коррупции, систематического пересмотра налогового законодательства, неэффективного исполнения действующего законодательства.

Таким образом, развитие экономики России складывается из двух противоположно направленных тенденций, отражающих с одной стороны положительный потенциал эффектов, с другой – сохранение высоких затрат по их формированию. Развитие атрибутов российской экономической системы сформировало траекторию поступательного развития, тогда как сопряженные с эффектами высокие издержки создают возвратное движение. Для преодоления разнонаправленности тенденций необходимо организовать взаимодействие атрибутов, при котором их системное развитие стало бы главным ресурсом, направленным на повышение эффективности российской экономики.

Библиографический список

1. Концепция международного финансового центра. – URL: <http://www.economy.gov.ru>.
2. Отчет о корпоративной социальной ответственности ОАО ГМК «Норильский никель» за 2011 год. – URL: <http://www.nornik.ru>.
3. Отчет о промежуточных результатах экспертно-аналитического мероприятия «Анализ мер, принимаемых органами государственной власти по выполнению обязательств и реализации прав РФ, связанных с присоединением к ВТО, по оценке влияния норм и правил ВТО на бюджетную систему и отрасли экономики» // Бюллетень Счетной палаты РФ. – 2013. – № 4.
4. Отчет по результатам проведения экспертно-аналитического мероприятия «Мониторинг эффективности реализации государственной программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года» // Бюллетень счетной палаты РФ. – 2013. – № 8(188).
5. Промышленность России – 2012. Статистический сборник. Росстат. – URL: <http://www.gks.ru/>.
6. Россия в цифрах. 2014 г. – URL: <http://www.gks.ru/>.
7. Социальное положение и уровень жизни населения России – 2013. Статистический сборник. Росстат. – URL: <http://www.gks.ru/>.

[К содержанию](#)

УДК 005.8 + 005.95 + 658.3

МАЛАЯ ГРУППА КАК БАЗОВАЯ ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ КОМАНДЫ ПРОЕКТА

Б.В. Шмаков

Автор показывает, что малая группа – это основа команды проекта, её кристалл, неизменный от начала до завершения, которая, как правило, стремится сохранить свою целостность и после. Рассмотрена структура сообщества проекта и оптимальная структура команды, выявлены направления и условия её формирования, а также зависимость компетенции команды от условий к её формированию.

Ключевые слова: группа, команда, информационная матрица, тип информационного метаболизма, технологический уклад.

Как правило, в процессе инициализации проекта определяется проджект–менеджер, который на следующем этапе и формирует команду проекта. Однако та совокупность людей, привлеченных на постоянной или временной основе в проект, не может называться командой, поскольку не обладает всеми компетенциями команды. Это малая рабочая группа, основа будущей команды. Ей ещё предстоит стать командой проекта и если это произойдёт, то проект будет успешным, а если нет...

Рабочую группу создаёт, объединяет осознание единой цели, однако этого недостаточно для эффективного функционирования в концепции управления проектами.

Если малая рабочая группа является ядром будущей команды, то следует представить полную структуру команды проекта. Многие источники по управлению проектами настойчиво утверждают, что проект выполняет весь коллектив организации, и это верно. Однако функциональные роли различны. Что требует уточнить структуру сообщества участвующего в проекте.

Как уже сказано, первичная рабочая группа, формируемая проджект–менеджером, при успешной адаптации и обучении становится ядром команды проекта – базовой основой команды. Как правило, это постоянно привлечённые в проект работники, компетентная структура которых и является целью исследования в данной работе.

Кроме ядра команды существует динамичная периферия, постоянно обновляющаяся в зависимости от этапа работы и решаемых задач. Эта часть структуры команды должна обладать необходимыми профессиональными компетенциями, и как правило, не требует их дополнительного формирования.

В эту зону команды могут привлекаться как внутренние, так и внешние (по отношению к организации) консультанты, исполнители, исследовате-

ли, которым ставятся конкретные задачи в рамках проекта и для их решения им необходима информация о проекте и его конечном результате.

Остальная структура облачная, в неё входят все сотрудники организации, привлекаемые для выполнения отдельных заказов. Им необходима чёткая, конкретная информация по выполняемой деятельности и общая заинтересованность в тех изменениях, которые наступят после внедрения результата проекта. На рис. 1 представлена структура сообщества проекта.

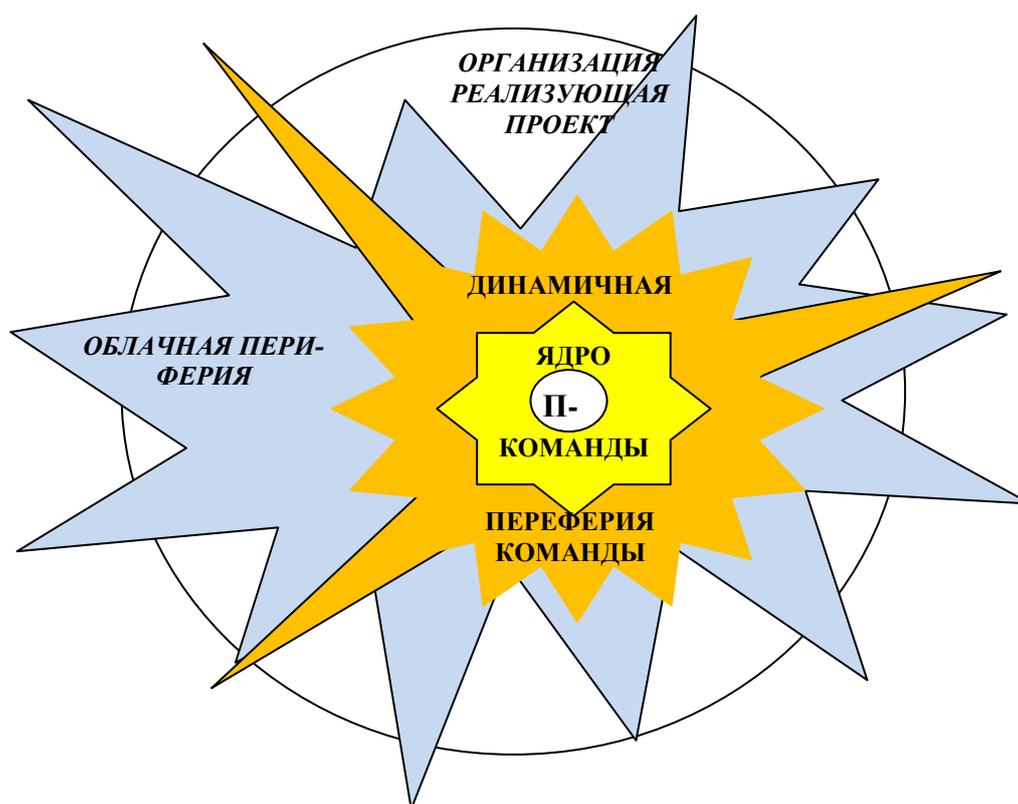


Рис. 1. Структуры сообщества проекта в концепции управления проектами

Как было показано нами в других работах ядро команды проекта это – самоорганизующаяся группа людей с взаимодополняющими качествами, в том числе и в области мыслительной деятельности, максимально покрывающей компетентное поле проблемы, и преданных общей целенаправленной работе, задачам и нормам в соответствии с естественно выработанной динамической структурой, за которые они несут ответственность и в которой реализованы все требования индивида к группе, группы к индивиду, а надсистемы (в качестве которой выступает интегрированная социально–техничко–экономическая среда (СТЭС)) к группе и которые самостоятельно берут на себя ответственность за конечный результат. При этом в команде наблюдается доверие, ролевое разделение, общий язык, общие ценности и, как результат – эффект синергии (по И.В. Левину, результат работы команды больше суммы результатов каждого члена команды, т.е. $2+2$ намного более 4 [1]).

Наличие синергетического эффекта это главное преимущество командной деятельности. А главной характеристикой является «взваливание» на себя ответственности за конечный результат. Таким образом, нам предстоит рассмотреть технологию перерождения первичной рабочей группы в команду проекта, выявить условия, определить проблемы и способы их преодоления.

Типы информационного метаболизма (ТИМ) были разработаны в 40-е годы XX столетия К.Г. Юнгом, получили достаточно широкое распространение среди практиков в конце XX столетия и только в начале XXI столетия стали более или менее признанными в среде ученых занимающихся проблемами кадрового менеджмента [2, 3]. В 1998–2000 годах сформировалось научное направление получившее название профессиональный клиринг и занимающееся проблемами максимального согласования работника с должностью, исходя из информационного подхода.

Начало XXI века ознаменовалось и серьезными разработками в области управления проектами и командообразования. В рамках этих исследований было выдвинута и практическими работами подтверждена гипотеза о том, что элементарной единицей социальной профессиональной системы является не работник, а малая группа – команда [2, 3–5].

Таким образом, насущной проблемой стало формирование эффективной команды обладающей не только внутренней малоконфликтной средой и эффективно решающей профессиональные задачи, но и способной быть эффективной в условиях требующих нового, неординарного подхода, т.е. быть творческой группой решающей возникающие задачи на новом, нестандартном уровне.

О команде и командообразовании написано множество научных статей и монографий, поэтому мы не станем проводить сравнительный анализ, это самостоятельная работа, мы же сосредоточимся на поставленных вопросах.

Первый вопрос, с которого начинают рассуждения авторы подобных работ, должен дать ответ о структурном наполнении рабочей группы, сколько членов группы составляют команду. В принципе здесь всё более или менее ясно, необходимо иметь столько работников, чтобы полностью покрыть поле компетентности проекта. Однако здесь имеется и некоторая сложность. Малая рабочая группа проекта динамична, её численный состав меняется, однако всегда можно выделить ядро группы, которая цементирует и временно привлечённых работников. Именно на составе этого ядра мы и сосредоточим своё внимание.

Центральным «игроком» будущей команды является назначаемый приказом проджект-менеджер – пока формальный лидер, которого заменять, менять невозможно, он зародыш команды. В этом случае возникает задача подбора дополнительных членов команды, которые закрывали бы те стороны личности лидера, которые для него сложны. Если оставить в стороне

профессиональный аспект формирования команды, и сосредоточиться на информационно–мыслительных проблемах проекта, то можно очертить зону поиска ответа на вопрос о дополнительных членах ядра команды.

В основу методики В.В. Авдеев положены два постулата не противоречащих исследованиям других авторов:

1 – ядро команды должна строиться по принципу дополнительности к ее учредителю, т.е. компенсировать слабые стороны информационной матрицы личности учредителя команды;

2 – учредителю команды подходят только 3 из 15 возможных пар для ее ядра с целью работы в команде.

Калинаускас рассматривая дополнительности в малых группах, выделил 8 типовых проблем управления связанных с информационными каналами матрицы личности (K_N – номер канала информационной модели личности):

1) K_1 – самоутверждение через поддержку единомышленников – помощники единомышленники (Пе);

2) K_2 – самоотдача в деятельности – разделением функций или замещением – заместители (Зм);

3) K_3 – самообучение, трудно, но надо – учителя (информаторы по новациям – Уи);

4) K_4 – решение проблем (сам не могу, надо делегировать) – решатели проблем – Рп;

5) K_5 – саморелаксация в среде (снятие стресса) – релаксаторы – Рс;

6) K_6 – осознание проблем (что-то происходит, а что не понимаю) – поставщики проблем – Пп;

7) K_7 – уход от быта, преодоление стереотипности – согласователи ценностей – Сц;

8) K_8 – учиться отстаивать свое мнение (осознание мнения противоположных типов) – бороться, побеждать – тренеры – Тр.

Если вынести за скобки, личностные проблемы лидера (это пп.1, 3 и 5) которые лидер может и должен компенсировать вне команды, а также 8, чему его научит внешняя среда проекта, то остаётся 4 типовых проблем, которые обязательно должны закрывать дополняющие типы.

На рис. 2 приведена схема подбора дополняющих типов в зависимости от функции управителя находящейся в соответствующем канале (в центральных зонах 2 и 1 схемы).

В зависимости от вида профессиональной деятельности в проекте по этим проблемам можно выбрать дополняющего типа «советчика» – если требуемая функция у него в первом канале или «деятеля» (во втором канале), которому можно делегировать саму деятельность.

Информационные типы определяются по функциям стоящим в первом и втором каналах информационной модели личности (подробнее с обозначениями и информационной моделью можно ознакомиться в [6–8]). Объединяя эти подходы можно построить модель базовой основы будущей команды.

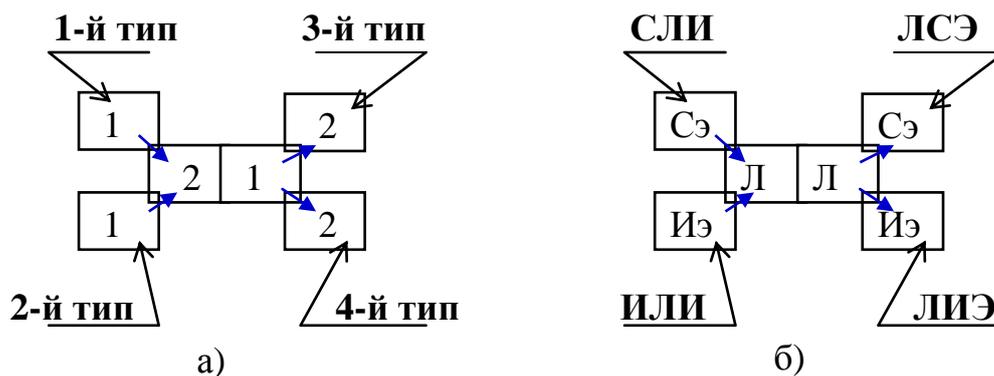


Рис. 2. Схема определения дополнительных ТИМ(ов)

где а) – схема определения дополнительных ТИМ(ов); б) – пример формирования дополнительных ТИМ(ов) для управителя имеющего в данном канале функцию – Ли; цифрами 1 и 2 обозначены место функции в её формуле; Ли (информационная функция) – логика состояния; Сэ – сенсорика отношений; Иэ – интуиция времени; СЛИ – сенсорно-логический интротим; ИЛИ – интуитивно-логический интротим; ЛСЭ – логико-сенсорный экстра-тим; ЛИЭ – логико-интуитивный экстра-тим.

При рассмотрении любой деятельности, нами выделены типовые направления (компетенции группы), реализуемые командой на различных уровнях, это:

- 1) ресурсное ориентирование в пространстве деятельности с последующим целеполаганием;
- 2) плано-прогностическое – выбор маршрутной карты по достижению цели с ориентацией на конечный результат;
- 3) креативное (изобретательское) в процессной и концептуальной областях;
- 4) коммуникационное (превалирующее в управлении проектами) и управленческое в области изменения свойств исполнителей;
- 5) адаптационное (не столько с точки зрения трудовой адаптации, сколько в области адаптации решений из других областей деятельности);
- б) организационное – как развертывание необходимых для деятельности ресурсов;
- 7) контроллинговое (с коррекцией как планов, так и текущей деятельности);
- 8) деятельностное (умение и желание брать на себя ответственность за конечный результат и достигать его);
- 9) исследовательское – синтезировать целое из частных, оптимизировать конструктивные и технологические параметры.

Каждый член команды, разрабатывающий своё направление в проекте, в первую очередь коммуникатор–управленец, налаживающий связи с внешней средой, изыскивающий в ней ресурсы, размещающий задания, отслеживающий их своевременное исполнение и контролирующий качество с точки зрения конечного результата. Отсутствие других необходимых компетенции должны закрываться дополнительными ТИМ(ами) и командной работой.

В то же время в концепции управления проектами, сформированной в основном в строительной области, упущено исследовательское направление, играющее существенную роль в инженерных и технологических проектах. И если технология исследования, дисциплина «планирование эксперимента» могут быть наработаны в профессиональных компетенциях, то исследовательская направленность является информационной составляющей личности и должна отслеживаться при подборе дополняющих ТИМ(ов).

Формируя ядро рабочей группы (будущей команды) следует учесть и тот факт, что профессиональные компетенции членов группы формируются внутри определенного технологического уклада, что накладывает трудно корректируемую направленность в информационной деятельности. Этот момент может составить существенную проблему в формировании команды из рабочей группы, если в дополняющих типах не будет предусмотрен ТИМ сформированный в рамках другого технологического уклада, к которому относиться будущий результат проекта.

Как уже было показано в более ранних работах, оптимальная структура команды может быть сформирована только при свободном выборе работ и всеобщей конкуренции за лидерство в этом виде деятельности. Только при таком режиме возникает самоорганизация группы в команду, и она приобретает оптимальную структуру, когда каждый является лидером в какой-либо деятельности и в то же время команда в целом готова закрыть компетенции любого выбывшего члена команды (рис. 3).

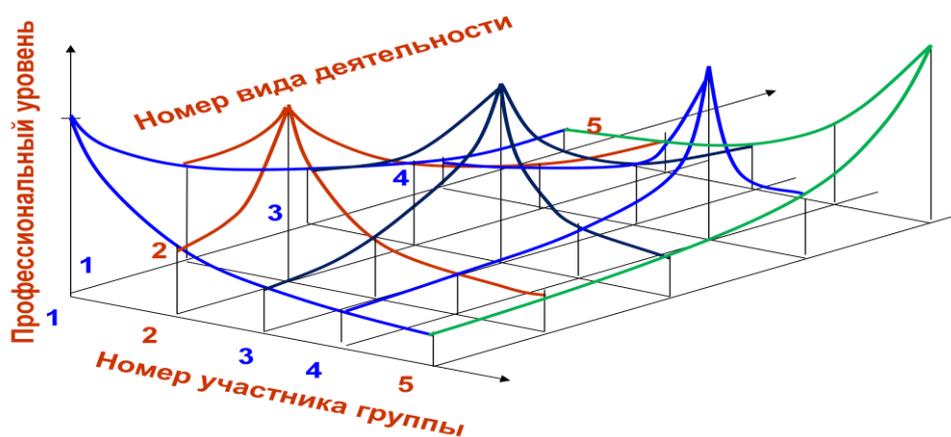


Рис. 3. Гиперболическое распределение профессиональной компетентности в оптимальной группе

Библиографический список

1. Левин, И.В. Командообразование, как метод развития организации / И.В. Левин. – URL: <http://bt-company.ru/statji/7.html>.
2. Авдеев, В.В. Управление персоналом: технология формирования команды: Учеб. пособие / В.В. Авдеев. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 554 с.

3. Клиффорд, Ф. Грей. Управление проектами: Практическое руководство / Ф. Грей Клиффорд, Эрик У. Ларсон; Пер. с англ. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2003. – 528 с.

4. Белбин, Р.М. Команды менеджеров: Секреты успеха и причины неудач / Р.М. Белбин; Пер. с англ. – М.: Издательство: НИРО, 2003. – 315 с.

5. Белбин, Р.М. Типы ролей в командах менеджеров / Р.М. Белбин. – М.: Изд-во «ГИППО», 2003. – 232 с.

6. Юнг, К.Г. Психологические типы / К.Г. Юнг. – СПб.: «Ювента»; М.: «Прогресс-Универс», 1995. – 528 с.

7. Каммероу, Дж.М. Ваш психологический тип и стиль работы / Дж.М. Каммероу, Н.Д. Баргер, Л.К. Кирби; Пер. с англ. А. Багрянцевой. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2001. – 224 с. – Jean M. Kummerow, Nancy D. Barger, Linda K. Kirby. Work Types. Warner Books, A Time Warner Co., 1997.

8. Овчинников, Б.В. Ваш психологический тип / Б.В. Овчинников, К.В. Павлов, И.М. Владимирова. – СПб.: «Андреев и сыновья», 1994. – 238 с.

[К содержанию](#)

УДК 378.014 + 005.96

ББК Ч448.44

МИРОВОЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

К.С. Гернега, Н.Ш. Гафуров

Отражением возрастания значимости функций управления человеческими ресурсами для эффективности организационной деятельности является бурный рост соответствующей науки различных стран в последние десятилетия. Современная система взглядов на управление за рубежом сформировалась под воздействием объективных изменений в мировом общественном развитии. Как свидетельствует мировой опыт, развитие управления человеческими ресурсами как науки и ее признание в качестве необходимого компонента высшего и специального управленческого образования способны оказать значительное позитивное влияние на деятельность различного рода организаций, государственных служб, а также содействовать гуманизации труда, превращению его в важнейшую сферу самореализации и развития личности.

Ключевые слова: образование, управление человеческими ресурсами, генезис моделей управления.

Современный этап развития мировой цивилизации характеризуется неоднозначным подходом к человеческому фактору в социально-экономической жизни общества. Если в развитых странах мира это возрастающая ценность, на которой все более концентрируются научные исследования, то в слаборазвитых странах Африки, Азии, Латинской Америки –

больше проблемный фактор, с которым связана угроза перенаселения, необходимости контроля численности населения и обеспечения его предметами первой необходимости.

С одной стороны, очевидно, что подобный подход – результат исторически сложившегося непропорционального, неравномерного развития человечества, который сохранится в ближайшие десятилетия. Данная проблема имеет место даже внутри наиболее развитых стран, но в меньшей степени. С другой стороны, это следствие медленного перетекания передовых идей и технологий от более развитых стран к менее развитым, слабого межличностного и межнационального взаимодействия людей.

Процесс длительного исторического развития всего многообразия форм и методов управления человеческим фактором в производстве вылился к концу XX в. в сформировавшиеся модели управления человеческими ресурсами. Проблема классификации моделей управления человеческими ресурсами в разной степени широко освещена в научной литературе [4]. Однако отсутствуют анализ и обоснование взаимосвязи между ними и уровнем развития передовых стран мира. Практическая деятельность отечественных организаций и компаний на постсоветском пространстве крайне далека от соответствующей практики своих зарубежных коллег развитых стран. В связи с этим изучение конкурентных преимуществ этих моделей, определение их роли в ускорении социально-экономического развития общества имеет важное научно-практическое значение для выбора правильной стратегии развития, повышения эффективности его человеческих ресурсов.

Российская Федерация на современном этапе своего развития переживает процесс становления и установления новой государственности, утверждение таких принципов и методов управления общественными процессами, кадровой политики, которые совместимы с социально-ориентированной рыночной экономикой. В отношении зарубежного опыта управления человеческими ресурсами в сфере образования, российские ученые уже преодолели крайности, связанные как с полным отрицанием его применимости в условиях России, так и с попытками его полного копирования. Сам по себе зарубежный опыт неоднозначен. С одной стороны, каждый опыт несет на себе отпечаток национально-специфических условий тех стран, в которых он развивается. С другой стороны, в большинстве случаев можно выделить общезначимые, универсальные принципы, подходы в сфере кадровой политики сферы образования, а в частности в системе кадрового обеспечения государственных и муниципальных учреждений.

При рассмотрении данного вопроса, в первую очередь, следует обратить внимание на опыт Японии. Реформы административно-государственного управления, проводимые в Японии, направлены на поиск новых форм и баланса в отношениях между государственными и общественными

структурами [4]. Характерные черты японского стиля – широкие властные полномочия, сильная кадровая политика, высокая организационная эффективность, внутренняя устойчивость, компетентность и т.п. Сильная система кадрового обеспечения государственных и муниципальных учреждений, также, является характерной особенностью японской системы управления.

Опыт, в области формирования системы кадрового обеспечения, муниципальных органов власти в сфере образовательных учреждений западноевропейских стран, показывает, что с начала 80-х гг. XX века госаппарат столкнулся с серьезными проблемами. Вышеуказанные проблемы привели к возникновению качественных и количественных требований к работе служащих. В большинстве таких стран в результате децентрализации функций региональных и местных органов управления умножились и усложнились [4].

В некоторых странах, например, в Бельгии, на общенациональном уровне задача формирования системы кадрового обеспечения учреждений не ставится. Местные органы власти самостоятельно решают проблемы кадровой политики и обучения кадров. Преимущество такого варианта – невмешательства центра. Недостаток же в том, что система требований к подготовке кадров и ее качество различны в силу неодинакового финансового потенциала отдельных местных органов управления.

В Швейцарии, Великобритании система кадрового обеспечения в сфере образования организуется либо непосредственно национальными союзами местных органов управления, либо они интенсивно подключены к системе этой подготовки. Этот вариант позволяет местным органам оставаться в определенной самостоятельности, и в то же время, позволяет тем из них, которые находятся в трудном материальном положении воспользоваться помощью общенационального союза. При этом управление системой кадрового обеспечения остается в руках местных органов управления.

В Голландии, система кадрового обеспечения образовательных учреждений ограничивается рекрутированием рабочей силы и ее отбором, система кадрового обеспечения образовательных учреждений подчиняется целям организации, становится инструментом их достижения [2].

Важным моментом является то, что в странах Западной Европы в формировании системы кадрового обеспечения образовательных учреждений существуют проблемы, для решения которых Комиссия Европейского Союза (ЕС) приняла Декларацию основных принципов кадровой политики региональных и местных органов управления.

Декларация является важным инструментом при решении проблем в системе управления персоналом, ее принятие стало важным шагом на пути формирования кадровой политики, а в частности вопросов кадрового обеспечения образовательных учреждений.

В США существует развитое законодательство в области административной этики. Основными направлениями деятельности, здесь, являются: введение запретов с установлением санкций; получение информации о финансовом положении госслужащих; гарантирование конфиденциальности; регулирование отдельных групп служащих [1].

Необходимо подчеркнуть, что вопрос административной этики является одним из основных в формировании системы кадрового обеспечения образовательных учреждений в США. Этические проблемы остро стоят во многих странах мира, и Россия в этом не исключение.

Исходя из данных, можно предположить, что вышеуказанным странам присущ различный подход к системе кадрового обеспечения образовательных учреждений. Так, если в странах Западной Европы, в США основными требованиями являются корректность, порядочность, этика, то в Японии и Голландии – знания, эрудиция, способность анализировать являются приоритетными.

Необходимо отметить, что анализ зарубежного опыта в системе кадрового обеспечения образовательных учреждений позволяет утверждать, что можно использовать ряд положительных наработок, в процессе кадрового обеспечения учреждений России.

Особое внимание нужно обратить на тот факт, что обращение к зарубежному опыту может быть уместным, и в научном плане корректным, лишь при всестороннем его рассмотрении, анализе не только чисто «управленческой» проблематики, но и особенностей социально-политического развития тех стран, которые выступают в роли носителей изучаемого опыта.

Библиографический список

1. Архипова, Н.И. Исследование систем управления / Н.И. Архипова. – М.: ПРИОР, 2011. – 403 с.
2. Гвоздева, Е.С. Человеческий капитал как фактор развития / Е.С. Гвоздева, Т.А. Штерцер // ЭКО. – 2009. – № 7. – С. 134–138.
3. Липатников, В.С. Инновационное развитие экономики России и рынок интеллектуальной собственности / В.С. Липатников // Ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2011. – № 5. – С. 163–166.
4. Управление человеческими ресурсами: учебник / под. ред. Ю.Г. Одегова, В.В. Лукашевича, С.А. Карташова. – М.: КНОРУС, 2015. – 222 с.

[К содержанию](#)

УДК 378.04+005.96

НЕПРЕРЫВНОСТЬ ОБРАЗОВАНИЯ КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО РАБОТНИКА

Н.Ш. Гафуров, Е.В. Малышева

Статья посвящена вопросу непрерывности образования в структуре образовательной системы на современном этапе развития социальной действительности, а также раскрывает понятие непрерывности образования как конкурентного преимущества работника.

Ключевые слова: непрерывность образования, человек и общество, образовательная система, конкурентоспособность.

*«Учить – значит показывать: это возможно.
Учиться – значит, делать это возможным для себя».
Пауло Коэльо. Дневник мага*

Вопросом о том, можно ли выучиться один раз и на всю жизнь, задавался каждый из нас. Идея непрерывного (пожизненного) обучения не является новой для общества. Первые мысли о необходимости постоянного учения мы можем найти в Библии и Коране, в высказываниях древнегреческих философов (Платона, Аристотеля, Диогена), в народных изречениях типа «Век живи – век учись» или «Учиться никогда не поздно». Идеологом современных представлений о непрерывном образовании стал Я.А. Коменский, чьи педагогические взгляды основывались на идее «учить всех всему». В трактате «Всеобщий совет исправления дел человеческих» ученый писал: «Как для всякого рода человеческого весь мир – это школа, от начала до конца веков, так для каждого человека его жизнь – школа, от колыбели до гроба» [4].

И хотя идея непрерывного образования возникла много лет назад, в XXI веке любой человек, заинтересованный в своей карьере, профессиональном развитии, конкурентоспособности столкнулся с актуальностью ее внедрения в собственную жизнь. С одной стороны, это можно объяснить запросами, которые данное государство предъявляет к гражданам своей страны в их профессиональной деятельности, а с другой стороны, потребностью современного человека в непрерывном совершенствовании и самореализации. К тому же, учитывая высокие темпы развития российского общества, нестабильность экономики, влияние политической ситуации в стране на существующий рынок труда, мы должны реально оценивать уровень своей конкурентоспособности. Поэтому, для того чтобы соответствовать требованиям стремительно меняющегося окружающего мира, не оказаться за чертой бедности, человек должен постоянно учиться, пополняя и расширяя объем своих знаний, а также повышать общую и профессиональную культуру, развивать свой творческий потенциал.

Концепция непрерывного образования появилась в 70-х гг. XX века. Именно в это время ЮНЕСКО был окончательно принят термин «непрерывное образование» и внесено решение о начале широкомасштабных исследований в этой области. Первоначально идея непрерывного образования разрабатывалась как проблема образования взрослых. Предполагалось, что «непрерывное образование облегчит человеку переход из одной социальной роли в другую на разных жизненных этапах, а также улучшит качество его индивидуальной и коллективной жизни путем личностного, социального и профессионального развития» [1].

Педагогический энциклопедический словарь дает следующее определение понятию непрерывного образования: «непрерывное образование – целенаправленное получение человеком знаний, умений и навыков в течение всей жизни в учебных заведениях и путем организованного самообразования. Цель непрерывного образования – поддержание общественно и индивидуально необходимого уровня культуры, общеобразовательной и профессиональной подготовки» [2].

В мировой образовательной практике понятие непрерывности образования выражается рядом терминов:

1. Permanent («перманентный», «непрерывный» – от французского «permanente») – это понятие отражает осознание недостаточности традиционного образования и обозначает все, что было сверх и вне этого образования.

2. Lifelong («пожизненный», «на протяжении всей жизни») – этот термин сперва трактовался как дословный перевод французского термина «перманентный», а затем в буквальном смысле – «образование, длящееся всю жизнь».

3. Continuous («сплошной») – в буквальном смысле «продолжающееся всю жизнь образование».

4. Continuing («продолжающийся») – образование, обозначенное этим термином, понимается как эпизодическое или периодическое краткосрочное возвращение в систему образования в ходе трудовой деятельности [5].

Таким образом, концепция непрерывности образования заключается в том, что образование рассматривается как процесс, охватывающий всю жизнь человека, заключающийся в непрекращающемся целенаправленном освоении человеком знаний и социокультурного опыта с использованием всех звеньев имеющейся образовательной системы. При этом возможны три направления движения человека в образовательном пространстве:

а) движение вперед, когда человек, оставаясь на одном формальном образовательном уровне, постоянно совершенствует свою квалификацию, свое мастерство;

б) движение вверх, когда человек поднимается по ступеням и уровням профессионального образования;

в) движение по горизонтали – подразумевается смена профиля образования (специальности), т.е. образовательный маневр на разных этапах жизненного пути, исходя из потребностей и возможностей личности и социально-экономических условий в обществе.

Так как непрерывное образование – это деятельность человека, ориентированная на приобретение знаний, умений и навыков, а также всестороннему развитию его личности, включая формирование умения учиться и исполнять разнообразные социальные и профессиональные обязанности, то основные принципы непрерывного образования можно сформулировать следующим образом:

- ориентация образовательной системы на индивидуальные запросы и способности человека, его базовые потребности, интересы и ценности;
- открытость образовательной системы, ее доступность на любой ступени и формы образования каждому независимо от пола, возраста, социального положения, национальности, физического здоровья и прочее;
- развитие различных форм образовательных услуг, позволяющих каждому желающему воспользоваться ими в удобном для него виде, стиле, темпе в необходимом объеме, в подходящем месте, в любое время, а также использование компьютерных и других современных технологий в целях обеспечения получения людьми образования на любом этапе их жизненного пути;
- единство формального и неформального видов (хозрасчетные курсы, кружки, клубы по интересам и др.) образования, создание единого образовательного пространства [3].

Поскольку образовательный процесс представляет собой взаимодействие двух сторон: обучающей и обучаемой – понятие непрерывности образования следует рассматривать с двух различных точек зрения (в этом заключается дуализм данной концепции):

- с точки зрения человека, получающего знания и профессию, и совершенствующего их в течение всей жизни – в рамках образовательных учреждений или самостоятельно (назовем это непрерывностью получения образования);
- с точки зрения образовательной организации (назовем это непрерывностью предоставления образовательных услуг).

Рассмотрим подробнее каждую из сторон непрерывности образования.

На личность в образовательном процессе влияет множество как внешних, так и внутренних факторов (педагогических процессов). Внешним педагогическим процессом называют процесс внешнего воздействия на человека с целью «формирования», «трансляции», «обучения», «воспитания» и т.д. Результатом этого процесса является становление личности человека, «вписывание» его в социум, «внешняя притирка» к нормам, принятым в обществе. Под внутренним педагогическим процессом понимают

совокупность подпроцессов, обозначаемых префиксом само- (самоопределение, самореализация, самоактуализация, саморазвитие и т.д.), которая называется индивидуализацией и результатом которой является становление индивидуальности человека. По мере взросления человека наблюдается уменьшение роли внешнего педагогического процесса при одновременном возрастании роли внутреннего. В свою очередь, индивидуализация как внутренний педагогический процесс состоит из взаимосвязанных процессов, направленных во вне и внутрь человека. Внутрь направлен процесс накопления в себе знаний, умений, навыков, способностей – это процесс саморазвития. Другой, направленный наружу, процесс является процессом самореализации, выделения из себя в окружающую среду всего накопленного, выработанного самим человеком, процесс применения полученных знаний. Очевидно, что для обеспечения непрерывности и целостности процесса образования личности требуется сочетание «противоположных» технологий: обучения, взаимообучения и самообучения; воспитания и самовоспитания; контроля и самоконтроля; оценки и самооценки результатов обучения. Но результаты применения данных технологий появляются только тогда, когда в человеке «живет» насущная потребность к развитию, повышению своего общекультурного и профессионального уровня, своей конкурентоспособности.

Система непрерывного образования, существующая в настоящее время, обеспечивает взаимодействие всех факторов образования человека. Главную роль в этой системе играет народное образование, в котором закладывается фундамент для разностороннего развития личности, обеспечиваются условия для продолжения образования и самообразования. Так как в системе непрерывного образования самообразование занимает особое место, необходимо развивать умение человека самостоятельно овладевать знаниями, осуществлять поиск информации, работать с разными видами источников.

Сегодня вопрос о непрерывности образования находится в центре интересов социальной политики многих государств, а само непрерывное образование становится массовым движением, интегрирующим учебу, труд, досуг людей, что является значимым подтверждением его актуальности, важности и целесообразности.

Библиографический список

1. Аношкина, В.Л. Образование. Инновация. Будущее (Методологические и социокультурные проблемы) / В.Л. Аношкина, С.В. Резванов. – Ростов н/Д.: Изд-во РО ИПК и ПРО, 2001. – 176 с.
2. Бим-Бад, Б.М. Педагогический энциклопедический словарь / Б.М. Бим-Бад. – М., 2002. – 168 с.
3. Горшков, М.К. Непрерывное образование в контексте модернизации / М.К. Горшков, Г.А. Ключарев. – М.: ИС РАН, 2011. – 232 с.

4. Коджаспирова, Г.М. История образования и педагогической мысли: таблицы, схемы, опорные конспекты / Г.М. Коджаспирова. – М., 2003. – 69 с.

5. Римарева, И.И. Непрерывное образование – определение, структура, специфика, проблема / И.И. Римарева. – URL: <http://www.rozmarin.narod.ru/text9.htm>.

[К содержанию](#)

УДК 658.3.012.4 + 005.95

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИИ

И.Н. Лукьянова, Н.Ш. Гафуров

Человеческие ресурсы, представленные на рынке труда, формируют основные условия развития новой экономики. Никакое производство невозможно без человека, поэтому только человек с его творческой энергией способен создавать и обеспечивать условия для становления инновационной экономики. Развитие персонала является фактором успешного становления производства, одним из важных направлений деятельности по управлению персоналом, и составляющей кадровой политики.

Ключевые слова: кадровая политика, развитие персонала, обучение персонала, профессиональное развитие, профессиональное обучение.

Под кадровой политикой государства правомерно принимать формирование стратегии кадровой работы, установление целей и задач, определение научных принципов подбора, расстановки и развития персонала, совершенствование форм и методов работы с персоналом в конкретных исторических условиях того или иного периода развития страны и с учетом стратегии развития компании [1].

Система работы с персоналом – это совокупность принципов и методов управления рабочими и служащими в организации. Система работы с персоналом организации состоит из подсистем: кадровая политика, подбор, оценка, расстановка, адаптация и обучение персонала (рис. 1).

Развитие персонала – представляет собой процесс, реализуемый предприятием или другими профильными организациями с целью обеспечения соответствия пригодности работника для выполнения поставленных перед ним настоящих или перспективных задач [3].



Рис. 1. Система работы с персоналом

Практика кадровой политики организации в направлении развития персонала показала принципы и их характеристики:

- повышения квалификации: необходимость периодического пересмотра должностных инструкций для постоянного развития персонала;
- самовыражения: самостоятельность, самоконтроль, влияние на формирование методов исполнения;
- саморазвития: способность и возможность саморазвития.

Под развитием персонала принимается комплекс мер, включающих профессиональное обучение выпускников, переподготовку и повышение квалификации кадров, а также планирование карьеры персонала организации. Цель развития персонала – обеспечение организации хорошо подготовленными работниками в соответствии с ее целями и стратегией развития:

- обеспечение подготовленным и заинтересованным в развитии компании персоналом;
- повышение потенциала работников;
- решение задач развития бизнеса;
- повышение эффективности труда;
- снижение текучести кадров;
- подготовка руководящих кадров;
- адаптация к новым технологиям.

Следует отметить, что существует некое различие между понятиями «профессиональное развитие» и «профессиональное обучение». Суть его в том, что первое ориентировано на перспективу в будущем, а второе отвечает настоящим потребностям. Некоторые специалисты утверждают, что профессиональное развитие включает в себя и обучение, но в реальной жизни организаций, занимающихся и тем и другим, это неважно. Профессиональное обучение – процесс передачи новых профессиональных навыков или знаний сотрудникам организации, основанный на задачах и планах этой организации.

Профессиональное развитие это:

- приобретение сотрудниками новых компетенций, знаний, умений и навыков, которые они используют или будут использовать в своей профессиональной деятельности;

– подготовка сотрудников к выполнению новых производственных функций, занятию должностей, решению новых задач, направленных на преодоление расхождений между требованиями к работнику и качествами реального человека.

А саморазвитие и самообразование это процесс приобретения необходимых знаний, навыков, умений путём самостоятельных занятий на рабочем месте или вне его.

Ключевым моментом в управлении профессиональным развитием является определение потребностей организации в этой области (рис. 2).



Рис. 2. Определение потребностей профессионального развития

Программа развития персонала способствует формированию рабочей силы, обладающей более высокими способностями и сильной мотивацией к выполнению задач, стоящих перед организацией. Естественно, что это ведет к росту производительности, а значит, и к увеличению ценности людских ресурсов организации. Таким образом, мероприятия по развитию персонала следует рассматривать как инвестиции в нематериальное достояние организации. Объектом таких вложений в отличие от инвестиций в имущественные элементы и финансовые активы становятся сотрудники организации (но не собственники капитала).

Постоянное обновление является сегодня единственной стратегией организации и работников, позволяющей достойно справиться с ожидающимися в будущем трудностями. Это делает значимым лозунг: «Обновляйся и обновляй». Учеба – часть жизни, жизнь – это учеба.

Особое значение сегодня придается воплощению в жизнь концепций «школы трех поколений» (современный человек должен учиться всю

жизнь: получить образование, профессию, сохранять квалификацию, расширять кругозор, переквалифицироваться и повышать квалификацию) и «школы непрерывного обучения» (персонал каждой организации должен учиться на протяжении всей трудовой деятельности – в основном за счет организации). Таким образом, главная задача развития персонала заключается в целенаправленном процессе повышения квалификации для специальной деятельности, в повышении внутрипроизводственной мобильности и занятости сотрудников.

Непрерывное обучение персонала является важным методом управления деятельностью и производительностью работников на протяжении всей их карьеры. Проблема заключается в том, чтобы найти механизм постоянного повышения квалификации всех занятых в процессе перехода от одного набора требуемых знаний и навыков к другому.

Процесс обучения можно определить как систематическое приобретение знаний, навыков, ролей, которые воплощаются в улучшении выполнения трудовых функций и должностных обязанностей на рабочем месте (рис. 3).

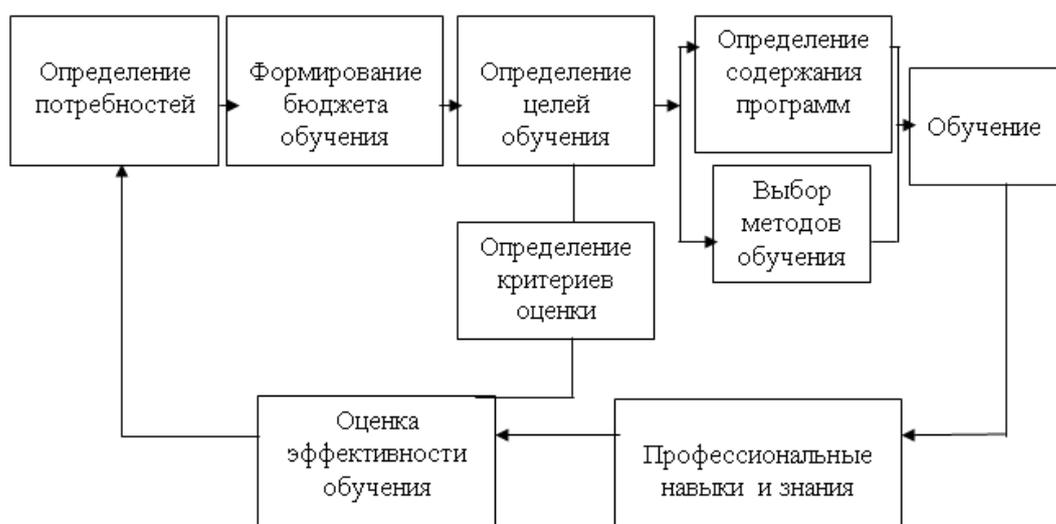


Рис. 3. Процесс профессионального обучения

Конечная цель обучения заключается в обеспечении организации достаточным количеством людей с навыками, способностями и знаниями, необходимыми для достижения целей организации. Для этого необходимы постоянные вложения капитала в программу развития человеческих ресурсов. Для того чтобы компания развивалась, необходимо развивать её главный потенциал – сотрудников, которые в этой компании работают. Так как только высококлассные и высококвалифицированные сотрудники смогут вывести компанию на лидирующие позиции в своей сфере, оставив конкурентов далеко позади. Система обучения и развития персонала помогает сформировывать и поддерживать кадровый состав в организации в «рабочем тоне», то есть повышает профессиональное мастерство работников,

формирует у них современное экономическое мышление и умение работать в команде. Благодаря процессам обучения и развития повышается производительность труда и эффективное функционирование предприятия в целом.

Важность непрерывного образования подтверждают следующие основные факторы:

- внедрение новой техники, технологии, производство современных товаров, рост коммуникационных возможностей создают условия для ликвидации или изменения некоторых видов работ. В связи с этим необходимая квалификация не может быть гарантирована базовым образованием;

- мир превращается в рынок без границ с высоким уровнем конкуренции между странами. Страны, имеющие современную систему инженерного труда и программы непрерывного образования, лидируют в условиях этой конкуренции. Они имеют возможность в кратчайшие сроки ответить на любой «вызов» повышением производительности инженерного труда;

- изменения во всех областях жизни – главный элемент современности. Непрерывные и быстрые изменения в технологии и информатике требуют непрерывного обучения персонала;

- для фирмы более эффективно и экономично повышение отдачи от уже работающих сотрудников на основе их непрерывного обучения, чем привлечение новых работников.

Цели обучения с точек зрения работодателя и самого специалиста существенно отличаются [2]. Немецкие специалисты В. Бартц и Х. Шайбл считают, что с позиции работодателя целями непрерывного обучения являются:

- организация и формирование персонала управления;
- овладение умением определять, понимать и решать проблемы;
- воспроизводство персонала;
- интеграция персонала;
- гибкое формирование персонала;
- адаптация;
- внедрение нововведений.

Точка зрения наемного работника: определяет следующие цели непрерывного образования:

- поддержание на соответствующем уровне и повышение профессиональной квалификации;

- приобретение профессиональных знаний вне сферы профессиональной деятельности;

- приобретение профессиональных знаний о поставщиках и потребителях продукции, банках и других организациях, влияющих на работу фирмы;

- развитие способностей в области планирования и организации производства.

Мотивацией непрерывного обучения в американских компаниях является связь между результатами производственной деятельности каждого работника и предоставлением ему возможности для обучения: ценность сотрудника фирмы определяет количество средств, выделяемых для повышения его квалификации.

Оценка потребности в обучении. Планирование программ подготовки – составная часть общего планирования трудовых ресурсов наряду с расчетом потребности в персонале, составлением планов набора, планированием карьеры.

В целях определения потребности в обучении и планировании образования целесообразно:

- использовать результаты оценки труда и персонала, выявляющие проблемы, с которыми сталкиваются работники;
- анализировать план технического обновления;
- оценивать специфику общих программ подготовки, которую проходят студенты колледжей и университетов, приходящих на работу в организацию;
- диагностировать средний уровень подготовленности новых сотрудников.

Обучение и развитие персонала должно иметь системный комплексный подход. Стратегия обучения и развития выстраивается в рамках стратегии развития самого предприятия, то есть надо понять, что именно нужно развивать у сотрудников, чтобы развивалось само предприятие. Обучение персонала должно выполнять следующие задачи:

- 1) подготовка к решению новых рабочих задач;
- 2) систематическое своевременное обновление знаний;
- 3) активизация потенциальных возможностей работника;
- 4) повышение профессиональной культуры и сплочение коллектива;
- 5) подготовка сотрудников к карьерному росту.

Для того чтобы обучение прошло максимально успешно, необходимо расписать каким образом, в какие сроки и кто его будет проходить. Необходимо составить план и программу обучения, прописать задачи каждой конкретной программы. Нужно также рассмотреть какие виды обучения лучше подойдут для той цели, которую планируется достичь. И, конечно, предусмотреть, кто именно будет проводить обучение.

Основные лица, которые непременно должны быть задействованы в процессе обучения:

- руководитель организации, который утверждает план и бюджет обучения, обладает всей информацией об организации на текущий момент, и об её дальнейшем планируемом развитии;
- руководитель структурного подразделения, он, как непосредственный начальник, определяет, какие именно сотрудники нуждаются в обучении, организывает и проводит все необходимые мероприятия, чтобы это обучение успешно состоялось;

– специалист (группа специалистов) по управлению персоналом, который составляет план и программу обучения персонала, создает новые и подбирает уже существующие виды, формы и методы обучения. Также он определяет непосредственных исполнителей, которые будут это обучение проводить, и в какой форме будут предоставляться результаты после того, как обучение будет завершено;

– исполнитель – лицо или группа лиц, которые осуществляют сам процесс обучения сотрудников или группы сотрудников;

– обучаемый – сотрудник (группа сотрудников), которого надо обучить.

Обучение персонала может различаться:

1) по виду: внутреннее – в рамках самой организации и силами самой организации; внешнее – с привлечением внешних специалистов; самообучение – к нему сотрудник самостоятельно готовится и проводит сам;

2) по использованию рабочего времени: с отрывом и без отрыва производства на время обучения;

3) по уровню подготовки: первичная подготовка – обучение впервые работника без образования; переподготовка – обучение работника с образованием новой специальности (профессии); повышение квалификации – получение новых знаний и навыков в рамках своей специальности; адаптационное обучение;

4) по срокам обучения: краткосрочное – обучение не более 5 дней и до 40 часов; среднесрочное – не более 6 месяцев; долгосрочное – более 6 месяцев;

5) по типу: индивидуальное или групповое.

Формы обучения также могут быть нескольких видов: лекция, семинар или конференция, тренинг, деловые игры, стажировка, различные программы обучения (например, MBA), обучения для получения квалификации специалиста, учебные курсы, интерактивное, дистанционное или адаптационное обучение, наставничество и смешанное обучение.

Если рассматривать все организации в целом, то чаще всего используются тренинги. Тренинг – активная форма обучения с целью формирования у работника определённых навыков. Тренинг позволяет за короткий срок получить необходимые навыки и отработать их применение в заранее смоделированных ситуациях. В основном тренинги используются в области продаж товаров или услуг. При этом продажи могут вестись как непосредственно в зале, торговой точке, на выставке или в другом месте, так и по телефону или посредством других коммуникаций [4]. Тренинги по продажам способствуют:

– приобретению новых знаний и навыков, помогающих более эффективной работе с клиентами;

– усовершенствованию системы обслуживания;

- развитию навыков делового общения;
- привлечению внимания и созданию первоначального интереса;
- установлению контакта с потенциальным клиентом;
- аргументированной презентации своей фирмы и продукции через преимущества;
- поиску индивидуального подхода к клиенту путём выявления его интересов и потребностей;
- поиску новых форм взаимодействия с покупателем;
- приобретению навыков новых схем работы в целях увеличения прибыли, например технологии продаж сопутствующих товаров (если человек, допустим, заказывает суп, к нему можно сразу дополнительно предложить купить хлеб, сметану, зелень и так далее);
- развитию навыков установки доверительных отношений.

В современных условиях существования организации следует признать то, что деятельность и успех экономически эффективной организации, ориентированной на приобретение долгосрочных конкурентных преимуществ невозможно без продуманного плана вложения инвестиций в персонал. Инвестирование в развитие кадров играет большую роль, чем инвестирование в развитие и улучшение производственных мощностей.

Достоинством управления развитием карьеры для сотрудника является наиболее значительная степень удовлетворённости от работы в организации, предоставляющей возможности профессионального роста и повышения уровня жизни, более чёткое видение индивидуальных профессиональных перспектив и возможность планировать иные аспекты собственной жизни, возможность целенаправленной подготовки к будущей профессиональной деятельности, а также повышение конкурентоспособности на рынке труда.

Преимущества организации состоят в том, что она приобретает мотивированных и лояльных сотрудников, связывающих свою профессиональную деятельность с данной организацией.

Таким образом, под развитием персонала понимается совокупность мероприятий, направленных на повышение квалификации и совершенствование психологических характеристик работников и развитие персонала является одним из важнейших направлений деятельности по управлению персоналом и факторов успешной деятельности производства и является составляющей кадровой политики персонала.

Библиографический список

1. Базаров, Т.Ю. Управление персоналом: Учебник / Т.Ю. Базаров, Б.Л. Еремин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 560 с.
2. Кафидов, В.В. Управление человеческими ресурсами: учеб. пособие / В.В. Кафидов. – СПб.: Питер, 2013. – 208 с.

3. Кибанов, А.Я. Основы управления персоналом: Учебник / А.Я. Кибанов. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 304 с.

4. Полякова, О.Н. Управление персоналом: учебник / О.Н. Полякова, Л.П. Волкова, Е.Н. Кобцева. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 570 с.

[К содержанию](#)

УДК 658.3.012.4 + 005.322:316.46

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ В РАЗВИТИИ ЛИДЕРСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СОТРУДНИКОВ В ЗАПАДНЫХ КОМПАНИЯХ

С.Н. Ланге, Н.Ш. Гафуров

Статья посвящена одной из актуальных проблем современного менеджмента – развитию управленческого потенциала. В ней раскрываются такие понятия как управленческие компетенции, определяющие профессиональную успешность любого менеджера. Описаны подходы в отборе, оценке и обучении потенциальных лидеров в западных компаниях. Раскрыты преимущества и недостатки различных подходов в развитии лидерского потенциала.

Ключевые слова: ресурсы руководителя, управленческие компетенции, лидерские качества, децентрализация полномочий, подходы в развитии лидерских навыков.

Сегодня одной из актуальных проблем современного менеджмента является развитие управленческого потенциала, посредством формирования в рамках корпоративной культуры организации лидерских качеств у сотрудников. Потребность в эффективном лидере продиктована двумя причинами: первая – это постоянно меняющиеся условия рынка. Любая задержка на устаревших методах управления, «застывание» на формулах успеха вчерашнего дня обеспечивают риск не удержаться в поле конкурентоспособности рыночной динамики. Вторая это – компетенции современного руководителя. Очевидно, что низкая эффективность организации является следствием низкого качества управления. Сегодняшняя российская управленческая модель формировалась десятилетиями в совершенно иных условиях – условиях плановой экономики и преобладания административно-командных методов управления. Эту управленческую модель характеризует:

- ориентация на исполнение, на дисциплину в ущерб творческому отношению к работе и анализу возникающих в работе проблем;
- преобладание авторитарных методов управления, низкая готовность к развитию подчиненных и расширению их самостоятельности;

- низкая готовность к эффективному использованию потенциала человеческих ресурсов, с одной стороны, в силу недостатка соответствующих знаний, с другой стороны, с руководителя этого, как правило, никто и не требует, главное – выполнение порученных заданий.

Именно этих тенденций необходимо избегать при преобразовании российской экономики. В XXI веке на первый план выходят инновации и динамичные организационные изменения. Это предполагает изменение требований к руководителям на всех уровнях, а особенно к высшему и среднему уровню управления [3].

Пример лучших западных руководителей показывает, что наиболее успешными становятся те, кто не просто ставит задачи перед подчиненными и добивается их выполнения, т.е. качественно выполняет функции руководителя, а наряду с этим обладает способностью вдохновлять персонал, объединять общей идеей, формировать команду единомышленников, т.е. ярко проявляет качества лидера [1].

Очевидно, что в корпорациях со сложной организационной структурой потребность в формировании лидерских навыков у сотрудников для достижения успеха в бизнесе, способных стать первоклассными менеджерами очень велика. Понимая, что в реальности тот жизненный опыт, который получает большинство людей на протяжении жизни, скорее препятствует развитию у них подобных качеств, руководители преуспевающих компаний активно ищут людей с лидерскими способностями и предоставляют им карьерные возможности, позволяющие максимально раскрыть их потенциал.

Руководители успешных конкурентоспособных компаний не дожидаются, пока подходящие лидеры появятся как грибы после дождя. Они активно ищут людей, отвечающих требованиям современного лидера. При условии тщательного отбора при приеме на работу соискателей, обладающих лидерскими способностями, их последующего обучения и поощрения компании получают в свое распоряжение десятки людей, способных играть роль лидеров.

Кроме того, не менее важно дать человеку попробовать себя в различных направлениях для профессионального роста. Часто бывает так, что люди, достигшие высших должностей, имеют опыт работы в нескольких областях, имеющих отношение к их профессии.

В целом можно выделить несколько основных подходов, используемых компаниями для развития лидерского потенциала сотрудников.

Очень распространенный и одновременно наиболее важный этап в карьере эффективных лидеров – это момент, когда в самом начале трудового пути им поручают выполнение сложного и ответственного задания. Молодому специалисту предоставляется возможность попробовать себя в роли лидера, рискнуть и на собственном опыте узнать радость победы и

горечь поражения. С точки зрения теории менеджмента используется принцип децентрализации полномочий. Этот процесс, по определению, предполагает передачу части важных обязанностей на нижние уровни управления, в результате чего у рядовых сотрудников появляется шанс проявить себя в трудном, но интересном деле. На молодого сотрудника возлагается обеспечение им задач, целей, требуемых результатов, выбор средств достижения цели и сроков выполнения задач; распределение сферы ответственности; координирование выполнения порученных проектов.

Такого рода опыт – необходимая предпосылка развития у сотрудника лидерских навыков, а также представлений о перспективах своей работы. Подобное испытание дает человеку возможность почувствовать трудности роли лидера и вместе с тем понять ее немалые возможности в плане осуществления перемен.

Сам же подход децентрализации полномочий считается одним из лучших способов мотивации творческих и активных работников; одним из эффективных способов обучения и развития профессиональной карьеры.

Этот подход с успехом применяется в таких известных компаниях, как General Electric, Intel, Johnson&Johnson, 3M, Hewlett-Packard, и других. К тому же руководство этих компаний старается создать как можно больше мелких подразделений, а значит, появляется масса вакансий в нелегкой области общего менеджмента низшего звена.

Следующий подход в развитии лидерских качеств – обеспечение условий для расширения профессионального кругозора сотрудников. Основной приём здесь – ротация кадров в горизонтали, т.е. переход на аналогичную по статусу, но требующую совершенно других навыков работу. Являясь, по сути, распространённым приёмом японского менеджмента, в западных корпорациях такой ротационный этап деловой карьеры будущего лидера может продолжаться несколько лет, в течение которых он переходит с одного отдела в другой или с одного офиса в другой, который порой расположен на другом конце земного шара.

Популярным в последние годы в западных компаниях стал такой подход к подготовке будущих лидеров как стимулирование новаторского движения. Задача – создать для работников дополнительные возможности проявить свои таланты. С этой целью руководители делают особый упор на развитии компании за счет разработки новых товаров или услуг. Так, например, в корпорации 3M многие годы действует правило: не менее 25 % дохода должно поступать от продажи продукции, запущенной в производство за последние пять лет. Такой подход способствует реализации небольших новаторских проектов, которые, в свою очередь, дают руководству компании сотни возможностей испытать молодых специалистов, обладающих лидерскими способностями, и стимулировать их переход на новый профессиональный уровень.

Описанные выше подходы обеспечивают подготовку лидеров, способных к выполнению руководящих обязанностей в низшем и среднем звеньях. Что же касается кандидатур на ключевые лидерские посты, то в этом случае главам компаний приходится прилагать более серьезные усилия и длительное время на их подготовку. Это, прежде всего, работа по выявлению сотрудников со значительным выдающимся лидерским потенциалом уже на самом раннем этапе их деловой карьеры, затем определение их потребностей для развития и расширения спектра своих лидерских способностей, и, наконец, организация обучения.

По мнению исследователей современного менеджмента, таких как М.Б. Курбатова, М.И. Магура и В.В. Травин [2], в основе успешного отбора будущих лидеров организации лежат три ключевых фактора успешного руководителя: желание, понимание и возможности.

Желание связано с мотивацией кандидата к улучшению работы всей организации, со стремлением к достижению поставленных целей.

Понимание – это осознание, к чему нужно стремиться, чтобы добиться поставленных целей. Знание основных закономерностей поведения людей в организации и каким должно быть управление, чтобы получить максимальную отдачу от персонала, позволяет успешным руководителям целенаправленно работать, закладывая фундамент будущих побед.

Возможности – это, с одной стороны, умение оценить и эффективно использовать наличие различных возможностей организации, а с другой – уровень доверия и сотрудничества с руководством и другими сотрудниками.

В ряде случаев при отборе руководителей бывает важно заглянуть в завтрашний день. Так, корпорация *Microsoft* исходит из того, что нужно искать людей, способных сделать компанию такой, какой ей необходимо стать через пять или десять лет. Поэтому при приеме кандидатов на работу *Microsoft* ориентируется на будущее. В большей степени, чем другие крупные компании, эта корпорация готова рассматривать кандидатов на работу как «чистую доску». Ее кредо: принимать людей на работу за то, что они могут сделать в будущем, а не за то, что они уже сделали в прошлом.

Методы, которые применяются успешными компаниями для отбора и воспитания лидеров, на удивление просты и логичны.

Чаще всего здесь имеет значение мнение тех представителей высшего руководства, которые принимают окончательное решение относительно назначений на освободившиеся (или возникшие) вакансии. В этом случае не приходится говорить о какой-либо технологии. Это решение, принимаемое на основе экспертной оценки, которую осуществляет топ-менеджер. Кроме того, используются такие процедуры, которые дают возможность потенциальным кандидатам максимально полно раскрыть себя.

Например, участие в целевых совещаниях с участием руководителей, которые рассматриваются как потенциальные кандидаты на повышение. Главное условие успеха – на этом совещании не должно быть статистов,

каждому участнику должна быть предоставлена возможность высказаться по поводу обсуждаемых проблем, дать свои предложения по их решению. В этом случае наилучшим образом проявляется уровень профессиональных знаний кандидатов, их отношение к делу и деловые качества.

Другой способ, который хорошо зарекомендовал себя при использовании внутреннего отбора для заполнения управленческих вакансий – это участие кандидатов в специально организованных тренингах и семинарах. Часто по завершении такого обучения лидеры настолько очевидны, что даже и не требуется структурированного обоснования самого факта этого лидерства. Точно также как со всей определенностью в ходе такого тренинга может проявиться и ряд негативных качеств: отсутствие должной мотивации, неумение работать в команде, недостаток профессиональных знаний.

Центры оценки приобретают последнее время все большую популярность. Создаются как независимые центры оценки, так и центры оценки при крупных предприятиях. Одной из важнейших задач центра оценки является использование результатов оценки для выявления способностей сотрудников компании к управленческой деятельности [4].

Любой из выбранных подходов в той или иной степени покажет, кто из сотрудников обладает значительным лидерским потенциалом и каких умений ему пока недостает. После этого руководство принимается за организационную работу, предваряющую начало обучения. Бывает, что план занятий составляется в рамках программы обеспечения преемственности власти или подготовки многообещающих кадров. Но зачастую руководство предпочитает, чтобы обучение будущих лидеров проходило в более свободной форме. В любом случае ключевой элемент этой подготовительной работы – объективная оценка того, какие возможные варианты профессионального развития подходят каждому из кандидатов.

Нужно отметить, что сегодня в западной деловой культуре распространены ряд представлений о том, как должно проходить профессиональное обучение и воспитание лидера. Основной принцип организации такого обучения – общение с коллегами по принципу «общение равного с равным». Считается, что при таком формате сама собой исчезает угроза оценивающего отношения и даже неуважения, налагается социальный запрет на авторитарный стиль общения, люди одного и того же ранга склонны отождествлять себя друг с другом.

Обучение по такому принципу широко используется в западных компаниях, причем реализуется оно в самых разных формах:

– целевые группы специалистов одного уровня, но разного профиля (например, эксперты по сбыту, производству, финансам). Такой формат устраняет статусные препоны и полностью раскрепощает людей, способствуя свободному обмену мнениями и идеями. Собеседники общаются более открыто, внимательнее прислушиваются к критике и суждениям инакомыслящих, и наконец, многому учатся благодаря работе в этой здоровой обстановке;

– «обучение равных» на принципах солидарной ответственности двух коллег. Так, например, в компании Philips один из коллег представляет коммерческую сторону деятельности фирмы, а другой – техническую (с формальной точки зрения оба несут одинаковую ответственность за деятельность компании в каком-либо регионе или секторе рынка). В случае если один из этой пары начнет тянуть одеяло на себя, основное взаимодействие осуществляется между этими двумя или несколькими формально равными по статусу сотрудниками.

– есть примеры обучения и развития лидерских способностей, когда коллеги тоже отвечают за деятельность функциональных отделов солидарно, но с одним важным отличием. Глава компании поощряет конкуренцию и соперничество среди подчиненных и награждает того из равных по статусу сослуживцев, кто в итоге побеждает в соревновании и берет на себя повышенную ответственность. Такая практика распространена в компании Sanofi Aventis. Так называемая смешанная тактика имеет ряд недостатков. Например, она может приводить к ряду непредвиденных последствий, которые могут приносить больше вреда, чем пользы. Умерить борьбу между коллегами чрезвычайно сложно. Стоит допустить такое противостояние, и дразги начинаются на всех уровнях управления. В компании воцаряется атмосфера интриг и скрытых конфликтов – благодатная почва для образования враждебных группировок.

Ещё одним мощным подходом воспитания лидерских качеств у потенциального сотрудника является непосредственное воздействие высокопоставленных сотрудников на молодых. Например, глава компании, занимающий должности председателя совета директоров и генерального директора, регулярно выбирает одного талантливого выпускника университета и назначает его своим помощником. Целый год они работают в тесном контакте. По окончании обучения молодой специалист становится ценной кандидатурой на руководящую должность в одном из функциональных подразделений. Теперь его уже назначают на официальный ответственный пост, а не предлагают ему роль стажера. В процессе обучения молодой сотрудник непосредственно наблюдает за осуществлением властных полномочий. Он узнает, как много значат честный и напряжённый труд и прямота в общении, ответственность за дело. Проблема использования этого подхода заключается в неизбежности личного, эмоционального характера общения. А это – «палка о двух концах». Возможно, этим и объясняется нежелание многих руководителей вступать в такие отношения.

Ещё один подход в подготовке лидеров в западных компаниях требует обозначения и анализа – это стимулирование менеджеров, принимающих участие в деятельности по воспитанию будущих лидеров. Причём, повышение зарплаты или премирование для таких сотрудников применяется редко просто потому, что подобные достижения весьма сложно оценить

с достаточной точностью. Однако они серьезно влияют на карьерные перспективы проявивших себя на этом поприще менеджеров и особенно учитываются руководителями при подборе специалистов на высшие управленческие должности.

Подобная стратегия кадрового развития способствует формированию в компании такой корпоративной культуры, в которой принято ценить сильное лидерство и стремиться его стимулировать.

Библиографический список

1. Балашов, Ю.К. Современная кадровая политика зарубежных фирм / Ю.К. Балашов // Энергетическое строительство. – 1992, – № 5. – С. 49–54.
2. Травин, В.В. Развитие управленческого потенциала. Учебно-практическое пособие. Серия: Модульная программа «Руководитель XXI века», Модуль 1 / В.В. Травин, М.Б. Курбатова, М.И. Магура. – М.: Изд-во «Дело АХН», 2009. – 128 с.
3. Магура, М.И. – Будущее компании в руках ее руководителей / М.И. Магура. – URL: <http://www.maguru.ru>.
4. Мякушкин, Д.Е. – комплексная оценка управленческого персонала. Assessment Center. Формирование группы резерва руководителей / Д.Е. Мякушкин. – <http://www.myakushkin.ru/>.

[К содержанию](#)

УКД 336.22 + 657.1

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БУХГАЛТЕРСКИХ РАБОТНИКОВ

О.А. Волченкова

Рассмотрены основания привлечения к ответственности работников финансовых служб за нарушения в области налогообложения.

Ключевые слова: налоговое правонарушение, налоговое преступление, Налоговый кодекс (НК), Уголовный кодекс (УК).

В настоящее время в связи с многочисленными изменениями в области налогового и бухгалтерского законодательства намного острее встает вопрос о наказаниях за налоговые правонарушения, еще больше увеличивается цена налоговой ошибки.

В статье 106 НК РФ налоговое правонарушение определено, как виновно совершенное противоправное (в нарушение законодательства о налогах и сборах) деяние (действие или бездействие) налогоплательщика, налогового агента и иных лиц, за которое НК РФ установлена ответственность.

Субъектами ответственности в соответствии с разделом VI «Налоговые правонарушения и ответственность за их совершение» НК РФ являются сами организации. Их должностных лиц можно привлечь к установленной статьями 15.3–15.9 и 15.11 КоАП административной ответственности за правонарушения в области налогообложения.

Действующим НК предусмотрены следующие виды налоговых правонарушений:

- нарушение срока постановки на учет в налоговом органе (ст. 116);
- непредставление налоговой декларации (ст. 119);
- нарушение установленного способа представления налоговой декларации (расчета) (ст. 119.1);
- представление в налоговый орган управляющим товарищем, ответственным за ведение налогового учета, расчета финансового результата инвестиционного товарищества, содержащего недостоверные сведения (ст. 119.2);
- грубое нарушение правил учета доходов и расходов и объектов налогообложения (ст. 120);
- неуплата или неполная уплата сумм налога (ст. 122);
- сообщение участником консолидированной группы налогоплательщиков ответственному участнику этой группы недостоверных данных (не-сообщение данных), приведшее к неуплате или неполной уплате налога на прибыль организаций ответственным участником (ст. 122.1);
- невыполнение налоговым агентом обязанности по удержанию и (или) перечислению налогов (ст. 123);
- несоблюдение порядка владения, пользования и (или) распоряжения имуществом, на которое наложен арест (ст. 125);
- непредставление налоговому органу сведений, необходимых для осуществления налогового контроля (ст. 126);
- неявка либо уклонение от явки без уважительных причин лица, вызываемого по делу о налоговом правонарушении в качестве свидетеля (ст. 128);
- отказ эксперта, переводчика или специалиста от участия в проведении налоговой проверки, дача заведомо ложного заключения или осуществление заведомо ложного перевода (ст. 129 НК);
- неправомерное несообщение сведений налоговому органу (ст. 129.1);
- нарушение порядка регистрации объектов игорного бизнеса (ст. 129.2);
- неуплата или неполная уплата сумм налога в результате применения в целях налогообложения в контролируемых сделках коммерческих и (или) финансовых условий, не сопоставимых с коммерческими и (или) финансовыми условиями сделок между лицами, не являющимися взаимозависимыми (ст. 129.3);

- неправомерное непредставление уведомления о контролируемых сделках, представление недостоверных сведений в уведомлении о контролируемых сделках (ст. 129.4);
- неуплата или неполная уплата сумм налога в результате невключения в налоговую базу доли прибыли контролируемой иностранной компании (ст. 129.5);
- неправомерное непредставление уведомления о контролируемых иностранных компаниях, уведомления об участии в иностранных организациях, представление недостоверных сведений в уведомлении о контролируемых иностранных компаниях, уведомлении об участии в иностранных организациях (ст. 129.6);
- нарушение банком порядка открытия счета налогоплательщику (ст. 132);
- нарушение срока исполнения поручения о перечислении налога или сбора (ст. 133);
- неисполнение банком решения налогового органа о приостановлении операций по счетам налогоплательщика, плательщика сбора или налогового агента (ст. 134);
- неисполнение банком решения о взыскании налога и сбора, а также пеней (ст. 135);
- непредставление налоговым органам сведений о финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков – клиентов банка (ст. 135.1);
- нарушение банком обязанностей, связанных с электронными денежными средствами (ст. 135.2) [1].

Правонарушения, установленные статьями 118, 125, 128, 129, 129.2, 132, 134, имеют скорее административно-правовую природу, хотя НК отнес их к налоговым правонарушениям.

Формами ответственности за совершение налоговых правонарушений являются налоговая, административная и уголовная ответственности.

Ведущей мерой ответственности являются налоговые санкции, которые устанавливаются и применяются в виде денежных взысканий (штрафов) в установленном законодательством размере. Это ответная реакция государства на налоговое правонарушение, которая носит карательно-воспитательный характер.

Наиболее часто встречается такая группа налоговых правонарушений, как уклонение от уплаты налогов. За уклонение от уплаты налогов в крупном и особо крупном размере устанавливается уголовная ответственность по пяти статьям УК РФ, посвященным налоговым преступлениям:

- ст. 194 «Уклонение от уплаты таможенных платежей, взимаемых с организации или физического лица»;
- ст. 198 «Уклонение от уплаты налога и (или) сбора с физического лица»;
- ст. 199 «Уклонение от уплаты налогов или сборов с организации»;

- ст. 199.1 «Неисполнение обязанностей налогового агента»;
- ст. 199.2 «Соккрытие денежных средств либо имущества организации или индивидуального предпринимателя, за счет которых должно производиться взыскание налогов и (или) сборов».

Крупным размером признается сумма налогов и (или) сборов, составляющая за период в пределах трех финансовых лет подряд более двух миллионов рублей, при условии, что доля неуплаченных налогов и (или) сборов превышает 10 процентов подлежащих уплате сумм налогов и (или) сборов, либо превышающая шесть миллионов рублей. Особо крупным размером признается сумма, составляющая за период в пределах трех финансовых лет подряд более десяти миллионов рублей, при условии, что доля неуплаченных налогов и (или) сборов превышает 20 процентов подлежащих уплате сумм налогов и (или) сборов, либо превышающая тридцать миллионов рублей [2].

Согласно положениям статей 198, 199, 199.1 и 199.2 Уголовного кодекса, под преступлением понимается непредставление налоговой декларации, а также умышленное искажение информации в налоговой декларации и иных документах. По рекомендации Верховного суда (см. постановление Пленума Верховного Суда от 28 декабря 2006 г. № 64 «О практике применения судами уголовного законодательства об ответственности за налоговые преступления») к «иным» относят любые документы, которые служат основанием для исчисления и уплаты налогов. Таковыми документами могут быть: товарные и товарно-транспортные накладные, книга продаж, книга покупок, книга учета доходов и расходов, журнал учета полученных и выставленных счетов-фактур, расчеты по авансовым платежам, расчетные ведомости, годовая бухгалтерская отчетность, документальные подтверждения права на налоговые льготы. Под искажениями в этих документах следует понимать занижение данных о количестве работников, размере торговой площади, ложные сведения о понесенных расходах и т.д. Этот перечень является открытым.

Фирмам, вовремя представившим налоговую декларацию, но не перечислившим налог в бюджет в установленный срок, также может грозить уголовное преследование.

Прежде всего, в уклонении от уплаты налогов могут быть обвинены руководитель и главный бухгалтер организации. Но кроме них к ответственности за соучастие в преступлении, либо как «содействовавших совершению преступления советами или указаниями» [3] можно привлечь и любого сотрудника, имеющего доступ к учетной документации и допустившего умышленную ошибку при ее заполнении.

Если в штатном расписании предприятия отсутствует должность главного бухгалтера, то тогда за налоговое преступление может быть осужден любой бухгалтер, который фактически выполнял функции главного.

К примеру, он мог подписывать налоговую отчетность в качестве представителя организации и (или) отвечать за полную и своевременную уплату налогов. И даже рядовой бухгалтер может вместе с руководством попасть на скамью подсудимых. Для этого ему достаточно осознанно, например, по просьбе или устному указанию руководителя или главного бухгалтера, внести искаженные данные в первичные документы. В этом случае бухгалтер участка становится пособником преступления.

Привлечь к ответственности могут и сотрудников, которые формально не относятся к финансовым, но имеют доступ к неучтенной наличке, осведомлены о переговорах руководства и т.д.

Следующая группа риска – это «иные лица», уполномоченные учредителями выполнять обязанности руководителя или главного бухгалтера. Бухгалтер, который формально в штате организации не числится, но по неофициальной договоренности с руководителем или учредителем составляет ее налоговую отчетность, может быть осужден наравне со штатными сотрудниками.

Аудиторы, налоговые консультанты, давшие рекомендации по оптимизации налогов, также могут быть привлечены к ответственности как организаторы, подстрекатели или пособники. То есть их могут осудить по той же статье, что и руководителей и главных бухгалтеров.

Осудить за уголовное преступление могут только в том случае, если будет доказано, что действия обвиняемого были умышленными. При определении умысла судьи обязаны учитывать обстоятельства, которые исключают вину компании по правилам налогового законодательства. Они перечислены в статье 111 НК РФ. В частности, к ним относится выполнение письменных разъяснений налоговых органов или Минфина России.

И, кроме того, рассматривая уголовные дела по налоговым преступлениям, судьи должны принимать во внимание результаты арбитражных споров компании. Если они будут положительными для организации, шансы на успех уголовного обвинения станут минимальными. Так что если налоговые инспекции вменяют фирме недоимку на крупную сумму и есть хоть какие-то аргументы для того, чтобы ее оспорить, обязательно надо обращаться в арбитражный суд.

Когда организация выступает в качестве налогового агента, то за недоимку (например, работодатель при неперечислении НДФЛ) может быть осужден не только руководитель или главный бухгалтер, но и любой другой сотрудник, отвечающий за перечисление налогов. Агента можно привлечь к ответственности, только если он не удержал налог «в личных интересах». Как судьи должны трактовать это понятие, в уголовном законодательстве не расшифровано. Верховный суд считает, что «личный интерес» выражается не только в прямой материальной заинтересованности. К нему

следует относить «карьеризм, протекционизм, семейственность, желание приукрасить действительное положение, получить взаимную услугу, заручиться поддержкой в решении какого-либо вопроса и тому подобное». Таким образом, для признания руководителя или главного бухгалтера виновным, суду достаточно установить, что они недоплачивали налоги в карьерных целях. К примеру, ради сохранения занимаемой должности.

За сокрытие денег или имущества от взыскания за неуплату налогов по статье 199.2 УК РФ могут осудить должностных лиц организаций и индивидуальных предпринимателей.

Практика показывает, что руководителей организаций осуждали за:

– проведение фирмой расчетов через третьих лиц (утверждается, что тем самым скрываются деньги и становится невозможным исполнение инкассовых поручений);

– несдачу наличной выручки в банк (это тоже исключает возможность принудительного взыскания средств с расчетного счета).

Однако многие судьи считают, что в этих случаях говорить о сокрытии нельзя. Это можно объяснить тем, что, даже проводя расчеты через третьих лиц, предприятие отражает все операции в учете в соответствии с требованиями законодательства о бухгалтерском учете. Точно так же, как и в случае полного расхода наличной выручки на хозяйственные нужды. Таким образом, под сокрытием, по мнению многих судей, нужно понимать неотражение в бухгалтерском учете предприятия поступающих денег.

Библиографический список

1. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс. Часть первая: [федер. закон: принят Гос. Думой 31.07.1998: по состоянию на 10 апреля 2015г.]. – СПС «Гарант».

2. Российская Федерация. Законы. Уголовный кодекс: [федер. закон: принят Гос. Думой 13.06.1996: по состоянию на 10 апреля 2015г.]. – СПС «Гарант».

3. Российская Федерация. Постановления Пленума Верховного Суда. О практике применения судами уголовного законодательства об ответственности за налоговые преступления от 28 декабря 2006 г. № 64. – СПС «Гарант».

[К содержанию](#)

УДК 338.221(470)

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕСТИЖНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ В РОССИИ: ВОЗМОЖНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ

Е.Н. Гладковская

Для снижения уровня социального напряжения в обществе в качестве налоговых инструментов и рычагов воздействия на субъекты престижного потребления предлагается введение в России налога на роскошь. Определены объекты налогообложения, ставки налога на роскошь в разных странах. Уточнены понятия «роскошные предметы потребления» и «престижное потребление». Обоснована необходимость разработки Концепции налогообложения престижного потребления в связи с внедрением налога на роскошь.

Ключевые слова: роскошь, престижное потребление, налог на роскошь, объекты налогообложения, концепция налогообложения.

Роскошь представляет собой социально-экономический феномен, связанный с процессом потребления благ. Означает совокупность социальных практик, включающих в себя институционализированное демонстративное потребление дорогостоящих благ, часто с последующим их уничтожением [1]. Позволить себе приобретение предметов роскоши могут только состоятельные слои общества.

Многие страны с целью борьбы с социальным неравенством в получении доходов и их перераспределении (включая уплату налогов) при реформировании налоговой системы вводят меры, направленные на оптимальное распределение налоговой нагрузки для всех налогоплательщиков. Одной из таких мер является налог на роскошь, представляющий собой обложение предметов, потребление которых свидетельствует о богатстве или об относительной зажиточности.

В некоторых странах этот налог прогрессивный (чем больше стоимость объекта налогообложения, тем больше сумма налога). Ставки дифференцируются в зависимости от цели введения данного налога государством, это объясняется экономической политикой, инфляционными ожиданиями, ростом или спадом ВВП, темпами экономического роста, дефицитом бюджета, социальным расслоением общества и т.д. [2].

Применение налога на предметы роскоши в России обсуждается Правительством в течение нескольких лет. Однако введение данного налога откладывалось до неопределенного времени. В последние годы особо остро стоит проблема социального расслоения общества, что повышает актуальность необходимости введения налога на роскошь.

Говоря об эффективности налога на роскошь, на примере зарубежных стран, следует сказать, что больше всего поступлений, связанных с этим налогом, приносит обложение налогом на роскошь дорогой недвижимости. Налоговые ставки и объекты налогообложения роскоши в некоторых зарубежных странах представлены в таблице.

Таблица

Объект налогообложения и ставка налога на роскошь

Страна	Объект налогообложения	Ставка	Примечания
Франция	Имущество стоимостью от 1,3 до 3 млн евро	0,25 %	Объектом налога на роскошь признаются недвижимость, банковские счета, ценные бумаги.
	Имущество стоимостью свыше 3 млн евро	0,50 %	
Великобритания	Недвижимость стоимостью 125–250 тыс. фунтов стерлингов	1,0 %	Планируется повышение ставки налога на роскошь по объектам недвижимости стоимостью свыше 1 млн. фунтов стерлингов до 7,0%.
	Недвижимость стоимостью 251–500 тыс. фунтов стерлингов	3,0 %	
	Недвижимость стоимостью 501–1000 тыс. фунтов стерлингов	4,0 %	
	Недвижимость стоимостью выше 1 млн фунтов стерлингов	5,0 %	
Турция	Некоторые предметы роскоши и автомобили	7–40,0 %	
Испания	Имущество стоимостью более 700 тыс. евро	0,2–2,5 %	При оценке объектов недвижимости используется кадастровая стоимость
Китай	Часы, парфюмерия, одежда, вино, электротовары, автомобили	3–50,0 %	
Чили	Предметы роскоши	50,0–85,0 %	
Алжир	Предметы роскоши	20,0–100,0 %	
Греция	Автомобили с объемом двигателя 1929 куб. см и более, бассейны, авиа планеры, вертолеты и самолеты	До 40,0 %	Ежегодный фиксированный платеж для яхт длиной до 12 м
	Яхты длиной: от 7 м до 8 м, от 8 м до 10 м от 10 м до 12 м от 12 м	200 евро 300 евро 400 евро 100 евро за каждый метр длины	
Тунис	Предметы роскоши	50,0–85,0 %	
Казахстан	Транспортные средства с объемом двигателя: от 4000 до 5000 куб.см свыше 5000 куб.см	130 МРП 200 МРП	МРП – минимальный размер оплаты труда (с 01.01.2014 составляет 19 966 тенге)

Окончание табл.

Страна	Объект налогообложения	Ставка	Примечания
Украина	Недвижимость	0,5 %	Объектами налога на роскошь признаются дома с площадью от 250 кв. м и квартиры с площадью больше 120 кв. м.
	Самолеты, суда, вертолеты	1,0 %	

Для внедрения в систему налогообложения России нового вида налога – налога на роскошь предлагается следующее:

1. Необходимо уточнение понятия «роскошные предметы потребления» и «престижное потребление». В связи с чем, для целей налогообложения объектов роскоши под «роскошными предметами потребления» следует понимать объекты движимого имущества (автомобили, самолеты, вертолеты, яхты и другие водные средства, отличные от яхт) стоимостью от 3 млн руб. и объекты недвижимого имущества стоимостью от 5 млн руб. (для земельных участков) и от 7,5 млн руб. (для квартир, коттеджей, загородных домов), приобретаемые для личного потребления физическими лицами. Престижное потребление при этом будет определено как использование роскошных предметов потребления физическими лицами в личных целях.

2. Налог на роскошь предлагается отнести к группе местных налогов, несмотря на то, что стоимость данных объектов имущества в разных регионах и муниципалитетах отличается. Поэтому предлагается установить пороговое значение отнесения жилой недвижимости (квартир, загородных домов) к «роскошной» при ее рыночной стоимости от 7,5 млн руб., земельных участков – от 5 млн руб., автомобилей – от 3 млн руб., для всех городов и регионов России, исключая города федерального значения: Москва и Санкт-Петербург. Для этих городов пороговое значение отнесения жилой недвижимости (квартир, загородных домов) к «роскошной» при ее рыночной стоимости от 30 млн руб., земельных участков – от 20 млн руб., автомобилей – от 3 млн руб.

3. При введении налога на роскошь следует учесть категорию владельцев объекта недвижимости: государственный служащий, ветеран войны и др. В связи с чем, актуальным было бы внедрение налога на роскошь для соответствующих объектов движимого и недвижимого имущества, приобретенных с 01.01.2015 г.

4. Предлагается сделать налог на роскошь разовым сбором при приобретении «роскошных» объектов движимого и недвижимого имущества, то есть уплата данного налога будет осуществляться сразу при совершении сделки купли-продажи данного имущества. При индивидуальном строительстве загородных домов стоимость налога будет определена и уплачена

в бюджет при государственной регистрации земельного участка и загородного дома. В случае приобретения автомобиля стоимостью от 3 млн руб., налог также будет уплачен сразу (то есть налог будет удержан продавцом-дилером и перечислен в бюджет).

В большинстве стран мира, где действует подобная система, налог взимается именно при покупке соответствующих предметов роскоши как разовый сбор. С точки зрения собираемости такое решение является более эффективным и правильным.

Чтобы налог на роскошь начал «работать» необходима разработка Концепции налогообложения престижного потребления на государственном уровне, включая установление ставок налога по прогрессивной шкале (в зависимости от роста стоимости объектов имущества). Таким образом, данная Концепция достигнет следующих результатов:

а) изменение отношений на рынке купли-продажи «роскошного» движимого и недвижимого имущества (путем попытки изменения социальной несправедливости за счет внедрения налогообложения предметов роскоши);

б) увеличение поступлений в муниципалитет от купли-продажи объектов роскоши (квартир, загородных домов, коттеджей, земельных участков, транспортных средств – объектов налогообложения престижного потребления);

Таким образом, внедрение в налоговую практику России налога на роскошь будет направлено на повышение эффективности налоговой системы нашей страны, создание условий для увеличения социального потенциала предметов роскоши и превращения уплаты налога в фактор социального роста путем перераспределения доходов богатых в социальную сферу страны.

Библиографический список

1. Роскошь: Материал из Википедии – свободной энциклопедии [Электронный ресурс]. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki>.

2. Николаева Е.В. Сравнительный анализ налога на роскошь в зарубежных странах. Оценка перспектив для России [Электронный ресурс] // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2014. – № 5. – URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/05/5225>.

3. Сазонова, Ю.М. Налог на роскошь в России и за рубежом / Ю.М. Сазонова // Законность и правопорядок в современном обществе. – 2013. – № 16. – С. 83–89.

[К содержанию](#)

УДК 338.22

ИСТОРИЧЕСКИЕ ЭТАПЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

Т.В. Максимова

В статье рассмотрена история становления налогового контроля и выявлены основные периоды в становлении налогового контроля в России. Описаны современные тенденции развития налогового контроля в форме налогового мониторинга.

Ключевые слова: Налоговый контроль, Налоговый Кодекс, налог, налоговый мониторинг.

В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации [1] под налоговым контролем следует понимать деятельность уполномоченных органов по контролю за исполнением законодательства о налогах и сборах.

Возникновение налогового контроля, становление и развитие налоговой системы, как составляющей финансовой системы государства, неразрывно связано с генезисом общества и государственного устройства.

Как отмечают авторы Тарасова, Л.Н. Семькина, Сапрыкина Т.В. в своем учебнике Налоги и налогообложение, что с самых ранних этапов существования Российского государства власть использовала интересы своих подданных в сфере уплаты налогов для достижения собственных целей, тем самым, осуществляли эффективную политику в области налогообложения.

Становление налогового контроля, считаем необходимым рассматривать с позиции наиболее значительных этапов развития Российского государства. Этапы становления налогового контроля представлены в таблице [2, 3, 4].

Обобщив данные таблицы можно сделать вывод, что организация, формы, методы налогового контроля проходили свой путь развития в тесной связи с историческим развитием государства и финансовой системы России.

Таблица

Этапы становления налогового контроля

Этап	Характеристика налогового контроля
Объединение Древнерусского государства (конец IX в.) и татаро-монгольское нашествие	Период характеризуется личным контролем князя, поскольку в данный период налоги (дань) взимались при личном участии князя и его дружины (полюдье). Позже определялись места сбора дани и лица, ответственные за ее сбор. Для контроля сбора дани татарскими численниками были осуществлены первые переписи населения (Суздальской, Рязанской, Муромской, Новгородских земель).

Продолжение табл.

Этап	Характеристика налогового контроля
Период XV–XVII веков	С целью организации налогового контроля на данном этапе развития налогообложения была осуществлена перепись земель, в которой было определено местонахождение, владельцы, количество собираемого урожая и т.д. Документом для определения суммы налогов служило «сошное письмо». Величина налоговой базы – «сохи» – не являлась постоянной величиной и зависела от качества почвы, принадлежности земли. Недостатками посощного налогообложения являлось: отсутствие объективного подхода к оценке земель, а такой показатель как доходность земли, зависел от переписчиков, которые за взятки могли изменить эту величину. Поэтому во второй половине XVII в. посощное обложение было заменено подворным, единицей измерения стал двор. Количество дворов определялось количеством ворот. Сразу же появился легальный способ ухода от налогообложения: объединить несколько дворов и поставить одни ворота.
Период, связанный с правлением Петра I (1672–1725).	В целях контроля подушного налогообложения в 1724 г. завершена перепись населения. Петр I изменил подход к управлению финансами. Так, были разделены функции сбора, расхода и контроля за финансовыми средствами, с целью пресечения сговора и злоупотреблений. Камер-коллегия было поручено следить за доходами, штатс-контор-коллегия – за расходами, коммерц-коллегия надзидала за таможенными тарифами и сборами. Для надзора за расходованием денежных средств была образована ревизион-коллегия. Для целей организации контроля за сборами податей Петр Великий отправлял в провинции офицеров и низшие чины своей гвардии. В 1722 г. учреждается институт прокуроров, осуществляющих руководство и контроль за деятельностью фискалов. В 1725 г. был составлен первый государственный бюджет, который получил название Табель государственного прихода-расхода.
Период правления Екатерины II	Кардинальные изменения в налогообложение купечества внесла Екатерина II. Купеческое сообщество было разделено на три гильдии, в зависимости от имущественного положения. Причем, по указу императрицы контроль имущества не производился, доносы на его утайку не принимались. Зачисление купца в более высокую гильдию считалось положительным и престижным, поэтому не было заинтересованности уменьшении своего капитала. В 1780 г. была создана Экспедиция о государственных доходах, которая позже разделилась на четыре самостоятельные экспедиции. Первая контролировала доходы государства, другая – расходы, третья – осуществляла ревизию счетов, четвертая, что не маловажно с точки зрения налогового контроля, – осуществляла взыскание недоимок, недоборов и начетов.
Период правления Александра I	В соответствии с Указом от 25 июня 1811 г. создается особое ведомство «Главное управление ревизий государственных счетов», которое призвано заниматься ревизией всех доходов и расходов, министерство финансов занималось всеми источниками доходов, а государственное казначейство следило за всеми расходами, таким образом, управление финансами было разделено между тремя ведомствами.

Продолжение табл.

Этап	Характеристика налогового контроля
Период правления Александра II	В укреплении финансового особую роль сыграл Государственный контролер В.А. Татаринов, который занял этот пост в 1863 г. В.А. Татаринов обосновал необходимость ревизионной структуры в государстве, которая была бы независимой от исполнительной власти. Ведомству государственного финансового контроля было вменено в обязанность осуществлять контроль по документам за движением государственных средств, проверять и оценивать действия распорядителей и получателей средств. Таким образом, контроль обрел документальный и фактический характер, твердо установленную периодичность. В 1885 г. по инициативе Министра финансов Н.Х. Бунге состоялись назначения первых податных инспекторов в количестве 222, а их общая численность на всю страну была доведена до 500 служащих.
Период смены финансовой системы России после Октября 1917 года	Принят Декрета Совета Народных Комиссаров (Совнарком, СНК) от 24 ноября (7 декабря) 1917 г. «О взимании прямых налогов», данным документом, с точки зрения налогового контроля, устанавливались определенные сроки уплаты налога и санкции за несвоевременные платежи или уклонение от уплаты «вплоть до расстрела».
НЭП	В 1930 г. впервые создаются структуры налоговых инспекций, функционирующих на уровне областей, районов и городов. В конце 30-х годов налоговые участки создаются и на селе, вводятся должности налоговых агентов.
Плановой экономики социалистического государства	От налогов перешли к административным способам изъятия прибыли предприятий и перераспределения финансовых ресурсов через бюджетные механизмы государства.
Период внедрения хозрасчета и расширение прав предприятий.	Начиная с 1979 года часть прибыли в бесспорном порядке изымалась в бюджет государства. Причем изъятие части прибыли происходило в соответствии с установленным до начала отчетного периода нормативом. Норматив устанавливался как на перечисление прибыли в бюджет, на перечисление в отраслевые министерства, на долю, остающуюся в распоряжении предприятия. Однако, отраслевые министерства и финансовые органы могли в любой момент изменить налоговую ставку без участия законодательных органов. В 1990 г. в составе Министерства финансов СССР была образована Главная государственная налоговая инспекция, которая позже (через год) была преобразована в Государственную налоговую службу (с 1998 г. – Министерство Российской Федерации по налогам и сборам, с 2004 г. – Федеральная налоговая служба).
Период формирования налоговой системы Российской Федерации	В Закон РФ «О налоговых органах Российской Федерации» от 21 марта 1991 года № 943-1, во второй главе, в статье 6 отмечено, что первостепенной задачей налоговых органов является контроль за соблюдением законодательства о налогах и сборах, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) в бюджетную систему Российской Федерации налогов и сборов, соответствующих пеней, штрафов.

Окончание табл.

Этап	Характеристика налогового контроля
Период формирования налоговой системы Российской Федерации	Налоговым органам предоставлено право проводить в организациях, у граждан, органах государственной власти и органах местного самоуправления, организациях, иностранных граждан и лиц без гражданства проверки документов, связанных с исчислением и уплатой налоговых платежей, платежей, не являющихся налогами или сборами, пенями, штрафами, а также получать необходимые объяснения, сведения и справки по вопросам, возникающим при осуществлении проверок.
Период выхода в «свет» первой части Налогового Кодекса	С 1 января 1999 года определены формы налогового контроля ст. 82 НК РФ, а именно налоговые проверки. Контроль осуществляется специалистами государственных налоговых структур в соответствии с наделенными полномочиями посредством налоговых проверок, получения объяснений налогоплательщиков и иных обязанных лиц, проверки данных отчетности и учета, осмотра территорий и помещений, используемых для получения дохода (прибыли), а также в других формах, предусмотренных Налоговым Кодексом». Впоследствии в 2006 году вводится официальное понятие налогового контроля, в 2015 году появляется новая форма налогового контроля «налоговый мониторинг».

К современным тенденциям развития налогового контроля можно отнести инновационное направление налогового законодательства – налоговый мониторинг. Инновационным является то, что данная форма контроля не является обязательной. Организация самостоятельно определяет необходимость такого мониторинга. Федеральным законом от 04.11.2014 года № 348–ФЗ установлено, что организация самостоятельно вправе обратиться в налоговый орган с соответствующим заявлением (п.3 ст. 105.26 НК РФ в редакции Закона). Данный вид налогового администрирования исключает проведение большинства камеральных и выездных проверок компаний, запросивших в налоговой проведение мониторинга. Каждую операцию, которую провела организация, инспекторы будут контролировать в режиме реального времени, пользуясь полным доступом к данным бухгалтерского и налогового учета. Если будут выявлены факты, свидетельствующие о неправильном исчислении или неполном перечислении налогов и сборов, налоговый орган направит организации мотивированное мнение. Организация вправе не согласиться с высказанным мнением и сможет представить разногласия в налоговый орган для инициирования взаимосогласительной процедуры. Правда таким мониторингом могут воспользоваться пока не все организации, а лишь те, чей совокупный доход за предыдущий год составили минимум 3 млрд руб., а сумма уплаченных налогов (НДС, НДСП, налога на прибыль и акцизов) – не менее 300 млн руб. Стоит отметить, что «необязательность» в истории становления налогового контроля уже применялась. Считаем, что это способствует повышению налоговой сознательности налогоплательщиков, и как следствие повышению эффективности налогового контроля.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 29.12.2014) (с изм. и доп. вступившими в силу с 01.01.2015). – СПС «Гарант».
2. URL: <http://iam.duma.gov.ru/node/8/4545/15508>.
3. URL: <http://iam.duma.gov.ru/node/8/4545/15510>.
4. URL: <http://iam.duma.gov.ru/node/8/4545/contents>.

[К содержанию](#)

УДК 332.62 + 657.922

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ИЗНОСА ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

Л.Б. Тетеркина

Проведено сравнение понятий «износ» и «амортизация». Приведены существующие методы оценки износа объектов недвижимости. Определен порядок учета износа объекта недвижимости для восстановительной и замещающей стоимости объекта недвижимости.

Ключевые слова: оценка недвижимости, износ, восстановительная стоимость, замещающая стоимость функциональный износ, физический износ.

Оценка недвижимости является востребованной процедурой в условиях рыночной экономики. Например, часто данная оценка производится для ипотечного кредитования или купли-продажи объекта недвижимости, а также в других случаях.

Оценка недвижимости согласно действующим российским стандартам оценки производится на основе трех подходов: затратного, сравнительного и доходного. При этом, самым трудоемким является затратный подход, прежде всего из-за определения степени износа объекта недвижимости.

Понятие «износ», используемое в оценке недвижимости необходимо отличать от понятия «амортизация», применяемого в бухгалтерском учете. Поскольку амортизация в бухгалтерском учете представляет собой процесс распределения первоначальных затрат, связанных с приобретением объекта, на весь срок его службы, без определения его текущей стоимости [1]. А износ характеризуется уменьшением полезности объекта недвижимости, его потребительской привлекательности с точки зрения инвестора и выражается в снижении стоимости (обесценении) под воздействием различных факторов во времени. По мере эксплуатации объекта постепенно ухудшаются параметры, характеризующие конструктивную надежность зданий и

сооружений, а также их функциональное соответствие текущему и будущему использованию, связанных с жизнедеятельностью человека. Помимо этого, на стоимость недвижимости оказывают влияние и внешние факторы, обусловленные изменением рыночной среды, наложением ограничений на определенное использование зданий и т.д. [2, с. 138]. То есть износ всегда отражает реакцию рынка на старение объекта. Так как величина потери стоимости является результатом реакции рынка на наличие износа, то суммарный износ определяется как разница между восстановительной и рыночной стоимостью [3].

Существует три основных метода оценки износа, которые не являются взаимоисключающими и, следовательно, могут предполагать использование их сочетаний.

Метод экстракции (рыночной выборки) предполагает определение накопленного износа как разницы между текущей стоимостью восстановления (замещения) и реальной рыночной стоимостью объекта на дату проведения экспертизы.

Метод разбивки. В зависимости от причин, вызывающих износ, проводится его разбивка на три основных вида: физический, функциональный и внешний (экономический).

Физический износ отражает утрату объектом своих потребительских свойств вследствие эксплуатации или естественных (природных) факторов. Для определения физического износа зданий и сооружений используют нормативы, разработанные ведомствами, в ведении которых находятся эти здания и сооружения, утвержденные приказом Госстроя. Физический износ для здания в целом рассчитывается на основе взвешивания определенных ранее износов конструктивных элементов. Весами в данном случае должны являться удельные веса стоимостей соответствующих конструктивных элементов в совокупной стоимости здания.

Функциональный износ представляет утрату объектом своих потребительских свойств с точки зрения требований его потребителей (требований рынка).

Под внешним (экономическим) износом понимают утрату объектом своих потребительских качеств в связи с изменением окружения – изменение ситуации на рынке, экологии, законодательных и финансовых условий.

Износ относится к устранимому, если затраты на его исправление меньше, чем добавляемая при этом стоимость. И наоборот, если затраты на исправление больше, чем добавленная стоимость сооружения, то износ является неустраняемым. Внешний (экономический) износ, в отличие от физического и морального, всегда считается необратимым, ибо сумма затрат, направляемая на устранение внешних факторов, несоизмеримо высока.

Величина внешнего (экономического) износа может определяться методом капитализации потерь дохода, образующихся под влиянием внешних факторов.

Для метода разбивки только величина физического износа может быть рассчитана на основе строительных нормативов, так как учет влияния функционального и внешнего (экономического) износа нуждается в привлечении большого объема разнообразной информации и требует творческого подхода, что может быть выполнено только квалифицированным специалистом. Функциональный и внешний (экономический) износ оценивается экспертными методами и не регламентируется нормативными документами [4, с. 53].

Метод капитализации потерь дохода заключается в определении потерь дохода за счет внешних воздействий. Затем доля потерь, приходящихся на здание, капитализируется при норме капитализации зданий.

Общая величина накопленного износа сооружения определяется как сумма значений износа по позициям разбивки.

Метод срока жизни основан на применении таких понятий как срок физической жизни, срок экономической жизни здания, эффективный возраст и срок оставшейся экономической жизни.

Срок физической жизни здания определяется периодом эксплуатации здания, в течение которого состояние несущих конструктивных элементов здания соответствует определенным критериям (конструктивная надежность, физическая долговечность и т.п.). Срок физической жизни объекта закладывается при строительстве и зависит от группы капитальности зданий. Физическая жизнь заканчивается, когда объект сносится.

Срок экономической жизни соответствует периоду времени, в течение которого здание приносит прибыль (доходы от эксплуатации выше расходов). Экономическая жизнь объекта заканчивается, когда эксплуатация объекта не может принести доход, обозначенный соответствующей ставкой по сопоставимым объектам в конкретном сегменте рынка недвижимости. При этом производимые улучшения уже не вносят вклад в стоимость объекта недвижимости.

Эффективный возраст основан на анализе внешнего вида технического состояния строения. В зависимости от особенностей эксплуатации здания эффективный возраст может отличаться от хронологического (период со дня ввода объекта в эксплуатацию до даты сделки или экспертизы) в большую или меньшую сторону. В случае типичной эксплуатации здания эффективный возраст, как правило, совпадает с хронологическим.

Оставшийся срок экономической жизни соответствует периоду времени от даты проведения экспертизы стоимости до окончания его экономической жизни.

В затратном подходе существует проблема, заключающаяся в том, что, используя для оценки недвижимости восстановительную стоимость или стоимость замещения, следует определить порядок учета износа объекта недвижимости.

На рисунке представлено соотношение понятий стоимости воспроизводства, стоимости замещения и функционального износа.

Стоимость воспроизводства – (затраты на полное восстановление объекта) отражает расходы в текущих ценах на строительство его точного дубликата или копии с использованием <i>точно таких же материалов, строительных стандартов, дизайна и с тем же качеством работ (которые воплощают в себе недостатки, несоответствия и «моральный» износ), что и у оцениваемого объекта</i>	Стоимость замещения – расходы в текущих ценах на строительство здания, имеющего эквивалентную полезность с объектом недвижимости, построенного из <i>новых материалов и в соответствии с современными стандартами, дизайном и планировкой</i> (то есть замена здания его функциональным аналогом) ----- Функциональный износ представляет утрату объектом своих потребительских свойств с точки зрения <i>требований его потребителей (требований рынка)</i>
--	--

Соотношение понятий стоимости воспроизводства, стоимости замещения и функционального износа

Известно, что стоимость воспроизводства предполагает использование таких же материалов, дизайна и качества, что и оцениваемый объект. Стоимость замещения, наоборот, устанавливает стоимость объекта при использовании новых материалов, современных стандартов и дизайна, что определяется требованиями потребителей и рынка в целом. Следовательно, соотнеся указанные определения с определением функционального износа, можно сделать вывод, что стоимость воспроизводства изначально учитывает функциональный износ, в отличие от стоимости замещения.

Другие виды износа – физический и экономический следует учитывать в любом случае, так как физический износ определяется изношенностью объекта, а экономический – изменением окружения. Предложенный способ учета износа позволит сформировать достоверную информацию об оценке объекта недвижимости.

Библиографический список

1. Ведомственные строительные нормы ВСН 53-86 (р). Правила оценки физического износа жилых зданий (утв. Приказом Госгражданстроя СССР при Госстрое СССР от 24.12.1986 № 446).
2. Федотова, М.А. Оценка недвижимости и бизнеса: Учебник / М.А. Федотова, Э.А. Уткин. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», Изд-во «ЭКМОС», 2000. – 352 с.
3. Тэпман, Л.Н. Оценка недвижимости: Учебное пособие для вузов / Л.Н. Тэпман; Под ред. проф. В.А. Швандара. – М.: Изд-во «ЮНИТИ-ДАНА», 2005. – 303 с.
4. Красовский, А.П. К вопросу о расчете физического износа / А.П. Красовский // Московский оценщик. – 2005. – № 3(34). – С. 45–53.

[К содержанию](#)

УДК 338.45:330.123.2

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ЗАПАСОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.С. Федяй

Приведены недостатки и ограничения, характерные для традиционного подхода к анализу запасов производственного предприятия. Предложен способ корректировки известных формул для усиления информационной значимости анализа материально-производственных запасов.

Ключевые слова: экономический анализ, оценка текущего состояния запасов, корректирующие показатели, готовая продукция, сырье материалы, незавершенное производство.

Финансовые результаты деятельности производственного предприятия определяются множеством факторов, в том числе и рациональным управлением запасами сырья и материалов, готовой продукции, незавершенного производства, что в совокупности представляет собой категорию материально-производственных запасов (далее МПЗ). Принятие управленческих решений в отношении МПЗ должно быть основано на достоверных учетно-аналитических данных, что предполагает осуществление эффективного сбора и обработки (анализа) информации, сформированной в системе учета.

Анализ – связующий элемент между бухгалтерской или статистической информацией и управленческими решениями, принимаемыми в системе менеджмента. Тем не менее, сегодня экономический анализ основан на ретроспективном подходе и не успевает учесть те изменения, которые происходят в хозяйственной жизни предприятия ежедневно, в результате имеют место определенные недостатки в организации и методике экономического анализа МПЗ, что существенно повышает его трудоемкость и снижает информационную значимость.

В частности в качестве недостатков экономического анализа МПЗ можно выделить следующие:

- анализ МПЗ предполагает исследование различных элементов МПЗ обособленно, не учитывает наличие взаимосвязи между ними, следовательно, не в полной мере соответствует требованию полноты информации;
- результаты анализа позволяют выявить негативные отклонения в работе предприятия, но лаговые процессы снижают их актуальность;
- далеко не всегда анализ МПЗ основан на полноценной уместной информации. Это связано с тем, что информация, используемая аналитиком, полученная в результате учетных операций, только отчасти отвечает требованиям, определенными «Концепцией бухгалтерского учета в рыночной экономике России и международными стандартами бухгалтерского учета и отчетности» [3, 4].

То есть, на современном этапе развития несоответствие есть расхождение между желаемым и фактическим состоянием учета и анализа МПЗ.

Одним из ключевых направлений анализа МПЗ является оценка текущего состояния.

Современный подход к оценке состояния МПЗ таких авторов, как Савицкая Г.В., Бороненкова С.А. и др., предполагает сопоставление фактического запаса с нормативными [1, 2]. Нормативы при этом могут быть рассчитаны по максимальной, минимальной и средней величине запаса. Такой подход с нашей точки зрения значительно снижает значимость оценки запасов, потому как информация, сформированная в результате анализа, не является уместной, полезной по следующим причинам:

– фактическая деятельность предприятия динамична и всегда имеют место изменения в потреблении запасов, их поступлении, которые не учитываются при анализе;

– если представить схематично изменение текущего состояния запасов во времени, то мы увидим, что в каждой точке графика равенство фактического и нормативного значений невозможно.

Для того, чтобы информация, формируемая при анализе МПЗ была полезной менеджеру в общую формулу расчета норматива запасов (среднесуточный нормативный расход \times норматив запаса в днях) рекомендовано вест несколько поправок:

– на время анализа, для определения уровня запаса, соответствующего конкретному моменту времени;

– на отклонения в объеме расходования запаса;

– на изменения в объемах увеличения запаса.

Данные поправки будут введены в формулы расчета норматива запаса готовой продукции, сырья и материалов и незавершенного производства.

И так, расчет уточненного норматива запасов *готовой продукции* ($Z_{ГП_i_p}$) рекомендуется осуществлять следующим образом:

$$Z_{ГП_i_p} = РП_{i_{сут}}^{норм} \times Тр_{РП_{i_{суу}}^{норм}} \times ((n - t) \pm Оп), \quad (1)$$

где $РП_{i_{сут}}^{норм}$ – среднесуточный объем продаж готовой продукции плановый, нат. ед.;

$Тр_{РП_{i_{суу}}^{норм}}$ – коэффициент изменения планового среднесуточного объема продаж готовой продукции, доли ед.;

n – нормативный запас готовой продукции, дн.;

t – количество дней от даты поступления готовой продукции из производства до даты анализа, дн.;

$Оп$ – среднее (возможное) отклонение от графика производства, дн. [3, 4].

В этой формуле корректирующими показателями являются Op , t , $Tr_{P_{i_{суу}}}^{норм}$. Именно эти показатели позволяют уточнить норматив запасов готовой продукции в соответствии с фактическим положением дел на предприятии.

Расчет уточненного норматива запасов сырья и материалов ($Z_{M_{qp}}$) рекомендуется осуществлять по формуле:

$$Z_{M_{qp}} = P_{q_{сут}}^{норм} \times Tr_{P_{q_{сут}}}^{норм} \times ((n - t) \pm Op) \quad , \quad (2)$$

где $P_{q_{сут}}^{норм}$ – норма расхода среднесуточная, нат. ед.;

$Tr_{P_{q_{сут}}}^{норм}$ – коэффициент роста среднесуточного расхода сырья и материалов, доли ед.;

n – нормативный запас сырья и материалов, дн.;

t – количество дней от поступления сырья и материалов от поставщиков (либо возвратных материалов) до момента анализа, дн.;

Op – среднее (возможное) опоздание поставок, дн. [3, 4].

В этом случае уточняющими являются следующие величины: $Tr_{P_{q_{сут}}}^{норм}$, t , Op . Как в предыдущем случае с помощью данных величин норматив приводится к его уместному значению.

Несколько сложнее обстоят дела с уточнением норматива незавершенного производства. Это связано со сложностью и неоднозначностью данной категории.

Уточненный норматив запасов незавершенного производства ($Z_{НЗП_{ip}}$) рекомендуется рассчитывать по формуле:

$$Z_{НЗП_{ip}} = T_{ц} \times N_{i_{сут}}^{норм} \times Tr_{N_i}^{норм} \times C_i^{норм} \times Tr_{C_i}^{норм} \times K_{нар.з}^* \quad , \quad (3)$$

где $T_{ц}$ – производственный цикл, дн.;

$N_{i_{сут}}^{норм}$ – среднедневной выпуск продукции в натуральном выражении плановый, шт./дн.;

$Tr_{N_i}^{норм}$ – коэффициент изменения выпуска продукции, доли ед.;

$C_i^{норм}$ – себестоимость изделия плановая, тыс. руб.;

$Tr_{C_i}^{норм}$ – коэффициент изменения себестоимости, доли ед.;

$K^*_{нар.з}$ – показатель нарастания затрат, доли ед. [3, 4].

В этой формуле корректирующими показателями являются Op , t , $Tr_{P_i}^{норм}$. Именно эти показатели позволяют уточнить норматив запасов готовой продукции в соответствии с фактическим положением дел на предприятии.

В данной формуле корректирующими величинами являются $Tr_{C_i}^{норм}$, $Tr_{N_i}^{норм}$.

Важно при расчете нормативного и уточненного показателя запасов незавершенного производства правильно выбрать и рассчитать коэффициент нарастания затрат.

Коэффициент нарастания затрат может быть рассчитан различными способами, но наиболее известен коэффициент равномерного нарастания затрат. И, хотя его использование упрощает работу аналитика, применение данного показателя считаем нецелесообразным, так как технологические процессы неравномерны как по времени, так и по добавочной стоимости операций.

Более точно процесс добавления стоимости изделию в процессе производства отражает показатель неравномерного нарастания затрат ($K^*_{нар.з}$). Его определяют как отношение суммы кумулятивных затрат по каждому этапу, взятой в процентах, к количеству этапов.

Применение данного метода оценки требует применения неунифицированных форм управленческого учета, так как традиционные не позволяют сформировать и сгруппировать весь объем информации.

Данный подход к анализу, конечно, повысит трудоемкость работы бухгалтерских и аналитических служб, но в тоже время даст возможность изучить состояние МПЗ, учитывая изменения, произошедшие за период и момент (время, дату) анализа, и это даст возможность формировать полезную управленцу аналитическую информацию о состоянии МПЗ.

Библиографический список

1. Бороненкова, С.А. Управленческий анализ / С.А. Бороненкова. – М.: Финансы и статистика», 2005. – 384 с.
2. Савицкая, Г.В. Экономический анализ / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 649 с.
3. Федяй, Е.С. Формирование информации о состоянии МПЗ / Е.С. Федяй, Л.С. Сосненко // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Экономика». – 2006. – № 12(67).
4. Федяй, Е.С. Анализ материально-производственных запасов / Е.С. Федяй, Л.С. Сосненко // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – № 3(84).

[К содержанию](#)

УДК 556 + 628.1

ПРОБЛЕМЫ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ИЗМЕНЕНИЯ КЛИМАТА

И.П. Довбий, А.А. Устюгов, В.А. Довбий

Рассмотрены проблемы усиления дефицита пресной воды. Глобальное изменение климата неизбежно приведет к глобальному дефициту. Актуализируется задача развития секторов водосберегающих и водоохраных технологий. Россия обладает колоссальными ресурсами пресной воды, использование которых позволяет расширить производство различных видов водоемкой продукции не только на региональном и национальном рынках, но и выйти на зарубежные.

Ключевые слова: водные ресурсы, изменение климата, водная безопасность, дефицит пресной воды, обеспеченность региона водными ресурсами.

Водные ресурсы носят трансграничный характер, это означает, что проблемы и риски касаются всех, последствия истощения данного вида ресурсов приводит к разнообразным последствиям для природной среды, здоровья человека, сообществ и экономики. Дефицит пресной воды случался и случается и в локальных, и в региональных масштабах, сегодня принимая глобальный характер. Серьезным воздействиям природных стихийных бедствий и экстремальных явлений ежегодно подвергается много людей и стран. Глобальное изменение климата будет лишь усугублять последствия данных явлений, увеличивая их частоту и воздействие природных ресурсов регионов.

Россия занимает в мире второе место по запасам пресной воды, однако только в 2014 году, в связи с острым дефицитом воды на территории Крыма, вопросы водной обеспеченности, водной безопасности, эффективного управления водными ресурсами, производства и торговли водоемкой продукции был поднят на самом высоком уровне. Между тем, дефицит пресной воды в мире нарастал последние четверть века, в результате чего данные ресурсы, изначально являясь природно-экологическими и экономическими, превратились в стратегические.

Дефицит водных ресурсов фактически стал «платой за развитие»: беспрецедентный темп роста населения, глобализация, миграция, урбанизация. Можно перечислять дальше. Появилось понятие «глобальный дефицит воды», возникают рынки технологий, обеспечивающих перераспределение водных запасов, сформировалась торговля водоемкой продукцией.

Порядка 70% поверхности планеты занимает вода, однако всего 2,5 % приходится на пресную воду (включая ледники), доступной для потребления остается 1 % водных ресурсов планеты. Водные ресурсы традиционно

считались возобновляемыми ресурсами¹, однако в последние десятилетия темпы их воспроизводства значительно отстают от темпов роста глобальной цивилизации. Так только за XX век в пять раз увеличилась площадь орошаемого земледелия, в три раза увеличилась численность населения планеты, в шесть раз увеличилось потребление воды [6].

К таким факторам, как загрязнение воды и неэффективное использование на фоне экономического роста, изменения качества жизни, урбанизации, прибавился фактор глобальных климатических изменений [2]. Последний усугубляет ситуацию масштабных воздействий изменения климата на окружающую среду (табл. 1).

Проблема возрастающего дефицита водных ресурсов актуализирует задачу изучения влияния климата, водообеспеченности и социально-экономических условий в случаях возникновения чрезвычайных гидрологических явлений включается в международные проекты и программы, реализуемые под эгидой авторитетных международных организаций: ЭНЕСКО, Всемирная метеорологическая организация (ВМО), Международной Ассоциации гидрологических наук (МАГН) и других. В ЮНЕСКО реализуются Всемирная Программа Оценки Воды и Международная гидрологическая Программа; в составе ВМО наряду с прочими реализуется Программа по Гидрологии и Водным Ресурсам; в МАГН осуществляются проекты «Гидрология снега и льда» и «Поверхностные воды».

По мнению ученых, в засушливых регионах величина осадков будет неизменно сокращаться, в регионах с влажным климатом – существенно возрастет: за период 1980–2004 года на наводнения пришлось 29 % стихийных бедствий, на засуху – 5 % [7].

По оценкам ООН в условиях постоянного дефицита пресной воды живет порядка полутора миллиарда человек. Дефицит возникает даже в регионах, традиционно считавшихся водообеспеченными, однако качество воды значительно ухудшилось, обостряя проблему нарастания вододефицита [1].

Таким образом, для водных ресурсов проблема дефицита стоит как минимум с двух позиций:

– качество природных водных объектов с позиции пригодности для питьевого водоснабжения (проблема деградации и угнетения природных экосистем);

– доступное физическое количество воды и ее воспроизводства (исчезновение традиционных источников в связи с изменением окружения).

Данная проблема обусловлена, кроме климатического, антропогенным воздействием, причем сельское хозяйство и промышленность конкуриру-

¹ Водные ресурсы считаются возобновляемыми только в части рек, почвенных вод и осадков, поскольку ледники, подземные воды, вода в пресных озерах типа Байкала образовывалась тысячелетиями и их использование будет невозможным.

ют за водные ресурсы, обеспечивающие производство продукции с высокой долей добавленной стоимости. Основной урон качеству воды наносит промышленность. Истощение водных ресурсов обусловлено нарушением лесных экосистем, механической обработкой почвы в сельскохозяйственном производстве, нарушением режима воспроизводства подземных источников.

Таблица 1

Сводная оценка наиболее масштабных воздействий
на здоровье людей, сушу и окружающую среду,
вызванных изменением климата на различное число градусов [5]

Рост средней глобальной температуры от уровня начала XX века	Здоровье	Суша	Окружающая среда
1 °С	Более 300 тысяч человек ежегодно умирают от болезней, вызванных изменением климата (диарея, малярия, недоедание)	Таяние вечной мерзлоты вызывает повреждение зданий и дорог в России, Канаде и на Аляске	Как минимум 10 % наземных видов животных и растений угрожает вымирание. 80 % коралловых рифов, включая Большой барьерный риф, обесцвечиваются
2 °С	В Африке 40–60 млн человек подвергаются риску заболеть малярией	До 10 млн человек ежегодно подвергаются риску наводнений	15–40 % видов наземных животных и растений угрожает вымирание. Резкое сокращение численности арктических видов, включая белого медведя и северного оленя
3 °С	В Африке до 80 млн человек подвергаются риску заболеть малярией. От 1 до 3 млн человек умирают от недоедания	До 170 млн человек ежегодно подвергаются риску наводнений	20–50 % наземных видов животных и растений угрожает вымирание. Начало исчезновения амазонских лесов
4 °С		До 300 млн человек ежегодно подвергаются риску наводнений	Постепенное исчезновение половины арктической тундры. Около половины особо охраняемых природных территорий всего мира не могут выполнять свои функции
5 °С	Небольшие острова и прибрежные низменности (о-ва Тихого океана, Бангладеш, Флорида и т.п.), а также крупнейшие города мира (Нью-Йорк, Лондон, Токио, Санкт-Петербург) находятся под угрозой затопления. Возрастающий риск резких изменений термохалинной циркуляции вод Атлантического океана. Риск резких изменений в циркуляции атмосферы, например изменения в муссонах		

Вода становится системным ограничителем развития в глобальном масштабе: достаточно назвать беспрецедентный рост аграрно-урбанистический рост с конца XX века в азиатском регионе, постоянный дефицит воды на африканском континенте. Водопользование увязывается с проблемами устойчивого развития, «экономизацией» и международной конкуренцией.

Пределы роста экстенсивного водопотребления и тенденции утраты водными ресурсами свойств воспроизводимости поднимают проблему перехода от экстенсивного пути развития (расширение забора воды из естественных источников при сохранении старых технологий) к интенсивному (сокращение затрат на единицу экономического результата).

Каким образом используются водные ресурсы в России, обладающей 20 % мировых запасов пресной воды в виде поверхностных и подземных источников.

Среднегодовой объем речного стока составляет порядка 10 % мирового (4262 куб. км в год). Это второе после Бразилии место. Наиболее острыми проблемами являются, во-первых, нарастающий дефицит в водных бассейнах, обусловленный ухудшением качества и экологического состояния и воды; противоречием экологических требований и требований водопользователей; возрастанием ущербов от водных стихийных бедствий. Во-вторых, крайне неравномерное распределение водных ресурсов по территории страны, трудность водообеспечения напрямую увязывается с инвестиционной привлекательностью региона в контексте обеспечения достаточным количеством водных ресурсов потребностей новых производственных мощностей². В свете названных проблем, актуализируется задача создания новых производственных мощностей, использующих водосберегающие и водоохранные технологии.

Исследованию проблем водных ресурсов в России проводят Научно-исследовательские институты Росгидромета, Российская академия наук, национальные университеты, Министерство Природных Ресурсов и другие структуры. Однако исследования не скоординированы, и нацелены на решение узковедомственных проблем, не имеющих практического выхода. Между тем как загрязненность водных объектов на территории России нарастает.

С изменением климата и развитием социально-экономических структур ожидается сокращение водных ресурсов в ряде российских регионов и уменьшение водообеспеченности до 10–20 % и возрастания нагрузки на водные ресурсы до 25 % в ряде областей Центрального ФО, Южного ФО. В ближайшие 15–20 лет в юго-западной части Сибирского ФО, в верховьях

² Около 80 % речного стока приходится на малоосвоенные в хозяйственном отношении бассейны Северного Ледовитого и Тихого океанов, в то время как на европейской части страны, где сосредоточен основной промышленный и сельскохозяйственный потенциал, формируется около 8% общего годового стока рек [3].

Оби и Иртыша ожидается уменьшение водных бассейнов на 5–15 % при одновременном увеличении потребления водных ресурсов. Необходимо строгое регулирование и ограничение водопотребления, и нехватка воды станет фактором сдерживания экономического роста.



Загрязненность водных объектов на территории российской федерации, 2015 г.

Изменение климата повлечет изменение ледового режима рек, что будет иметь как положительные, так и отрицательные последствия. В качестве положительных аспектов можно отметить сокращение периода работы ледокольного флота, продление сроков навигации на реках, рост рыбопродуктивности; в качестве негативных – сокращение работы автозимников (ледовых переправ), повышение туманообразования и образование полыней на водоемах.

Потепление климата опасно учащением и усилением наводнением и паводков, прежде всего, в Дальневосточном ФО и на ряде рек Сибири. Кардинальное улучшение борьбы с наводнениями актуализируют задачу перехода от стратегии ликвидации последствий паводков к стратегии прогнозирования и предотвращения стихии, совершенствования системы гидрометеорологических наблюдений, упорядочение землепользования, формирование системы страхования от паводков, совершенствование законодательства в области ответственности органов власти за последствия наводнений.

В зонах, подвергающихся засухам, необходимо широкое внедрение влагосберегающих технологий, посев озимых и засухоустойчивых культур, расширение орошаемого земледелия.

Одновременно актуализируется задача вовлечения в оборот подземных водных ресурсов, под которыми понимаются прогнозные ресурсы и эксплуатационные запасы подземных вод оцененных месторождений (табл. 2).

Таблица 2

Распределение запасов подземных вод
по федеральным округам по состоянию на 01.01.2011 г.

Округ	Площадь, тыс. м ²	Население, тыс. чел.	Запасы, тыс. м ³ /сут	Степень освоения запасов, %	Обеспеченность, тыс.л./сут на человека	Добыча минеральных подземных вод (в 2010 г.), тыс. куб. м/сут	Разведанность ресурсов подземных вод, %	Количество месторождений (участков)	Распределение запасов по месторождениям, тыс. куб.м/сут.
ЦФО	652,7	37136,7	27839,8	20	2	5,4	37,6	231	28,1
ПФО	1037,8	30325,7	17842,3	14	2,7	2,3	21	238	27,2
ДВФО	5114,8	20066,6	14816,5	13	24	17,8	4,3	58	37,3
СФО	170,7	9496,8	8180,1	9	12,5	5,1	5,9	147	52,9
СКФО и ЮФО	418,5	13856,7	7929,2	17	1,8	9,6	35,7	259	97,2
УФО	6215,9	6490,5	7002,1	9	11,4	7,8	4,4	101	24,4
СЗФО	1788,9	12034,9	6246,9	22	8,6	10,8	4,3	132	62,1

Составлено по [4].

По запасам подземных вод на первом месте стоит Центральный ФО (27839,8 тыс. м³/сутки), наибольшее освоение запасов – в Северо-Западном ФО (22 %). Максимальная обеспеченность на человека в Сибирском ФО (12,5 тыс. л. на человека). Увеличение водозабора из рек и подземных источников требует изменение режима использования водных ресурсов.

Данный вывод следует также из закона убывающей эффективности, когда возрастают затраты на транспортировку и доставку воды в масштабах крупного промышленного, сельскохозяйственного и хозяйственно-питьевого применения резко возрастают при пересечении границ водного бассейна.

Приоритетными направлениями деятельности в области водопользования являются: обеспечение потребности населения и объектов экономики в водных ресурсах; обеспечение безопасности водохозяйственных систем и гидротехнических сооружений; предупреждение и снижение ущерба от наводнений и другого вредного воздействия вод. Затраты на обеспечение безопасности гидротехнических сооружений (включая капитальные вложения, субсидии, текущие затраты и затраты на выполнение НИОКР) про-

гнозируется увеличить к 2015 году до 13,8 млрд рублей, к 2020 году – до 18,2 млрд рублей. К 2020 году предполагается полное сокращение числа бесхозных гидротехнических сооружений за счет передачи их в частную собственность. Подавляющее большинство из числа обследованных гидротехнических сооружений нуждаются в текущем и капитальном ремонте.

Изменение климата на территории России повлечет за собой изменение ведомственных интересов, прежде всего Министерства природных ресурсов РФ: Федерального агентства водных ресурсов; лесного хозяйства; Федеральной службы по надзору в сфере природопользования; Федерального агентства по недропользованию. В числе климатических воздействий на природные ресурсы следует назвать возникновение, а в ряде регионов обострение, недостатка питьевой воды, повышение пожароопасности в лесах, замещение или полная гибель отдельных биологических видов, распространение ранее не свойственных для территорий заболеваний деревьев и растений.

Обострение проблем водных ресурсов и усиление глобального водodefицита требуют активизации развития технологий интенсивного водопользования (водосберегающих, водоэффективных и водоохраных), основанных на широком спектре химических веществ, так называемой «высокой химии» и наноматериалов. В данной отрасли будут получать максимальную выгоды высокоразвитые страны, обладающие лицензиями, патентами и технологиями, в менее выгодном положении окажутся страны, обладающие относительно «избыточными» (по сравнению с внутренними потребностями) водными ресурсами, включая Россию.

Развитие рынка водоемкой продукции (не сырья, а именно продукции!) предполагает не только наличие запасов водных ресурсов, но и производств, средств доставки и сервиса. Положение экспортеров водоемкой продукции в ближайшем времени сравнится с положением современных экспортеров газа и нефти. Перспективы развития в России производства водоемкой продукции не исследовались. Регионы, которые в настоящее время выступают в качестве самостоятельных субъектов экономики на глобальных рынках, должны быть готовы воспользоваться этой возможностью, но данное будет реализовано при условии серьезной и глубокой подготовки к формированию индустрии экспортных водоемких производств.

Вовлечение в экономику водных ресурсов должно проходить в объемах и формах, гарантирующих устойчивое водопользование, сохранение их главного свойства – возобновимости.

Библиографический список

1. Глобальная экологическая перспектива 3. – М.: ИнтерДиалект, 2002; Вода для людей, вода для жизни. Доклад ООН о состоянии водных ресурсов мира. Обзор (Программа оценки водных ресурсов мира). – М., 2003.

2. Данилов-Данильян, В.И. Потребление воды: экологический, экономический, социальный и политический аспекты / В.И. Данилов-Данильян, К.С. Лосев. – М.: Наука, 2006.

3. Концепция государственной политики в сфере использования, восстановления и охраны водных объектов в 1999–2005 годах. Одобрена Постановлением коллегии МПР России от 23 июня 1999 г. N 10/1 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.bestpravo.ru/rossijskoje/in-akty/x4r.htm>

4. О состоянии и использовании минерально-сырьевых ресурсов РФ в 2010 году: Государственный доклад [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.mnr.gov.ru/regulatory/list.php?part=1257>.

5. Харламова, Н.А. Климат и бедность: экономические оценки (мир-Россия) [Электронный ресурс] / Н.А. Харламова. – URL: www.clicr.ru/file_presentation/7.ppt.

6. Gleick P.H. A look at twenty-first century water resources development / P.H. Gleick // Water International. 2000. V. 25. № 1. Pp. 127–138.

7. UNICEF Report Emergencies: Refugees, IDPs and child soldiers. Natural disasters [Electronic resource]. – URL: http://www.unicef.org/eapro/05_Emergency.pdf.

[К содержанию](#)

УДК 336.71 + 330.3:001.895

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО РЕГИОНА КАК ПРОСТРАНСТВО ИННОВАЦИОННЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

И.П. Довбий, А.А. Устюгов, В.А. Довбий

Инвестиционно-инновационный процесс протекает в определенном экономическом пространстве и в рамках определенной институциональной среды, подверженной воздействию спонтанных экономических процессов и формирующейся под воздействием интересов участников данного процесса. В связи с этим актуализируется проблема гармонизации экономического пространства для обеспечения инновационных взаимодействий всех заинтересованных сторон.

Ключевые слова: инвестиционно-инновационный процесс, государство, реальный сектор, банковский сектор, интересы, региональная экономика, инновационная деятельность.

Ускорение перехода к шестому технологическому укладу актуализирует задачу совершенствования пространственной организации национальной экономики, размещения производительных сил; обустройства материальной, финансовой и информационной среды создания и вовлечения в хозяйственный оборот инновационных технологий; совершенствования форм инновационных взаимодействий для достижения синергетического эффекта согласованности.

Исследование содержания понятия «экономического пространства» опирается на следующие подходы:

– территориальный – формирование экономического пространства в определенных территориальных границах. В частности А.Г. Гранберг дает следующее определение: «Экономическое пространство – это насыщенная территория, вмещающая множество объектов и связей между ними: населённые пункты, промышленные предприятия, хозяйственно освоенные и рекреационные площади, транспортные и инженерные сети и т.д.» [2, с. 25]. Развитие экономических и социальных процессов в границах определенных территорий объективно обусловлено относительно низким уровнем транзакционных издержек;

– процессный – формирование экономического пространства в котором протекают экономические процессы, объективно генерируемые экономическими интересами, и формируются экономические связи;

– ресурсный – формирование экономического пространства в контексте концентрации экономических ресурсов, выступающих источником экономических интересов. В данном контексте экономическое пространство выступает в качестве системы экономических отношений по использованию ресурсов; абстрактного ландшафта динамического распределения ресурсов [10]; пространства дискретного распределения источников сырья, предприятий и рынков реализации [5];

– информационный – формирование информационной составляющей экономических процессов: информационных потоков и информационных сигналов [3, 6, 11].

Таким образом, экономическое пространство как экономическая система, обладает соответствующими характеристиками: фрактальностью, неоднородностью, самоорганизацией; как экономическая категория выступает в качестве системы экономических отношений и институтов, в которой реализуются экономические интересы.

В Стратегии национальной безопасности РФ до 2020 года обозначен приоритет: создание безопасных условий устойчивого инновационного развития страны. Национальные инновационные интересы¹, нацелены на задачи модернизации и инновационного развития экономики и включают совокупность интересов национальной безопасности, политических, экономических, социальных, общественно-психологических, национально-культурных и экологических (рис. 1).

¹ Они могут складываться различными способами: как общий интерес большинства участников инновационной деятельности; как комплементарная композиция частных интересов инновационных субъектов; как суперпозиция конфликтных (конфликтогенных) интересов элементов инновационного комплекса; как проявление системных эффектов в развитии инновационной сферы; как результат активной инновационной политики; как следствие сложившегося международного «разделения труда» в научно-инновационной области; как отражение динамики международных инновационных отношений; как производная от национальных интересов в других сферах и проч.

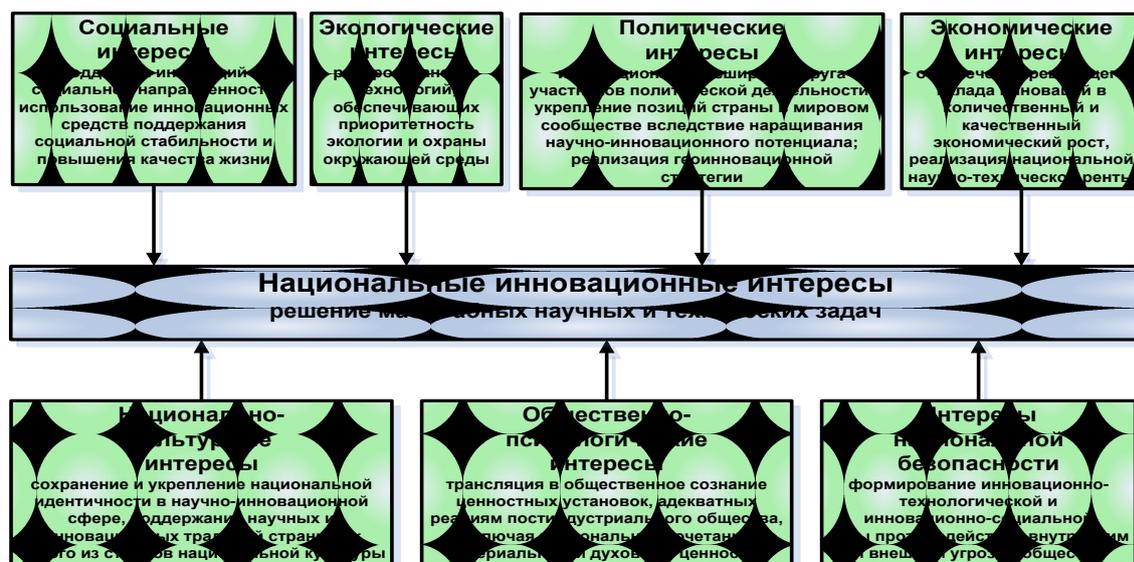


Рис. 1. Система национальных инновационных интересов

Государственные инвестиции в инновационную деятельность (ИД) выступают формой реализации общенациональных инновационных интересов, экономическая система становится их носителем, образуя потенциал, подлежащий реализации (рис. 2). Экономические интересы становятся системообразующим фактором при формировании структуры экономики. Практика ускоренного инновационного развития многих стран свидетельствует об особой роли государства, как основного субъекта, способного в максимальной степени обеспечить институциональные правовые условия и снижение уровня риска для инновационного развития² экономики [4].

В результате реализации контрциклической политики, обладая средствами прямого и косвенного воздействия на экономику, государство стало крупнейшим собственником³ финансовых и материальных активов и пре-

² Об усилении роли государства в повышении конкурентоспособности национальной экономики в мировом хозяйстве экономисты стали говорить с начала 1990-х гг. М. Портер констатирует необходимость создания условий для усиления конкурентоспособности страны со стороны правительства и промышленных кругов [7]. «Невидимая рука рынка» не гарантирует установления основ макроэкономической конкурентоспособности, поскольку они формируются и существуют вне рынка. Страны, уповающие на всевластие рынка, удовлетворяются статусом развивающихся [8].

³ Специфика структуры государственной собственности состоит в том, что ее основные сегменты обладают системообразующими свойствами и высокой степенью концентрации ключевых факторов экономического роста, использование которых оказывает регулирующее воздействие на все отрасли экономики. Это, прежде всего, финансовые ресурсы государства, степень концентрации которых недостижима для отдельных частных капиталов (средства федерального и региональных бюджетов, внебюджетных государственных фондов, золотовалютные резервы Центрального банка РФ, средства Резервного фонда и Фонда национального благосостояния и др. Этот потенциал не реализуется автоматически: необходимо «адекватное институциональное обеспечение процесса использования преимуществ государственной собственности – профессиональное, компетентное управление этим процессом [9, с. 14].

вратилось в крупного экономического агента, располагающего соответствующим потенциалом и административными возможностями для запуска процесса расширенного воспроизводства. Государственное регулирование кредитного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов становится объективно обусловленным, а финансово-банковская система выступает базовым каналом движения денежных потоков (рис. 3).



Рис. 2. Формы реализации национальных инновационных интересов [авт].

Реализация процессов, модернизации и устойчивого инновационного развития, характеризующихся повышенным риском, а priori возможна только в случае стабильности политической и законодательной системы, устойчивости социально-экономической системы, благоприятном инвестиционно-инновационном климате и наличии стартового, базового инновационного и финансового потенциала. В процессе реализации процессов инновационного развития, в свою очередь, а posteriori, происходит повышение устойчивости, экономической и национальной безопасности страны и рост инновационного потенциала. Роль государства состоит в стимулировании и поддержке ИД, а также обеспечении условий инновационного развития экономики и притока финансовых ресурсов, которые можно подразделить на две большие группы: во-первых, фундаментальные условия предприни-

мательской деятельности (условия риска)⁴, или так называемые необходимые условия; 2) во-вторых, инновационной предпринимательской деятельности и условия для кредитования инноваций, достаточные условия.



Рис. 3. Кредитное обеспечение инвестиционно-инновационных процессов в системе национальных инновационных интересов

Сформированность механизма инновационных взаимодействий зависит, от уровня развития политической и законодательной систем, устойчивости финансово-банковской системы и стабильности условий аккумуляции инвестиционно-кредитных ресурсов, благоприятного инвестиционно-инновационного климата. Проникновение иностранного капитала в Россию свидетельствует о прибыльности внутреннего рынка для органи-

⁴ К условиям риска относят обеспечение и гарантии со стороны государства: 1) законности и порядка; 2) права собственности; 3) выполнения контрактов; 4) условий для передачи государственной собственности в частное владение; 5) общественных благ (накладных расходов общества); 6) требований, предъявляемых к рабочей силе; 7) распределения ответственности за ущерб, причиненный вследствие хозяйственной деятельности.

зации производства, при этом наблюдается нетто-экспорт национального капитала: кредитуя другой мир, порождаются проблемы экономического, социального и психологического свойства. Это означает, что стратегической задачей государства становится формирование благоприятного инвестиционного климата на макро-, мезо- (региональном и отраслевом) и микро- уровнях с целью эффективного использования отечественных источников инвестиций и активного вовлечения иностранных, делая невыгодным бегство капитала из России, предоставление государственных гарантий инвесторам, обеспечение ИИП стабильной и действенной законодательной и нормативно-правовой базой и административно-правовыми механизмами ее исполнения. Инвестиционно-инновационная активность страны, региона, отрасли, предприятия определяется зрелостью политической и законодательной системы страны, четким разграничением предметов ведения, полномочий и ответственности органов управления всех уровней в контексте формирования финансовых (формирование собственных, бюджетных и внебюджетных фондов, кредитных ресурсов) и нефинансовых стимулов (предоставление гарантий, поручительств залогового обеспечения и т.д.).

Пока же активность государства имеет точечный характер, не связанный в единую органическую систему; формирование кластеров носит региональный характер, при этом важное значение имеет создание межрегиональных кластеров для исключения производства низкотехнологичных товаров на высокотехнологичных предприятиях. Активность региона, как субъекта экономики, проявляется двояко: как инициатора ИД, инвестирующего средства регионального бюджета в приоритетные отрасли и инфраструктуру, определяющие конкурентоспособность и развитие региона; как инициатора формирования инвестиционной и налоговой привлекательности региона и гаранта обеспечения благоприятного инвестиционного климата. Активность экономических субъектов не столь велика, как у государства, и определяется как производная в соотношении с ведущей активностью государства.

Наблюдающийся в посткризисный период рост инвестиционной активности банков обусловлен: тесными связями банков с промышленными холдингами, благоприятным инвестиционным климатом, наличием налоговых преференций и государственных гарантий, внятной инвестиционной политикой. За годы рыночных преобразований в регионах сложились тесные взаимосвязи кредитных организаций и субъектов реального сектора, в связи с чем можно выделить следующие тенденции:

- устойчивый рост банковской системы по величине активов;
- банковский сектор привлекателен для межрегионального капитала;
- высокий уровень концентрации банковских единиц по величине уставного капитала отражает капитализацию региональных банков;
- высокий уровень конкуренции в сфере кредитования реального сектора;

– высокий уровень заинтересованности региональных властей в развитии банковского сектора.

Тенденции институционализации банковской системы регионов отражают реальную ситуацию в развитии национальной финансовой системы. Несмотря на то, что региональные банки ограничены по видам операций и территории обслуживания, но они выступают гарантами сохранения стабильности в регионе. В данной связи актуализируется проблема выработки механизма участия банков в стратегии инновационного развития региона. Поскольку исходной частью фондов инвестиционно-кредитных ресурсов выступают доходы региональных и местных бюджетов, постольку нужны изменения в налоговом законодательстве и решение вопросов замены бюджетных кредитов региональными субординированными заимствованиями. Региональная инвестиционная политика должна быть нацелена на инновационное развитие территории и способствовать движению инвестиционных кредитных ресурсов в реальный сектор экономики.

Государство в лице региональных властей на региональном финансово-кредитном рынке должно:

- определить конкретные результаты разрабатываемой стратегии и показатели кредитования реального сектора;
- стимулировать спрос на инновационную продукцию и создавать условия для активизации кредитных вложений в региональные инновационные проекты;
- повышать кредитную привлекательность региона для вовлечения инорегиональных банков в программы развития региона на основе паритета интересов;
- развивать инфраструктуру банковского сектора на основе согласования приоритетных направлений и программ инвестиционной политики региона с целями и приоритетами кредитных организаций;
- применять методы экономического стимулирования кредитных организаций (процентные ставки, гарантии и поручительства, обеспечение залога, проведение конкурсов по отбору кредиторов и т.д.);
- обеспечивать финансовую поддержку банков-кредиторов в случае ухудшения макроэкономической ситуации и кризиса;
- способствовать снижению кредитных рисков, в том числе способствуя формированию информационного поля инвестиционно-инновационных процессов;
- осуществлять оценку результатов участия кредитных организаций в реализации региональных программ развития, обеспечивая публичность результатов для формирования положительного имиджа банков.

Необходимо выработать соответствующую нормативно-правовую базу, позволяющую территориальным учреждениям Банка России и ОАО «Сбергательный банк России» рефинансировать региональные бан-

ки под гарантии регионального правительства, одновременно возложив на них функции контроля за прохождением и целевым использованием денежных средств.

Таким образом, мы поддерживаем позицию, согласно которой экономическое пространство выступает в качестве пятого, самостоятельного фактора производства, интегрируя в себе финансовое, социальное, инновационное и другие пространства [1]. Составными компонентами пространственной экономической системы выступают регионы, выступающие в качестве специфического феномена инновационной экономики и самостоятельными субъектами глобальной экономики. Системообразующим процессом для инновационного пространства региона выступает инвестиционно-инновационный процесс.

Библиографический список

1. Бияков, О.А. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты / О.А. Бияков. – Томск: Изд-во Том. ун-та, 2004.
2. Гранберг, А.Г. Основы региональной экономики: учеб. для студентов вузов / А.Г. Гранберг; Гос. ун-т Высш. шк. экономики. – М.: ВШЭ, 2000. – 492 с.
3. Иванов, Е. Информация как категория экономической теории / Е. Иванов. – URL: <http://rvles.ieie.nsc.ru:8101/parinov/ivanov/ivanov1.htm>.
4. Курнышева, И.Р. Россия в конкурирующем мире / И.Р. Курнышева, В.В. Сеченова, Ю.И. Соколов, Н.Г. Матора // Вестник Академии экономической безопасности МВД РФ. – 2010. – № 8. – С. 71–80.
5. Кучин, И.А. Фракталы и циклы социальных процессов / И.А. Кучин // Фракталы и циклы развития систем. – Томск: ИОМ СО РАН, 2001.
6. Паринов, С. К теории сетевой экономики / С. Паринов // Проблемы новой политэкономии. – 2001. – № 1.
7. Портер, М. Конкуренция / М. Портер; Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 496 с.
8. Ряховский, Д.И. Формирование методов поддержки инвестиционной деятельности организаций: теория и методология: дис. ... д-ра экон. наук / Д.И. Ряховский. – М., 2010. – 319 с.
9. Ширяева, Р.И. Государственная собственность: резервы повышения эффективности / Р.И. Ширяева // Научные доклады Института экономики РАН: в 4 т. / Рос. акад. наук, Ин-т экономики; общ. ред. и предисл. изд. А.Я. Рубинштейн. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2010. – (Библиотека Новой экономической ассоциации / ред. колл.: В.М. Полтерович [и др.]). – Том III. Институты современной экономики / отв. ред. С.Н. Сильверстов. – 428 с.

[К содержанию](#)

УДК 373.5.02+37.02

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ВОСПИТАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО РАЗВИТИЮ СОЦИАЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ ОБУЧАЮЩИХСЯ «ПУТЕШЕСТВУЙТЕ САМИ, ПУТЕШЕСТВУЙТЕ С НАМИ»

А.А. Сеницын, Е.В. Малышева, Н.Ш. Гафуров

Статья посвящена описанию основных компонентов бизнес-модели воспитательной деятельности школы № 99 г. Челябинска по развитию социальной активности обучающихся, а также представлены перспективы развития данной бизнес-модели.

Ключевые слова: бизнес-модель; воспитательная деятельность; социальная активность; развитие обучающихся.

*«Воспитывать – то же самое, что заниматься бизнесом:
либо движение вперед, либо неожиданный сюрприз...».
Хельмуд Шмидт*

В современное время внедрение технологий менеджмента в деятельность образовательных организаций становится весьма популярным. Все чаще в педагогическом сообществе используются такие понятия, как «образовательная услуга», «сотрудничество», «партнерство», «продукт деятельности», «мониторинг», «бизнес-модель». Причем последнее, являясь своего рода схемой SWOT-анализа, дает возможность тщательно проанализировать свои идеи, проверить их разумность, реалистичность и уменьшить тем самым риски, что немаловажно для процесса воспитания. Существенным отличием бизнес-модели образовательной организации можно считать её творческое начало, поскольку, являясь важной составляющей всего педагогического процесса, она направлена на формирование личности ребенка, которая по своей сути неповторима и уникальна.

В контексте вышесказанного была разработана бизнес-модель воспитательной деятельности школы № 99 г. Челябинска по развитию социальной активности обучающихся. Она получила название «Путешествуйте сами, путешествуйте с нами» и была составлена с использованием терминологии бизнеса. Наглядное изображение данной бизнес-модели представлено ниже. Основанием для ее разработки послужили: во-первых, социальный заказ общества и государства на конкурентоспособного и успешного гражданина, принимающего активное участие в общественно-политической жизни общества; во-вторых, выявленное (по результатам социологического опроса) отсутствие у многих ребят социальной инициативы, ответственности за себя и своего товарища, чувства коллективизма, а также неумение «организоваться» для проведения какого-либо дела. Основными компонентами «бизнес-модели» можно считать:

1. «Потребительский сегмент или клиенты». Содержательная часть: кому помогаем? В нашем случае «потребительский сегмент» – это обучающиеся МБОУ СОШ № 99 и их родители (законные представители), как непосредственные заказчики товара (услуги);

2. «Каналы продвижения или каналы сбыта». Содержательная часть: как о нас узнают и каким образом мы доставляем товар? В случае нашей бизнес-модели «процесс продвижения» осуществляются посредством рекламных объявлений в фойе школы о проведении мероприятия, информации от классного руководителя или педагога-организатора, индивидуальных маршрутных листов Веселого путешественника, карт маршрута класса (с указанием сроков мероприятий);

3. «Механизмы взаимодействия с клиентами». Содержательная часть: как происходит взаимодействие? В нашем случае «механизмы взаимодействия с клиентом» осуществляются путем совместного очного и заочного путешествия школьников. Все обучающиеся школы живут одним общим делом, которое предлагает им игра «Путешествуйте сами, путешествуйте с нами». Порядок остановок может варьироваться классным руководителем и самими обучающимися в зависимости от желания, настроения, календарных праздников и т.д. По итогам месяца на общем собрании каждый классный руководитель отмечает тех детей, которые не пропустили ни одного запланированного мероприятия, и вручает им «Значок почетного путешественника». В конце учебного года (в мае) подводится общий итог деятельности класса. Дети, набравшие больше всего значков, награждаются грамотами и подарками.

4. «Ценностные предложения». Содержательная часть: каким образом мы оказываем помощь? В данном случае акцент делается на базовые личностные и общественные ценности, обозначенные в Концепции духовно-нравственного воспитания и развития. Однако ключевым понятием в своей модели мы выделяем понятие «культура», объединяющее все общечеловеческие цели и ценности, а также исторически сложившиеся способы их восприятия и достижения. Например, духовно-нравственная культура, гражданская культура, культура самоидентификации, культура трудовой деятельности личности и прочее.

5. «Ключевые виды деятельности». Содержательная часть: что мы делаем? Система работы рассчитана на учебный год (с сентября по июнь) и состоит из семи станций (направлений):

- станция «**Значимая**». Девиз: «Благословен тот, кто добр к другим»;
- станция «**Героическая**». Девиз: «Смелость – начало победы!»;
- станция «**Лидерская**». Девиз: «Единственный, кто лучше меня – это Я»;
- станция «**Спортивная**». Девиз: «В здоровом теле – здоровый дух!»;
- станция «**Трудовая**». Девиз: «Труд – длительный бальзам, он – добродетели исток»;
- станция «**Художественная**». Девиз: «Красота спасет мир»;
- станция «**Экологическая**». Девиз: «Охранять природу – значит охранять Родину».

На каждой станции класс обязан побывать не менее пяти раз, что соответствует количеству мероприятий специально разработанных или составленных с привлечением социальных партнеров.

6. «Ключевые ресурсы». Содержательная часть: кто мы есть и чем владеем? В нашем случае «ключевыми ресурсами» является методическое объединение классных руководителей, специалисты службы сопровождения: педагоги-организаторы, социальный педагог, педагог-психолог и др., а также педагоги дополнительного образования. Роль заместителя директора по ВР в данном процессе является ведущей, поскольку ему приходится выступать не только менеджером образовательной структуры: быстро реагировать на ситуацию, вносить необходимые коррективы, принимать грамотные управленческие решения, но и «классным руководителем» для классных руководителей проявляя психологическую зоркость, изобретательность и терпение.

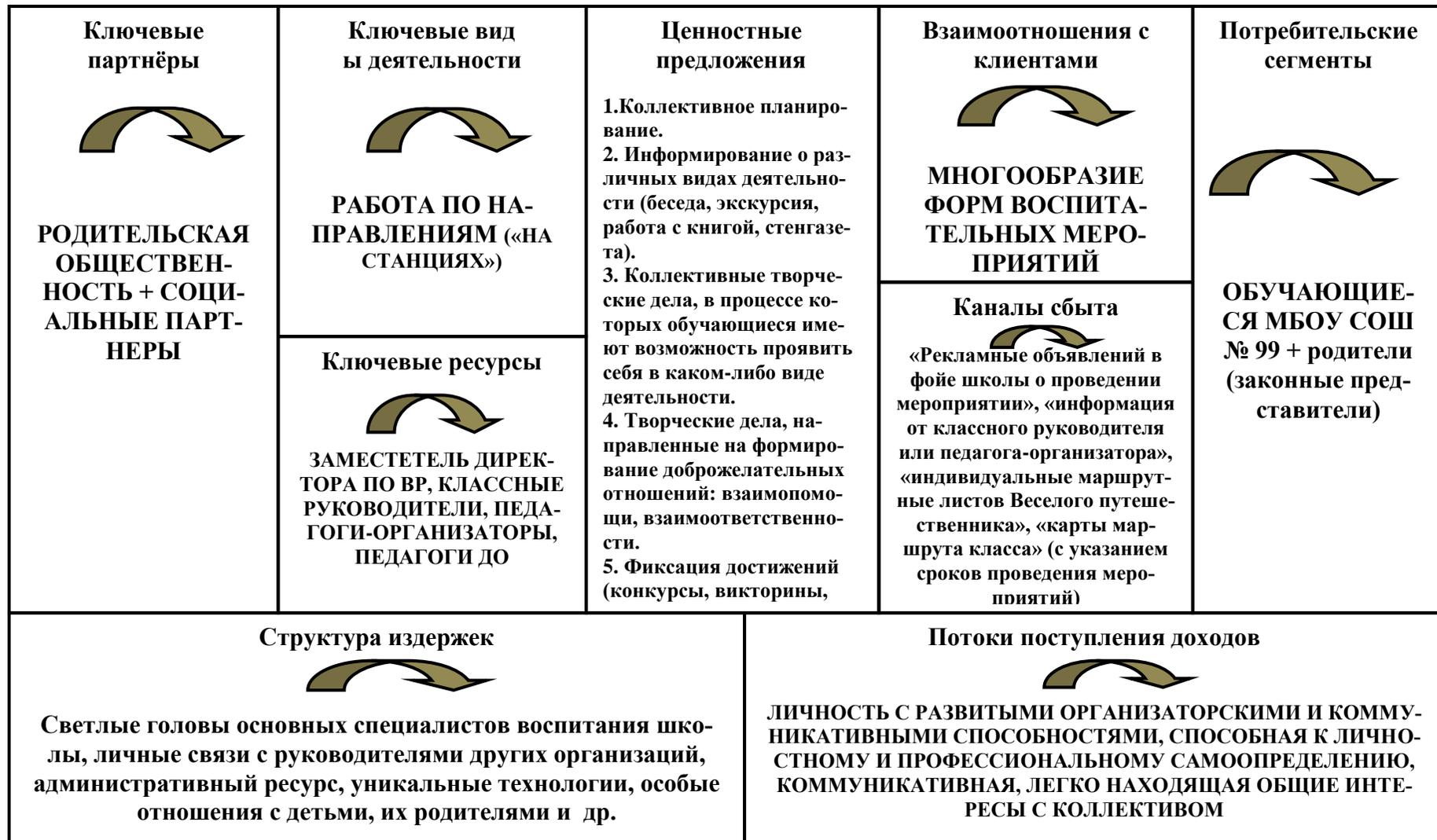
7. В категории «ключевые партнеры» нам хотелось бы обратить внимание на тех, кто помогает в реализации «бизнес-модели». Во-первых, это родительская общественность – через совместное переживание факта или явления, создающего напряжение и яркий эмоциональный выход; во-вторых, это социальные партнеры – через плодотворное общение, совместные встречи и выходы, экскурсионную деятельность.

8. «Структура расходов». Содержательная часть: что мы вкладываем? В случае нашей бизнес-модели под «структурой расходов» можно понимать светлые головы основных специалистов школы в области воспитания, связи с руководителями других организаций, административный ресурс, уникальные педагогические технологии, особые отношения с детьми, их родителями и прочее.

9. «Структура доходов». Содержательная часть: что мы получаем? В нашем случае «доходом» являются те социальные компетентности, которые приобретают ребята в процессе воспитания, а именно развитые организаторские и коммуникативные способности, самостоятельность, уверенность в себе, профессиональное самоопределение, и, как следствие, высокая социальная активность.

В качестве обобщения вышесказанного, можно сказать, что построение и работа с «бизнес-моделью» – это процесс интерактивный, т.е. по мере её заполнения нужно возвращаешься к уже готовым блокам, переосмысливать их, изменять, что-то добавлять или убирая, иными словами она подобна «живому организму», как любой процесс, связанный с воспитанием.

В теории обучения и воспитания существует множество подходов, методов и приемов развития социальной активности личности. Однако реальность современной жизни указывает на необходимость реализации существующих подходов социализации подрастающего поколения в процессе досуговой деятельности как механизма формирования необходимых качеств, с помощью которых и происходит развитие социальной активности личности.



Бизнес-модель «Путешествуйте сами, путешествуйте с нами»

В завершении хотелось бы сказать несколько слов о перспективах развития данной бизнес-модели, которые мы видим в:

- расширении возможностей социального проектирования;
- увеличении спектра форм проведения мероприятий, с учетом возрастных особенностей обучающихся и современных тенденций развития общества;
- непосредственном участии активов классов в разработке и реализации мероприятий «бизнес-модели»;
- расширении количества партнерских отношений с учреждениями и организациями, специализирующихся на вопросах, связанных с развитием социальной активности обучающихся;
- создании на базе школы детских общественных организаций;
- изменении формата игры для обучающихся старших классов.

Данная бизнес-модель привлекательна тем, что основана на добровольности при выборе вида, характера занятий и степени активности; способствует самореализации, самоутверждению и самосовершенствованию личности через свободно выбранные действия; направлена на раскрытие природных талантов и приобретение полезных для жизни умений и навыков.

[К содержанию](#)

УДК 658.1 + 338.27

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ

Е.В. Бунова

Рассматриваются вопросы прогнозирования экономической устойчивости компании. Обосновывается необходимость использования метода собственных состояний для прогнозирования показателей функционирования компании, которые служат ориентиром при принятии эффективных управленческих решений для поддержания экономической устойчивости компании.

Ключевые слова: прогнозирование, устойчивость компании, метод собственных состояний.

Для повышения качества управления финансами и обеспечения устойчивого роста экономики компании, объективной необходимостью является прогнозирование экономической устойчивости компании и разработка на основе данного прогноза стратегии ее управления.

Актуальность задач, связанных с прогнозированием финансового состояния предприятия, отражена в самой сущности финансового анализа, согласно которой финансовый анализ представляет собой процесс, основан-

ный на изучении данных о финансовом состоянии предприятия и результатах его деятельности в прошлом с целью оценки будущих условий и результатов деятельности. Таким образом, главной задачей финансового прогнозирования является снижение неопределенности, связанной с принятием экономических решений, ориентированных в будущее. При таком подходе прогнозирование финансовой устойчивости компании может использоваться как инструмент обоснования краткосрочных и долгосрочных экономических решений для поддержания экономической устойчивости, для целесообразности инвестиций, а также как способ прогнозирования будущих финансовых результатов. Прогнозирование экономической устойчивости позволяет в значительной степени улучшить управление предприятием за счет обеспечения координации всех показателей его функционирования.

Прогнозирование деятельности предприятия на основе модели устойчивого развития позволяет принимать грамотные управленческие решения для поддержания экономической устойчивости бизнеса. Такими решениями могут быть, например, перераспределение ресурсов, увеличение входящего денежного потока, осуществление или не осуществление какой-то определенной деятельности в компании.

В настоящее время существует значительное число публикаций посвященных использованию различных методов для проведения анализа и прогнозирования экономической устойчивости компании. Среди существующих методов можно выделить эконометрические методы, методы имитационного моделирования, методы, основанные на динамических моделях общего равновесия. Однако, существующие методы математического моделирования не позволяют сегодня получить модель компании, в которой было бы взаимосвязано большое число различных показателей [1]. Поэтому, в настоящее время, активно осуществляется разработка методов анализа и прогнозирования не отдельных показателей деятельности компании, а их комбинации, позволяющей выявить причинно-следственные связи между ними.

Таким методом эффективного анализа является метод собственных состояний, основанный на методе главных компонент. Метод главных компонент позволяет установить причинно-следственные связи между различными процессами в экономической системе, которой и является любая компания [2]. По сути, используя метод главных компонент, мы переходим от исходных показателей к новым факторам, которые называются главными компонентами. Главные компоненты представляют такую группировку исходных показателей, в которой члены группы (исходные показатели) связаны между собой, но группа (главная компонента) в целом является независимой от других групп (главных компонент). Весовые коэффициенты главных компонент определяются путем вычисления собственных векторов ковариационной матрицы. Каждому собственному вектору соответствует свое собственное значение. Собственные векторы сортируются в порядке убывания собственных значений. Таким образом, состояние сис-

темы в любой момент времени может быть описано взвешенной комбинацией собственных состояний. Тогда состояние системы описывается не набором исходных факторов, а набором главных компонент, но при этом каждая главная компонента уже отражает не отдельный исходный показатель, а группу исходных показателей (собственное состояние системы) [2].

Использование метода собственных состояний для анализа экономических объектов был апробирован в ряде работ [1–6] и показал свою эффективность.

Развитием данного перспективного направления, а именно, применение метода собственных состояний к решению задач анализа является его использование для прогнозирования показателей функционирования компании.

Так, например, на рисунке 1 представлено использование метода собственных состояний для прогнозирования рентабельности продаж компании. Рентабельность продаж является индикатором ценовой политики компании, её способности контролировать издержки, а также часто используется для оценки операционной эффективности компаний, поэтому для эффективного управления компанией руководитель должен оценить не только существующее состояние данного показателя, но и спрогнозировать его значения в ближайшей перспективе. На основе прогнозных значений показателей функционирования компании можно определить основные направления развития компании для поддержания его экономической устойчивости.

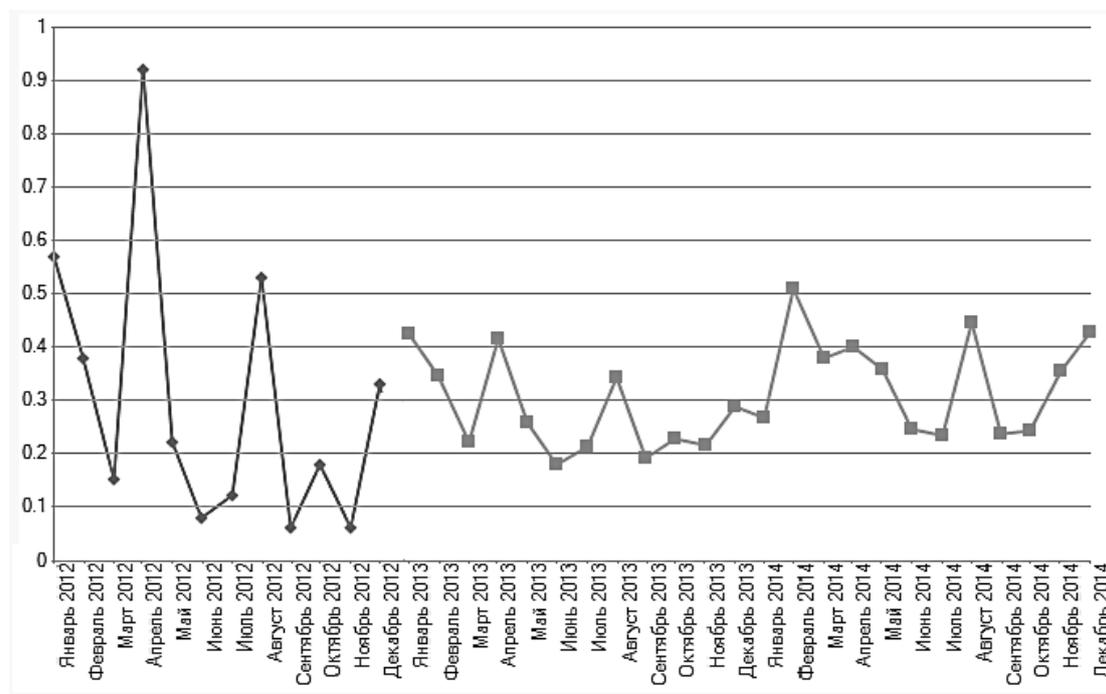


График прогноза показателя «Рентабельность продаж»

- ◆—◆ фактические показатели рентабельности продаж за период 2012 год;
- прогнозные показатели рентабельности продаж на 2013–2014 годы.

Таким образом, использование метода собственных состояний позволяет руководителю не только провести анализ показателей функционирования компании, но провести расчет прогнозных показателей, которые служат ориентиром при принятии эффективных управленческих решений для поддержания экономической устойчивости компании.

Работа выполнена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект 14-01-00054).

Библиографический список

1. Мокеев, В.В. Метод главных компонент и метод собственных состояний в задачах анализа и прогнозирования: монография / В.В. Мокеев. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014. – 168 с.
2. Мокеев, В.В. Анализ главных компонент как средство повышения эффективности управленческих решений в предпринимательских структурах / В.В. Мокеев, В.Г. Плужников // Вестник Южно-уральского государственного университета. Серия «Экономика и менеджмент». – 2011. – № 41. – С. 149–154.
3. Мокеев, В.В. Анализ эффективности процессов в социально-экономических системах методом собственных состояний / В.В. Мокеев, Д.А. Воробьев // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Компьютерные технологии, управление, радиоэлектроника». – 2014. – Т. 14. – № 2. – С. 31–40.
4. Буслаева, О.С. Использование метода собственных состояний для оценки инвестиционной привлекательности региона / О.С. Буслаева // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 3.
5. Шикина, С.А. К вопросу об анализе параметров бизнес процессов производства методом собственных состояний на примере промышленного предприятия / С.А. Шикина, В.Г. Плужников // Управление экономическими системами. – 2014. – № 10 (70).
6. Буслаева, О.С. Анализ влияния экономических показателей на уровень ВВП России / О.С. Буслаева, В.С. Ленкова, Е.М. Окунева // Евразийский союз ученых. – 2014. – Ч. 7. – № 4. – С. 25–28.

[К содержанию](#)

УДК 330.4 + 658: 330.322

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

О.С. Буслаева, Е.М. Орлова

Рассматриваются теоретические подходы для анализа инвестиционной привлекательности предприятий различной отраслевой принадлежности. В статье рассмотрена возможность применения метода собственных состояний для анализа инвестиционной привлекательности предприятия, который позволяет проанализировать различные факторы и их влияние на инвестиционную привлекательность.

Ключевые слова: главные компоненты, инвестиции, инвестиционная привлекательность, предприятие, собственные состояния.

В настоящее время предприятия работают в рамках жесткой конкуренции. Для увеличения своей устойчивости в условиях ограниченных собственных средств, они вынуждены привлекать инвестиции, которые являются дополнением к собственным средствам. Для инвестора, инвестирующие свои средства в проекты других предприятий должны быть уверены в том, что они не только вернут свои вложенные средства, но и получают определенную прибыль. Прежде чем выбрать для инвестиций проект инвестору необходимо оценить свои риски. На рис. 1 показана общая схема выбора объекта для инвестирования. Данная последовательность выбора объекта для инвестирования позволит инвестору выбрать именно те предприятия, которые имеют наибольшие перспективы развития в случае успешной реализации проекта и тем самым обеспечить получения определенной прибыли инвестору с учетом всех рисков.

Поскольку инвестор инвестирует свой капитал непосредственно предприятию как юридическому лицу, то его кроме эффективности конкретного проекта важно оценить и инвестиционную привлекательность предприятия, реализующего этот проект. Поэтому объектом рассмотрения в данной статье выбрана именно инвестиционная привлекательность предприятия.

Существующие в литературе методики анализа инвестиционной привлекательности можно сгруппировать следующим образом: методы, оценивающие инвестиционную привлекательность предприятия используя только финансовые показатели его деятельности [1–4] и методы, учитывающие различные факторы, которые могут влиять на инвестиционную привлекательность [5–9].

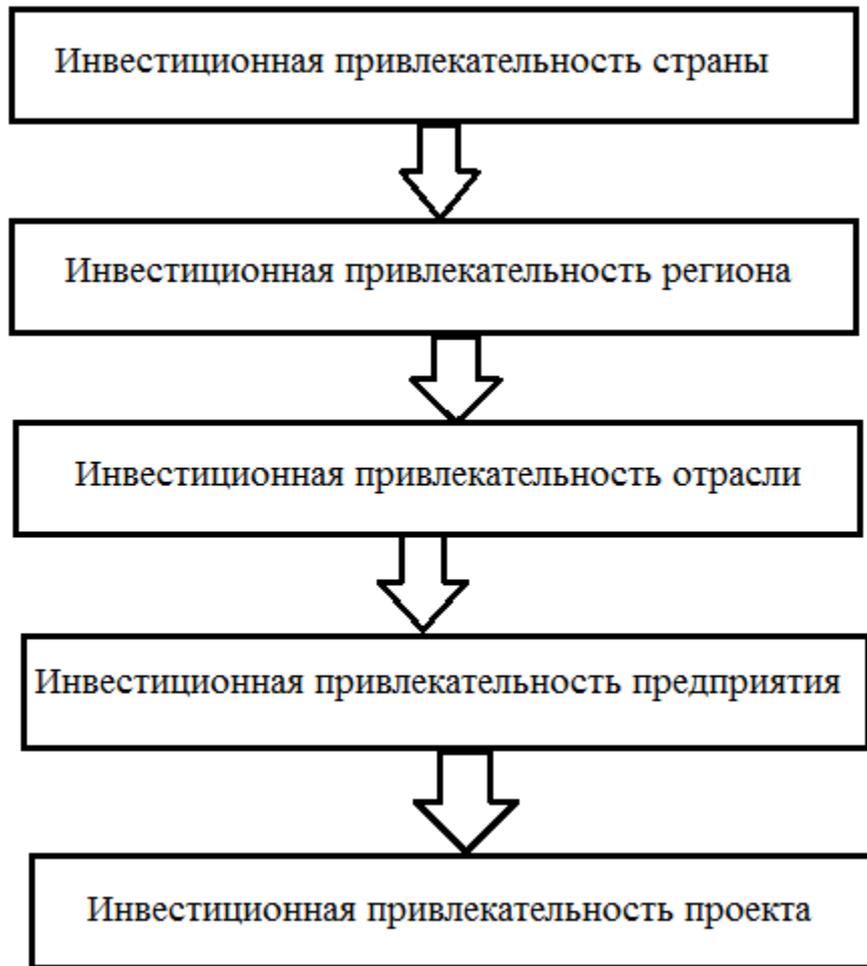


Рис. 1. Порядок выбора объекта для инвестирования

В методах первой группы инвестиционная привлекательность предприятия анализируется с использованием финансовых показателей деятельности предприятия. Основным источником данных для анализа является финансовая отчетность данного предприятия. Во второй группе методов проводится, как правило, всесторонняя оценка инвестиционной привлекательности. При этом учитывается не только финансовые показатели деятельности предприятия (финансовая отчетность предприятия), но и показатели, характеризующие инвестиционную привлекательность региона и отрасли, а иногда и страны в целом (статистические показатели).

В данной работе анализ инвестиционной привлекательности предприятия проводится с помощью метода собственных состояний (МСС), который уже успешно используется для анализа устойчивого развития предприятия [8, 10], для анализа и прогнозирования устойчивого развития региона [9, 11], а также для решения задач, связанных с анализом изображений [12].

Подробное описание данного метода представлено в [9, 11]. Суть данного метода состоит в том, что, во-первых, на базе построения эталонной модели предприятия проводится анализ качественного изменения выбранных параметров, во-вторых, метод позволяет представить тенденции развития сложного социально-экономического объекта в виде упрощенной схемы (модели) и в дальнейшем проводить анализ его развития в реальном времени с помощью полученных моделей. Анализ собственных состояний состоит в проверке того, что удовлетворяет или нет выбранное собственное состояние сформулированным требованиям поведения экономического объекта. Те состояния, которые не удовлетворяют требованиям, отбрасываются, а на базе оставшихся собственных состояний строится «эталонная» модель. Вклад каждой компоненты в изменчивость процесса предлагается оценивать с помощью ее дисперсии. Но как отмечается в [11] эта оценка может быть приближенной, т.к. существует большая разница в изменчивости исходных данных и именно они будут с наибольшей вероятностью доминировать в первых собственных состояниях.

Оценка соответствия состояний экономического объекта принятым требованиям управления может быть выполнена с помощью дисперсионной оценки:

$$\varkappa = \frac{\sum_i^p \sigma_i}{\sigma},$$

здесь в числителе показана сумма дисперсий собственных состояний, которые вошли в «эталонную» модель, причем p – это количество выбранных собственных состояний системы, а в знаменателе сумма дисперсий всех собственных состояний.

Одним из важных этапов метода является выбор факторов, влияющих на деятельность экономического объекта. В качестве экономического объекта выбрано предприятие, в качестве рассматриваемой проблемы – его привлекательность для инвестора. Все факторы, которые могут влиять на инвестиционную привлекательность объекта (в данном случае в качестве объекта рассматривается предприятие) можно сгруппировать в 2 основные группы: внешние факторы и внутренние (рис. 2.). Внешние факторы, как правило, характеризуют привлекательность для инвестора страны, региона и отрасли в целом, а внутренние факторы отвечают за привлекательность для инвесторов самого конкретного предприятия.

Основываясь на методиках, представленных в работах [1-7] составим следующую систему показателей:

1. Внешние показатели, которые могут влиять на привлекательность предприятия для инвестора:

Показатели, характеризующие инвестиционную привлекательность государства. Эти показатели делятся на макроэкономические показатели и социально-экономические.

К первой группе показателей можно отнести такие показатели ВВП; объемы произведенной продукции в промышленности, произведенных услуг, валовая прибыль, индексы цен на товары и услуги, расходы на потребление, накопление и пр.

Во вторую группу входят показатели, характеризующие демографию страны; показатели, характеризующие основные средства (их удельный вес в экономике, степень износа); показатели, показывающие рентабельность производства, активов и т.д.



Рис. 2. Показатели, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия

Показатели, характеризующие инвестиционную привлекательность региона:

– показатели, характеризующие общее экономическое развитие региона: ВРП; объемы произведенной продукции, показатели платежеспособности населения региона и пр.;

– показатели, показывающие уровень инвестиционной инфраструктуры: число организаци различной направленности в регионе, показатели покрытия автомобильными дорогами и железнодорожными путями и т.д.;

– демографические показатели региона: численность населения и его удельный вес, показатели, характеризующие структуру населения региона (городские и сельскохозяйственные жители региона, трудоспособное население), квалификационный состав трудоспособного населения;

– показатели, характеризующие рыночную структуру региона: показатели структуры предприятий, объемы произведенной продукции и услуг негосударственными предприятиями и т.д.;

– показатели, показывающие безопасность региона: показатели, характеризующие экологический уровень в регионе, количество экономических преступлений, количество незавершенных объектов и т.д.;

Показатели, характеризующие привлекательность отрасли:

– среднеотраслевой уровень рентабельности отрасли: показатели рентабельности (активов, капитала), реализации продукции, затрат;

– показатели, характеризующие отраслевые инвестиционные риски: коэффициенты вариации среднеотраслевого показателя рентабельности собственного капитала; уровень конкуренции; показатели инфляции и социальной напряженности.

2. Внутренние показатели, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия.

Финансовые показатели деятельности предприятия: коэффициент ликвидности, финансовой независимости; коэффициент заемного капитала; степень обеспечения запасами, собственными оборотными средствами; коэффициентами оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностями.

Показатели трудового потенциала предприятия: показатели производительности труда, структура кадров.

Показатели инвестиционной деятельности: рентабельность инвестиций; доля собственных инвестиций; темпы роста инвестиций.

Данная система показателей принципиально не отличается от ранее используемой системы показателей, но она несколько расширена и обобщена.

Многие показатели, которые характеризуют инвестиционную привлекательность достаточно трудно оценить количественно, поэтому использование метода собственных состояний в этой ситуации оправдано, т.к. метод позволяет оценить качественное изменение показателей.

Работа выполнена при поддержке фонда РФФИ, проект 14-01-00054.

Библиографический список

1. Белых, Л.П. Финансовый анализ в оценке инвестиционной привлекательности предприятий / Л.П. Белых // Бухгалтерский учет. – 1999. – № 10. – С. 92–99.

2. Щиборщ, К.В. Оценка инвестиционной привлекательности предприятий / К.В. Щиборщ // Банковские Технологии. – 2000. – № 4. – С. 32–36.

[К содержанию](#)

УДК 330.4 + 658.14 + 005.311.6

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ УЧЕТНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ НА ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.В. Бунова, О.С. Буслаева

Рассматривается влияние внедрения учетных информационных систем на результаты деятельности предприятия. В качестве основных результатов деятельности предприятия рассматриваются финансовые показатели, такие как коэффициенты ликвидности, рентабельность продаж. Рассмотрено влияние внедрения информационных систем на систему показателей основных бизнес-процессов предприятия.

Ключевые слова: учетная информационная система, система показателей бизнес-процесса, эффективность, внедрение.

Эффективное управление любой фирмой находится в тесной взаимосвязи с информационной подготовкой принятия оптимальных, научно-обоснованных управленческих решений. В условиях быстро меняющейся внешней среды, неопределенности поведения участников рынка, существенно возрастает поток информации, требующей оперативной обработки. Поэтому в настоящее время в первую очередь, на предприятиях осуществляют внедрение «учетных» систем, поскольку на долю учетной информации приходится более 70 % общего объема экономической информации. На основании этой информации может быть скорректирована плановая информация, сделан анализ финансово-хозяйственной деятельности компании, приняты решения по эффективному управлению компанией. Так например, наличие подробной информации о затратах дает возможность: установить цену изделий, услуг, оценить экономичность процессов, эффективность использования ресурсов отдельными подразделениями.

Совершенствование деятельности предприятия на основе внедрения новых информационных технологий, в настоящее время, является очевидной, так как в жестких условиях рыночной экономики именно использование современных технологий способствует получению достоверной, актуальной информации в виде пригодном для мониторинга и анализа деятельности предприятия. Для принятия любого грамотного управленческого решения в условиях неопределенности и риска необходимо постоянно держать под контролем различные аспекты финансово-хозяйственной деятельности, будь то торговля, производство или предоставление каких-либо услуг. Однако внедрение информационных технологий для предприятия является затратной статьей. Далек не всегда эти затраты оправдывают себя. Поэтому руководитель любой компании, принимающий решение о внедрении информационной системы, хочет знать, как изменятся в первую очередь финансовые показатели деятельности предприятия после внедрения информационных систем.

Все информационные системы можно условно разделить на два класса: учетные и аналитические.

Учетные информационные системы характеризуются тем, что на прямую не участвуют в создании добавочной стоимости продукта. В связи с этим авторами была поставлена задача проанализировать, как влияет внедрение и использование учетной информационной системы на финансовые показатели деятельности предприятия.

Каждый бизнес-процесс, происходящий на предприятии характеризуется своей системой показателей. Анализируя изменения в показателях бизнес-процесса, происходящие под воздействием информационной системы, можно говорить об эффективности или нет использования информационной системы.

В настоящее время разработаны различные системы показателей, характеризующие бизнес-процессы. Так, например, в статье (Бунова Е.В., Буслаева О.С. Оценка эффективности внедрения информационной системы // Вестник астраханского государственного технического университета. Серия: Управление, вычислительная техника и информатика. 2012. № 1. С. 158–164) представлена одна из возможных систем показателей основных бизнес-процессов. К таким показателям можно отнести временные показатели (длительность цикла обработки заявки клиента; длительность производственного цикла; длительность цикла разработки новых продуктов и пр.), организационно-структурные показатели (уровень информационной безопасности; исполнительская дисциплина; эффективность использования информации (накопленных знаний) за счет уменьшения времени на поиск необходимых документов и пр.), стоимостные показатели (размер транспортно-заготовительных расходов; количество административно-управленческих затрат; объем продаж по одному клиенту и пр.) и результатные показатели (рентабельность продаж; ликвидность предприятия; прибыль (убыток) и пр.). Рассмотрим, как влияют информационные системы на финансовые показатели, которые для руководителя компании являются ключевыми: прежде всего это – рентабельность и ликвидность. Для анализа были взяты более 10 предприятий разной отраслевой принадлежности, которые внедряли учетную информационную систему (1С: Предприятие) в период 2005–2011 гг. Финансовая отчетность предприятий была взята из официальных источников.

Одной из наиболее известных «учетных» информационных систем является система «1С: Предприятие». В настоящее время данная информационная система внедрена и успешно функционирует в 90 % предприятий страны, что составляет более 470 тыс. предприятий (информация взята с официального сайта разработчика).

За 20 лет сотрудниками компании «1С» и ее партнерами по все стране разработаны учетные типовые решения для любой сферы деятельности компании.

Согласно представленным данным [1] внедрение на предприятии учетной информационной системы «1С предприятие» позволяет добиться следующих изменений в системе показателей бизнес-процессах (см. таблицу).

Таблица

Показатели эффективности внедрения «учетной» системы
«1С: Предприятие» (в скобках приведено среднее значение)

Запасы и производство	
Снижение объемов материальных запасов	12–50 % (20 %)
Сокращение затрат на приобретение и хранение сырья и материалов	15 %
Снижение производственных издержек	5–10 % (8 %)
Снижение операционных расходов и административных расходов	14–25 % (21 %)
Снижение себестоимости выпускаемой продукции	3–10 % (5 %)
Оборотные средства	
Рост оборачиваемости складских запасов	до 21 %
Увеличение оборачиваемости денежных средств	3–5 % (5 %)
Оперативность и эффективность	
Повышение качества информации и сокращение времени подготовки документов	10–60 % (20 %)
Сокращение времени подготовки регламентированной отчетности	30–200 % (70 %)
Сокращение времени подготовки управленческой и консолидированной отчетности	70–400 % (300 %)
Рыночная стоимость компании	
Сокращение налоговых рисков	до 50 %
Повышение лояльности клиентов (CRM)	15–20 %

Представленные в таблице данные, подтверждаются предыдущими исследованиями, где представлено, что при внедрении ИС, поддерживающих методологию MRP II, были получены следующие результаты:

- снижение уровня запасов (включая материалы, незавершенное производство, готовую продукцию) – в среднем на 17 %;
- улучшение обслуживания клиентов (повышение доли своевременных поставок) – в среднем на 16 %;
- повышение производительности – в среднем на 10 %, лучший результат – 16 %;
- снижение себестоимости закупаемых материальных ресурсов – в среднем на 7 %.

Однако в результате внедрения учетной информационной системы руководители предприятия зачастую не видят увеличения эффективности деятельности предприятия.

Авторами были проанализирована финансовая отчетность ряда предприятий, на которых была внедрена учетная информационная система. Для анализа была взята финансовая отчетность предприятия за 1–2 года до внедрения информационной системы, год внедрения системы и 1–2 последующих за внедрением лет. Для предприятий были рассчитаны такие показатели как рентабельность продаж, коэффициенты текущей и абсолютной ликвидности и пр. коэффициенты. Показатели рентабельности продаж, коэффициенты текущей и абсолютной ликвидности (для выборочных предприятий) представлены на рис. 1–3.

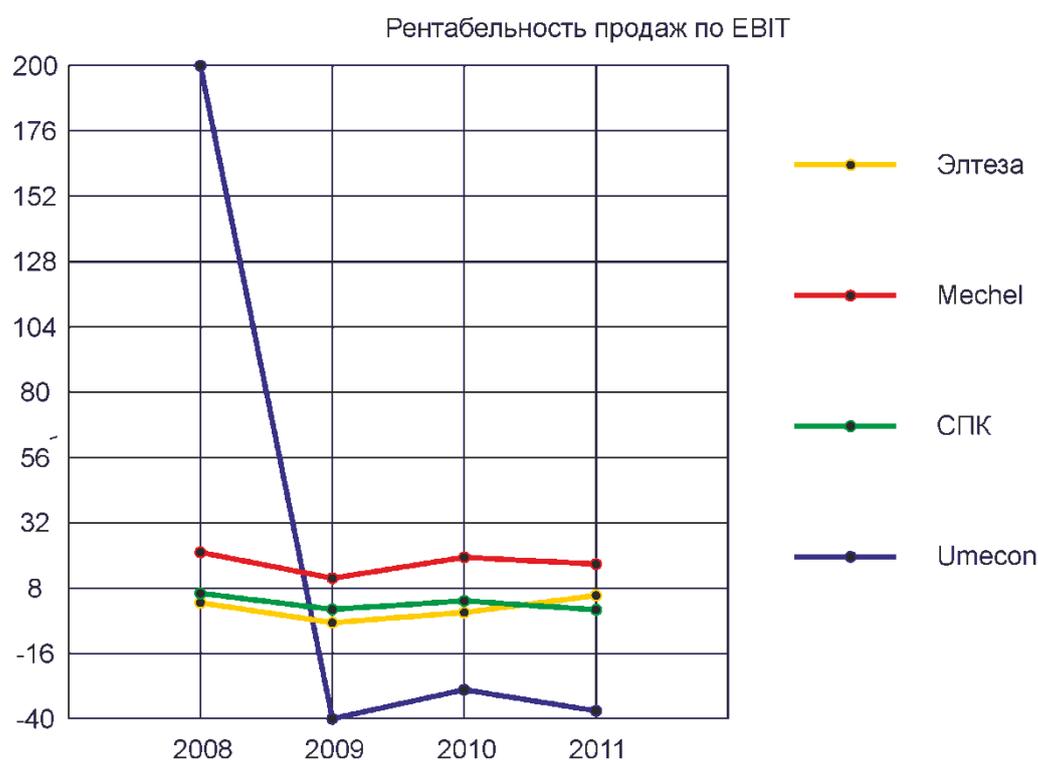


Рис. 1. Рентабельность продаж по EBIT

Анализ финансовой отчетности целого ряда предприятий за период 2008-2012 года, на которых были внедрены только учетные информационные системы, показал, что в результате внедрения систем не наблюдаются значительные улучшения результатных финансовых показателей, таких как, коэффициенты ликвидности, рентабельности.

Это происходит вследствие того, что учетные информационные системы позволяют только лишь обеспечить процесс поиска, сбора, анализа, регистрации, подготовки, обобщения и предоставления необходимой для принятия решений информации.



Рис. 2. Коэффициент текущей ликвидности



Рис. 3. Абсолютная ликвидность

Кроме того, учетные информационные системы в основном затрагивают внутренние бизнес-процессы, которые не создают добавленную стоимость конечному продукту. Следует отметить, что внедрение учетных информационных систем тем не менее позволяют предприятию улучшить не стоимостные показатели бизнес-процесса, например, время составления отчетов, время поиска информации и т.д., что в свою очередь, позволяет повысить качество бизнес-процесса.

Если же руководитель предприятия стремиться к финансовому развитию бизнеса, то необходимо осуществлять внедрение аналитических информационных систем, которые позволили бы:

- осуществлять создание единой информационной системы, позволяющей связать управление всеми ресурсами предприятия, взаимоотношениями с партнерами, управление финансами воедино;
- осуществлять автоматический расчет показателей эффективности бизнес-процессов на каждом уровне управления;
- осуществлять финансовое моделирование и прогнозирование развития бизнеса;
- консолидировать исходные данные, формируя иерархические системы показателей бизнес-процессов с учетом логики их взаимосвязей;
- отображать результирующие показатели эффективности в различных графических представлениях и аналитических срезах.

К таким системам относятся, например, KPI-Suite. Поэтому разработчики 1С и Франчайзи (Волгософт) в настоящее время разрабатывают системы мониторинга показателей бизнес-процессов, например, система Волгософт: управление по целям и KPI, которая бы позволила осуществлять мониторинг показателей, характеризующих эффективность бизнес-процессов; проводить бизнес-аналитику с возможностью выявления закономерностей и причинно-следственных связей между различными факторами деятельности предприятия.

Таким образом, анализ финансовой отчетности предприятий на который было осуществлено внедрение только систем 1С: Предприятие показал, что в условиях экономической нестабильности, финансового кризиса, внедрение данных систем позволяет только сохранить финансовую устойчивость предприятия, но не позволяет им выйти на более высокую степень развития.

Библиографический список

1. URL: <http://www.modernworld.ru/1c-erp-effect.pdf/>.

[К содержанию](#)

УДК 378.14.015.62 + 378.21

МОДЕЛИРОВАНИЕ И АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ ПОДГОТОВКИ И ЗАЩИТЫ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

В.В. Костерин

Обсуждаются вопросы автоматизации процессов подготовки проведения и оценки защиты выпускной квалификационной работы в рамках стандарта ЮУрГУ. Для этого проведено дополнительное моделирование в современной нотации BPMN, создан специальный интернет-ресурс кафедры информационных систем, который может стать основой и масштабироваться до уровня университета.

Ключевые слова: выпускная квалификационная работа, защита, интернет-ресурс, инновация, электронный дневник, система управления контентом, open source, CMS, Wordpress.

В стандарте «СТО ЮУрГУ 22-2008 Стандарт организации. Основные положения подготовки проведения и оценки защиты выпускной квалификационной работы (проекта) студента» [1] регламентированы работы и порядок их выполнения, а также сопроводительная документация и её оборот во время подготовки и защиты выпускной квалификационной работы (ВКР) в НИУ ЮУрГУ. Предложенная модель бизнес-процессов предполагает выполнения множества рутинных работ, связанных с плотными коммуникациями между участниками.

Однако, предложенное описание и нотация не позволяют использовать доступные технологические case-средства информационных технологий (ИТ) для проведения автоматизации. В связи с этим на кафедре Информационных систем было проведено дополнительное моделирование с целью выявления дефектов предложенной модели и исследования возможности. Моделирование проводилось в современной нотации BPMN и определило концепцию специального Web-приложения [2] для информационной поддержки всех участников процесс подготовки и защиты ВКР (рис. 1).

Контент и сервисы этого информационного ресурса (ИР) доступны в полном объёме только зарегистрированным пользователям – непосредственным участникам бизнес-процессов (БП) подготовки и защиты выпускной квалификационной работы. В рамках этого ИР к непосредственным участникам относятся:

- 1) студент;
- 2) научный руководитель;
- 3) консультант;
- 4) рецензент;

- 5) нормоконтролёр;
- 6) председатель и
- 7) члены Государственной аттестационной комиссии;
- 8) администратор.

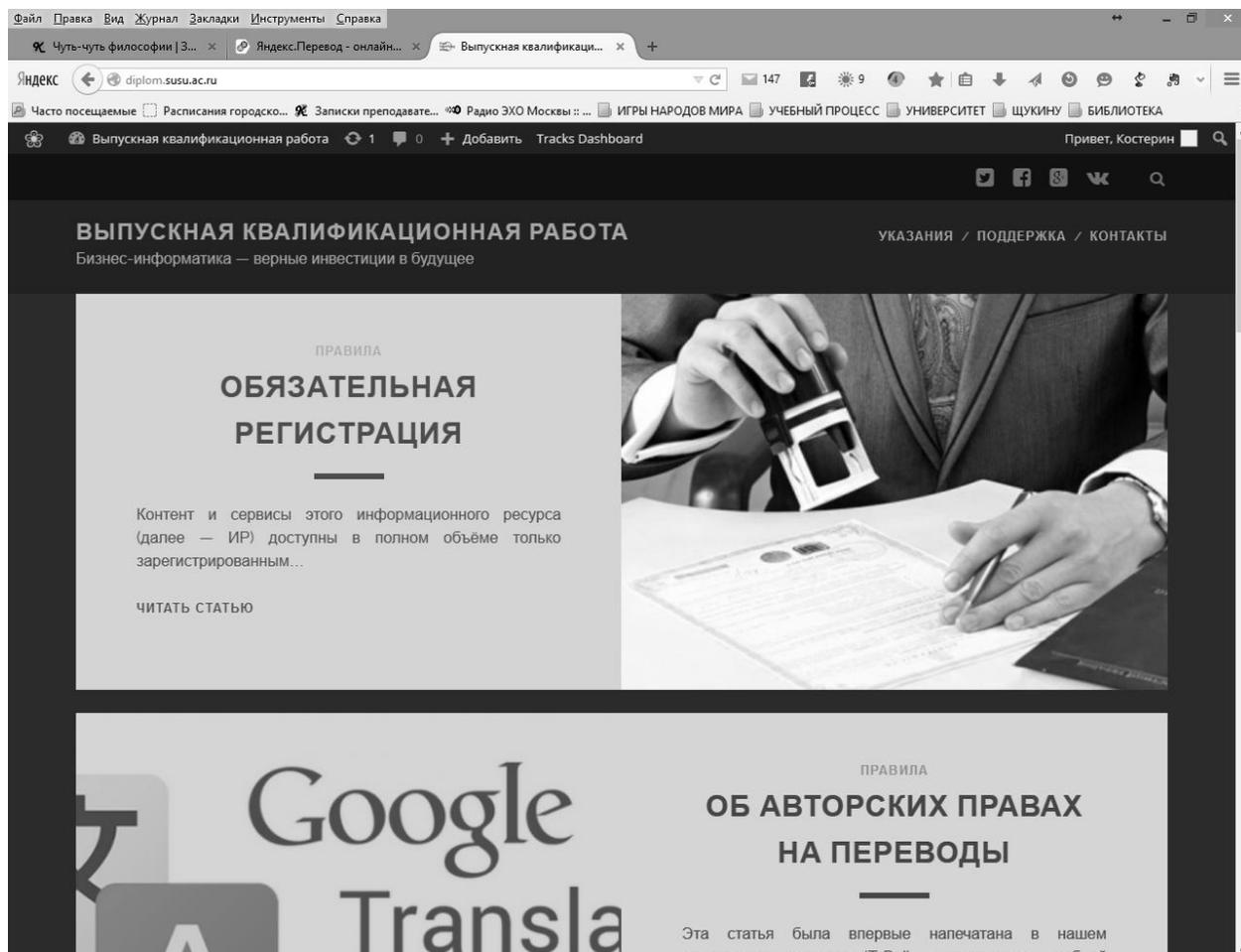


Рис. 1. Главная страница информационного ресурса
«Выпускная квалификационная работа»

Для нормальной работы ИР каждый участники процессов должны быть здесь зарегистрирован. Регистрация проводится Администратором и об этом факте каждый получает уведомление на свой электронный ящик.

Любой может зарегистрироваться на этом ресурсе, однако, автоматический контроль принадлежности нового пользователя к составу учебных групп позволяет ограничить доступ к контенту и сервисам. Все зарегистрированные пользователи, которые не являются участниками БП, могут ознакомиться только с нормативной и справочной документацией, а также публичной информацией о ходе подготовки и защиты ВКР (рис. 2).

После получения сообщения о регистрации участнику необходимо пройти по указанной в сообщении ссылке и заполнить свой профиль.

8	Арамисов Арсен Олегович	Дипломный проект: Создание автоматизированной системы оказания услуг населению микрофинансовой организацией ООО «Легал Плюс»	Мокеев Андрей Владимирович
9	Бердинская-Анкудинова Анастасия Станиславовна	Дипломный проект: Автоматизация парковочной сети на примере г. Челябинска	Костерин Вадим Валентинович
10	<u>Виртуал Интернетович Любопыткин</u>	Дипломная научно-исследовательская работа: Очень интересная. Что-то там в носу	Костерин Вадим Валентинович
11	Воронин Александр Сергеевич	Дипломная работа: Анализ и контроль процесса управления взаимоотношениями с клиентами в ООО «Сатурн»	Бунова Елена Вячеславовна
12	Голосников Никита Игоревич	Дипломный проект: Автоматизация и управление системы отопления цеха предприятия: модуль сбора и передачи информации	Мокеев Андрей Владимирович

Рис. 2. Публичная информация о темах ВКР

ПРИМЕЧАНИЕ: Виртуал Интернетович Любопыткин – виртуальный участник БП, аккаунт которого используется в качестве примера справочной системы поддержки.

Информация о состоянии бизнес-процессов, KPI (Key process indicator) и сервисы недоступны таким пользователям.

Информация в профиле участника зависит от его роли, но заполнение всех полей в профиле **ОБЯЗАТЕЛЬНО**. Только это условие гарантирует полноценное использование возможностей автоматизации. На рис. 3 приведен фрагмент профиля пользователя «Студент».

Для размещения рабочих материалов процессов подготовки и защиты ВКР реализовано файловое хранилище и система управления для него. В него могут быть размещены документы для сверки при подготовке сопроводи-

тельной документации, а так же промежуточные и итоговые материалы ВКР. Доступ к этим материалам ограничен ролями участников БП (рис. 3, 4).

Студент

Академическая группа: ЭИП-433

№ студенческого билета: 11-181-1910 *например, 11-044-1909*

Вид выпускной квалификационной работы: Дипломная научно-исследовательская работа

УТВЕРЖДЕН

Тема выпускной квалификационной работы: Разработка математической модели анализа устойчивого развития предприятий нефтегазовой отрасли

УТВЕРЖДЕНА

Научный руководитель: Владимир Викторович Мокеев

УТВЕРЖДЕН

Консультант по экономике: Владимир Германович Плужников

УТВЕРЖДЕН

Рецензент: Эконом Умникович Менеджеров

УТВЕРЖДЕН

Нормоконтролёр: Елена Вячеславовна Бунова

УТВЕРЖДЕН

Рис. 3. Фрагмент профиля пользователя «Студент»

Защита информации обеспечивается стандартными средствами защиты ОГСТ НИУ ЮУрГУ. Соглашение об обработке персональных данных, разработанное в соответствии с законодательством Российской Федерации предполагает, что все лица заполнившие сведения, составляющие персональные данные, а также разместившие иную информацию обозначенными действиями подтверждают свое согласие на обработку персональных данных и их передачу оператору обработки персональных данных.

Документы для сверки

Первая страницы паспорта
— фото, основные
атрибуты (скан)

Страницы регистрации
паспорта — адрес
регистрации (скан)

Страховой полис
Пенсионного фонда РФ
(скан)

Фото автора

Загрузите фото автора, чтобы использовать его вместо Gravatar. Обрежьте под квадрат.

Рис. 4. Загрузка документов для оформления дипломов
в профиле участника «Студент»

Гражданин, принимающий настоящее Соглашение, выражают свою заинтересованность и полное согласие, что обработка их персональных данных может включать в себя следующие действия: сбор, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), использование, уничтожение.

Гражданин гарантирует: информация, им предоставленная, является полной, точной и достоверной; при предоставлении информации не нарушается действующее законодательство Российской Федерации, законные права и интересы третьих лиц; вся предоставленная информация заполнена Гражданином в отношении себя лично.

Оператор гарантирует конфиденциальную сохранность и нераспространение предоставленных данных, использование данных только в указанных целях поддержки процессов подготовки и защиты ВКР.

Выпускная квалификационная работа

ВНИМАНИЕ! Имя файла будет изменено в соответствии [нашими правилами](#)

Пояснительная записка	<input type="text"/>	Загрузить	Скачать
Альбом приложений	<input type="text"/>	Загрузить	Скачать
Альбом иллюстраций (презентация)	<input type="text"/>	Загрузить	Скачать
Архив проекта (исх. коды программ, программы, модели и т.д.)	<input type="text"/>	Загрузить	Скачать

Рис. 5. Загрузка промежуточных и итоговых результатов ВКР
в профиле участника «Студент»

В рамках Web-приложения реализованы следующие сервисы:

- задание, календарный план, бланки;
- мониторинг исполнения регламента;
- Online Отзыв руководителя;
- Online Рецензирование;
- нормоконтроль;
- опросы (СМК);
- антиплагиат;
- центр загрузки;
- электронная публикация;
- библиотека;
- регистрация дипломанта;
- защита ВКР.

В качестве примера приведём текстовое описание (инструкции) для осуществления бизнес-процесса «НОРМОКОНТРОЛЬ».

1. Для проверки ВКР на их соответствие требованиям Государственных стандартов и стандартов НИУ ЮУрГУ студент ЗАГРУЖАЕТ перечисленные выше файлы на наш IP в формате .doc или .docx MS Word (Пояснительная записка и Альбом приложений), а так же файлы презентации .ppt и .pptx MS Power Point (Альбом иллюстраций, презентация).

2. Нормоконтроллер СКАЧИВАЕТ на свой локальный компьютер файлы студента и во время проверки, используя MS Office, создаёт Примечания с замечаниями по оформлению (в тексте появляются блоки розового цвета).

3. После проверки нормоконтроллер ЗАГРУЖАЕТ файлы с примечаниями на ИР, тем самым делая отметку о проверке.

4. Студент СКАЧИВАЕТ файлы с примечаниями и устраняет замечания, далее переходя к п.1.

5. При соответствии ВКР требованиям стандартам нормоконтроллер просто делает отметку об успехе процесса в поле «Утверждено».

6. Студент преобразует файлы с пояснительной запиской ВКР и презентацией в формат .pdf и ЗАГРУЖАЕТ его в свой личный кабинет в качестве готовой пояснительной записки. После этого файлы не могут быть изменены.

7. ВНИМАНИЕ: во время первой загрузки вне зависимости от названия исходного файла он будет переименован и хранится в ИР с именем, созданным по следующим правилам – имя состоит из 4 групп символов, разделенных точкой:

8. prefix.user_id.last_name.ext,

где prefix – тип файла: 1) pz – пояснительная записка, at – альбом приложений, pr – презентация; user_id – идентификатор автора; last_name – фамилия; ext – расширение первоначального файла.

9. О состоянии процесса нормоконтроля можно узнать на этой странице ресурса и в своем профиле.

10. При появлении вопросов, которые не могут быть решены информационной системой, назначены очные консультации, которые проводятся в соответствии с опубликованным расписанием.

11. В настоящий момент приложение проходит опытную эксплуатацию в рамках подготовки и защиты ВКР в 2015 году на кафедре Информационных систем. О результатах эксплуатации можно узнать только летом.

Библиографический список

1. СТО ЮУрГУ 22-2008 Стандарт организации. Основные положения подготовки проведения и оценки защиты выпускной квалификационной работы (проекта) студента / сост.: Т.И. Парубочая, Н.В. Сырейщикова, С.Д. Ваулин, В.И. Гущев, Б.А. Кулаков. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2008. – 34 с.

2. СТО ЮУрГУ 22-2008 Стандарт организации. Курсовая и выпускная квалификационная работа. Требования к содержанию и оформлению / сост.: Т.И. Парубочая, Н.В. Сырейщикова, А.Е. Шевелев, Е.В. Шевелева. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2008. – 55 с.

3. СТО ЮУрГУ 19–2008 Стандарт организации. Выпускная квалификационная научно-исследовательская работа студента. Структура и правила оформления / сост.: Т.И. Парубочая, Н.В. Сырейщикова, С.Д. Ваулин, В.Р. Гофман. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2008. – 29 с.

[К содержанию](#)

УДК 378.21 + 378.14.015.62:004

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭЛЕКТРОННОГО ЖУРНАЛА В ПОДГОТОВКЕ БАКАЛАВРОВ НАПРАВЛЕНИЯ «БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА»

В.В. Костерин

Обсуждаются вопросы междисциплинарной интеграции в рамках образовательного процесса по программам обучения «Бизнес-информатика». Приведены примеры выбора инструментальных средств и информационных технологий для реализации концепции современно инновационной подготовки специалистов информационных технологий.

Ключевые слова: междисциплинарная интеграция, инновация, электронный дневник, система управления контентом, open source, CMS, Wordpress.

В своём отечестве пророков нет. И поэтому, прежде чем начать разговор о междисциплинарной интеграции и приобретенном опыте использования персональных электронных дневников студентов образовательного направления «Бизнес-информатика», приведу пару фрагментов перевода статьи одного из авторитетных специалистов в области разработки, внедрения и сопровождения информационных систем, основателя и совладельца таких компаний как Trello и Fog Creek Software Джоэла Спольски (Joel Spolsky) [1].

Научитесь писать до конца учебы

Состоялся бы Linux, если бы Линус Торвалдс не умел писать? Блестящий хакер, каковым он является, Линус обладает способностью излагать свои мысли на письменном английском и через электронную почту, используя списки рассылок, привлечь к Linux.

Разница между хорошим и великим программистом не в том, как много языков программирования они знают и что предпочитают Python или Java, а в том могут ли они рассказывать о своих идеях. Убеждая других, они получают дополнительное влияние. Ясное комментирование и описание технических характеристик позволяет другим понимать таких программистов, и это значит, что все могут использовать и работать с их кодом, а не переписывать его заново. При отсутствии этого, программа ничего не стоит. Понятная техническая документация для конечных пользователей позволяют понять, что программа должна делать и это единственный способ показать пользователям её ценность. На SourceForge похоронено много прекрасных и полезных кодов, которые никто не использует, только потому, что их создатели не умеют хорошо писать (и пишут ли вообще). Поэтому никто не знает, что они сделали, а их блестящий код просто пропадает.

Вьучите микроэкономику до конца учебы

Зачем CS-специалисту учить экономику? Программист, который понимает основы бизнеса, для бизнеса будет более ценным программистом, чем тот, который его не знает. Все это делается только для бизнеса. И я не могу сказать вам, сколько раз я был разочарован программистами с сумасшедшими идеями, имеющими смысл с точки зрения программирования, но не имеющие смысла в бизнесе. Если вы поймёте все эту кухню, то вы станете действительно ценным программистом и будете вознаграждены по причинам, о которых вы также узнаете из микроэкономики.

Эти слова практика подтверждают основные идеи образовательного направления «Бизнес-информатика», которое появилось в России 10 лет назад. Несовершенство современных информационных технологий, свойственное всему новому и бурно развивающемуся, требует довольно высокого уровня подготовки кадров в этой области. Известно множество примеров, когда проекты готовых или разработанных на заказ корпоративных информационных систем на этапах внедрения и эксплуатации оканчиваются провалом. Главная причина подобных неудач – отсутствие специалистов, органично сочетающих знания в технике, экономике, менеджменте и информационных технологиях.

Процессы глобализации мира, определяемые в значительной степени стремительным развитием информационных технологий (ИТ), диктуют новые правила ведения бизнеса и новые подходы к организации и управлению производством. Телекоммуникации, связь и обработка информации достигли такого уровня, когда управление отдельными предприятиями и целыми промышленными отраслями стало возможно с позиции управления единым «живым организмом». Информационные системы предприятий стали корпоративными информационными системами (КИС) и обеспечивают «прозрачность» ведения дел компаний на всех уровнях управления. Наличие КИС в компаниях даёт возможность оперативно реагировать на изменения внешних и внутренних условий ведения бизнеса, увеличивает его доходность в сравнении с общепринятыми традиционными подходами, делает «информатизированную компанию» привлекательной для инвестиций. Кроме того, не надо забывать о необходимости интеграции в мировой рынок, которая невозможна без системы менеджмента качества в соответствии со стандартами ISO 9000.

Сегодня в России порядка 60 направлений профессиональной подготовки в области ИТ и более 50 в области экономики и менеджмента. Но, как показала практика, ни одно из них не способно сформировать синтетические знания на пересечении этих областей. Попытки «механически» привнести недостающие дисциплины на традиционные университетские кафедры профессиональной подготовки, как правило, заканчиваются неудачей. В итоге, общество получает либо специалистов с неглубокими знаниями в ИТ и совершенно поверхностными в менеджменте и экономи-

ке, либо – с неглубокими знаниями в менеджменте и экономике и совершенно поверхностными в ИТ. Как написал Козьма Прутков: «Специалист подобен флюсу. Полнота его односторонняя».

Таким образом, современное информационное общество требует специалистов, обладающих комплексными, сформированными особым образом и органично сочетающимися знаниями экономики, менеджмента и права, владеющих теоретическими основами и практическими навыками аналитической поддержки принятия решений, концептуального проектирования корпоративных информационных систем, управления проектированием и внедрением ИТ. Современное общество требует специалистов информационных систем – Business Software Applications Specialist.

Именно синтез знаний на пересечении различных предметных областей и определяет единение слов «Бизнес» и «Информатика» в названии нового образовательного направления кафедры «Информационные системы» Южно-Уральского государственного университета. И задача этой кафедры ликвидировать этот «флюс» по К. Пруткову.

Остановимся более подробно на тех ключевых компетенциях, которые наиболее значимы в формировании нового специалиста ИТ, Как определяет Государственный образовательный стандарт III поколения по направлению подготовки 080500.62 «Бизнес-информатика», зарегистрированный в Минюсте РФ 27 февраля 2010 г. под № 16524 это следующие общекультурные и профессиональные компетенции:

1) владеет культурой мышления, способен к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения (ОК-1);

2) способен логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь (ОК-6);

3) готов к ответственному и целеустремленному решению поставленных задач во взаимодействии с обществом, коллективом, партнерами (ОК-7);

4) способен к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства (ОК-9);

5) способен критически оценивать свои достоинства и недостатки, наметить пути и выбрать средства развития достоинств и устранения недостатков (ОК-10);

6) осознает социальную значимость своей будущей профессии, обладает высокой мотивацией к выполнению профессиональной деятельности (ОК-11);

7) осознает сущность и значение информации в развитии современного общества; владеет основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации (ОК-12);

8) имеет навыки работы с компьютером как средством управления информацией, способен работать с информацией в глобальных компьютерных сетях (ОК-13);

9) владеет одним из иностранных языков на уровне не ниже разговорного (ОК-14);

10) способен работать с информацией из различных источников (ОК-16);

11) способен к организованному подходу к освоению и приобретению новых навыков и компетенций (ОК-17);

12) проводить анализ инноваций в экономике, управлении и ИКТ (ПК-4);

13) управлять контентом предприятия и Интернет-ресурсов, управлять процессами создания и использования информационных сервисов (контент-сервисов) организовывать взаимодействие с клиентами и партнерами в процессе решения задач управления жизненным циклом ИТ-инфраструктуры предприятия (ПК-10);

14) проектировать и внедрять компоненты ИТ-инфраструктуры предприятия, обеспечивающие достижение стратегических целей и поддержку бизнес-процессов (ПК-15);

15) разрабатывать контент и ИТ-сервисы предприятия и Интернет-ресурсов (ПК-18);

16) готовить научно-технические отчеты, презентации, научные публикации по результатам выполненных исследований (ПК-21).

Для реализации этого концепта и минимизации затрат при подготовке специалистов было бы совсем не плохо иметь такую инструментальную среду, которая позволила бы приступить к решению большинства многообразных задач учебного процесса. Естественно, что в современном мире информационных технологий это невозможно без Web. Поэтому основой выбора инструментария стал мировой опыт использования Web.

Вот статистическая информация на 1 марта 2015 года о тех информационных технологиях, которые сегодня наиболее востребованы мировым сообществом (см. рис. 1, 2, 3, 4).

Server-side Programming Languages

Most popular server-side programming languages

© W3Techs.com	usage	change since 1 March 2015
1. PHP	82.0%	-0.1%
2. ASP.NET	17.0%	
3. Java	2.9%	+0.1%
4. ColdFusion	0.7%	
5. Ruby	0.6%	

percentages of sites

Рис. 1. Языки программирования на стороне сервера

Client-side Programming Languages

Most popular client-side programming languages

© W3Techs.com	usage	change since 1 March 2015
1. JavaScript	89.0%	+0.6%
2. Flash	11.3%	-0.3%
3. Silverlight	0.1%	
4. Java	0.1%	

percentages of sites

Рис. 2. Языки программирования на стороне клиента

JavaScript Libraries

Most popular JavaScript libraries

© W3Techs.com	usage	change since 1 March 2015	market share	change since 1 March 2015
1. JQuery	63.4%	+1.0%	95.0%	+0.1%
2. Modernizr	8.0%	+0.4%	12.0%	+0.4%
3. Bootstrap	7.0%	+0.6%	10.5%	+0.7%
4. MooTools	4.1%	-0.1%	6.2%	-0.2%
5. Prototype	2.3%		3.5%	-0.1%

percentages of sites

Рис. 3. Библиотеки Javascript

По данным команды W3Techs – World Wide Web Technology Surveys в 67,8 % реализаций сайты не использует ни одну из существующих систем управления контентом. Но такой вариант нам не подходит, профессиональных знаний мало, а денег для оплаты сложной программистской работы нет. Поэтому обратим свой взор на Open Source CMS (системы с открытым исходным кодом, как правило, распространяемым по лицензии GNU General Public License) и посмотрим мировой рейтинг. Здесь безусловный лидер – WordPress (далее в тексте будет встречаться сокращение WP). 23,7 % всех web-сайтов работают на WP, что составляет 60,4 % используемых для этого CMS.

Таким образом, в качестве инструментальной среды для реализации междисциплинарной интеграции и закрепление знаний, полученных во время теоретического обучения, получение практических навыков программирования в рамках образовательного направления «Бизнес-информатика» выбран следующий набор информационных Web-технологий: PHP, Java Script, HTML 5, CSS 3 с использованием современного фреймворка

Bootstrap v 3.1. Для создания персонального портфолио студента и закрепление практических навыков перевода с использованием актуальных и современных текстов на иностранном языке (англ.) в профессиональной области, а также для реализации контроля успеваемости и балльно-рейтинговой системы выбрана CMS Wordpress.

Content Management Systems

Most popular content management systems

© W3Techs.com	usage	change since 1 March 2015	market share	change since 1 March 2015
1. WordPress	23.7%	+0.3%	60.4%	-0.3%
2. Joomla	2.8%	-0.1%	7.3%	-0.1%
3. Drupal	2.0%		5.1%	
4. Blogger	1.1%		2.8%	-0.1%
5. Magento	1.1%		2.8%	

percentages of sites

Рис. 4. Системы управления контентом

Типовая серия заданий для учебного процесса выглядит следующим образом:

1. Создание персонального электронного дневника – блога с использованием CMS WordPress и его публикация в Интернете на бесплатных хостинговых ресурсах.

2. Создание в рамках персонального электронного дневника презентационной страницы о себе любимом, в простонародии, одностраничного продающего сайта для потенциальных работодателей, с использованием HTML 5, CSS 3 и фреймворка [Bootstrap](#).

3. Решение нескольких задач с использованием PHP, Java Script, фреймворка JQuery.

4. Создание оригинального шаблона своего электронного дневника – блога. Рекомендуется воспользоваться альтернативной методикой.

5. Переводы научно-популярных статей по инфо-коммуникационным технологиям с английского языка на русский.

Заключение

Реализация предложенной технологии междисциплинарной интеграции положена в основу практики образовательного процесса на кафедре Информационных систем НИУ ЮУрГУ. Более подробно ознакомиться с опытом использования можно в работах [3, 4], которые были представлены на международных конференциях и нашли живой отклик и одобрение в педагогическом сообществе.

Библиографический список

1. Spolsky, J. Advice for Computer Science College Students [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.joelonsoftware.com/articles/CollegeAdvice.html> .
2. Трапезникова, Е.В. Междисциплинарная интеграция как важнейший фактор формирования интеллектуальной культуры учащихся в рамках перехода на ФГОС / Е.В. Трапезникова // Научное обеспечение системы повышения квалификации кадров. - 2011. - № 3 (8). - С. 99–103.
3. Костерин, В.В. CMS как технологическая основа непрерывной подготовки специалистов информационных технологий / В.В. Костерин // Новые информационные технологии в образовании: материалы VI международной научно-практической конференции. – Екатеринбург: «Изд-во УМЦ УПИ», 2013. - С. 354–357.
4. Костерин, В.В. Открытая рабочая среда поддержки учебного курса / В.В. Костерин // Новые информационные технологии в образовании: материалы VII международной научно-практической конференции. – Екатеринбург: «Изд-во УМЦ УПИ», 2014. - С. 74–78.

[К содержанию](#)

УДК 378.02 + 378.147.88

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ РЯДА ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ В ВУЗЕ

К.И. Костромитин

В данной статье рассмотрен ряд аспектов организации и проведения практических занятий студентов вуза на основе личного опыта автора работы.

Ключевые слова: практические занятия, балльно-рейтинговая система, контрольные точки.

Современные тенденции развития высшего образования и информационных технологий определяют совокупность требований к квалификации выпускников вузов, а также методы и подходы, используемые в процессе обучения.

Перед непосредственным проведением практических занятий желательно провести диагностику знаний студентов как по изучаемому предмету, так и по смежным дисциплинам. Например, для проверки среднего уровня математической подготовки можно представить учащимся выражения для упрощения, либо иные задачи невысокой сложности.

Результаты проведения диагностики уровня подготовки студентов учитываются при дальнейшей организации и проведении занятий с целью достижения максимальной эффективности учебного процесса.

Усвоение и поиск новой учебной информации студентами проводится путём изучения предоставленных учебных и методических пособий для подготовки к практическим занятиям. На младших курсах желательно ограничить количество предоставляемых учебных пособий и выделить одно–два основных, по которым будет проходить подготовка студентов. Данный подход позволит адаптировать студентов к самостоятельному изучению учебных материалов с меньшими затратами усилий и времени, чем в случае изучения большого количества учебных материалов. В случае старших курсов имеет смысл предоставить учащимся широкий выбор учебных материалов и справочников для самостоятельного планирования своей подготовки к учебным занятиям.

С целью проведения оценки результатов образовательной деятельности наиболее оптимальной системой по каждой отдельной практической работе является «зачёт-незачёт». Также возможно разбиение каждой работы на отдельные компоненты, каждый из которых может сдаваться по отдельности, однако, несмотря на то, что данный подход повышает гибкость образовательного процесса для студентов, его использование существенно увеличивает нагрузку на преподавателя, поскольку в данном случае возникает необходимость вести детальный учёт всех частей практических занятий, которые были сданы студентом в течение семестра, что усложняет учёт работы студентов, а также существенно увеличит время, затрачиваемое на приём лабораторных работ в случае, если они будут сдаваться небольшими компонентами. Практический опыт показывает, что если данная возможность реализована, то учащиеся стремятся сдавать практические задания «бесконечно малыми элементами».

В целом, для унификации и единообразного учёта различных форм работы студентов в семестре, одним из наиболее оптимальных подходов является использование балльно-рейтинговой системы, что позволяет обобщить результаты работы учащихся по практическим занятиям и теоретической части (например, в виде тестов или контрольных работ) для их дальнейшего использования при итоговой аттестации.

Использование балльно-рейтинговой системы в случае оценок результатов экзаменов по предмету, предоставляет ряд преимуществ по сравнению со стандартной схемой, по которой студент получает оценку по результатам ответа на вопросы, содержащиеся в экзаменационном билете, поскольку в данном случае оценка, которую получает студент на экзамене, является более комплексной и отражает как работу студента в течение семестра, так и результат сдачи экзамена.

Основная проблема при обычной методике сдачи экзамена состоит в низкой активности студента в течение семестра, спешной подготовкой экзаменационных материалов, что не позволяет в полной мере реализовать потенциал учащихся и обеспечить прочность полученных знаний.

В случае использования балльно-рейтинговой системы по каждой сданной практической работе студенту начисляется определённое количество баллов, которые суммируются с результатами сдачи других практических заданий. Оптимальным вариантом является выставление за каждую работу одинакового количества баллов, если практическая работа условно может считаться сданной. В противном случае при начислении учащимся меньшего количества баллов за принятую работу возникают вопросы с пересдачами уже сданных работ для получения более высоких итоговых баллов. Данная практика не является особенно эффективной, поскольку на повторных пересдачах работ не наблюдается существенного улучшения уровня подготовки студентов по сравнению с предыдущими попытками, также происходит существенное увеличение затрат времени на один и того же учебный материал, что не является оптимальным с точки зрения организации учебного процесса.

Кроме того, использование балльно-рейтинговой системы и предоставление результатов в общедоступном рейтинге позволяет создать дополнительную мотивацию к обучению у студентов вследствие соревновательного эффекта.

Практика «контрольных точек» заключается в разделении запланированного к сдаче материала на несколько частей, распределённых во времени. При невыполнении (или неудовлетворительном выполнении) студентом запланированного объёма практических заданий (как правило, вследствие низкой посещаемости) данная информация предоставляется в деканат посредством ведомостей, после чего со студентом проводится учебно-воспитательная работа. Данный элемент образовательного процесса является особенно важным на младших курсах, поскольку оказывает существенное влияние на адаптацию студентов к обучению в вузе. Помимо воспитательных моментов, распределение сдачи практических заданий позволяет существенно уменьшить нагрузку студентов и преподавателей во время зачётной недели и упростить допуск студентов к сессии.

Для реализации данной схемы необходимо распределить все работы и график их сдачи в начале семестра, что создаст дополнительную мотивацию для учащихся в виде возможности получения зачёта или экзамена ещё до начала сессии.

Приём практических работ у студентов может осуществляться различными способами, в частности, возможен приём ранее выполненных работ и непосредственное их выполнение на учебном занятии:

Приём заранее выполненных практических работ позволяет существенно сэкономить время, которое расходуется на сдачу отдельной работы у студента, поскольку все элементы практического задания и вопросы уже проработаны учащимися. Однако, данный подход обладает рядом недостатков, в частности, для него характерна проблема копирования работ – практика показывает, что при выполнении задания одним или несколькими

студентами она распространяется по всей группе, в результате чего при приёме работ выявляется очень низкий уровень фактического усвоения студентами учебного материала, несмотря на формальное наличие выполненного практического задания.

Одной из современных тенденций является сдача практических работ через интернет, например, отправка выполненных заданий или тестов на предоставленный преподавателем электронный адрес. Однако, данный подход ещё более усложняет выходной контроль, поскольку не предполагает возможности прямого контакта с учащимися и проверки фактического понимания сдаваемых практических работ – в данном случае является весьма затруднительным установление даже непосредственного исполнителя учебного задания.

Теоретически, данные сложности могут быть преодолены посредством предоставления учащимся индивидуальных заданий, что в значительной мере снимет проблему копирования выполненных работ. Однако, данный подход требует хорошо разработанной учебно-методической базы по изучаемому предмету, также в данном случае возникает вопрос с унификацией сдаваемых практических работ – в случае, если они отличаются незначительно, возникает проблема, связанная не с прямым копированием заданий, а «с взаимопомощью» студентов внутри группы, в результате которого значительная часть работ выполняется несколькими учащимися группы, в то время как основная часть студентов изучает представленные им вопросы весьма формально. В случае, если практические задания отличаются существенно, возникаю сложности с фактической учебной программой, по которой проводятся практикумы (по факту, каждый учащийся изучает различные стороны одного и того же предмета).

Следует отметить, что проблема копирования работ может быть решена при выполнении учебных заданий непосредственно на учебном занятии – например, при небольшом количестве учащихся в отдельной группе возможно распределение всех практических работ по определённым занятиям в течение семестра, при котором не происходит пересечений между выполняемыми заданиями среди студентов в течение практических занятий. Следует отметить, что эффективность данного подхода снижается при увеличении численности студентов в учебной группе, поскольку это приводит к увеличению количества одинаковых или схожих работ, выполняемых одновременно, что приводит к снижению качества знаний учащихся.

При непосредственной проверке знаний учащихся в ходе выполнения практического задания уровень знаний студентов определяется непосредственно, что позволяет обеспечить высокий уровень контроля над образовательным процессом и качество усваиваемых студентом знаний. В качестве недостатка следует отметить, что данный подход требует наибольших затрат времени на его реализацию, по сравнению с другими формами организации приёма практических заданий.

В данной работе рассмотрены различные аспекты организации практических занятий студентов вуза, показаны преимущества и недостатки различных форм их организации.

[К содержанию](#)

УДК 004.93

ОБЗОР МЕТОДОВ РАСПОЗНАВАНИЯ ИЗОБРАЖЕНИЙ

А.В. Мокеев

В этой работе представляется обзор некоторых известных методов в области распознавания изображений. Основное внимание уделяется проекционным методам: методу главных компонент и линейному дискриминантному анализу.

Ключевые слова: анализ главных компонент, линейный дискриминантный анализ, компьютерное зрение.

В настоящее время существует большое количество методов и подходов, использующихся в системах распознавания лиц [1].

В общем все методы распознавания делятся на две большие группы. Первая группа объединяет методы, которые при распознавании лиц используют особенности лиц, такие как глаза, нос и рот. В работе [2] для распознавания лиц используются коэффициенты преобразования Каруна-Лоува, соответствующих таким особенностям лица, как глаза, нос и рот. Для каждой особенности лица строится пространство признаков, используя собственные вектора, соответствующих наибольшему собственным значениям корреляционной матрицы особенности лица. Такие методы являются относительно устойчивыми к размеру, ориентации, освещению лиц [3]. Также преимуществами этих методов является компактность представления изображений лиц и высокая скорость распознавания [4]. Основным недостатком методов связаны с трудностями автоматического обнаружения особенностей лиц, и тот факт, что решения о том, какие особенности важны, является плохо формализуемым [5].

Другая группа методов при распознавании лиц использует глобальные представления, то есть, описания, основанные на всем изображении лица, а не на локальных его особенностях. Среди методов этой группы можно выделить метод главных компонент (МГК), линейный дискриминантный анализ (ЛДА), Скрытые Марковские модели (СММ), вейвлеты Габора. При использовании для решения задачи распознавания лиц скрытых Марковских моделей [6] для каждого класса лиц вычисляется своя скрытая Мар-

ковская модель. Далее для неизвестного образа запускаются все имеющиеся модели, и среди них ищется та, которая выдаёт самый близкий результат. Недостатком такого подхода является то, что скрытые Марковские модели не обладают хорошей различающей способностью, т.к. алгоритм обучения максимизирует отклик на свои классы, но не минимизирует отклик на другие классы. Методы распознавания, основанные на использовании вейвлетов Габора [7, 8], сегодня показывают высокую эффективность. Фильтры Габора используются на стадии предобработки для формирования вектора Габора особенностей изображения лица. Метод вейвлетов Габора устойчив к изменениям в освещении, поскольку не использует напрямую значения оттенков серого каждого пикселя, а извлекает особенности.

Метод главных компонент является одним из наиболее популярных при решении задач распознавании лиц. Реконструкция лиц с помощью МГК впервые была сделана в работе [9]. Главной целью метода главных компонент является значительное уменьшение размерности пространства признаков таким образом, чтобы оно как можно лучше описывало исходные изображения лиц. Используя этот метод можно выявить различные изменчивости в обучающей выборке изображений лиц и описать эту изменчивость в базисе нескольких ортогональных векторов, которые называются собственными лицами. Однако методы распознавания, основанные на МГК, страдают от двух ограничений, а именно, слабой дискриминационной силы и больших вычислительных затрат [10]. Недостатки могут быть преодолены путем добавления ЛДА [11]. ЛДА ищет такое преобразование изображений, которое бы минимизировало внутриклассовые и максимизировало межклассовые различия набора изображений. Суть совместного применения МГК и ЛДА заключается в том, что сначала с помощью МГК сокращается размерность изображений, а затем в рамках ЛДА вычисляет преобразование, которые лучше всего отличают один класс изображений от другого [12]. Недостатком методов МГК и ЛДА является то, что эти методы эффективно распознают, если пространство признаков имеет евклидову структуру.

Трудоёмкость расчета главных компонент с увеличением числа изображений растёт по кубическому закону. Поэтому необходимы методы снижающие трудоёмкость построения классификаторов при большом числе изображений. Одним из способов снижения трудоёмкости построения классификатора при большом числе изображений ($\gg 1000$) в учебной выборке является двумерный метод главных компонент (2ДМГК) [13], в котором главные компоненты ищутся по строкам и столбцам. Основная идея 2ДМГК заключается в том, чтобы найти оптимальные проекции строк без преобразования изображения в вектор. Недостатком двумерного метода главных компонент является то, что он требует больше главных компонент для описания изображения, чем одномерный метод главных компонент. Таким образом, двумерному методу главных компонент необходимо

больше памяти для хранения изображений и больше затрат времени при их классификации. В случае, когда число изображений намного больше числа строк/столбцов изображения использование 2ДМГК может приводить к снижению трудоемкости вычисления главных компонент.

Библиографический список

1. Vijayakumari V. Face Recognition Techniques: A Survey // World Journal of Computer Application and Technology. 2013. 1(2). Pp. 41–50.
2. Turk M. Eigen Faces For Recognition / M. Turk, A. Pentland // Journal Of Cognitive Neuroscience. 1991. Vol.3, No. 1. Pp.71–86.
3. Cox I.J. Featurebased face recognition using mixture-distance / I.J. Cox, J. Ghosn and P.N. Yianilos // In Proceedings of IEEE Conference on Computer Vision and Pattern Recognition. 1996. Pp. 209–216.
4. Brunelli R., Poggio, T. Face Recognition Through Geometrical Features // In Proceedings of the Second European Conference on Computer Vision, Vol. 588, Lecture Notes In Computer Science, G. Sandini, Ed. London, UK: Springer-Verlag, 1992, Pp. 782–800.
5. Cendrillon R. Real-Time Face Recognition using Eigenfaces / R. Cendrillon and B.C. Lowell // In Proceedings of the SPIE International Conference on Visual Communications and Image Processing. 2000. Vol. 4067. Pp. 269–276.
6. Nefian A.V., Hayes M.H. Hidden Markov Models For Face Detection And Recognition // IEEE Transactions On Pattern Analysis And Machine Intelligence, 1999. Vol. 1. Pp. 141–145.
7. Serrano Á., Martín de Diego I. Conde C., Cabello E., Recent advances in face biometrics with Gabor wavelets: A review // Pattern Recognition Lett. 2010. 31 (5). Pp. 372–381.
8. Shen L., Bai L. A review on Gabor wavelets for face recognition // Pattern Anal. Appl. 2006. 9 (2–3). Pp. 273–292.
9. Kirby M., Sirovich L. Application of the KL procedure for the characterization of human faces // IEEE Trans. PatternAnal. Mach. Intell. 1990, Vol. 12. No. 1. Pp. 103–108.
10. Мокеев, В.В. О повышение эффективности вычислений главных компонент в задачах анализа изображений / В.В. Мокеев // Цифровая обработка сигналов. – 2011. – № 4. – С. 29–36.
11. Etemad K. Chellappa R. Discriminant Analysis for Recognition of Human Face Images // Journal of the Optical Society of America A. 1997. Vol. 14. No. 8. Pp. 1724–1733.
12. Belhumeur P.N., Hespanha J.P., Kriegman D.J. Eigenfaces vs Fisherfaces: recognition using class specific linear projection // IEEE Trans. Pattern Anal. Mach. Intell. 1997. 19. Pp. 711–720.
13. Щеголева, Н.Л. Применение алгоритмов двумерного анализа главных компонент для задач распознавания изображений лиц / Н.Л. Щеголева, Г.А. Кухарев // Бизнес информатика. – 2011. – № 4(18). – С. 31–38.

[К содержанию](#)

УДК 330.341:316

О ПОСТРОЕНИИ МОДЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ МЕТОДОМ СОБСТВЕННЫХ СОСТОЯНИЙ

В.В. Мокеев

Рассматриваются вопросы построения моделей социально-экономических систем. Основное внимание уделяется проекционным методам: методу главных компонент и методу собственных состояний.

Ключевые слова: анализ главных компонент, метод собственных состояний, социально-экономическая система, моделирование.

Создание моделей социально-экономических систем являются важнейшей фундаментальной проблемой теории управления, как на уровне управления развитием социально-экономических систем в целом, так и в контексте переосмысления экономической теории и теории управления социально экономическими системами. Разработка многофакторных моделей направлена на решение задачи анализа и прогнозирования социально-экономических систем.

Для описания социально-экономических систем используется набор показателей, который образует высоко-размерное пространство признаков, которые достаточно сильно взаимосвязаны друг с другом.

При анализе пространства признаков ни один ключевой показатель сам по себе не может дать полной картины поведения социально-экономической системы. Это связано с тем, что с одной стороны социально-экономические системы являются слабоструктурированными системами, а с другой стороны, отсутствуют качественные модели процессов происходящих в них. Анализ социально-экономической системы осуществляется путем наблюдения за динамикой показателей, описывающих процессы, и установление причинно-следственных связей между ними. Основное внимание экономистов направлено на поиск небольшого числа ключевых показателей из существующего множества показателей описывающих состояние социально-экономической системы. Это связано с тем, что при статистическом анализе для обеспечения репрезентативности выборки число наблюдений должно быть в несколько раз больше числа показателей, поэтому с ростом числа показателей растет и число наблюдений. Однако, достаточно сложно получить большое число наблюдений для многих социально-экономических систем, потому что социально-экономические системы постоянно развиваются и в начале и конце периода наблюдений могут представлять уже совершенно разные системы. Большое число показателей может являться средством повышением точности и качества ана-

лиза социально-экономических систем, что очень важно, так как от их точности и качества зависит эффективность принимаемых управленческих решений. Однако, существующие методы математического моделирования не позволяют получить модели социально-экономических систем, в которых было бы взаимосвязано большое число различных показателей.

Поэтому при создании моделей в качестве независимых факторов необходимо использовать не отдельные показатели, а их комбинации. Эти комбинации показателей можно интерпретировать как некоторые образы состояния системы. Построение моделей заключается в выборе ключевых образов, например, ориентированных на сформулированные факторы успеха и связанные со стратегическим характером изменений развития социально-экономических систем.

Одним из методов, который дает возможность оперировать не отдельными показателями, а их комбинациями, является метод главных компонент. Одним из важных достоинств метода является то, что он позволяет представить поведения изучаемой социально-экономической системы в виде набора составляющих, каждую из которых можно анализировать отдельно. Развитием метода главных компонент применительно к анализу и прогнозированию социально-экономических систем является метод собственных состояний, в рамках которого состояние социально-экономической системы может быть представлено взвешенной комбинацией собственных состояний. Метод собственных состояний интерпретирует весовые коэффициенты главных компонент как некоторые характеристики собственных состояний социально-экономической системы. В рамках таких собственных состояний показатели социально-экономической системы могут изменяться только пропорционально их весовым коэффициентам. Таким образом, собственные состояния обладают двумя важными свойствами.

Свойство 1: при описании состояния экономического объекта в виде взвешенной суммы собственных состояний главные компоненты представляют показатели изменения собственных состояний и являются независимыми.

Свойство 2: исходные показатели в рамках каждого собственного состояния могут изменяться только пропорционально весовым коэффициентам собственного состояния.

Данные свойства играют важную роль при построении моделей социально-экономических систем. Моделирование всегда предполагает принятие допущений той или иной степени важности, которые целесообразно определять с учетом основных целей развития социально-экономических систем. Цели развития социально-экономических систем при формировании модели можно представить как некоторое ограничение на изменение ключевых показателей социально-экономических систем. Полученная модель является некоторой идеализацией реальной деятельности и служит

эталонном для социально-экономической системы. Ограничение на взаимосвязь ключевых показателей может носить как качественный, так и количественный характер. Анализ и прогнозирование развития социально-экономических систем включает в себя формирование модели, которая использует только те собственные состояния, которые удовлетворяют целям (стратегическим, политическим, социальным, экологическим и т.п.) развития социально-экономической системы.

Метод собственных состояний применяется для решения различных задач анализа и прогнозирования социально-экономических систем. Одной из таких задач является анализ и прогнозирование муниципальных и региональных социально-экономических систем (города, регионы, республики и т.п.). Определение направлений устойчивого развития региональных социально-экономических систем требует разработки соответствующего прогнозно-аналитического аппарата для поддержки принятия решений. В работе [1] методика оценки устойчивого развития регионов РФ строится на базе метода собственных состояний. Основой модели является региональный процесс, в котором производство, экология, транспорт, уровень жизни и демография образуют органическое единство. Концепция устойчивого развития является результатом объединения трех основных точек зрения: экономической, социальной и экологической. Согласование этих различных точек зрения и их перевод на язык конкретных мероприятий является задачей чрезвычайной сложности.

Наличие модели устойчивого развития позволяет проводить:

- 1) ситуационное (сценарное) прогнозирование, при котором по заданному сценарию (значениям управляющих показателей) на модели региона рассчитывается динамика показателей региона;
- 2) рейтингового анализа, при котором по заданным показателям различных регионов определяется рейтинг регионов исходя из целей классификации (например, концепции устойчивого развития регионов).

Если ситуационное прогнозирование нацелено на предсказание, то рейтинговый анализ ориентирован на изучение соответствия реальных достижений региона поставленным целям.

Важной задачей концепции устойчивого развития является вычисление индикаторов устойчивого развития. В этом направлении сейчас работают многие международные организации. Такие индикаторы могут связывать все эти три компонента и отражать экологические, экономические и социальные аспекты. Сопоставление фактических показателей социально-экономических систем с результатами, полученными с помощью модели устойчивого развития, позволяет сформулировать ключевые критерии (индикаторы), оценивающие соответствие результатов деятельности социально-экономических систем концепции их устойчивого развития.

Еще одной задачей, решаемой с помощью метода собственных состояний, является анализ результативности и эффективности управления социально-экономических систем (предприятий и организаций). Результативность управления социально-экономических систем связана с реализацией стратегических целей их развития. Стратегическая цель развития социально-экономической системы представляют собой совершенный образ поведения системы, показатели которого «идеально» меняются друг относительно друга.

Социально-экономические системы, нацеленные на долгосрочные перспективы развития, всегда руководствуется определенной совокупностью целей. Этот совокупность основных целей предприятия определяет важнейшие качественные и количественные показатели деятельности и их «идеальные» взаимосвязи друг с другом. Конечные результаты выражаются системой показателей, которая должна соответствовать системе целей развития социально-экономических систем, затрагивающая различные параметры их деятельности.

В работе [2] рассматривается задача анализа эффективности бизнес-процессов социально-экономических систем. Предлагается методика анализа бизнес-процессов социально-экономических систем, на основе метода собственных состояний. Решению другой задачи посвящена работа [3], в которой оценивается инвестиционной привлекательности региона. Модель инвестиционная привлекательности региона строится с помощью метода собственных состояний. При оценке конечных результатов деятельности социально-экономических систем определяются последствия, вызванные их деятельностью. В смысловом отношении с результативностью работы (действия) связана такая характеристика деятельности, как эффективность. Под эффективностью понимается уровень результативности отнесенный к затратам на достижение этого результата. Это определение используют при определении эффективной экономики отдельных отраслей, предприятий, инвестиций, инноваций. Важно определить базовые индексы эффективности и индексы эффективности структурных элементов, входящих в систему, что создаст предпосылки для управления экономической эффективностью и результативностью. В работе [4] исследуются возможности применения метода собственных состояний к анализу влияния различных факторов на работу социально-экономических систем.

Таким образом, метод собственных состояний позволяет построить детерминированные модели эталонного развития социально-экономических систем. В отличие от метода главных компонент модели социально-экономических систем при использовании метода собственных состояний включают только те главные компоненты, которые описывают состояния, соответствующие условиям эталонной деятельности.

Работа выполнена при поддержке гранта РФФИ (проект 14-01-00054).

Библиографический список

1. Карпушкина, А. В. Устойчивое развитие региона: теоретические и методические аспекты / А. В. Карпушкина, С.В. Воронина // Управление экономическими системами. – 2014. – № 10. – С. 9.
2. Шикина, С.А. К вопросу об анализе параметров бизнес процессов производства методом собственных состояний на примере промышленного предприятия / С.А. Шикина, В.Г. Плужников // Управление экономическими системами. – 2014. – № 10 (70).
3. Буслаева, О.С. Использование метода собственных состояний для оценки инвестиционной привлекательности региона / О.С. Буслаева // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 3. – С. 1–6.
4. Буслаева, О.С. Анализ влияния экономических показателей на уровень ВВП России / О.С. Буслаева, В.С. Ленкова, Е.М. Окунева // Евразийский союз ученых. – 2014. – Ч. 7. – № 4. – С. 25–28.

[К содержанию](#)

УДК 519.614

МЕТОДЫ Понижения Порядка Матриц Конденсации в Задачах Собственных Значений Больших Матриц

В.В. Переведенцев

Рассматриваются методы решения задачи собственных значений больших матриц. Основное внимание уделяется методам понижения порядка матриц, таким как статическая конденсация, динамическая конденсация, частотно-динамическая конденсация, последовательная частотно-динамическая конденсация, частотная конденсация, линейная конденсация.

Ключевые слова: задача собственных значений, метод частотно-динамической конденсации, метод частной конденсации, метод линейной конденсации.

Исследование сложных неоднородных конструкций, подвергающихся различного рода динамическим воздействиям, с использованием МКЭ приводит к необходимости решать уравнения достаточно высоких порядков. В настоящее время можно выделить два основных направления решения проблемы собственных значений больших матричных систем: итерационные методы и методы конденсации.

Методы, понижающие порядок матриц, или методы конденсации основаны на предположении о зависимости одних (вспомогательных) переменных от других (основных), что позволяет исключить вспомогательные степени свободы. Методы конденсации являются приближенными в том смысле, что собственные числа, рассчитанные по уравнениям с уменьшен-

ным порядком, отличаются от собственных чисел исходного матричного уравнения на величину погрешности. Суть большинства методов конденсации заключается в отыскании такого преобразования матриц, при котором вектор основных степеней свободы и погрешность собственных значениях имели бы наименьший размер.

Одним из первых методов конденсации является метод статической конденсации или метод Гайана [1, 2], предложенный в 1965 г. для решения обобщенной задачи собственных значений, возникающей при расчете колебаний конечно-элементных моделей. Метод определяет наименьшие собственные значения и требует предварительного выбора удерживаемых переменных, который базируется на опыте и интуиции расчетчика. Метод статической конденсации приводит к потере ленточных свойств матриц, а вычисленные собственные числа оказываются всегда выше собственных чисел исходной задачи. В работах [3, 4] при уменьшении порядка матриц используется преобразование, связывающее основные и вспомогательные степени свободы при некоторой специально выбранной частоте колебаний (частоте конденсации). В частном случае, когда частота конденсации равна нулю, метод динамической (или параметрической [4]) конденсации эквивалентен методу статической конденсации. В работах [5, 6] используются итерационные схемы, в которых понижение порядка матриц с помощью динамической конденсации повторяется до тех пор, пока желаемая точность не будет получена.

В [7, 8] были сделаны попытки повысить точность метода Гайана путем учета инерционных членов матрицы масс при вычислении вспомогательных степеней свободы. В ряде работ делается попытка автоматизировать процесс выбора основных и вспомогательных степеней свободы. Так, в работах [9] процедура уменьшения порядка матриц строится на исключении всех степеней свободы, парциальные частоты которых выше некоторого, заранее выбранного числа (частоты среза).

В 1982 г. на симпозиуме «Колебания упругих конструкций с жидкостью» был предложен метод частотно-динамической конденсации [10], который позже был описан в статье [11]. В отличие от статической и динамической конденсации частотно-динамическая конденсация используется аппроксимацию связей основных и вспомогательных степеней свободы в диапазоне собственных значений. Этот метод конденсации как было установлено [12–13] также требует слишком много времени в реальных приложениях, хотя и не имеет главного недостатка статической и динамической конденсации. Поэтому в [12] были представлены новые алгоритмы сокращения с новым корректором массы.

В работах [13, 14] описывается метод частотной конденсации, который является развитием частотно-динамической конденсации. Метод частотной конденсации использует вращения при выборе основных степеней свободы и процедуру ортогонализации восстановленных собственных

векторов. В дальнейшем метод частотной конденсации успешно применялся для расчета колебаний тонкостенных конструкций, содержащих жидкие и вязкоупругие среды [15, 16].

В работах [13, 16–22] идея частотно-динамической конденсации развивается, как и используется, в сочетании метода суперэлементов и статической конденсации. Предлагаемые авторами алгоритмы позволяют учитывать инерционные силы, действующие в исключаемых внутренних узлах суперэлементов и таким образом повысить точность вычислений. Метод последовательной частотно-динамической конденсации успешно применяется авторами при решении задач динамики строительных сооружений.

Метод линейной конденсации [23] является также развитием методов частотно-динамической и частотной конденсации, но в отличие от них направлен на решение стандартной задачи собственных значений (одна из матриц является единичной) для случая плотных, а не разреженных матриц. Метод успешно используется в задачах компьютерного зрения и экономического анализа.

Библиографический список

1. Guyan, R.J. Reduction of stiffness and mass matrices / R.J. Guyan // AIAA J. 1965. Vol. 3. Pp. 380.
2. Irons, B. Structural Eigenvalue Problems: Elimination of Unwanted Variables / B. Irons // AIAA J. 1965. № 3. Pp. 961–902.
3. Кухар, Е.Д. Метод динамического преобразования в синтезе форм колебаний / Е.Д. Кухар, С.В. Сталь // Ракетная техника и космонавтика. – 1974. – № 5. – С. 120–129.
4. Вольмир, А.С. Многоуровневые методы в динамике роторов авиационных двигателей / А.С. Вольмир, В.Д. Михнев, А.Е. Тихомиров, В.И. Хорхордин // Прикладная механика. – 1984. – № 12. – С. 58–63.
5. Qu, Z. New structural dynamic condensation method for finite element models / Z. Qu, F. Fu // AIAA J. 1998. Vol. 36. № 7. Pp. 1320–1324.
6. Jung, Y. Structural Dynamic Condensation Method with an Iterative Scheme. / Y. Jung, Z. Qu, D. Jung // Journal of Civil Engineering. 2004. Vol. 8. № 2. 205 p.
7. O'Callahan, J.C. A procedure for an improved reduced system (IRS) model / J.C. O'Callahan // Proceeding of the 15th International Modal Analysis Conference, (Las Vegas, NV), Union College, Schenectady, NY. 1989. Pp. 17–21.
8. Papadopoulos, M. Improvement in model reduction schemes using the system equivalent reduction expansion process / M. Papadopoulos, E. Garcia // AIAA Journal. 1996. V. 34. № 3. Pp. 2217–2219.
9. Shah, V.N. Analytical selection of masters for the reduced eigenvalue problem / V.N. Shah, M. Raymund // Int. J. Numer. Methods. Eng. 1982. № 18. Pp. 89–98.
10. Гриненко, Н.И. Использование частотно-динамической конденсации при исследовании колебаний сложных конструкций методом конечных элементов / Н.И. Гриненко, В.В. Мокеев // Колебания упругих конструкций с жидкостью: Сб. науч. докладов 5 симпозиума. – М., 1984. – С. 100–102.

11. Гриненко, Н.И. О задачах исследований колебаний конструкций методом конечных элементов. / Н.И. Гриненко, В.В. Мокеев // Прикладная механика. – 1985. – 21 (3). – С. 25–30.
12. Li, W.L. Dynamic condensation with second order corrector for dynamic analysis for structural systems / W.L. Li, J.S. Tsai // Proceedings of the Ninth National Conference on Mechanical Engineers, CSME, Kaoshiung, Taiwan. 1994. Pp. 631–638.
13. Мокеев, В.В. О задаче нахождения собственных значений и векторов больших матричных систем / В.В. Мокеев // Журнал Вычислительной Математики и Математической Физики. – 1992. – Вып. 32. – № 10. – С. 1652–1657.
14. Mokeyev, V.V. A frequency condensation method for the eigenvalue problem / V.V. Mokeyev // Communication in Numerical Method in Engineering. 1998. V. 14. Pp. 1–8.
15. Игнатъев, В.А. Решение неполной алгебраической проблемы собственных значений по методу последовательной частотно-динамической конденсации / В.А. Игнатъев, А.В. Макаров // Волгоград: Волгоградский инж.-строит. ин-т, 1991. – 25 с. Деп. в ВИНТИ 18.02.91., – № 803-B91.
16. Mokeyev, V.V. A generalized complex eigenvector method for dynamic of heterogeneous viscoelastic structures / V.V. Mokeyev // International Journal for Numerical Method in Engineering. 2001. Vol. 50. Pp. 2271–2282.
17. Mokeyev V.V. On a method for vibration analysis of viscous compressible fluid-structure systems / V.V. Mokeyev // International Journal for Numerical Methods in Engineering. 2004. Vol. 59. Is.13. Date 7 April. Pp. 1703–1723.
18. Макаров, А.В. Определение частот собственных колебаний систем с помощью суперэлементного варианта частотно-динамической конденсации / А.В. Макаров, К.А. Сухин, И.Г. Довженко // Строительные материалы. – 2004. – № 11. – С. 50–51.
19. Игнатъев, В.А. Модифицированный метод последовательной частотно-динамической конденсации / В.А. Игнатъев // Academia. Архитектура и строительство. – 2011. – № 2. – С. 100–103.
20. Игнатъев, В.А. Метод частотно-динамической конденсации / В.А. Игнатъев, А.У. Чантуридзе // Вестник Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета. Серия: Строительство и архитектура. – 2011. – № 24. – С. 46–53.
21. Макаров, А.В. Построение матриц подсистем при решении задачи динамики методом частотно-динамической конденсации / А.В. Макаров, И.Г. Довженко // Промышленное и гражданское строительство. – 2004. – № 11. – С. 44.
22. Ромашкин, В.Н. Суперэлементная формулировка метода частотно-динамической конденсации / В.Н. Ромашкин // Интернет-Вестник ВолГАСУ. – 2013. – № 1 (25). – С. 8.
23. Мокеев, В.В. О повышение эффективности вычислений главных компонент в задачах анализа изображений / В.В. Мокеев // Цифровая обработка сигналов. – 2011. – № 4. – С. 29–36.

[К содержанию](#)

УДК 330.341:316 + 332.142

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА: ПОНЯТИЕ, ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ И ФАКТОРЫ

Б.В. Шмаков, Н.П. Горбенко

Социально-экономическое развитие региона делается возможным, прежде всего, с помощью равновесия между социально-экономическими и природно-экологическими факторами развития. В статье анализируются основные подходы к данной концепции в масштабе региональной экономики, уточнены понятия региона, социально-экономического развития региона, и рассмотрены факторы, которые имеют влияние на формирование устойчивого развития региона. Социально-экономическое развитие имеет большое значение для развития экономики в целом и выступает как показатель экономической мощи страны. Для повышения качества экономики совершенствование механизмов регионального развития является одним из наиболее актуальных вопросов.

Ключевые слова: регион, устойчивое развитие региона, социально-экономическое развитие региона, инновационное преобразование экономики регионов.

Регион – это определенная территория, отличающаяся от других территорий рядом признаков и обладающая некоторой целостностью [1, с. 45].

В настоящее время в области региональной науки большое число специалистов, а также руководителей республик, краев, областей сходятся в том, что регионами необходимо считать субъекты Российской Федерации. В связи с этим, наиболее аргументированным является определение «регион», которое дает И.В. Арженовский. Он определяет его как часть территории страны, которая выделилась в процессе общественного разделения труда и характеризуется специализацией на производстве товаров и услуг, общностью и специфичностью характера воспроизводственного процесса по отношению к другим территориям; наличием органов управления решающих стоящие перед регионом задачи, а так же комплексностью и целостностью хозяйства [3].

Следовательно, регион – это территория, выделяющая субъекты федерации, которая характеризуется следующими основными чертами: целостностью, комплексностью, управляемостью и специализацией, а также наличием административных и политических органов управления.

Под развитием региона понимаются любые прогрессивные изменения и прежде всего в экономической сфере. Количественное изменение говорит об экономическом росте, если изменение качественное, то говорят о струк-

турных изменениях содержания развития региона. Кроме экономических характеристик социальные параметры развития имеют не меньшее значение. Более того, при оценке степени развития региона, социальные характеристики являются равноправными с экономическими показателями [4, 5, 6, 7, 8].

А.В. Андреев в своих трудах определяет социально-экономическое развитие региона как центральную функцию органов власти региона, которая во время кризиса и непрерывных структурных изменений становится особенно актуальной [1, с. 46].

В определении социально-экономического развития региона, данным Гавриловой А.И. и Щемелиным С.А. в качестве ведущих факторов развития региона выделяются экономические факторы [9, 10].

Другие ученые отмечают ведущую роль социально-экономической политики в экономическом процессе, а также важность сбалансированного развития и сокращения уровня межрегиональной дифференциации в рамках национальной экономики [11, 13].

Кроме этого социально-экономическое развитие можно рассматривать, как процесс трансформации, который затрагивает наиболее глубинные процессы экономики предприятия и социальную систему, которые привязаны к конкретным регионам [13, с. 81].

Существует определение исследуемого понятия, как увеличение нравственного, интеллектуального, генетического, экологического и демографического потенциала страны с помощью развития потенциала регионов.

Проанализировав ряд определений, которые дают различные авторы социально-экономическому развитию региона, сформулируем обобщенное определение.

Итак, социально-экономическое развитие региона – это прогрессивное изменение в обществе, которое определяет переход всех общественных отношений к качественно новому состоянию, обеспечивает расширенное воспроизводство, постепенные качественные и структурные положительные изменения экономики, производительных сил, факторов роста и развития, образования, науки, культуры, уровня и качества жизни населения, человеческого капитала через эффективное взаимодействие регионов.

Общепризнанная модель устойчивого развития, которая предполагает динамичный процесс методичных благоприятных изменений, которые обеспечивают согласованность и уравновешенность экономического, экологического и социального аспектов, должна быть заложена в основе формирования подходов для решения проблем территориальных образований. Сегодня это особенно актуально. Так как сегодня центр тяжести экономических реформ переносится на региональный уровень и увеличивается их роль в реализации государственной экономической политики.

При классификации по темпам и уровню развития регионов в России обычно выделяют: депрессивные, проблемные, и развивающиеся регионы.

В связи с масштабностью, региональным многообразием, состоянием переходной экономики России требуется более активная, по сравнению со стандартной мировой практикой, деятельность государства для устранения несоответствий в экономическом пространстве, решения непростых задач и проблем региональной экономики, создания условий для устойчивого развития регионов.

В ходе изменения экономической системы потребовалось глубокое реформирование государственного регулирования развития. Главные направления реформирования осуществляются следующими процессами:

- замена механизма административно-командного управления рыночными механизмами;
- перестройка структуры собственности;
- преобразование федеративной системы;
- передача экономических прав регионам [14].

На рис. представлены основные факторы, влияющие на формирование устойчивого развития региона в современных условиях.

В новом этапе экономических изменений приоритетным направлением считается инновационное преобразование экономики регионов России.

Для достижения этой цели огромную роль играет деятельность региональных органов власти, поэтому, в первую очередь должны поменяться приоритеты их деятельности [15]. Если в предыдущем этапе их основная задача заключалась в обеспечении условий для становления и расширения предпринимательской деятельности, чтобы в дальнейшем привлечь инвестиции, то сегодня условия поменялись, на передний план выступают проблемы ориентированные на формирование условий для устойчивого развития региона, модернизацию структуры региональной экономики, стимуляцию инновационной деятельности, увеличение конкурентоспособности услуг и продукции [16].

Из всего выше сказанного можно сделать следующий вывод, социально-экономическое развитие региона – это комплексный, внутренне непротиворечивый, целостный процесс, включающий формирование условий для устойчивого развития региона, модернизацию структуры региональной экономики, стимуляцию инновационной деятельности, увеличение конкурентоспособности услуг и продукции, и как следствие, ведущий к решению проблем населения, повышению условий его жизни путем достижения сбалансированности процессов социального, экономического и экологического развития, осуществляемого на основе рационального использования всего ресурсного потенциала региона, включая его географические особенности, а также особенности экономики, инфраструктуры, промышленности и потенциальных возможностей отдельных населённых пунктов, относящихся к данному региону. На рисунке 1 представлены основные факторы, влияющие на развитие региона.



Рис. 1. Основные факторы устойчивого развития региона

На развитие региона так же оказывает влияние и стереотип управления администрации региона. Квалификация определялась способностью при определении приоритетов дать ответы в ходе анкетирования на основе построения причинно-следственных связей. ения не могут быть успешно решены задачи с более низким приоритетом. Результат опроса по одному из городов России представлен на рис. 2 [17].

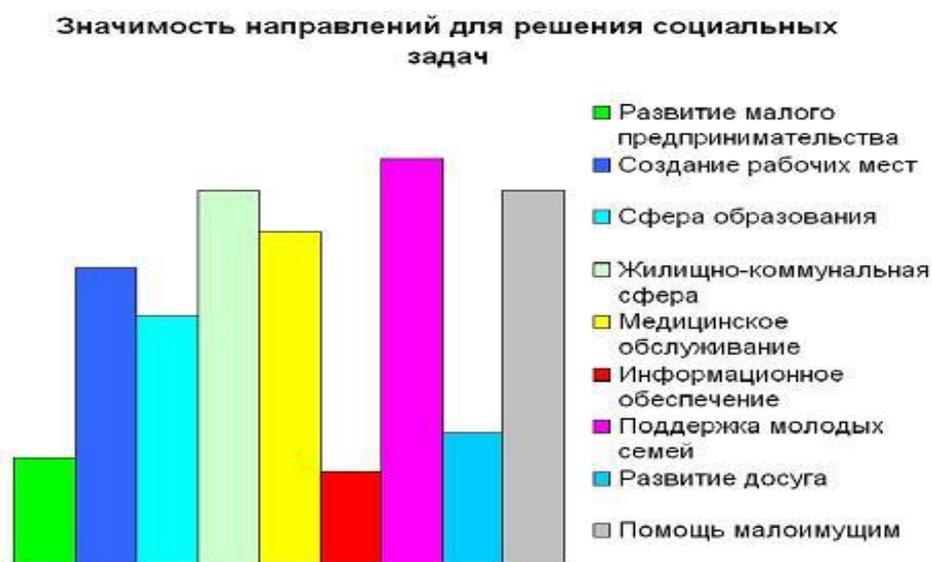


Рис. 2. Диаграмма приоритетности направлений социального развития региона

После предварительного обучения работников администрации распределение приоритетов значительно изменилось (рис. 3).

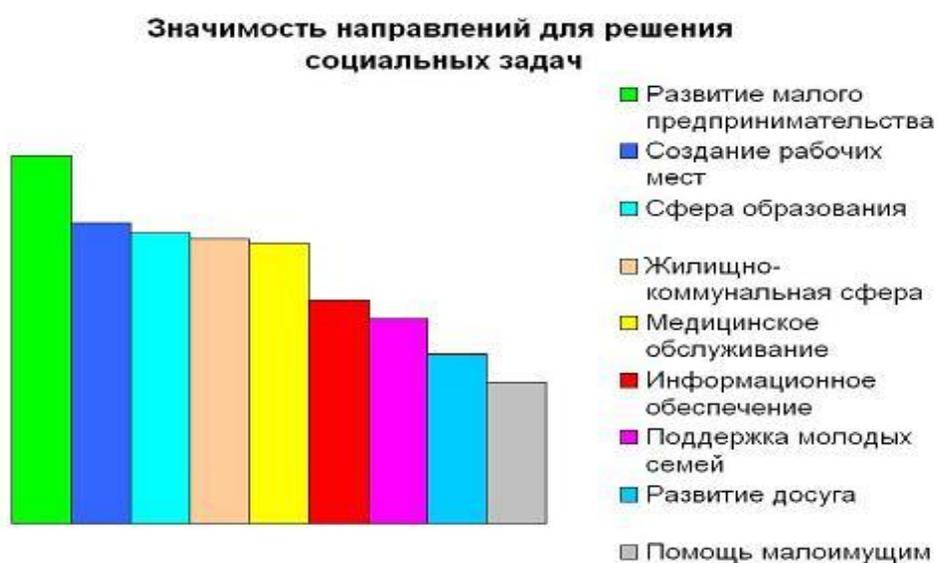


Рис. 3. Диаграмма приоритетности направлений социального развития региона

Как показывает анализ уровень компетентностной образованности администрации оказывает значительное влияние на распределение ресурсов, а следовательно, и на уровень развития региона.

Библиографический список

1. Андреев, А.В. Основы региональной экономики: Учебное пособие / А.В. Андреев, Л.М. Борисова, Э.В. Плучевская. – М.: КНОРУС, 2007. – 336 с.
2. Арженовский, И.В. Региональный рынок: воспроизводственный / И.В. Арженовский. – Нижний Новгород: Экономическая культура, 1997. – 186 с.
3. Бильчак, В.С. Региональная экономика / В.С. Бильчак, В.Ф. Захаров; под ред. В.С. Бильчака. – Калининград: Янтар. сказ., 1998. – 245 с.
4. Голубецкая, Н.П. Индикативные подходы определения приоритетности инвестиций в предпринимательской деятельности Северо-Западного региона России / Н.П. Голубецкая, О.Н. Макаров, В.И. Бовкун // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. – 2005. – № 4 (26). – С. 53–65.
5. Майбуров, И. Устойчивое развитие как коэволюционный процесс / И. Майбуров // Общество и экономика. – 2004. – № 4. – С. 124–143.
6. Пчелинцев, О.С. Регулирование воспроизводственного потенциала территории как основа региональной политики / О.С. Пчелинцев, В.Я. Любовный, А.Б. Воякина // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 5. – С. 62–68.
7. Татаркин, А.И. Моделирование устойчивого развития как условие повышения экономической безопасности территории / А.И. Татаркин, Д.С. Львов, А.А. Куклин и др. – Екатеринбург: Изд-во Урал. университета, 1999. – 276 с.
8. Ускова, Т.В. Устойчивое развитие региона: от концептуальных основ – к практическим результатам / Т.В. Ускова, С.С. Копасова // Экономические и социальные перемены в регионе: факты, тенденции, прогноз / ВНКЦ ЦЭМИ РАН. – 2008. – Вып. 43. – С. 21–31.
9. Гаврилов, А.И. Региональная экономика и управление: Учебное пособие для вузов / А.И. Гаврилов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 239 с.
10. Щемелинин, С.А. Региональная социально-экономическая система: понятие, классификация, структура и основные элементы [Электронный ресурс] / С.А. Щемелинин, О.В. Кругликова. – URL: http://www.rusnauka.com/7_NND_20-09/Economics/42513.doc.htm.
11. Некрасов, Н.Н. Региональная экономика / Н.Н. Некрасов. – М.: Экономика, 1975. – 344 с.
12. Сайт Минэкономразвития России. – URL: <http://www.economy.gov.ru>.
13. Калининкова, И.О. Управление социально-экономическим потенциалом региона: Учебное пособие / И.О. Калининкова. – СПб.: Питер, 2009. – 234 с.

[К содержанию](#)

УДК 336.71 + 336.717

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ

И.П. Довбий, Н.С. Манзюкова

В настоящей статье раскрыты основные проблемы, стоящие перед национальными банками в условиях усиливающихся внешних вызовов. Стратегический менеджмент кредитных организаций должен обеспечивать развитие конкурентных позиций, совершенствование взаимодействия с контрагентами и клиентами, используя адекватные технологии и стратегии развития.

Ключевые слова: стратегический менеджмент банков, управление банковскими рисками.

Конкурентные позиции любой кредитной организаций определяются, в первую очередь, выбранной стратегией развития, инструментарием ее реализации, а также мобильностью менеджмента кредитной организации, его способностью оперативно и адекватно реагировать на внешние вызовы.

Исторически понятие «стратегия» определялось, как искусство располагать войска и своевременно занимать выгодные позиции, или искусство так распорядиться своими силами, чтобы оказаться в наивыгоднейшем положении по сравнению с неприятелем [3]. Современный экономический словарь трактует «стратегию» как долговременные, наиболее принципиальные, важные установки, планы, намерения правительства, администрации регионов, руководства предприятий в отношении производства, доходов и расходов, бюджета, налогов, капиталовложений, цен, социальной защиты [4]. В социологии понятие «стратегии» отражает общий, всесторонний план достижения целей. Национальный стандарт Российской Федерации в области ресурсосбережения трактует стратегию как «деятельность, направленную на получение планируемого результата с учетом перспективы долговременного развития» [5].

Несмотря на множество определений понятий «стратегии», ее можно свести к одному: Стратегия – это установление генерального пути (направления, курса), обеспечивающего рост и высокую конкурентную способность организации, укрепляющего позиции на рынке, повышающего способность к выживанию в долговременной перспективе.

Данное определение понятия «стратегии» можно применить и к банковской сфере, добавив в качестве целей повышение финансовой устойчивости и ликвидности, лояльности клиентов. С расширением спектра банковских услуг, развитием методов и инструментов управления деятельностью кредитной организации актуализируется задача разработки стратегий развития, выбора целевых установок для обеспечения конкурентоспособности и противодействия внешних рисков.

Совершенствование банковского менеджмента развивается в направлении совершенствования адаптационных свойств в условиях нестабильности внешней среды и усиления состязательности на банковском рынке. Стратегический банковский менеджмент должен обеспечивать баланс между прибыльностью, ликвидностью, финансовой устойчивостью.

Относительно субъектов стратегического менеджмента среди специалистов нет единого мнения, в частности субъектами называются руководители и разработчики банковской стратегии; другие, не ограничиваясь кругом топ-менеджмента, предлагают рассматривать в качестве субъектов весь коллектив, который участвует в обсуждении и разработке стратегии. На наш взгляд, разработка стратегии должна осуществляться топ-менеджментом, при определении отдельных целевых ориентиров по функциональным подразделениям.

Стратегический менеджмент в банке фактически представляет собой многоуровневый объект, сложность которого определяется масштабом операций, количеством процессов, уровнем принятия решений и интенсивности потока информации, генерируемого системой; при этом организация и образ действия зависит от объема информации в этой системе.

Для каждого уровня иерархии управления банка (Admin-office, Back-office, Middle-office, Front-office) разграничены компетенции, доступ к информации; определены взаимосвязи и взаимовлияние рисков (табл.) [2]. Стратегический риск обусловлен неправильными бизнес-решениями либо несоответствующей реализацией ключевых решений, что сопровождается невозможностью достижения этих целей, либо чрезмерными затратами. Управленческое решение принимается на основе оценки (объективной и субъективной) потенциальных возможностей кредитной организации с учетом угроз (внешних и внутренних) в рамках полномочий и компетенций соответствующего лица. В этой связи необходимо обеспечить грамотное, адекватное делегирование полномочий, закрепленное как внутренними нормативными документами, так и обычаями и правилами поведения сторон, направленное на снижение всевозможных рисков.

Современные банковские продукты, предлагаемые рынку, являются сложноструктурированными, требующими тщательного качественного анализа, поскольку, количественные методы анализа в условиях высокой неопределенности не обеспечивают должный уровень оценки рисков.

Для повышения оперативности и эффективности, стратегические решения должны базироваться на сценарном анализе, учитывающем совокупность рисков от глобального до индивидуального уровня. На основе анализа для каждого сценария должен вырабатываться конкретный план действий. Основная задача – построение интегрированной системы, сочетающей в себе унифицированные процедуры и методологию контроля с обеспечением определенного уровня свободы, для принятия эффективных решений на локальных уровнях.

Таблица

Фрактальная матрица управления рисками кредитной организации [авт.]

Характеристики	<i>Уровни иерархии банка</i>			
	Admin-office	Back-office	Middle-office	Front-office
Масштаб риска	Деятельность в целом	Процесс (направление)	Функция	Операция
Уровни управления банка	Принятие стратегических решений (наблюдательный совет)	Разработка решений по отдельным направлениям (управления/департаменты)	Операционная деятельность (отделы)	Предоставление услуг (сотрудники)
Цели управления	Стратегические	Оперативные	Тактические	Практические (ситуативные)
Уровни, объекты и субъекты управления	Высший – развитие в мегасистеме. Цель - устойчивое развитие банка. Топ-менеджер	Проектный – планирование в микросистеме). Целевые задания и нормативы. Мидл-менеджер	Обеспечивающий – администрирование проекта (этапы, сроки, качество и т.д.). Мастер-менеджер	Исполнительский – операции по конкретным заданиям (сроки, качество и т.д.). Исполнитель (персонал на местах)
Персонал (задачи)	Высшее руководство (разработка стратегии и структуры процесса стратегического управления)	Департаменты, управления и комитеты (реализация тактического управления: принятие решений, заключение сделок, выдача распоряжений)	Наблюдательный орган (контроль соответствия работы пруденциальным и внутренним нормам, информационное обеспечение)	Реализация задач; (исполнение распоряжений активных компонент: своевременное отражение деятельности банка в рамках процедур учета)
Тип мышления менеджеров	<u>Концептуальное (стратегическое)</u> : способность избавляться от стереотипов, создания образа будущего, умение работать с различными парадигмами	<u>Теоретическое</u> : определяется уровнем системности мышления: обобщение, расчленение, сравнение; построение системы, определение внутренних и внешних связей; изменение системы.	<u>Аналитическое</u> : проведение причинно-следственного анализа различной сложности с помощью критического осмысления происходящего	<u>Опытно-оценочное</u> : повторение увиденного и оценивание по категориям хорошо/плохо
«Пирамида» намерений	Политика, миссия и цели банка	Стратегические цели, конкретизирующие миссию: направления деятельности	Конкретно-функциональные (рабочие) цели реализации	Процедурные и операционные цели по реализации работ и процедур (стандарты)

Оценка деятельности ряда российских банков показала, что не каждое подобное финансовое учреждение обладает своей четкой формализованной стратегией развития.

Чтобы оценить наличие/отсутствие четко выраженной стратегии у коммерческого банка, а также понять, насколько данной стратегии придерживается персонал и менеджмент кредитной организации необходимо ответить на ряд вопросов:

1. Текущая деятельность планируется на основе стратегических планов и целей?

2. Является ли Стратегия кредитной организации основным критерием принятия инвестиционных и других долгосрочных решений?

3. Является ли данный банк инициатором внедрения каких-либо инноваций или лидером в своем сегменте рынка?

4. Разделяет и знает ли коллектив стратегические цели развития кредитной организации?

5. Каждый сотрудник коммерческого банка знает меру своего вклада в достижение банком стратегических целевых показателей (финансовых и нефинансовых)?

6. Система показателей ресурсно обоснована и дополнена системой мотивации сотрудников?

7. Внедрена ли практика сбалансированных показателей?

В случае отрицательного ответа на поставленные вопросы можно говорить об отсутствии четкой формализованной стратегии развития коммерческого банка.

Оценить наличие / отсутствие формализованной стратегии возможно на примере одного из самых крупных коммерческих банков в Российской Федерации – ОАО «Сбербанк России».

Стратегия развития ОАО «Сбербанк России» на период 2014–2018 гг. находится на общедоступном ресурсе, поэтому не только каждый сотрудник, но и каждый интернет-пользователь имеет возможность с ней ознакомиться.

На протяжении длительного периода времени «Сбербанк» является, своего рода, технологическим «флагманом» в современной банковской ИТ-индустрии. Так по результатам проведенного исследования, журнал GlobalFinance признал «Сбербанк Онлайн» (один из продуктов интернет-банкинга) лучшим розничным интернет-банком в Центральной и Восточной Европе.

На прошедшей в октябре 2014 года международной конференции SiliconValleyMeetsRussia «Сбербанк» объявил о намерении создать новое подразделение в партнерстве с американским SiliconValleyBank, а именно инвестиционное подразделение, которое будет финансировать высокотехнологичные компании.

Планирование текущих показателей деятельности осуществляется в соответствии со Стратегией развития до 2018 год. Так «Сбербанк» планирует по окончании указанного периода времени установить рентабельность капитала на уровне 18–20 %, снизить долю операционных расходов по отношению к операционным доходам, удвоить активы и чистую прибыль и прочее. Однако стоит отметить, что в рамках текущей экономической и политической действительности «Сбербанк» столкнулся с целым рядом внешних факторов, влияние которых не предусмотрено в Стратегии развития [6].

С аналогичной проблемой в настоящий момент столкнулись многие российские предприятия и организации, что, в свою очередь, позволяет говорить о наличии определенных вызовов при реализации выбранной стратегии развития.

Р.Г. Ольхова предлагает классифицировать факторы, воздействующие на стратегию банка, на факторы макросреды и микросреды [1].

В макросреде, как правило, выделяют демографические, технологические, политические, экономические, культурные (факторы культурного уклада) и природные факторы.

В рамках исследования факторов микросреды анализируются отраслевые и рыночные характеристики. Коммерческий банк должен изучить своих потребителей, природу их потребностей, определить потенциальные рынки, выявить угрозы, исходящие от конкурентов и т.д.

К факторам микросреды относятся внутрибанковские взаимоотношения, отношения с кредиторами, посредниками, конкурентами, клиентами и аудиторией в целом.

При недостаточном анализе факторов макросреды и микросреды возникает высокая вероятность реализации риска невыполнения выбранной стратегии развития.

На наш взгляд, наиболее обще все возникающие для организации вызовы можно разделить на две большие группы – внешние и внутренние. К внешним вызовам следует отнести риски изменения рыночной конъюнктуры, изменение государственного регулирования деятельности и прочие вызовы, не зависящие от самого субъекта.

Внутренние риски при реализации стратегии также возможно разделить на две подгруппы:

- 1) риски, связанные с разработкой планов в рамках стратегии;
- 2) риски, связанные с ошибками в процессе реализации стратегии.

К первой подгруппе относится риск принятия неправильных решений (упрощение целей существования коммерческого банка, их некорректный выбор и постановка), риск несоответствия организационной структуры банка его стратегическим целям (неэффективная реализация тактических задач в рамках реализации стратегии в различных функциональных блоках кредитной организации, отсутствие оптимальной структуры при реализации императивных взаимоотношений в организации), риск ухода от стратегической цели.

Риски второй подгруппы обычно возникают при определении этапов достижения цели. В целях хеджирования данных рисков в коммерческих банках устанавливаются процедуры регулярного, систематического мониторинга выполнения ключевых показателей плана, контроль жизнеспособности и реалистичности выбранной стратегии развития кредитной организации.

В целях недопущения реализации указанных рисков коммерческие банки в процессе разработки стратегии должны пройти следующие этапы стратегического планирования:

– Анализ ретроспективных данных на протяжении последних 2–3 лет, а также показатели текущего года. Это позволит оценить текущее положение банка на рынке, степень реализации стратегии, разработанной на текущий период.

– Анализ внешней среды. В рамках современной экономической действительности многие банки, в том числе «Сбербанк» столкнулись с проблемой несоответствия текущей стратегии развития банка с реальностью – наблюдаемое в настоящий момент существенное ослабление национальной валюты, резкое повышение кредитных рисков в связи с кризисными явлениями в экономике, отсутствие доступа на международные рынки капитала. Все эти внешние вызовы ставят под угрозу способность кредитной организации достичь поставленные в рамках стратегии развития цели. Таким образом, текущая ситуация позволит оценить имеющиеся в распоряжении российских банков механизмы реализации стратегии, а также мобильность менеджмента, оперативность и адекватность принимаемых решений.

– Сбор, систематизация и анализ полученной информации, формирование базы данных, необходимых для планирования.

– Проведение SWOT-анализа, то есть детального анализа сильных и слабых сторон, благоприятных и негативных факторов, с которыми коммерческий банк может столкнуться в перспективе ближайших 3–5 лет. Подобная оценка производится в отношении доли рынка, качества реализации и стоимости оказываемой услуги в сравнении с конкурентами. Наряду с этим определяются возможные риски и наиболее перспективные направления для развития в том или ином сегменте.

– Определение стратегических задач, стоящих перед кредитной организацией, на основе проведенного SWOT-анализа.

– Разработка стратегии банка для достижения намеченных целей. В рамках данного этапа определяются задания и проекты, реализация которых позволит достигнуть установленных целей, устанавливаются комплекс мероприятий и временные рамки.

– В случае необходимости производится корректировка долгосрочных целей банка, установление новых задач.

– Выявление возможных отклонений и недостатков путем сравнения выбранной стратегии с первоначальным планом, а также определение необходимых мероприятий для их исключения.

– Разработка стратегии по ликвидации отклонений.

– Выработка окончательной стратегии развития кредитной организации, составление нового корпоративного плана, окончательная редакция которого доводится до внутренних подразделений организации. На данном этапе проводится разработка прогнозов основных финансовых показателей деятельности банка, составляется финансовый план. Впоследствии каждому структурному подразделению банка устанавливаются свои показатели деятельности в рамках общей системы плановых показателей.

– В некоторых случаях внесение корректировок с учетом потребностей структурных подразделений. После внесения всех необходимых изменений и корректировок окончательная редакция стратегии / корпоративного плана поступает на утверждение правлению банка.

Прохождение всех указанных этапов при разработке стратегии развития позволяет минимизировать риски невыполнения выбранного пути развития ввиду его несоответствия рыночным реалиям, а также невозможности его реализации в рамках текущей организационной структуры коммерческого банка.

Библиографический список

1. Ольхова, Р.Г. Банковское дело: управление в современном банке: учебное пособие / Р.Г. Ольхова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2013. – 304 с.

2. Довбий, И.П. Направления совершенствования банковской политики в области кредитования инвестиционно-инновационных процессов (Раздел в коллективной монографии) / И.П. Довбий // Инновационное развитие экономики и образования на современном этапе развития России: коллективная монография; ред. кол. Якушев А.А., Дубынина А.В.; Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования Челябинский филиал Финансового университета при Правительстве РФ. – Челябинск, 2013. – С. 206.

3. Полный словарь иностранных слов, вошедших в употребление в русском языке / Сост. М. Попов. – 3е изд. – М., 1907.

4. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2006. – С. 51. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_67315/?frame=50.

5. Социология. Словарь / Сост. Т.Е. Зерчанинова. – Екатеринбург: УрАГС, 2006. – 64 с.

6. Стратегия развития Сбербанка до 2018 г. – URL: http://www.sberbank.ru/ru/about/today/strategy_2018.

[К содержанию](#)

УДК 331.5.024.54 + 331.56

ПУТИ МИНИМИЗАЦИИ ЧИСЛА БЕЗРАБОТНЫХ И СОЗДАНИЕ БЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЙ В СФЕРЕ ЗАНЯТОСТИ В СТАРОПРОМЫШЛЕННОМ РЕГИОНЕ

И.П. Довбий, К.А. Толоконников

Проведен анализ основных направлений деятельности региональных органов власти в сфере занятости населения при формировании Плана антикризисных мер Правительства Челябинской области на 2015 год.

Ключевые слова: рынок труда, занятость населения, региональная занятость.

Важнейшим показателем эффективности развития экономики выступает рынок труда. Стагнация и кризис требуют принятия комплекса мер по управлению занятостью.

Эффективная занятость – это занятость:

- продуктивная, общественно полезная, целесообразная, удовлетворяющая общественные и личные интересы;
- обеспечивающая достойный доход и рост профессионального образовательного уровня;
- дающая возможность для наибольшего прироста материальных, духовных благ и сохранение при этом здоровья.

Анализ состояния рынка труда Челябинской области показывает, что в течение всего 2014 года на нём наблюдались тенденции:

- рост численности безработных;
- рост напряжённости на рынке труда;
- снижение заявленной организациями области потребности в работниках.

Эти тенденции сохраняются и в текущем году. В результате, если на начало года на учёте в органах службы занятости области состояли 27,5 тысяч безработных граждан, то на 1 марта их было уже 31,2 тысячи человек. Продолжается высвобождение работников с предприятий области. Так, за 2 месяца текущего года уволены по сокращению штата и в связи с ликвидацией предприятий 1545 чел. По данным Главного управления по труду и занятости о намерении уволить почти 9 тысяч человек заявило 246 организаций, более 9 тысяч работают в режиме неполного рабочего времени.

Состояние рынка труда в Челябинской области вызывает тревогу по результатам первого квартала 2015 г. (табл. 1). На долю Челябинской области в составе Уральского федерального округа приходится 28,5% численности населения, притом что доля зарегистрированных безработных составляет 38,1%.

Таблица 1
Движение численности безработных граждан на рынке труда (1 кв. 2015 г.)

	Численность населения, тыс. чел / в % к итогу (на 01.01.2014 г.)	Численность зарегистрированных безработных граждан, чел. / в % к итогу	Уровень регистрируемой безработицы, %	Напряженность на рынке труда, безработные/1 вак.
Курганская область	877 / 7,1 %	7682 / 9,2 %	1,74	1,52
Свердловская область	4321 / 35,3 %	31737 / 37,7 %	1,38	1,05
Тюменская область	1409 / 11,5 %	5327 / 6,3 %	0,77	0,30
Челябинская область	3490 / 28,5 %	32004 / 38,1 %	1,71	1,38
ХМАО	1597 / 13,1 %	4629 / 5,5 %	0,52	0,37
ЯНАО	540 / 4,4 %	2710 / 3,2 %	0,83	0,23
УФО	12234 / 100 %	84089 / 100 %	1,29	0,84

По состоянию на 01.04.15 г. уровень регистрируемой безработицы, определяемый как отношение численности зарегистрированных безработных к численности экономически активного населения (в %), составил 1,71 % от экономически активного населения. По Челябинской области показатель уровня регистрируемой безработицы в девяти территориях ниже среднеобластного, в семи – свыше 5,0 %.

Максимально высокий уровень безработицы среди муниципальных районов зарегистрирован в Нязепетровском – 7,7 (6,6 в 2014 г.) %, Кизильском – 6,8 (6,6) %, Нагайбакском – 6,8 (7,7) %, Брединском – 6,7 (6,9) %, Чесменском – 6,3 (7,7) %, Октябрьском – 6,2 (6,5) %.

Индекс движения безработных, определяемый как отношение численности снятых с учета безработных граждан к признанным безработным за отчетный период, в 1 кв. 2015 г. составил 0,75.

В качестве основных тенденций на рынке труда отмечается:

– увеличение численности граждан обратившихся в поиске подходящей работы; уровня регистрируемой безработицы; напряженности на рынке труда;

– снижение заявленной организациями области потребности в работниках.

Не смотря на предпринимаемые меры в сфере занятости по-прежнему остаются нерешенными следующие проблемы:

- нехватка квалифицированных кадров для реализации новых инвестиционных проектов;
- высокая дифференциация рынка труда по муниципальным образованиям области. Распределение производительных сил характеризуется кон-

центрацией спроса и предложения рабочей силы, в крупнейших городах области (с населением свыше 150 тыс. человек), в которых сосредоточено основное число вакансий;

- ограниченная мобильность трудовых ресурсов, причинами которой являются: отсутствие арендного и ведомственного жилья; ограниченность краткосрочной переподготовки и повышения квалификации взрослого населения; слабое развитие системы сертификации квалификаций;
- неблагоприятная динамика возрастной структуры трудовых ресурсов. Долгосрочный прогноз баланса трудовых ресурсов Челябинской области характеризуется сокращением численности трудовых ресурсов;
- отсутствие системы прогнозирования кадровых потребностей на среднесрочную и краткосрочную перспективу, что затрудняет постановку целей в рамках реализации антикризисных мер, а также реализацию долгосрочных мероприятий в сфере занятости.

Специфическая проблема Челябинской области – Монопрофильные территории – узкая историческая специализация большинства моногородов Челябинской области, основными чертами и проявлениями которой являются:

- значительная зависимость доходной части бюджета города от деятельности одного (или нескольких) крупных предприятий;
- низкая диверсификация сфер занятости населения города (однородный профессиональный состав);
- большая удаленность города от других, более крупных населенных пунктов (низкие возможности мобильности жителей) или отсутствие развитой инфраструктуры, обеспечивающей связь города с внешним миром (авто- ж/д транспорт и т.д.)

Создание благоприятных условий в сфере занятости требует решения следующих задач, требующих выработки комплексных подходов и наличия финансовых и институциональных условий:

- стабилизация кризисных явлений;
- недопущение роста социальной напряженности;
- создание условий для дальнейшего роста экономики региона;
- создание условий для развития импортозамещающих производств;
- повышение эффективности труда.

Традиционные меры, направленные на создание благоприятных условий в сфере занятости, предусмотрены в ряде нормативных правовых актов Челябинской области:

- Постановление Правительства Челябинской области от 19.11.2014 г. № 596-П «О государственной программе Челябинской области «Содействие занятости населения Челябинской области на 2015–2017 годы»;
- Постановление Правительства Челябинской области от 22.10.2013 г. № 362-П «О государственной программе Челябинской области «Дополнительные мероприятия в сфере занятости населения Челябинской области на 2014–15 годы»;

– План антикризисных мер Правительства Челябинской области на 2015 год и другие нормативные правовые акты.

Традиционно в программах, нацеленных на снижение уровня безработицы, содействию занятости населения, предусматривается комплекс мероприятий, направленных на смягчение структурных диспропорций на и предотвращение роста напряженности на рынке труда.

Смягчение структурных диспропорций на рынке труда (создание условий):

– организация профессионального обучения и дополнительного профессионального образования безработных граждан, включая обучение в другой местности;

– содействие перетоку кадров из сфер с избыточными трудовыми ресурсами в сферы, испытывающие дефицит трудовых ресурсов.

– организация профессиональной ориентации граждан в целях выбора сферы деятельности (профессии), трудоустройства, профессионального обучения и получения дополнительного профессионального образования;

– организация профессионального обучения и дополнительного профессионального образования женщин в период отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет;

– развитие технологий дистанционного, в том числе Интернет-образования;

– совершенствование дуальной формы образования, включая развитие образовательных программ, сочетающих частичную занятость на производстве и обучение с неполной нагрузкой в системе образования;

– содействие безработным гражданам и членам их семей в переезде или в переселении в другую местность для трудоустройства по направлению органов службы занятости (в том числе в Республике Казахстан в рамках формируемого Евразийского экономического союза);

– создание условий для мобильности трудовых ресурсов, включая строительство арендного жилья и организацию транспортного межпоселенческого сообщения;

– содействие созданию высокопроизводительных рабочих мест и высокотехнологичных производств;

– создание условий для повышения удельного веса численности высококвалифицированных работников в общей численности квалифицированных работников Челябинской области;

– опережающая подготовка кадров по перспективным и востребованным экономикой профессиям и специальностям;

– создание условий для приобретения современных компетенций, а также расширения практики обучения на будущем рабочем месте.

Предотвращение роста напряженности на рынке труда (разные формы содействия):

- взаимодействие с предприятиями и организациями Челябинской области с целью мониторинга количества работников, подлежащих высвобождению, и предоставления им государственных услуг в сфере занятости;
- организация проведения оплачиваемых общественных работ;
- организация временного трудоустройства безработных граждан, испытывающих трудности в поиске работы;
- содействие в трудоустройстве на постоянную и временную работу с использованием гибких форм занятости (надомный труд, частичная занятость), позволяющих совмещать работу с выполнением семейных обязанностей;
- внедрение гибких форм занятости, в том числе дистанционной и проектной;
- психологическая поддержка и социальная адаптация безработных граждан на рынке труда;
- содействие самозанятости безработных граждан;
- содействие развитию малого бизнеса в рамках соответствующей программы;
- содействие трудоустройству незанятых инвалидов на оборудованные (оснащенные) для них рабочие места;
- содействие в трудоустройстве незанятых многодетных родителей, родителей, воспитывающих детей-инвалидов на оборудованные (оснащенные) для них рабочие места.

Под названные мероприятия предусматривается более-менее адекватное финансовое обеспечение. Однако ряд мероприятий, формулирующих как «содействие» или «создание условий» представляются умозрительными и декларативными.

В связи с вышеизложенным, предлагается включить в План антикризисных мер Правительства Челябинской области на 2015 год следующий комплекс мероприятий (табл. 2).

Таблица 2

Пути минимизации числа безработных
и создание благоприятных условий в сфере занятости

Наименование мероприятий	Срок исполнения	Ответственный исполнитель	Ожидаемый результат
Формирование внутриобластного банка вакансий, в том числе с предоставлением жилья. Мониторинг качества заявленных в органы службы занятости населения сведений о вакантных рабочих местах	В течение 2015 года, ежемесячный контроль	Главное управление по труду и занятости населения ЧО, Государственная инспекция труда в ЧО (по согласованию)	Обеспечение доступности сведений о вакантных рабочих местах с предоставлением жилья

Продолжение табл. 2

Наименование мероприятий	Срок исполнения	Ответственный исполнитель	Ожидаемый результат
Организация и проведение информационной кампании, направленной на привлечение работодателей к услугам службы занятости населения, а также информирование населения о возможностях трудоустройства	В течение 2015 года, ежемесячный контроль	Главное управление по труду и занятости населения ЧО, Государственная инспекция труда в ЧО (по согласованию)	Снижение социальной напряженности на рынке труда
Создание консультационных пунктов по проведению предувольнительных консультаций на базе центров занятости населения области	Ежемесячный контроль	Главное управление по труду и занятости населения ЧО	Снижение социальной напряженности на рынке труда
Консультирование и информирование по телефону «горячей линии», организованной в Главном управлении труда и занятости населения области по вопросам населения, соблюдения трудовых прав работников, проведения специальной оценки условий труда, предоставления работникам гарантий и компенсаций	Ежемесячный контроль	Главное управление по труду и занятости населения ЧО	Оказание консультаций населению и работодателям
Содействие территориальной мобильности населения (организация взаимодействия с работодателями по вопросам организации подвоза работников к месту работы от отдаленных населенных пунктов, организация работ вахтовым методом; предоставление жилья работникам из других территорий)	В течение 2015 года, ежемесячный контроль	Главное управление по труду и занятости населения ЧО	Трудоустройство высвобождаемых работников, обеспечение социальной стабильности, недопущение резкого роста уровня безработицы, налоговые поступления в бюджеты от НДФЛ
Меры по стимулированию легализации заработной платы, недопущению нелегальной и теневой занятости населения	В течение 2015 года, ежемесячный контроль	Главное управление по труду и занятости населения ЧО	Налоговые поступления в бюджеты от НДФЛ
Мониторинг неполной занятости и массового высвобождения работников. <i>Понимать под массовым увольнением работников в организациях независимо от форм собственности высвобождение работников за период 90 дней, если оно коснулось не менее 10 % кадрового состава работающих, либо другое одновременное высвобождение более 100 чел., независимо от численности работающих в организации</i>	В течение 2015 года, ежемесячный контроль	Главное управление по труду и занятости населения ЧО, Государственная инспекция труда в ЧО (по согласованию)	Контроль ситуации по увольнениям

Окончание табл. 2

Наименование мероприятий	Срок исполнения	Ответственный исполнитель	Ожидаемый результат
Организация взаимодействия с организациями области и направление информации в Государственную инспекцию труда в ЧО, правоохранительные органы о фактах нарушений трудового законодательства для принятия мер по их устранению	В течение 2015 года, ежемесячный контроль	Главное управление по труду и занятости населения ЧО, Государственная инспекция труда в ЧО (по согласованию)	Контроль ситуации по увольнениям, снижение социальной напряженности
Организация круглых столов, семинаров, совместных мероприятий с общественными советами при органах местного самоуправления при содействии Общественной палаты ЧО по вопросам обеспечения социальной и экономической стабилизации ситуации в области	В течение 2015 года, ежемесячный контроль	Государственная инспекция труда в ЧО, Управление по внутренней политике администрации Губернатора ЧО	Информирование населения по наиболее кризисным вопросам, снижение социальной напряженности
Открыть до осени 100 муниципальных небольших магазинов, которые будут торговать закупленной у населения по заранее обозначенным ценам плодоовощной продукцией.	Июль 2015 г., ежемесячный контроль		Контроль цен на социально значимые продукты, действительно муниципальные рабочие места и конкуренция с сетевыми магазинами
Непрерывный мониторинг и анализ трудовых ресурсов с позиции востребованности и обеспечения занятости, расчет потребности города/поселения в дополнительных рабочих местах	В течение 2015 года, ежемесячный контроль	Главное управление по труду и занятости населения ЧО, Государственная инспекция труда в ЧО (по согласованию)	Трудоустройство высвобождаемых работников, обеспечение социальной стабильности, налоговые поступления в бюджеты от НДФЛ

План антикризисных мер Правительства Челябинской области на 2015 год. Утвержден постановлением Правительства Челябинской области от 21.01.2015 г. № 2-П.

[К содержанию](#)

УДК 332.142.4

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ РОЛЬ В СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

О.А. Амирова, В.А. Довбий

Социально-экономическое развитие региона в решающей степени зависит от проводимой в ней инвестиционной политики. В современных условиях важную роль в этой области играет государство, которое определяет «правила игры» на инвестиционном поле.

Ключевые слова: модели осей и центров развития, межрегиональное перераспределение ресурсов, инновации, государственная поддержка, предпринимательство, принципы инвестиционно-инновационного развития.

Инвестиционные цели России определены в стратегиях развития национальной экономики. Основная задача – развитие отраслей с высокой добавленной стоимостью, обеспечивая глубокую переработку природных ресурсов в национальной промышленности, создавая новые рабочие места для собственных трудовых ресурсов.

Среди важнейших аспектов реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года региональная политика выделена в самостоятельную часть в целях координации федеральной и региональной инновационной политики, расширения видов ресурсного обеспечения, установления более высокого приоритета поддержки тех регионов, которые инвестируют в инновации, повышение эффективности действующих и формирование новых инструментов поддержки инновационного развития на уровне регионов [1].

Регионы, по мнению ученых, создают основу национальной экономики, представляющей собой «пространственный многорегиональный организм, функционирующий на основе вертикальных (центр-регион) и горизонтальных (межрегиональных) экономических взаимодействий и входящих в систему межхозяйственных связей [7]. Регион в этом аспекте является основной ячейкой экономики страны.

Для России решение проблемы перехода на инновационный путь экономического развития напрямую зависит от решения задачи преодоления функциональных разрывов в развитии регионов. В связи с этим, несмотря на разнообразие и глубокую проработанность, нецелесообразно напрямую использовать опыт социально-экономического развития любой наиболее развитой страны в отечественной практике, поскольку условия хозяйствования существенно отличаются, прежде всего, по следующим позициям [9]:

– пространственная экономическая неоднородность имеет следствием усиление диспропорций и дальнейшую дифференциацию регионов по уровню экономического развития;

– для отдельных регионов развитие ограничено высокой социальной напряженностью, недостаточной развитостью инфраструктуры и пространственной поляризацией расселения, устойчивой депопуляцией и снижением человеческого капитала и т.д.

Среди отечественных концепций социально-экономического развития регионов¹ можно выделить следующие, обладающие специфическими характеристиками:

– концепция саморазвития региона – способность региональной экономики к сохранению устойчивого состояния саморазвития (саморегулирования, самоуправления, самофинансирования и проч.) при отсутствии внешних воздействий – «сопровождается, как правило, значительными общественными издержками, что не позволяет в полной мере обеспечить принцип сохранения и укрепления целостности воспроизводственной базы территории, поскольку не ориентировано на реализацию стратегических целей»;

– особенности административно-иерархического подхода к управлению регионом обусловлены требованиями решения широкого комплекса вопросов, охватывающих решение проблем управления социально-экономическим развитием региона с позиции территориальной организации всей национальной экономики, в связи с чем региональное развитие рассматривается на макроуровне;

– управленческая альтернатива, основанная на сбалансированном подходе, в соответствии с которым инвестиционно-инновационное развитие региона предполагает гармонизацию целей соответствия приоритетным направлениям развития национальной экономики и сглаживания диспропорций социально-экономического развития территорий.

Стратегические перспективы развития РФ должны быть увязаны с региональными парадигмами социально-экономического развития; целью же этого развития является преодоление территориальной асимметрии, формирование оптимальных каналов и механизмов ресурсного обеспечения региональных инвестиционно-инновационных процессов, характер протекания которых зависит от количественного и качественного состояния ресурсной обеспеченности при учете экономических интересов участников.

На сегодняшний день инвестиционные цели определены и для регионов, принявших собственные инвестиционные стратегии развития, включая Челябинскую область. Среди программных документов следует назвать следующие: Стратегия социально-экономического развития Челябинской области до 2020 года; Концепция промышленной политики Челябинской области на период до 2020 года; Инвестиционная стратегия Челябинской области до 2020 года и др.

¹ Постановлением Президиума РАН от 18.11.2008 г. были утверждены 30 программ фундаментальных исследований, в числе которых программа «Фундаментальные проблемы пространственного развития Российской Федерации: междисциплинарный синтез», под руководством академика А.Г. Гранберга [6].

В Стратегии социально-экономического развития (далее Стратегия) определены два варианта развития:

– базовый, предполагающий при использовании преимуществ сложившегося в экономике разделения труда обеспечение умеренной динамики развития по основным показателям;

– инновационно-активный, инициирующий инновационную компоненту экономического роста, обеспечивая реализацию долгосрочного развития ключевых секторов региональной экономики.

Формирование стратегий, на наш взгляд, должно учитывать, прежде всего, факторы и условия, влияющие на формирование структуры экономики региона и реализацию наиболее вероятных и объективно обусловленных трендов её развития. Согласно имеющимся исследованиям, для оценки факторов и уровней развития региональных экономик используются показатели социально-экономической, ресурсной и инфраструктурной обеспеченности².

Целевые показатели Стратегии социально-экономического развития содержат экономический и социальных блоки. Остановимся на показателях, определяющих качество инвестиционного роста. Согласно стратегии величина валового регионального продукта предполагается должна вырасти до 1560–1740 млрд руб. То есть к 2020 году по сравнению с 2012 годом (рис. 1) должен быть обеспечен рост ВРП 80–109 %.

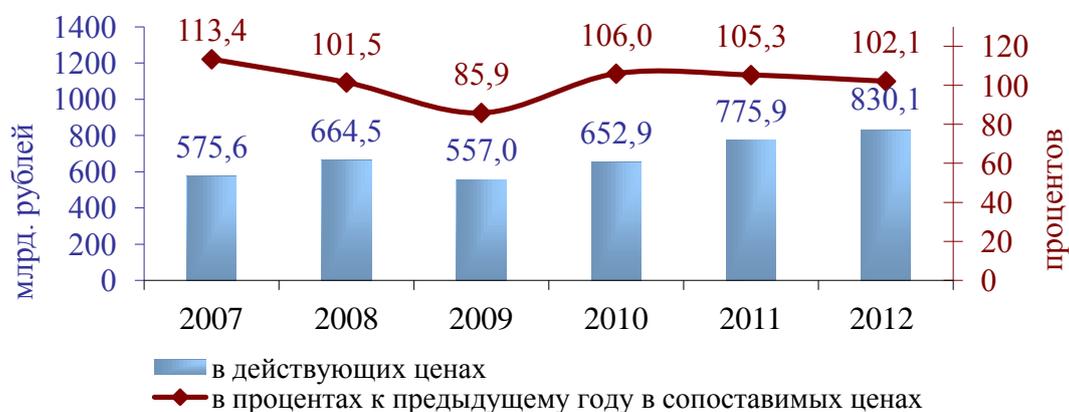


Рис. 1. Валовой региональный продукт в 2007–2012 годах

Инвестиции в основной капитал к 2020 г. согласно Стратегии должны быть доведены до объема 360–420 млрд руб., что соответствует по сравнению с 2012 годом (рис. 2) росту 200–230 %.

² В типологиях Министерства регионального развития РФ [3], рейтингового агентства «Эксперт РА» [8], МГУ им. М.В. Ломоносова [10, 5].

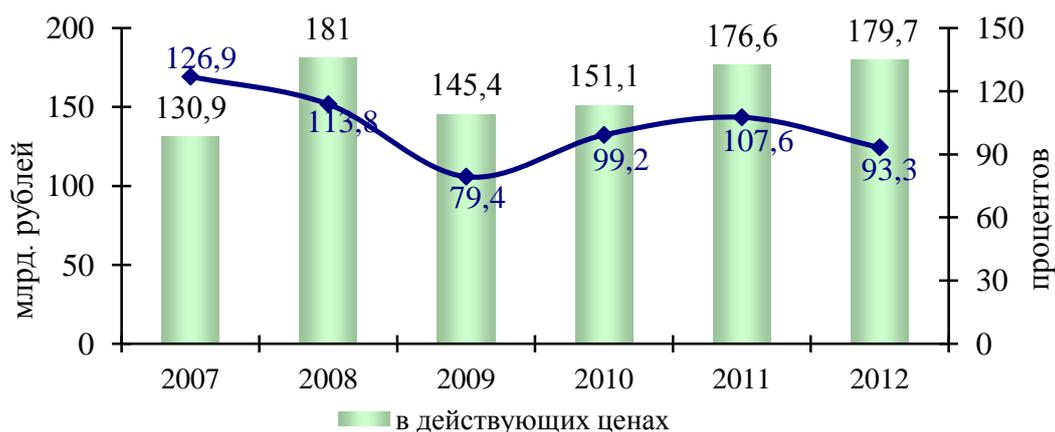


Рис. 2. Инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования в 2007–2012 годах³

Рост реальной заработной платы жителей области в 2020 году должен составить 220–290 % к уровню 2005 года, реальных располагаемых денежных доходов населения – 200–260 %, при том, что повышение производительности труда планируется всего 140–160 %.

С одной стороны, заданные параметры представляются трудно достижимым в условиях, официально признанной стагфляции, усугубившейся экономическими санкциями. С другой – альтернативы для выхода из той же стагнации нети иной, кроме как повышение инвестиционной привлекательности региона и создание действительно позитивного инвестиционного климата, обеспечивающего максимальную открытость как для отечественного бизнеса, так и для иностранного капитала.

Инвестиционная привлекательность Челябинской области основана на ряде объективных условий: значительном научно-техническом потенциале, богатых природных ресурсах, потенциально емком рынке, квалифицированной и дешевой рабочей силе, – всем том, что играет значительную роль в привлечении инвестиций в регион. Инвестиционная деятельность и ее источники тесно связаны между собой. Инвестиции выступают базой для разработки прогнозов и планов. Опыт инвестиционно-инновационного развития развитых стран показывает, что в определенные периоды они действовали в условиях жесткого протекционизма со стороны государства, обеспечивающего жесткие меры защиты экономики.

В Стратегии указано на необходимость привлечения инвестиций в инновационную сферу и увеличения доли собственных средств инновационных компаний в финансировании научных исследований и разработок, при этом отсутствует целевой показатель «Удельный вес организаций осуществляющих технологические инновации». Челябинская область обладает

³ * Индексы-дефляторы цен по инвестициям в основной капитал растут более высокими темпами, чем индексы-дефляторы по экономике в целом.

высоким инновационным потенциалом, что подтверждается количеством предприятий и организаций, осуществляющих инновационную деятельность (табл. 1).

Таблица 1

Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации

Данные государственной статистики	2009	2010	2011	2012
Челябинская область	9,5	8,4	9,5	9,8
Уральский ФО	8,1	9,6	9,8	9,0
Россия	9,4	9,3	9,6	9,9
Регионы-лидеры	27,3 Магадан	26,5 Магадан	25,5 Магадан	23,5 Камчатский край

На наш взгляд целесообразно установить целевой ориентир показателя «Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации» на уровне, как минимум 15 % к 2020 году, что должно отражать реализацию требований инновационного развития региональной экономики.

Инвестиционная политика, направленная на реализацию инновационно-активного сценария развития региональной экономики, должна иметь комплекс целевых показателей, определенных не только в качественном, но и в количественном выражении. В связи с чем, целесообразно конкретизировать и дополнить Стратегию социально-экономического развития Челябинской области некоторыми показателями (табл. 2).

Сегодня много говорится о создании «осей развития» и «центров развития». Предлагаемые три оси развития (Санкт-Петербург–Москва, Минск–Москва, Ростов-на-Дону–Москва) размещены в центральной части России. Так называемые «центры развития», определяющие региональную составляющую, представлены Калининградской областью, Северным Кавказом и узлом Владивосток-Находка, при этом игнорируется значительный потенциал уральских регионов.

Между тем, политика поляризованного развития не должна усиливать диспропорции регионов, необходимо формирование условий для развития всех территорий на основе долгосрочных планов их развития. Формирование в России системы федеральных округов имело целью повышение уровня согласованности интересов центра и регионов, взаимодействие и экономической интеграции регионов – «локомотивов роста» и депрессивных регионов.

Регионы – «локомотивы роста» – должны не только обеспечивать собственную международную конкурентоспособность, но и генерировать импульсы межрегионального развития на основе распространения инноваций, формирования и развития кластеров и жизнеспособной инфраструктуры, способствуя экономическому выравниванию и развитию партнерских отношений.

Таблица 2

Дополнение к Стратегии социально-экономического развития Челябинской области

Показатель	Предложения по конкретизации и дополнению
Миссия (отсутствует)	Создание условий для гармоничного развития личности, повышение качества жизни на основе устойчивого инновационного развития экономики Челябинской области
Инвестиционные проекты	Целесообразно ввести институт куратора по инвестиционным проектам с определением персональной ответственности должностных лиц для контроля за расходами бюджетных средств и исключения «административных издержек и откатов».
Производительность труда (данные приведены в виде индекса)	<p>В целях преодоления стратегических разрывов институциональных факторов развития, необходимо показатель производительности труда (<i>а также показатели ВРП по паритетной покупательской способности на душу населения, заработной платы, обеспеченности жильем на одного жителя, доходы на душу населения и т.д.</i>) отражать в сопоставлении с данными показателями в сравнении с:</p> <ul style="list-style-type: none"> – странами ЕС; – среднероссийскими показателями; – показателями по федеральному округу; – показателями наилучшими в России.
Бренд территории (отсутствует)	<p>Необходима оценка существующей и потенциально возможной стоимости бренда Челябинской области. Согласно результатам оценки рейтингов национальных брендов, проводимой компанией GMI (Global Market Insite, Inc.), Россия занимает в мире 13-е место со стоимостью бренда в \$663 млрд или 113 % ВВП РФ (для справки: стоимость бренда США – \$18 трлн, Китая – \$712 млрд, Швейцарии – \$558 млрд, Польши – \$43 млрд).</p> <p>Целесообразно, исходя из доли Челябинской области в ВВП России и из численности населения области, определить стоимость ее бренда сегодняшний момент и определить потенциал увеличения стоимости бренда Челябинской области к 2020 году.</p>
Развитие транспортной инфраструктуры (нет данных о стоимости строительства дорог)	<p>В целях преодоления стратегических разрывов институциональных факторов развития, а также контроля за целевым использованием средств, необходимо показатель «Стоимость строительства дорог, 1 км 3-я категория (4 полосы)» отражать в сопоставлении с данными показателями в сравнении с:</p> <ul style="list-style-type: none"> – странами ЕС; – среднероссийскими показателями; – показателями по федеральному округу.
Механизмы государственной поддержки развития инновационной деятельности	Фонд Венчурных инвестиций Челябинской области 480 млн руб. находится в управлении УК «Сбережения и инвестиции», средства фактически выведены из региона. Целесообразно передать средства фонда венчурных инвестиций под управление региональной управляющей компании для целевого финансирования венчурных проектов регионального уровня и регионального значения.

В контексте инвестиционно-инновационных процессов регион выступает специфической воспроизводственной системой, объединяющей совокупность взаимосвязанных элементов – ресурсных подсистем региона. Для противодействия формирующимся вызовам актуализируется проблема стратегического долгосрочного развития регионов и решения комплекса задач, прежде всего – оптимизации распределения ресурсов, направляемых на проведение региональной инвестиционной и инновационной политики. Эффективность инвестиционно-инновационного процесса определяется ресурсным обеспечением: чем более оно оптимально, тем больше возможности его развития и реализации экономического потенциала региона.

Особенности инвестиционно-инновационных процессов на региональном уровне определяются комплексом характеристик:– конечный эффект заключается в формировании структуры экономики с высокой долей добавленной стоимости, обеспечении экономической конкурентоспособности, в том числе на глобальном уровне, повышении уровня и качества жизни населения региона:

– приоритеты инвестиционно-инновационного развития региона определяются исходя возможностей ресурсного обеспечения, анализ которого позволяет определить цель и стратегию ее достижения;

– характером вовлеченных в инвестиционно-инновационный процесс ресурсов, составляющих в совокупности факторы производства, и эффективностью их использования (наличие, экономическая целесообразность использования, приоритетные направления расходования, анализ возможностей привлечения извне).

В условиях вступления России в ВТО необходимы значительные протекционистские меры со стороны государства. Программа инвестиционно-го развития должна содержать механизмы, обеспечивающие межрегиональное распределение ресурсов между регионами-заемщиками и регионами-донорами. Императивами государственного регулирования региональной экономики должны стать: инвестирование в объекты стратегического назначения и критические технологии; устойчивое инновационное развитие региональных экономик, интегрированных в мировые рынки. Все это успешно опробовано в развитых экономиках мира.

Библиографический список

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года / Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. N 2227-р.
2. Стратегия развития Челябинской области до 2020 года. – URL: <http://www.econom-chelreg.ru/economicsstrateg?article=2912>.
3. Концепция Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации. – URL: <http://www.minregion.ru/WorkItems/ListNews.aspx?PageID=278>.

4. Амирова, О.А. Концепция ресурсного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов региона / О.А. Амирова, И.П. Довбий // Российское предпринимательство. – 2013. – № 9 (231). – С. 10–15. – URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/28779/>.

5. Бойко, И.В. Технологическая модернизация экономики российских регионов: Монография / И.В. Бойко, В.А. Черненко. – СПб.: СПбГУСЭ, 2010.

6. Гранберг, А.Г. Программа Президиума Российской Академии наук «Фундаментальные проблемы пространственного развития Российской Федерации: междисциплинарный синтез» / А.Г. Гранберг // Регион: экономика и социология. – 2009. – № 2. – С. 166–178.

7. Гранберг, А.Г. Экономико-математические исследования многорегиональных систем / А.Г. Гранберг, И.П. Суслов, С.А. Суспицын // Регион: экономика и социология. – 2008. – № 2. – С. 120–150.

8. Марченко, Г.В. Типология регионов России как инструмент новой региональной политики / Г.В. Марченко, О.В. Мачульская // Типология субъектов Российской Федерации с точки зрения регионального развития. – 2007. – № 1.

9. Неустроев, С.С. Экономический потенциал как интегральный фактор стратегического развития экономики региона / С.С. Неустроев. – СПб., 2011. – 41 с.

10. Сажиев, Д. «Самокаты» и «локомотивы» среди российских регионов / Д. Сажиев // Экономика и жизнь. – 2007. – 21–25 мая.

[К содержанию](#)

ББК У9(2)240

УДК 34.03:004.056.5 + 005.95 + 347.775.03

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЗАЩИТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ В УСЛОВИЯХ СМЕНЯЕМОСТИ КАДРОВ

Т.И. Почтарев

В данной статье рассмотрено понятие «коммерческая информация», описаны основные способы ее защиты. Проанализированы нормативно-правовые акты, регламентирующие защиту коммерческой информации. Выявлены последствия, связанные с увольнением сотрудников.

Ключевые слова: коммерческая информация, коммерческая тайна.

Коммерческая информация представляет собой сведения об организациях, видах и направлениях деятельности, деловых партнерах, поставщиках и покупателях, финансовом положении и выпускаемой продукции (оказываемых услугах), заключенных договорах, должностных лицах.

При этом не следует думать, что коммерческая информация состоит только из общедоступных сведений, как то: адрес предприятия, руководитель, виды деятельности, производственные активы. Ее фактическое со-

держание гораздо обширнее, поскольку в нее включается налоговая и бухгалтерская отчетность, информация о кредитах и займах, движении денежных средств по счетам предприятия, партнерах и потребителях товаров, услуг компании, планах дальнейшего развития и другое.

В данном докладе мы будем рассматривать коммерческую информацию с точки зрения закрытости от внешней среды. Такой информации многие организации дают статус коммерческой тайны.

В настоящее время большой темой для вновь открывшихся и уже работающих предприятий является наем сотрудников. Большое количество предложений по работе (8950 вакансий по Челябинску), а так же разнообразие в системе и размерах оплаты труда обусловило высокую текучку кадров, переходы специалистов из одной организации в конкурирующую, из одной отрасли в другую.

Но это было бы не так страшно, если бы не убытки, приносимые такими сотрудниками предприятиям, которые можно разделить на несколько групп.

1. Убытки, понесенные вследствие ухода бывших сотрудников к конкурентам. Здесь можно говорить не только о возможном переходе клиентов в другую компанию, но и о затратах на обучение, оборудование рабочего места, системы связи и др.

2. Открытие новых фирм-конкурентов. Ни для кого не секрет, что в отраслях с не высокими входными барьерами новые игроки появляются гораздо чаще чем, например, в высокотехнологичных отраслях. Менеджеры, а так же руководители среднего звена, решив, что ничего не стоит заняться таким же бизнесом самостоятельно, открывают свои фирмы. При этом велика вероятность, что все наработки, а так же круг партнеров, с кем непосредственно он общался, сотрудник постарается забрать с собой. Есть много примеров.

3. Убытки, связанные с увольнением сотрудника. Организация – это структура. Все элементы одной структуры всегда взаимосвязаны и взаимозависимы. Каждый элемент играет важную роль в жизни всей организации. Потому, при увольнении теряется один из элементов, соответственно, нужно время, чтобы восполнить образовавшуюся брешь. А это в свою очередь отрицательно сказывается на экономических показателях. Особенно это касается сотрудников, непосредственно занятых на производстве.

Таким образом, подводя итог вышесказанному, можно прийти к выводу, что обеспечение защиты коммерческой информации в условиях сменяемости персонала должно быть приоритетным направлением развития долгосрочных отношений с партнерами.

Зачастую понятие защиты коммерческой информации связывают с понятием «коммерческая тайна». Но последнее предполагает введение режима коммерческой тайны, и, соответственно, санкций за ее нарушение. Используют следующие способы обеспечения защиты коммерческой тайны:

- 1) правовые;
- 2) организационные;

3) технические (в т.ч. информационная безопасность);

4) психологические.

Правовые. В России существует закон за номером 98 «О коммерческой тайне», в котором доступно излагается, что такое коммерческая тайна, что можно и нельзя относить к ней, каким образом можно осуществлять защиту коммерческой тайны в рамках правового поля. В данном законе отражен список сведений, которые нельзя относить к коммерческой тайне. Отталкиваясь от данного закона, руководство вправе предпринять следующие меры в отношении работников с целью обеспечения сохранности коммерческой информации фирмы:

- Разработка и принятие положений, регламентирующих:

- порядок обращения с информацией, составляющей коммерческую тайну;

- порядок определения и причисления к коммерческой тайне разработок, проектов (ноу-хау);

Порядок формирования, поддержания и контроля соблюдения режима секретности:

- Разработка и утверждение документов:

- договоров с сотрудниками, партнерами с предупреждением об ответственности за разглашение;

- лицензионных договоров;

- приказов по утверждению ноу-хау;

- реестров учетных сведений и т.д.

Еще одним нормативно-правовым актом является Федеральный закон от 27 июля 2006г. №149-ФЗ. В нем, в частности, говорится о распространении информации и об ограничении на ее распространение.

Организационные:

- создание специальных подразделений и назначение ответственных работников;

- организация конфиденциального делопроизводства, назначение ответственных за обеспечение конфиденциальности;

- разработка разрешительной системы доступа к информации;

- утверждение учетной политики фирмы по охраняемой интеллектуальной собственности;

- контроль исполнения предписаний и регламентов фирмы по защите коммерческой тайны.

На государственных предприятиях вводятся уровни секретности: «Секретно», «Совершенно секретно», «Особой важности».

Технические:

- выявление возможных источников утечки информации;

- приобретение и монтаж специализированной аппаратуры и программных продуктов для защиты информации;

- установка сигнализации;

- проведение регулярных оперативных мероприятий по технической защите и поиску каналов утечки информации и т.д.

Психологические:

- проведение разъяснительной работы с персоналом, партнерами, клиентами;
- создание благоприятной атмосферы в коллективе;
- проведение регулярных проверок (гласных и негласных) с выявлением неблагоприятных лиц.

Если предприятие не вводит режим коммерческой тайны, то, как показывает практика, самым эффективным методом защиты коммерческой информации является работа с сотрудниками. 80 % успеха заключается именно в правильном отборе кандидатов, грамотно поставленной работе с ними согласно нормативной документации, контроле исполнения обязательств и отслеживании общего настроения. Мало шансов доказать, что сотрудник украл какие-то данные, сведения, документы если его не поймали «за руку». А это сделать достаточно сложно, если постоянно не проводить мероприятия по поиску каналов утечки информации.

В настоящее время режим коммерческой тайны вводится в основном на высокотехнологичных предприятиях, на предприятиях оборонной промышленности, в банковской сфере, в компаниях сотовых операторов и некоторых других. Это связано с высокой экономической ценностью данных, разглашение которых может иметь катастрофический эффект для ее обладателя. Организации же малого и среднего бизнеса придерживаются убеждения, что это достаточно трудоемко и возможно неоправданно дорого.

Поэтому, в качестве рекомендаций для руководителей малого и среднего бизнеса, для сохранности коммерческой информации необходимо использовать некоторые инструменты, применяемые при защите коммерческой тайны.

Как показывает опыт некоторых компаний, в условиях, при которых невозможно будет скопировать информацию, переслать по почте, скинуть на носитель, сотрудник отказывается от этой идеи, так и не выполнив задуманного.

Если к этому добавить благоприятную атмосферу, проведение разъяснительных бесед, поддерживать корпоративный дух, то вероятность наступления неблагоприятных событий, связанных с разглашением коммерческой информации можно уменьшить в несколько раз.

Принимая во внимание опыт крупнейших компаний России и мира, можно прийти к выводу, что сохранение коммерческой информации является одной из главных проблем удержания конкурентных преимуществ.

Библиографический список

1. Федеральный закон РФ от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ // Рос. газ. – 2004. – 5 авг.
2. Федеральный закон РФ от 27 июля 2006г. № 149-ФЗ // Рос.газ. – 2006. – 29 июля.

[К содержанию](#)

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФАКУЛЬТЕТ

ББК У9(2)-55

УДК 001.895 + 658.1

МОДЕЛИ ЦИКЛИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЕЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ

А.А. Алабугин, Р.А. Алабугина, Е.М. Циплакова

Статья посвящена совершенствованию процессов коммерциализации высокотехнологичных инновационных продуктов по факторам согласования интересов производителей и потребителей. Это возможно в концепции управления, предполагающей эволюционное достижение компромисса интересов инновационности и качества продукции для потребителей с целями качества управления и экономической устойчивости для производителей. Обосновано содержание матричной устойчивости для производителей. Обосновано содержание матричной циклической модели и методов управления коммерциализацией высокотехнологичных инновационных продуктов (типа ВТИ) на основе дополнительных функций регулирования. Для эффективной реализации такой модели необходим комплекс методов управления в контуре прямых и обратных связей формируемого механизма. Методы должны обеспечивать интеграционный процесс повышения качества продукции и управления при снижении удельных затрат на ее производство до достижения указанного компромисса. Модель обосновывает гипотетическое представление жизненного цикла изменений баланса интересов производителей и потребителей продукции типа ВИП и функции механизма управления их коммерциализацией.

Ключевые слова: управление коммерциализацией высокотехнологичных инновационных продуктов, управление коммерциализацией в жизненном цикле баланса интересов, согласование интересов производителей и потребителей.

Совершенствование процессов коммерциализации высокотехнологичных инновационных продуктов должно основываться на парадигме обеспечения их конкурентоспособности существующей в развитых странах мира. Это возможно в концепции управления, предполагающей эволюционное достижение компромисса интересов инновационности, качества продукции для потребителей и качества управления коммерциализацией по критериям экономической устойчивости для производителей. Идея исследования обосновывает содержание матричной циклической модели и методов коммерциализации высокотехнологичных инновационных продуктов (ВИП) на основе дополнительных функций управления. Для эффек-

тивной реализации такой модели необходим комплекс методов управления, включенный в контур прямых и обратных связей формируемого механизма. Методы должны обеспечивать итерационность процесса повышения качества продукции и управления по критериям эффективности и достижения указанного компромисса интересов.

Применение комплекса методов обусловлено сложностью управления коммерциализацией продуктов типа ВИП. Это следует осуществлять по критериям согласования регулируемых характеристик потребительской ценности и технико-технологических возможностей их обеспечения производителями. Таким образом, повышение качества управления предлагается реализовать в формируемом механизме на основе методики управления, учитывающей организационно-экономические и технико-технологические факторы согласования интересов производителей и потребителей, соответственно.

Матрично-циклическая модель управления коммерциализацией предполагает представление изменений исследуемых величин показателя-свойства и факторов в жизненном цикле. Такой подход дополняет и развивает предложения по выбору инновационных проектов на основе интегрально-матричного анализа [1, 2, 3]. Необходимость этого следует из недостаточных возможностей анализа в прогнозировании баланса интересов производителей и потребителей, некомплексности оценки качества и эффективности управления по указанным группам факторов в цикле, в отсутствии специального инструментария управления.

Этапы и содержание матрично-циклической модели управления коммерциализацией продуктов типа ВИП (рис. 1) соответствуют жизненному циклу изменения уровня баланса интересов производителей и потребителей. Конфликт, как предельное несоответствие интересов, инициирует и мотивирует разработку проекта коммерциализации (этап квадранта 1). Незначительное снижение несогласованности целей производителей и потребителей, показанное динамикой показателей – факторов в квадранте 2, способствует запуску проекта на предприятии-изготовителе продукции. Значительное уменьшение затрат на производство продукции такого типа и увеличение его качества создают возможности достижения зоны консенсуса интересов (квадрант 3). Наконец, осознание потребителем ценности и увеличение масштабов производства продуктов типа ВИП позволяет достигать и сохранять компромисс интересов в долгосрочном периоде (квадрант 4).

Циклическая модель обеспечивает полноту охвата этапов в направлениях изменений уровня баланса интересов, показанных стрелками. При этом возможно (в идеальном случае) достижение соотношения параметров регулирования критерия, показывающего их консенсус в точке К. Эволюционность развития по этапам цикла в контурах механизма управления достигается реализацией комплекса методов разного содержания и возможностей.

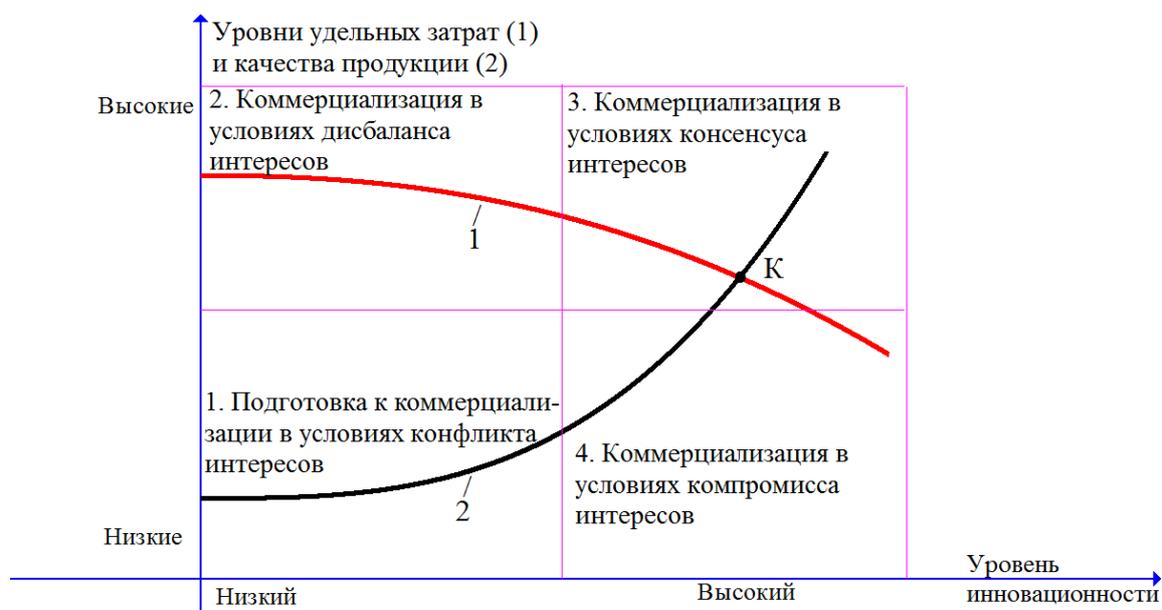


Рис. 1. Матричная циклическая модель обоснования комплекса методов управления коммерциализацией высокотехнологичных инновационных продуктов

Параметры квадранта 1 обусловлены неэффективными методами, ведущими к стагнации вследствие производства низкоинновационных продуктов и применения таких же инструментов управления. Их реализация обеспечивает экономическую устойчивость как рентабельное функционирование преимущественно на основе снижения затрат. Методы, сохраняющие неизменность показателей-факторов на низком уровне инновационности и затрат обуславливают продвижение к ситуации кризиса даже при некотором повышении качества продукции (квадрант 2).

Методы и стратегии, оцениваемые параметрами матрицы в квадрантах 3 и 4 могут быть названы эффективными и высокоинновационными. Действительно, скачкообразный прирост параметров возможен при производстве продуктов, наличии технологий их изготовления и управления «прорывного» уровня инновационности и качества. Результат достижим в процессах, эффективных в условиях компромисса или (в идеале – консенсуса) интересов производителей и потребителей соответствующей продукции уникального уровня конкурентоспособности.

Таким образом, для эффективной реализации предложенной концепции следует выбрать методы управления коммерциализацией, соответствующие параметрам квадрантов 3 и 4. В этом случае некоторое снижение экономической устойчивости, измеряемое низкими темпами уменьшения удельных затрат (в квадранте 3), должно компенсироваться значительным ростом качества управления и инновационности продукта (в квадранте 4) до уровня характеристик его полезности, отвечающего требованиям потребителей.

Теоретической основой модели и комплекса методов управления коммерциализацией может быть избран известный закон самосохранения теории организаций [3, 4]. Он интерпретируется сопоставлением воздействий, содействующих стабильности для достижения и сохранения параметров зоны компромисса интересов управлением по организационно-экономическим и технико-технологическим факторам согласования интересов. При этом используется ряд принципов.

В целях эффективного применения закона целесообразен принцип опережающей реализации управленческих (организационно-экономических) инноваций в сравнении с технико-технологическими, позволяющий эффективно снижать затраты в инновационном цикле. Для этого предлагается использование дополнительных функций и структур управления матричного либо проектного типов облегчает процессы адаптации продуктов типа ВИП к существующей технологической и организационной культуре, компетенциям персонала.

Необходимо также применение принципа цикличности, обуславливающего итерационность использования методики управления коммерциализацией в целях регулирования соответствия фактических параметров качества управления как результативности процесса и эффективности плановым целям и критериям компромисса интересов. Для этого целесообразен разработанный авторами аналитико-плановый инструментальный жизненного цикла изменений уровня баланса, или согласования интересов в динамической системе взаимоотношений «производители – потребители продуктов типа ВИП». Такие взаимосвязи могут быть организованы с применением существующих информационных технологий.

Для достижения и сохранения главного показателя – свойства уровня баланса интересов (УБ) в зоне компромисса (соответствует квадрантам 3,4 матричной циклической модели) промежуточные показатели-факторы качества продукции и управления процессом коммерциализации (по технико-технологическим и организационно-экономическим, соответственно) должны регулироваться в соответствии с этапами их изменений в жизненном цикле (рис. 2). Анализ свойств системы обосновывает гипотезу представления динамики факторов и показателей в цикле матричной модели управления коммерциализацией.

Следует учесть ожидаемый сдвиг во времени кривой 1 для более реального представления процесса изменений. Можно предположить, что необходимо время ОА (рис. 2) на разработку инновационного проекта и появления ощутимых потребителем признаков роста качества продуктов типа ВИП. Это интерпретирует учет инерции в осознании потребителями общей (психологически оцениваемой) полезности высокоинновационного продукта. Очевидно, что кривая 3 соответствует изменениям уровня баланса, или согласованности интересов производителя (кривая 2) и потребителей (кривая 1). Так как эти факты и процессы повторяются периодически, очевиден циклический характер динамики рассматриваемой группы трех показателей матричной модели.

Некоторое снижение уровня качества продуктов типа ВИП на завершающем IV этапе объясняется тем, что каждый его дополнительный прирост уменьшает выраженность психологических реакций потребителей по оценке требований к ценности продукта. Это означает, что предельная полезность продукта снижается и растет дисбаланс интересов [4, 5]. Для сохранения уровня согласованности и перехода в зону компромисса необходима модернизация на основе низко- или среднетехнологичных продуктов (вариант 3.1) либо переход в следующем цикле развития к новому продукту (вариант 3.2) и к более высокому уровню качества. Для этого с упреждением по времени следует начать разработку проекта нового продукта (кривая 2'). Предполагается, что зоны дисбаланса и компромисса смещаются в направлениях более высоких параметров баланса, интерпретируя непрерывность и объективность научно-технического прогресса, выражающегося в повышении возможностей производителя и требований потребителей.

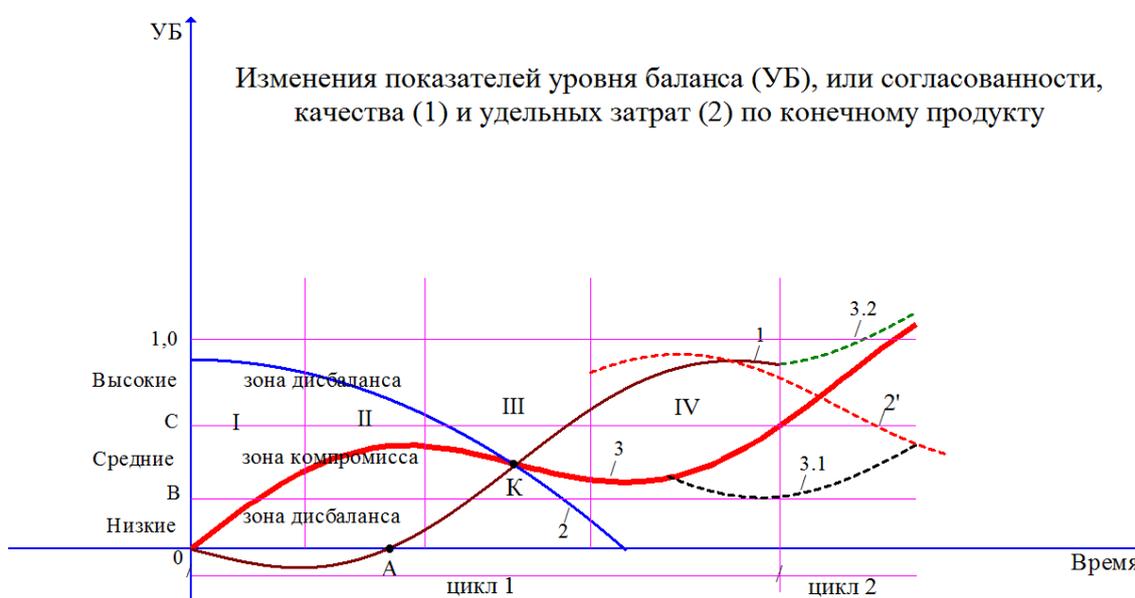


Рис. 2. Динамика факторов коммерциализации в гипотетическом представлении жизненного цикла изменения баланса интересов производителя и потребителя

Разрабатываемый комплекс методов реализуется на практике в методике, включенной в контур прямых и обратных связей механизма управления коммерциализацией продуктов типа ВИП (рис. 3). Модель механизма обосновывается необходимостью особой системы управления с циклическими возможностями оценки и регулирования результативности процессов коммерциализации таких продуктов. Для этого нужна специальная организационная структура межфункционального взаимодействия служб, реализующих методы анализа и функций управления по разработке и реализации проектов коммерциализации инноваций. Целесообразно создание виртуальной проектной группы либо матричной структуры взаимоотношений производителей и потребителей продуктов типа ВИП определенного вида.

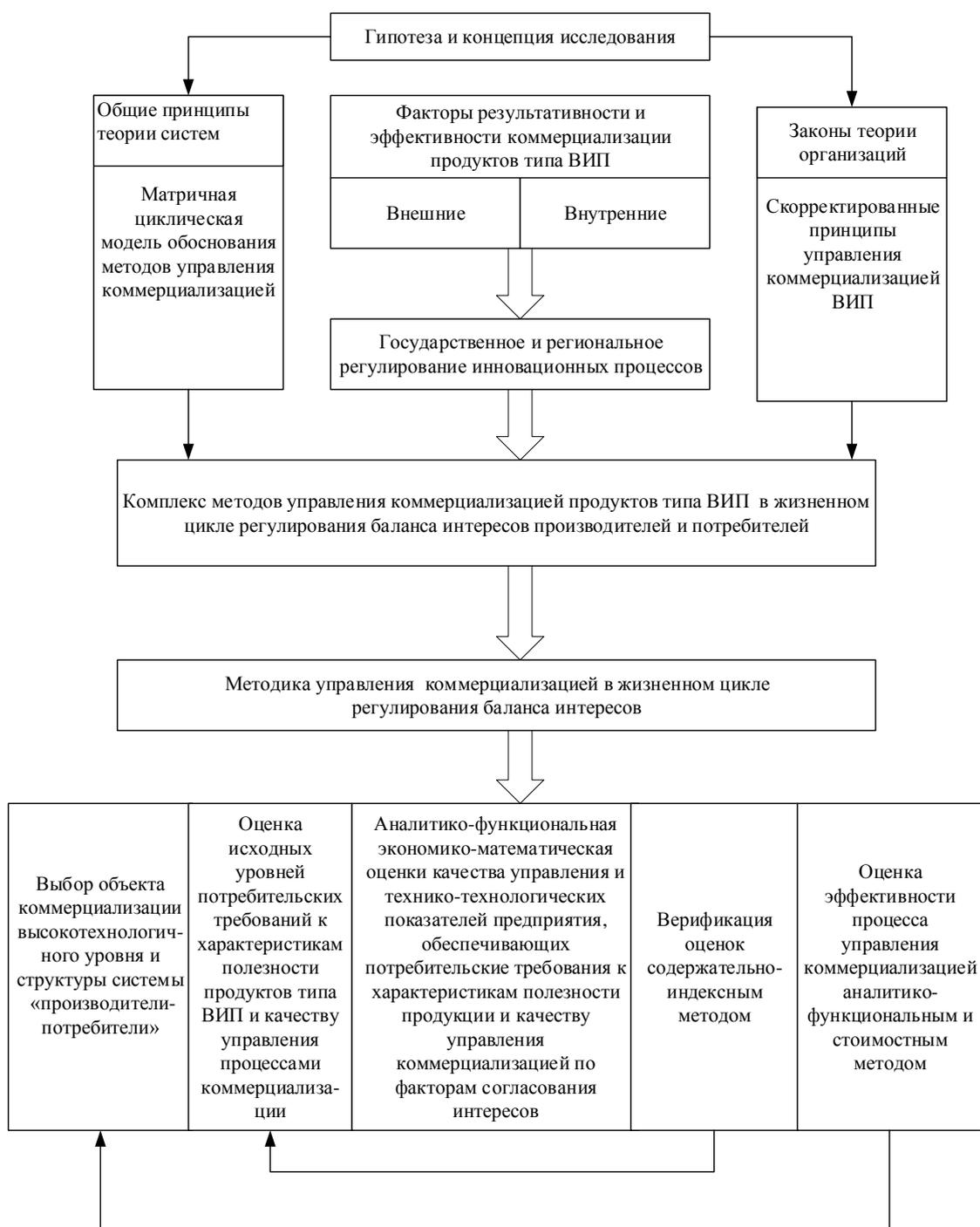


Рис. 3. Модель механизма управления коммерциализацией высокотехнологичных инновационных продуктов (ВИП)

Формирование особого механизма управления коммерциализацией в системе предприятия означает усложнение инструментария менеджмента. Это обосновывается общими принципами теории систем [4], применимыми в условиях возрастания сложности, неопределенности и динамичности среды. Так, принципы избыточности функций управления, необходимого разнообразия управляющей подсистемы при высокой сложности объ-

екта управления и внешнего дополнения для компенсации недостаточности информации в системе «производители-потребители ВИП» определяют целесообразность методов регулирования дополнительных функций управления и усложнения структуры.

Механизм управления, следовательно, должен иметь трансформируемую структуру, регулируемый набор стандартных и дополнительных функций для вмешательства в процессы согласования интересов производителей и потребителей продуктов типа ВИП. Особую значимость для регулирования дисбаланса могут иметь такие новые общие функции управления, предложенные А.А. Алабугиным [4] в дополнение известных функций А.Файоля, существующих с 1916 г.

Таким образом, в статье сформулирована гипотеза исследования: повышение качества и эффективности управления коммерциализацией продуктов типа ВИП по факторам согласования интересов производителей и потребителей может быть достижимо на основе матричной циклической модели с применением комплекса методов в методике управления коммерциализацией в жизненном цикле баланса интересов и встроенной в механизм управления.

Разработанная модель обосновывает гипотетическое представление жизненного цикла изменений баланса интересов производителей и потребителей продукции типа ВИП и механизм управления их коммерциализацией. Предлагаемый инструментарий управления позволяет реализовать циклические процессы, начиная с выбора объекта коммерциализации высокотехнологичного уровня и завершая выбором инновационных проектов содействующие регулируемому повышению эффективности стратегии конкурентоспособного развития предприятия.

Библиографический список

1. Бабанова, Ю.В. Графо-аналитический метод выбора инновационного проекта с учетом ресурсосбережения / Ю.В. Бабанова, В.В. Томашева // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 19 (274). – С. 45–51.
2. Гараедаги, Д. Системное мышление. Как управлять хаосом и сложными процессами. Платформа для моделирования архитектуры бизнеса / Д. Гараедаги. – 2-е изд. перераб. и доп. – Минск: Изд. «Гревцов Букс», 2011. – 476 с.
3. Алабугин, А.А. Управление сбалансированным развитием предприятия в динамичной среде. Книга 1. Методология и теория формирования адаптационного механизма управления развитием предприятия: Монография / А.А. Алабугин. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005. – 362 с.
4. Алабугин, А.А. Управление развитием промышленного предприятия по показателям дисбаланса межгрупповых и организационных интересов: теория и практика: монография / А.А. Алабугин, Д.А. Шагеев. – Челябинск: Изд-во НОУВПО РБИУ, 2014. – 236 с.

[К содержанию](#)

УДК 338.266.2

СКОРОСТЬ КАК ЦЕЛЕВОЙ ОРИЕНТИР РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

Ю.В. Бабанова, В.М. Орлов

В работе проанализирована тенденция к увеличению скорости реакции предприятий в рамках развития современной экономики. Выявлены основные структурные элементы целевого ориентира «скорость» и обоснована необходимость ее использования как одного из ключевых конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: скорость реакции, изменчивость внешней среды, фактор успеха предприятия, быстро реагирующее производство.

В современном рыночном пространстве тяжело найти предприятие, которое в процессе своей деятельности не формирует стратегический ориентир, направленный на постоянное повышение своей эффективности за счет совершенствования используемых технологии производства и управленческих инструментов.

Если рассматривать современное предприятие как организационную социально-экономическую систему, то большинство экспертов придерживаются мнения, что окружающая его внешняя среда находится в непрерывном изменении. Это подтверждается постоянной сменой потребностей различных категорий покупателей, требований государственных структур, результатами деятельности игроков рынка и т.д. Каждое такое изменение формирует по отношению к предприятию определенный поток событий с различной направленностью и степенью влияния.

Нестабильность и изменчивость внешней среды постоянно выдвигает все больше дополнительных требований к системе управления любым предприятием, в том числе к выстраиванию бизнес-процессов таким образом, чтобы успешно работать согласно многим современным трендам, например:

1) сдвиг акцента на стратегическое управление и моделирование будущего, взамен оперативного управления на основе результатов событий прошлого;

2) повышение гибкости предприятия, в том числе увеличение скорости реакции на изменения в его внешней среде;

3) необходимость формирования на предприятии системы по постоянному отслеживанию изменений внешней и внутренней среды предприятия, для обеспечения выживаемости и предотвращения кризисных ситуаций [1].

В результате применения различных инновационных решений, внедрения новых технологий и освоения новых видов продукции предприятия предоставляют конечным потребителям определенное новое качество производимого продукта (услуги). Через некоторое время данное качество

становится уже привычным, но развитие предприятий не останавливается, появляются все новые характеристики (виды) продукции (услуги), поэтому предприятия вынуждены постоянно участвовать в этой «конкурентной гонке». А в гонке, как известно, скорость является одной из ключевых показателей, характеризующих победителей. Поэтому у многих руководителей предприятий формируется понимание, что в современных рыночных условиях, чтобы получить растущее конкурентное преимущество, необходимо осуществлять изменения внутри своих предприятий достаточно быстро.

Быстрота изменений позволяет добиться оптимизации главных составляющих конкуренции: роста воспринимаемой потребителями ценности без повышения себестоимости, а в некоторых случаях и сокращения различных издержек. Все чаще результаты ведущих предприятий подтверждают, что чем быстрее их реакция на требования рынка, в том числе потребителя, тем выше их конечная прибыль. Они внедряют свои новаторские решения очень оперативно, при этом следят за рынком и быстро реагируют на новые события, разрабатывая новую продукцию (услугу) опережающими темпами. Используемые информационные технологии, системы управления, производства и сбыта таких организаций взаимно дополняют друг друга и настраиваются таким образом, чтобы с наибольшей скоростью производить необходимый заказчику продукт (услугу).

Одно из исследований, проведенное агентством McKinsey, показало, что если новый товар (услуга) попадает на рынок с шестимесячным отставанием от запланированного графика, то предприятие теряет в среднем 36 % прибыли, которая потенциально возможна за период жизненного цикла данного товара. А в случае, если внедрение на рынок нового товара (услуги) выполняется вовремя, но при этом расходы на его разработку оказываются на 50 % больше запланированных, то конечная совокупная прибыльность уменьшается всего на 3,5 %. Ярким подтверждением является пример компаний в отрасли автомобилестроения: Toyota, Nissan и Honda тратят на создание новой модели в среднем 24 месяца, а у Ford, Chrysler и General Motors на это уходит от 36 до 48 месяцев. При этом японские компании тратят на разработку модели от 1 до 1,5 млрд. долларов, а американские – от 3,2 до 4 млрд. долларов.

Таким образом, возможно, утверждать, что согласно последним тенденциям современному предприятию сегодня необходимо успевать оперативно изменяться для того, чтобы:

- 1) полностью удовлетворять изменяющимся требованиям потребителей;
- 2) не уступать конкурентам в условиях рыночного соперничества;
- 3) улучшать внутренние бизнес-процессы и увеличивать ассортимент производимых товаров (услуг), при этом ориентируясь именно на тех, которые позволят максимально эффективно реализовать ожидания клиента;
- 4) устанавливать перед персоналом ключевые стратегические цели, формируя для их реализации творческую среду и свободу действий и т.д. [2].

Исследования, проведенные IDC Manufacturing Insights, в которых приняло участие более 370 экспертов из организаций-производителей (промышленного оборудования и электроники, представители автомобильной и аэрокосмической отраслей) также подтверждают сформулированные выше умозаключения, а именно:

1) во всех регионах и отраслях, представители которых приняли участие в исследовании, среди ключевых условий для совершенствования деятельности предприятия были отмечены: ускорение бизнес-процессов (85 % от числа опрошенных) и доступ к актуальной информации (60 %);

2) в ближайшем будущем особенно большое значение для большинства производственных компаний приобретет скорость реакции на изменения. Данный вывод в особенности был отмечен в аэрокосмической отрасли (71 %) и в области производства высокотехнологической электроники (78 %) [3].

Исследование Gartner Group также показывает, что одним из ключевых факторов успеха предприятий является успешная адаптация к изменяющимся факторам внешней среды, например, при помощи освоения инструментов ведения электронного бизнеса. Интернет формирует открытую многомерную среду, в которой время между заказом и выполнением может исчисляться секундами. Чтобы оценить готовность предприятия к изменениям согласно современным тенденциям, эксперты рекомендуют проанализировать организацию в разрезе следующих факторов:

1) готовность предприятия к «сжатию» (упрощению) большинства бизнес-процессов;

2) возможность одновременной совместной работы с большим количеством стейкхолдеров;

3) возможность увеличения скорости реакции согласно изменениям потребностей клиентов;

4) возможность индивидуализации обслуживания;

5) возможность увеличения гибкости ведения бизнеса [4].

Таким образом, можно утверждать, что современным оружием в конкурентной борьбе становится скорость реакции предприятий на происходящие изменения и способность к оперативному усовершенствованию. В рамках данного направления успешно используются современные концепции управления предприятием как, например, быстрореагирующее производство (Quick Response Manufacturing, QRM).

Если охарактеризовать скорость реакции по отношению к предприятию, то она показывает, насколько своевременно предприятие реагирует на различные изменения, адаптируется к ним и при этом эффективно осуществляет основные и вспомогательные бизнес-процессы.

В структуру «скорости реакции» следует включать множество факторов предприятия, в том числе учитывать:

1) потенциал организационной структуры предприятия, выражающийся в степени её удовлетворения требованиям целенаправленности, перспективности, надёжности, оперативности, экономичности, устойчивости и способности к развитию;

2) инновационную активность предприятия, которая показывает своевременность, интенсивность целенаправленность проведения основных мероприятий по разработке и (или) внедрению в производственные и управленческие процессы новых решений (технологий);

3) мобильность предприятия, которая выражает в способности реагировать на различные изменения, адаптироваться и эффективно организовывать процесс внедрения инноваций [5].

Многие руководители российских предприятий задаются одними и теми же вопросами, например: Каким должно быть предприятие для того, чтобы в условиях экономического спада, при нехватке необходимых кадров и чаще всего с устаревшим оборудованием выигрывать в конкурентной борьбе? Как в современных рыночных условиях оставаться стабильно-прибыльным? Согласно последним тенденциям ответ прост: предприятие должно быть быстрым!

Скорость реакции предприятия можно увеличить различными способами, при этом рецепт успеха для каждого бизнеса обладает уникальными чертами. Но важно помнить, что в управлении современной компанией своевременность реакции на изменения порой становится приоритетнее, чем долговременный поиск максимальной результативности. Во многих управленческих ситуациях стратегически эффективнее оперативно принять и реализовать разумное, а не самое оптимальное решение.

Библиографический список

1. Сущность контроллинга как функционально отделенного направления экономической работы на предприятии [Электронный ресурс]. – URL: <http://topknowledge.ru/osnovmen/1001-sushchnost-kontrollinga-kak-funktsionalno-otdelenogo-napravleniya-ekonomicheskoy-raboty-na-predpriyatii.html>.

2. Информационная стратегия как ключевой фактор успеха [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.intuit.ru/studies/courses/1055/271/lecture/6874?page=2>.

3. Ключевые элементы инноваций и роста предприятия [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.crn.ru/news/detail.php?ID=63078>.

4. Электронный бизнес. Факторы успеха [Электронный ресурс]. – URL: <http://komer.ru/art0028.html>.

5. Драгунова, Е.В. Стратегические характеристики деятельности малых и средних производственных предприятий / Е.В. Драгунова, Е.А. Коротенко // Сборник научных трудов НГТУ. – № 3 (69). – С. 129–134.

[К содержанию](#)

УДК 005.591.6 + 658.1:330.341.1 + 519.816

ИНТЕГРАЛЬНО-МАТРИЧНЫЙ ПОДХОД К ПОВЫШЕНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНА

Ю.В. Бабанова, А.Д. Полушин

В статье рассматривается процесс управления инновационной деятельностью регионов РФ, который состоит из оценки текущей инновационной активности региона и принятия управленческих решений. Авторами предлагается уникальные инструменты, использующиеся на всех стадиях управления инновационной активностью субъектов РФ. Оценка производится с помощью векторного анализа ряда факторов. Принятие управленческих решений осуществляется с помощью матричного анализа, в результате чего определяется проект, направленный на повышение уровня инновационной активности региона, оптимальный как с функциональной, так и с экономической точки зрения.

Ключевые слова: инновационная деятельность, управление инновационным развитием, векторный анализ, матричный подход.

Инновационная экономика требует нового подхода к восприятию действительности и обновления моделей управления. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 года № 2227-р, в качестве одной из основных задач ставит повышение инновационной активности бизнеса, уточняя, что «инновационная модель поведения бизнеса должна стать доминирующей в развитии компаний в целях повышения эффективности и занятия лидерских позиций на рынках, а также в технологической модернизации ключевых секторов экономики, определяющих роль и место России в мировой экономике, и в повышении производительности труда во всех секторах».

Тем не менее, инновационная активность отдельно взятой организации в большой степени зависит от уровня инновационного развития региона, в котором она осуществляет свою деятельность. В связи с этим, особую актуальность приобретают инструменты, позволяющие обеспечить высокий уровень инновационной активности субъектов РФ, поэтому целью данного исследования является разработка методики управления инновационным развитием региона. Объектом исследования выступает Челябинская область, предметом исследования – ее инновационная деятельность.

Управление инновационной деятельностью региона включает в себя два этапа:

- оценка уровня инновационной активности;

- принятие решения на основе данных, полученных на первом этапе с целью вывода инновационной деятельности региона на качественно новый уровень.

Объектом управления инновационным развитием является предприятие, рассматриваемое с помощью экзогенного подхода по функциональным признакам. В данном случае выделяется три иерархически подчиненных поля. Первое или нижнее поле – материальное. Оно представляет собой совокупность всех видов факторов производства: труд, земля, капитал, предпринимательский талант, информация и другие, функциональное назначение которых заключается в реализации основной и вспомогательной деятельности предприятия.

Уровень развития данного поля является очень важным для всех этапов инновационного процесса, а следовательно, требует учета при оценке инновационного развития предприятия.

Использование ресурсного поля может осуществляться только при наличии определенной системы знаний, умений и опыта, относящейся к полю более высокого уровня.

Когнитивное поле (от латинского *cognoscere*, «знать», «узнавать») – это система накопленных на предприятии знаний, умений, способностей и компетенций, применяемых для преобразования имеющихся в ресурсном поле факторов в конечный продукт деятельности предприятия (товары или услуги), а также для превращения потенциальных ресурсов в факторы производства. В данном поле осуществляется управление знаниями как главным источником конкурентного преимущества предприятия в инновационной экономике, предполагающее не только их эффективное использование, но и совершенствование, приумножение. При этом используются методы воздействия на то, как люди создают, получают, хранят знания и формируют компетенции. Если найти возможность влиять на эти процессы, то она станет рычагом влияния на поведение людей, ведь люди делают те или иные вещи в зависимости от того, что они знают и что они узнают о текущей ситуации.

Хотя мы можем влиять и на те знания, которые уже усвоены человеком, гораздо проще влиять на то, что он узнает нового, то есть, легче вмешиваться не в те знания, которые уже в голове людей, а в те, которые только ими усваиваются.

Процесс возникновения новых знаний имеет прямое отношение к восприятию вещей – мы узнаем о мире то, что воспринимаем. То есть, управление восприятием человека дает прямой путь влиять на те знания, которые он приобретает. Анализ и управление теми факторами, которые влияют на восприятие людей – суть когнитивных методов. Итак, для управления когнитивным полем используется достаточно известный и проработанный механизм управления знаниями (*knowledge management*), но условия

для эффективного использования и формирования знаний создаются на еще более высоком иерархическом уровне, названном нами ментальным полем.

Ментальное поле – это совокупность всех видов ментальной деятельности в рамках предприятия (системы мышления, убеждений, норм, традиций, восприятий мира) объединенная в систему ценностей, корпоративную культуру, осознание предназначения и миссии предприятия.

Результатом функционирования данного поля является:

а) осмысление работниками и менеджментом разнообразных явлений, протекающих в рамках предприятия;

б) формирование ментальных конструкций («ментальные модели»), используемых в мыслительных процессах лицами, принимающими участие в деятельности или управлении данной организацией;

в) создание инновационной среды, обеспечивающей креативный подход сотрудников в любой сфере деятельности.

В данном поле отражаются характеристики мышления индивидов, особенности их восприятия и интерпретации информации, подходы к жизни, способность к прогнозированию ситуации и т.п. Системность данных явлений формирует коллективное сознание, обладающее синергетическим эффектом, и создает общее экзогенное представление о данной организации. С одной стороны, цели, ценности, мысли, восприятия и чувства каждого человека способны влиять на ментальное поле предприятия, так как они являются составляющими элементами, определяющими его развитие, но с другой, ментальное поле образовано сигналами очень многих людей и поэтому становится почти независимым от восприятия каждого конкретного человека. Оно приобретает синергетический эффект, становится относительно самостоятельным и начинает влиять на сознание людей, хотя само является суммой их сигналов.

Важнейшей функцией ментального поля является создание потенциала развития предприятия. Именно величина данного поля определяет возможности развития как когнитивного поля, так и вслед за ним развитие ресурсного поля.

Воздействие субъекта управления (управляющей подсистемы) на объект управления (управляемую подсистему) можно рассмотреть через призму процессного подхода. Согласно данной интерпретации, инновационное развитие основывается на инновационном процессе, включающем три этапа: «вход» – инновационная восприимчивость организации; «механизм преобразования «входа» в «выход» – инновационная деятельность, позволяющая преобразовать научное знание в нововведение через последовательную цепь событий; «выход» – коммерциализация нововведений.

В результате можно выделить в три подсистемы управления инновационным развитием: управление восприимчивостью предприятия к иннова-

циям, управление механизмом преобразования как инновационной деятельностью, позволяющей преобразовать научное знание в нововведение, управление коммерциализацией нововведений [1].

Оценка текущей инновационной деятельности региона производится на основе системы, состоящей из девяти обобщенных показателей, основанной на интеграции динамического (рассмотрение стадий инновационного процесса) и пространственного (рассмотрение ментального, когнитивного и ресурсного полей региона) подходов (рис. 1).

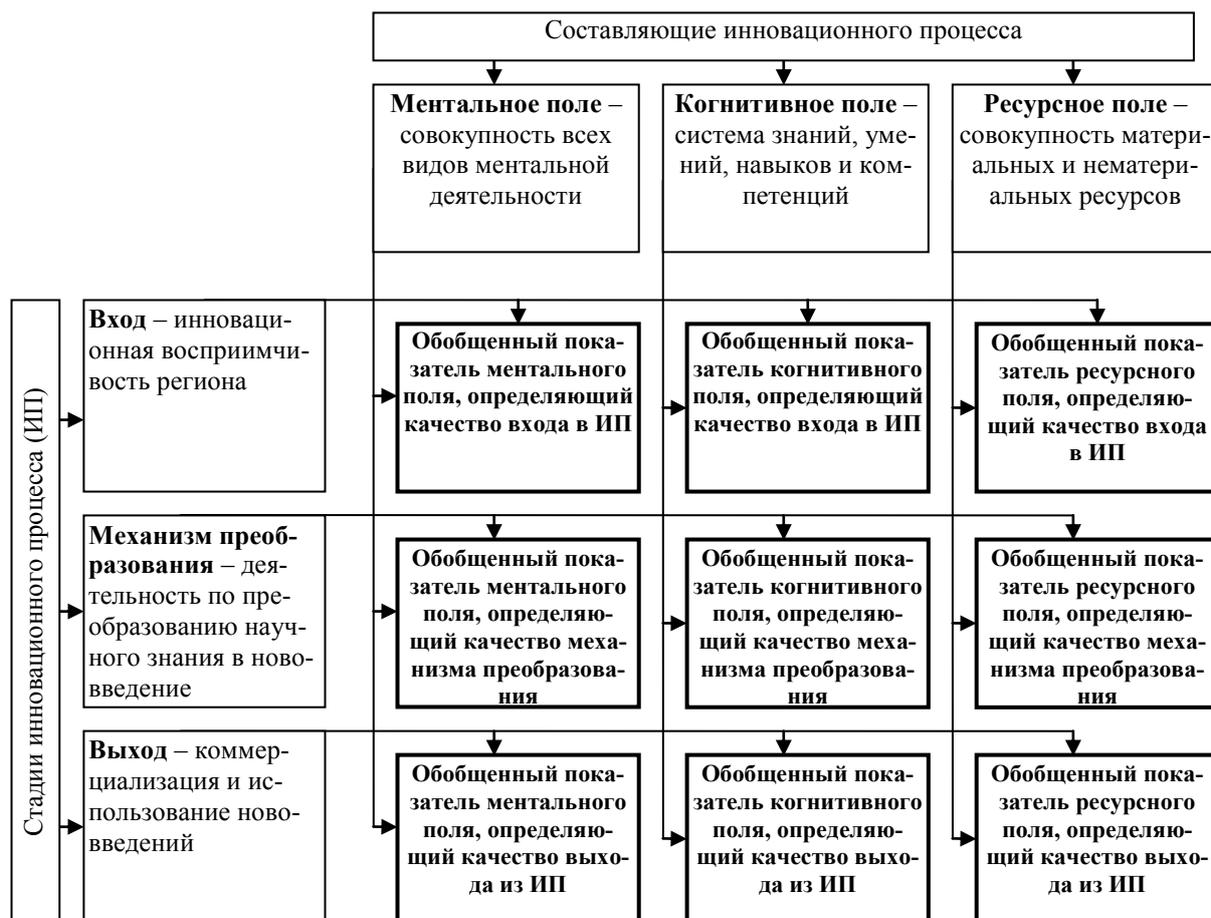


Рис. 1. Система показателей уровня инновационного развития региона

Каждый обобщенный показатель определяется частными факторами, оцениваемыми для сопоставления экспертами на основе заданной шкалы, учитывающей векторную интерпретацию факторов, то есть их амплитуду и направленность [2]. Использование векторного подхода позволяет учитывать взаимное влияние факторов друг на друга, а также проводить оценку инновационных процессов в регионе в условиях ограниченности статистических данных, необходимых для осуществления расчетов с примене-

нием вероятностных методов. Результатом первого этапа является количественное значение уровня текущей инновационной деятельности региона, а также определение факторов, наиболее сильно препятствующих повышению инновационной активности (в количестве n штук).

На втором этапе рассматривается ряд проектов, направленных на повышение уровня инновационной деятельности региона. Далее с помощью матричного подхода определяется проект, выполнение которого наиболее целесообразно как с экономической, так и с функциональной точки зрения. Для этого формируется матрица F размера $m \times 1$, отражающая эффективность каждого проекта, которая рассчитывается по формуле:

$$F = k_1 \times (D \times (B \times A)) + k_2 \times E,$$

где A (размера $n \times 1$) – матрица ранжирования изменения факторов по важности;

B – матрица (размера $m \times n$), отражающая коэффициенты взаимной связи каждого проекта с тем или иным фактором ;

D - матрица (размера $m \times m$) взаимного влияния проектов друг на друга;

E – матрица (размера $m \times 1$) эффективности каждого проекта с экономической точки зрения,

$k_1; k_2$, - коэффициенты, отражающие важность функциональной и экономической эффективности проекта соответственно, $k_1 + k_2 = 1$.

Данная методика была апробирована на примере Челябинской области – одного из ведущих промышленных регионов России. Промышленное развитие области определяют металлургический, машиностроительный, топливно-энергетический, строительный, аграрно-промышленный комплексы [2]. В результате оценки уровня инновационной активности Челябинской области была получена следующая диаграмма (рис. 2):

По диаграмме был определен показатель развития инновационной деятельности области, равный 0,59, что свидетельствует о том, что инновационная активность региона находится на уровне «выше среднего», тем не менее, область использует свой потенциал не в полной мере. В результате анализа было также выявлено, что наибольшее сопротивление этому оказывает обобщенный показатель когнитивного поля, определяющий качество входа в инновационный процесс, в частности такие факторы как система генерации знаний, система контроля знаний, система диффузии знаний и система сохранения знаний. Исходя из результатов матричного анализа наиболее перспективным с функциональной и экономической точек зрения был выбран проект, направленный на повышение количества научных подразделений на крупнейших промышленных предприятиях области.

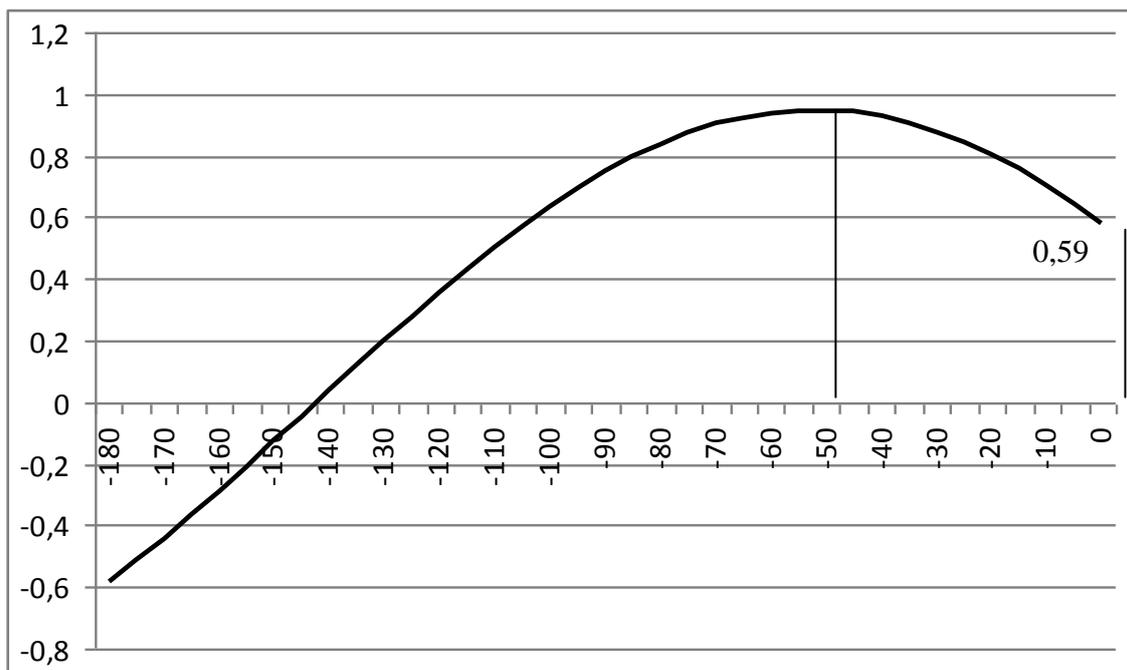


Рис. 2. Диаграмма инновационной деятельности Челябинской области

Данную методику рекомендуется использовать как в рамках текущей деятельности Министерства экономического развития Челябинской области, так и при разработке стратегии инновационного развития региона. Описанный алгоритм также может быть применен при управлении инновационным развитием прочих субъектов, а также федеральных округов или экономических районов Российской Федерации.

Библиографический список

1. Бабанова, Ю.В. Концептуальные подходы к управлению инновационным развитием предприятия в условиях турбулентной среды / Ю.В. Бабанова // Ускорение инновационных процессов в деловых организациях / под ред. А.Е. Лузина. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2012. – С. 5–23.
2. Лаврикова, Ю.Г. Прикладные аспекты оценки инновационного состояния предприятия / Ю.Г. Лаврикова, Ю.В. Бабанова, А.Д. Полушин // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. - № 2 (329). – С. 29–35.
3. Официальный сайт Правительства Челябинской области. – URL: <http://pravmin74.ru/>.

[К содержанию](#)

УДК 338.266.2 + 005

МОДЕЛЬ ОБЛАЧНОГО ПРОСТРАНСТВА В ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННОМ ПОДХОДЕ К УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Ю.В. Бабанова, П.В. Рыльских

В работе проанализированы основные аспекты процессно-ориентированного менеджмента. Обозначена актуальность, выделены преимущества и целесообразность применения модели «облачного» пространства в управлении предприятием в современных рыночных условиях.

Ключевые слова: ресурсы, бизнес-процессы, модель «облачного» пространства, информационное обеспечение.

В условиях современной рыночной экономики и конкуренции успешно работают те производители, которые эффективно используют свои ресурсы – наличные и необходимые средства, ценности, запасы и другие составляющие для производства, продажи товаров и получения доходов. Ресурсы являются важнейшей частью комплекса внутренних ситуационных переменных организации, они являются факторами ее стабильного и эффективного функционирования, залогом ее конкурентоспособности. Однако, непрерывные и существенные изменения в технологиях, рынках сбыта и потребностях клиентов повысили сложность управления предприятием, особое внимание сейчас уделяется не только выбору ресурсов, но и самого подхода к управлению для оптимизации и улучшения производительности труда, рационализации производственных операций, обеспечения финансового роста и т.д.

В настоящее время процессный подход к управлению становится более выгодным, по сравнению с функциональным, недостатками которого являются:

- низкая заинтересованность структурных подразделений в общих результатах компании вследствие оторванности системы оценки их работы от результативности предприятия в целом;
- слабая ориентация на внешнего клиента, внутренних потребителей промежуточных результатов деятельности;
- высокие накладные расходы.

К процессно-ориентированному управлению переходят предприятия крупнейших экономических держав. Как показывает результат рейтинга Fortune1000, фактически все ведущие организации мира имеют характер процессно-ориентированных организаций. Суть процессного подхода к управлению заключается в том, что акцент при постановке задач и эффективности переносится с функциональных подразделений на бизнес-процессы [5].

Процессный подход к управлению рассматривает предприятие как систему, представляющую собой связанное множество бизнес-процессов, конечными целями которых является выпуск качественной продукции в необходимом количестве (как ценность для потребителя, клиента или заказчика).

Основные принципы процессного подхода:

- работа организации – это совокупность бизнес-процессов (действий, операций, функций), направленных на создание продукта, услуги или достижение заданных результатов (шаги по управлению структурой бизнес-процессов представлены на рис.);
- регламентация выполнения процессов, а именно:
 - каждый процесс имеет потребителя;
 - каждый процесс имеет владельца – должностное лицо, которое имеет в своем распоряжении необходимые ресурсы, управляет ходом бизнес-процесса и несет ответственность за результаты и эффективность бизнес-процесса;
- персонал организации мотивирован на постоянное улучшение бизнес-процессов.



Шаги по управлению структурой бизнес-процессов [3]

Таким образом, процессно-ориентированное управление предприятием должно быть сконцентрировано на продуктах и услугах, клиентах и партнерах, рынках и конкурентах, анализе, прогнозе и решениях, потребностях и возможностях, гарантиях и рисках, доходных активах, потенциале и радикальных изменениях, инфраструктуре и организационной структуре, персонале, готовности в обучении, управлении и информации.

Главным принципом стратегического менеджмента должно стать управление, построенное на бизнес-процессах. Конкурентоспособность должна измеряться в критических параметрах этих процессов.

Переход к процессному управлению связан с освоением и внедрением новых моделей и технологий менеджмента, созданных за последние десятилетия мировой наукой, проверенных успешной практикой ведущих фирм, основанных на высоких достижениях информатизации бизнеса, актуальным примером которых являются технологии «облачных» пространств [4].

Облачной (англ. «Cloud computing») называют технологию распределенной обработки данных, предполагающую предоставление компьютерных ресурсов и приложений в качестве сервиса через web-браузер. Когда предприятие начинает аккумулировать данные и управлять бизнес-процессами в единой централизованной системе – «облачном» пространстве, использовать бухгалтерский учет и бизнес-аналитику из «облака», появляется эффективная оценка и видение векторов, инструментов и технологий развития бизнеса, появляется осознание темпов и результативности бизнес-процессов и бизнеса в целом [1].

В США, Великобритании, Германии и Бразилии в «облаке» уже работают 600 тыс. компаний. В России порядка 40 % (95,3 тыс.) компаний малого и среднего бизнеса активно тестируют возможности «Cloud computing», выделены следующие преимущества работы:

- мобильность. Работники имеют доступ к корпоративным информационным материалам, в том числе дистанционно от центрального офиса, там, где есть Интернет, это особенно удобно в больших региональных компаниях;
- гибкость. Означает оперативность в увеличении или уменьшении количества защищенных рабочих мест при изменении численности персонала, не приобретая лицензии на бизнес-приложения в собственность, а также регулировать их количество и набор в зависимости от текущих задач;
- информационная безопасность. Поставщики облачных услуг отвечают за безопасность, заключая дополнительные соглашения о конфиденциальности данных, а также об уровне доступности ИТ-инфраструктуры. Соглашение об уровне услуг (Service Level Agreement, SLA) – это документ, фиксирующий основы управления услугами, переговоры с клиентом, оценку требований клиента, привязку специфических требований к стандартным сервисам и (или) создание новых сервисов, мониторинг предоставления услуг и внесение корректив, формирование предложений по предоставлению дополнительных услуг и т.д.;
- простота использования. Программное обеспечение и обслуживание ИТ-инфраструктуры в облаке – это ответственность провайдера. То есть пользователю (менеджеру, экономисту) не требуются особые знания в программировании и навыки управления «облачной» инфраструктурой;

- информационные возможности. «Облачное» пространство имеет свои плюсы для каждого пользователя системы: получать необходимую информацию, задачи и оперативно обеспечивать обратную связь, участвовать в проектах и готовить отчетность по результатам проделанной работы, а также другие возможности, которые важны в стратегическом аспекте управления предприятием;

- экономическая целесообразность. Облачное пространство позволяет обеспечить сокращение затрат на телефонию за счет перехода на IP-звонки и сокращение рисков от простоев и потери данных за счет использования резервного копирования, имеет возможности бизнес-аналитики, информационную систему для управления производством или проектами [2].

Например, предприятию не нужно покупать, обслуживать и защищать информационную систему 1С «УПП». Достаточно иметь компьютер с доступом в Интернет, чтобы подключаться в облаке к системе «1С» на правах аренды. Типичным примером «облачного» сервиса являются почтовые ящики, когда пользователь в любое время суток и в любом месте может зайти в личную почту и ответить на входящие сообщения.

«Облако» является новой бизнес-моделью для получения информационных услуг, и существуют такие сервис-предоставляющие (Everything as a service) технологии, как:

- «Инфраструктура как сервис» («Infrastructure as a Service» или «IaaS»);
- «Платформа как сервис» («Platform as a Service» или «PaaS»);
- «Программное обеспечение как сервис» («Software as a Service» или «SaaS»);

В настоящее время на практике реализовано четыре основных сценария использования облачных технологий: в организации, в холдинге, в модели сервиса, в «облаке» для клиентов.

«Облако» внутри организации обеспечивает сервисы:

- подключение сотрудников (на ПК, не обладающих большой вычислительной мощностью) к информационной базе из любой точки пространства;
- подключение руководителей, которым требуется оперативная информация по своим подразделениям;
- удобное подключение партнеров (поставщики, клиенты, подрядчики и т.д.) без установки дополнительного программного обеспечения, для получения отчетов о продажах товаров или их остатках на складе [2].

«Облако» внутри холдинга, объединяющего несколько компаний, позволяет сократить издержки на обслуживание одинаковых программ. Например, вместо того, чтобы в каждой компании развертывать и поддерживать собственную информационную базу «1С», можно использовать в режиме разделения данных (открыть 1 раз в центральном офисе). В ре-

зультате каждый пользователь будет работать в своей собственной независимой области данных, настраивать, обновлять, выполнять резервное копирование и др.

«Облако» для клиентов значительно облегчает работу в тех случаях, когда потенциальные потребители прикладного решения не объединены в локальную сеть, обладают разнородным оборудованием и не достаточно квалифицированы при работе с данными аппаратными средствами.

Работа в модели сервиса является наиболее распространенной, т.к. полнее использует потенциал облачных технологий и подразумевает, что потребители не приобретают сами прикладные решения (установлены, работают и обслуживаются на оборудовании поставщика сервиса). Для того чтобы вести учет в той или иной программе «1С», потребители оплачивают провайдеру сервиса некоторый объем услуг, который собираются использовать, с помощью браузера подключаются к нужной программе и работают в ней. Каждый из пользователей может работать сразу с несколькими программами и для каждого клиента выделяется независимая область данных. То есть единственный экземпляр программы, запущенный у поставщика, обслуживает всех абонентов [1].

Для выбора или построения модели «облачного» пространства и внедрения его на предприятии необходимо выполнить следующие шаги:

1) изучение бизнес-процессов компании, определение потребностей пользователей (целевой аудитории). Основное требование потенциальных пользователей облачного пространства заключается в обеспечении информационной базы, актуальной, значимой и необходимой для выполнения их непосредственных обязанностей – в рамках определенных бизнес-процессов, а первостепенной задачей при внедрении модели облачного пространства является идентификация этих процессов (название, код, определение, цель, задачи, входы, выходы процесса и требования к ним, поставщики, потребители процесса, ресурсы, нормативы, параметры (и методы их измерения) процесса, владелец, руководитель процесса, показатели результативности и эффективности процесса);

2) формирование проектной группы (в т.ч. ИТ-службы) для разработки и реализации проекта внедрения облачного пространства, бюджетирование и поддержка руководства (планирование работ, организация, координация, контроль, мотивация);

3) определение структуры, формата и концепции «облачного» пространства в соответствии с целями и задачами компании (ее пользователей);

4) разработка и утверждение Положения об «облачном» пространстве, в котором необходимо отразить особенности данной информационной системы, ответственность и права лиц, обслуживающих ее работу, понятия конфиденциальности и информационной безопасности, порядок внесения изменений в пространство и т.д.);

5) проведение внутренней кампании по продвижению облачного пространства – разъяснение сути и условий пользования системой (цели, обязанности, права доступа, правила, стандарты документооборота и др.);

6) запуск технологического цикла облачного пространства;

7) получение обратной связи от пользователей (специалистов и управленческого состава); совершенствование (доработка) системы «облачного» пространства.

Итак, в качестве инструмента внутренних и внешних коммуникаций «облачное» пространство, используемое на предприятии, выполняет целый ряд важных функций:

1) информационная. Информационное обеспечение деятельности подразделений компании и отдельных ее сотрудников – для достижения поставленных целей и задач предприятия;

2) организационная. Соединение территориально удаленных друг от друга служб, филиалов, региональных отделений с центральным офисом (управляющей компанией), установление каналов для обратной связи руководству и обмена передовым опытом между сотрудниками;

3) идеологическая. «Облачное» пространство выступает не только информационным ресурсом и площадкой для оборота бизнес-задач и решений, также создает условия для формирования и укрепления корпоративного духа, повышения лояльности работников и их трудовой отдачи. То есть дает возможность донести до каждого сотрудника информацию о ценностях компании, позволяет управлять отношением своих пользователей к различным процессам и изменениям, мотивирует их на профессиональные достижения;

4) имиджевая – заключается в поддержке корпоративного имиджа, так как является своеобразным индикатором уровня развитости компании, ее позиционирования на рынке, мобильности и готовности к быстрой реакции на изменения среды.

Таким образом, с помощью «облачного» пространства можно оперативно информировать персонал компании о принятых управленческих решениях, получать информацию о состоянии дел в разрезе структурных единиц компании и их бизнес-процессов, контролировать отчетность и прогнозировать позиции компании на рынке – на основе полученных данных.

Эффективное управление информационными ресурсами в «облачном» пространстве позволяет направлять их на достижение результативности, координировать действия и использовать ресурсы между функциями системы управления, центрами ответственности, обеспечивать выполнение планов и графиков, измерять и оценивать результативность работ, собирать и обрабатывать информацию, оперативно принимать решения, стимулировать достижения.

Можно обозначить следующие преимущества применения «облачной» модели в процессном подходе к управлению:

- нацеленность на удовлетворение потребностей клиента;
- усовершенствование системы управления, обеспечение ее наглядности, прозрачности и гибкости к внешним изменениям, упрощение системы координации, организации и контроля;
- возможность выявления узких мест и резервов работы за счет оценки ее эффективности на основе разработанных показателей;
- сокращение времени выполнения процесса при одновременном повышении качества выполняемых работ;
- снижение накладных расходов и, как следствие, стоимости результата процесса;
- появление возможности «тиражирования» – открытия новых бизнес-площадок на основе формализованных бизнес-процессов;
- реализация принципа постоянного совершенствования деятельности
- повышение культуры предприятия и его стоимости на рынке [3].

В настоящее время каждая компания должна иметь модель своей организации, основанную на бизнес-процессах, которая позволит производить постоянный мониторинг всех процессов предприятия, обеспечить необходимый уровень устойчивости в неблагоприятных условиях внешней среды и высокую динамику развития в стратегическом аспекте.

Библиографический список

1. Википедия: Облачные вычисления [Электронный ресурс]. – URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Облачные_вычисления/.
2. Ермак, С. Облако в шортах [Электронный ресурс] / С. Ермак // Эксперт-Урал. – 2014. – № 16 (597). – 14–20 апр. – URL: <http://www.expert-ural.com/archive/16-597/oblako-v-shortah.html>.
3. Вишняков, О. Процессно-ориентированный подход в управлении организацией / О. Вишняков, И. Дятлова. – 2004.
4. Каткало, В.С. Эволюция теории стратегического менеджмента / В.С. Каткало. – 2 изд. – СПб.: Высшая школа менеджмента, 2008.
5. Стерлигова, А.Н. Операционный (производственный) менеджмент: учеб. пособие / А.Н. Стерлигова, А.В. Фель. – М.: ИНФРА-М, 2012.

[К содержанию](#)

УДК 378.016:81 + 378.14

ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТ-КАРТ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ В ВУЗЕ

К.С. Большакова

В статье рассматриваются преимущества и способы применения интеллект-карт в процессе обучения иностранному языку в вузе. Использование этого инструмента позволяет расширить набор методов обучения, повысить эффективность обучения и мотивацию студентов.

Ключевые слова: интеллект-карты, глоссарий, аннотирование, конспектирование, эссе.

Модернизация и инновации – ключ к успеху в процессе развития современного российского общества. Изменения затрагивают не только сферы экономики и политики, а также и сферу образования. Образование должно способствовать развитию таких качеств личности, которые необходимы для генерирования новых идей и внедрения инноваций, а именно нестандартного мышления, инициативности, творческого начала. Не последнюю роль в процессе становления специалиста нового типа играет период обучения в вузе. Задачей преподавателя, таким образом, становится применение таких методов обучения, которые сформируют у студентов навык самостоятельного установления и достижения целей, умение реагировать на разные жизненные ситуации.

Особую роль в век информационных технологий также играют умение справляться с потоком поступающей информации, тратить на обработку, анализ и принятие решения минимум времени и сил. Решением задачи быстро и эффективно обрабатывать поступающую информацию и принимать на ее основе правильные решения видится применение в процессе обучения в вузе интеллект-карт [1].

Интеллект-карты – это метод графического отображения результатов процесса восприятия, обработки и запоминания информации. Применение интеллект карт в процессе обучения развивает творческие способности, развивает мышление и память.

Составлять интеллект-карты можно на бумаге или на компьютере с помощью компьютерных программ, таких как: FreeMind, Mind Maps, Power Point и другие.

Отличительными свойствами интеллект-карт являются: наглядность, привлекательность, запоминаемость, своевременность, творчество и возможность пересмотра.

Мы не будем подробно останавливаться на принципах работы и правилах построения интеллект-карт, так как к настоящему моменту опубликовано достаточно литературы на эту тему, в том числе ее можно найти в глобальной сети Интернет.

Для понимания всей широты возможностей применения этого метода в процессе изучения иностранного языка в вузе отметим, что применение интеллект-карт позволяет студентам:

- 1) развить навык самостоятельной работы с материалами;
- 2) сэкономить время при подготовке задания;
- 3) увеличить объем усвоенного материала и его долговременное сохранение в памяти;
- 4) расширить возможности сознания от пассивного восприятия до творческого осмысления;
- 5) развить интеллектуальные способности, пространственное мышление и познавательную активность.

Для преподавателя использование интеллект-карт в процессе обучения способствует:

- 1) повышению мотивации студентов, уровня их знаний, а также их конкурентоспособности;
- 2) развитию предметной и коммуникативной компетенции студентов;
- 3) активизации различных видов деятельности.

Применение метода интеллект-карт в высшем образовании очень разнообразно. Мы выделим следующие направления использования этого метода в процессе обучения иностранному языку:

- 1) составление глоссария по теме;
- 2) работа с текстом: аннотирование и конспектирование;
- 3) написание эссе на заданную тему;
- 4) групповая работа студентов.

Рассмотрим возможности применения метода для каждого направления.

Составление глоссария по теме

Словарный запас – это тот установленный набор слов, которым владеет определённый человек, то есть понимает значение того или иного слова, умеет применить его в устной и письменной речи, воспринимает его при живом общении.

Есть много веских причин, почему нужно расширять словарный запас. Хороший словарный запас позволяет узнать много нового, понять глубокие идеи и распознать связи между различными отрывками знаний.

Обладание хорошим словарным запасом позволяет свободно выражать свои мысли на иностранном языке, что может помочь в различных ситуациях, например в продвижении по службе.

Формирование обширного словарного запаса на занятиях иностранным языком чаще всего происходит с разбивкой по темам, так как это позволяет упорядочить большой объем иностранных слов, изучаемых студентами на протяжении всего периода обучения в вузе. Глоссарии составляются на разных этапах изучения темы – от предварительного до финального.

Для систематизации лексических единиц как нельзя лучше подходит метод интеллект-карт, он представлен во многих аутентичных учебных пособиях.

Эффективность использования интеллект карт для составления глоссария объясняется тем, что создание ментальных образов способствует более глубокому закреплению информации в сознании. Механическое заучивание списков слов является малоэффективным, так как лексика сохраняется в оперативной памяти на короткий срок. Лексика же, представленная в виде интеллект-карт, построенных на принципах ассоциации, сохраняется в памяти на долгий срок и может быть успешно использована в соответствующем контексте.

Работа с текстом

Задания на понимание текста входят в состав всех учебных пособий и всех международных экзаменов на подтверждение уровня владения иностранным языком. Поэтому очень важно сформировать эти навыки в процессе обучения в вузе. Для детального разбора текста недостаточно просмотрового чтения, поэтому рекомендуется использовать конспектирование и аннотирование информации, выделенной из текста. Также это является важнейшим этапом при подготовке пересказа текста.

Недостатками стандартного конспектирования являются почти полное отсутствие визуальной структуры, графического представления информации, пространственной ориентации и ассоциаций.

При использовании традиционной системы конспектирования и аннотирования теряется главная информация, отдельные элементы разрознены, также этот процесс занимает много времени и не развивает творческое мышление.

По своей природе линейное представление информации не обеспечивает должной свободы формирования ассоциаций, мешая творческому подходу к обработке информации и эффективному запоминанию [2].

Метод интеллект-карт помогает пробудить способность к нестандартному видению окружающего мира. Развитие у студентов способности создавать образы одновременно развивает мышление, восприятие мира, улучшает память, творческий потенциал и повышает интерес к учебе.

Таким образом, применение интеллект карт для работы с текстом имеет такие преимущества, как: краткость, емкость изложения и собственное активное осмысление материала. Все это важнейшие факторы успешного конспектирования.

Написание эссе на заданную тему

При написании эссе метод интеллект-карт оказывается полезен для поиска и обработки идей, которые будут представлены в работе. Четкое соответствие структуре эссе и логичность изложения – основные требования, предъявляемые к этому виду заданий. Интеллект-карты дают возможность

составить наглядную схему эссе, упорядочить отрывки информации, менять составляющие и подбирать наиболее подходящие варианты, основываясь на ассоциациях.

Также помимо структурирования идей, интеллект-карты могут послужить для подбора лексических единиц, соответствующих теме, и грамматических конструкций, которые в эссе должны быть разнообразными. Подобно написанию эссе, эти же возможности могут быть использованы при подготовке устных тем.

Групповая работа на занятии

Особый интерес представляет использование метода интеллект-карт в организации групповой работы студентов на занятии. При взаимодействии студентов в больших и малых группах, возможности метода возрастают, подкрепленные эффектом синергии. Если в процессе индивидуальной работы идеи и ассоциации студента ограничены привычными моделями мышления, то во время групповой работы вариативность идей является неограниченной. Также появляется возможность генерирования группой новых идей, основанных на вариантах, предложенных отдельными ее членами. То есть, вне группы такие идеи не могли бы появиться в принципе. Интеллект-карты представляют собой один из наиболее удобных способов фиксации идей, выдвинутых в ходе мозгового штурма. Распределение вариантов по направлению от основной темы к периферии позволяет на начальном этапе выделять главное, структурировать отрывки информации по подтемам, и впоследствии проанализировать и выбрать рабочую модель задания.

Также применение метода интеллект-карт в групповой работе соответствует основным направлениям формирования коммуникативной компетенции студентов, поскольку в ходе выполнения задания общение осуществляется на иностранном языке и моделирует ситуации реального общения. В процессе составления интеллект-карты на заданную тему студенты учатся качественно взаимодействовать в группе, принимать и отвергать идеи, находить компромисс и выступать в качестве команды, что способствует повышению интереса к учебе.

Суммируя вышесказанное, можно подчеркнуть, что применение метода интеллект-карт в процессе обучения иностранному языку в вузе развивает предметную компетенцию и креативность мышления, повышает мотивацию и качество знаний, развивает коммуникативную компетенцию студентов. Благодаря регулярному использованию интеллект-карт студенты смогут сформировать умения и навыки, связанные с восприятием, переработкой и обменом информацией, улучшить работу памяти, научиться мыслить творчески, используя оба полушария головного мозга, что в результате способствует повышению уровня владения иностранным языком.

Библиографический список

1. Бехтерев, С. Майнд-менеджмент: Решение бизнес-задач с помощью интеллект-карт / С.й Бехтерев; Под ред. Г. Архангельского. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 308 с.
2. Бьюзен, Т. и Б. Супермышление / Т. и Б. Бьюзен. – Минск: Попурри, 2003. – 59 с.

[К содержанию](#)

УДК 336.763 + 336.717

БАНКИ КАК АНДЕРРАЙТЕРЫ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Ю.В. Бутрина, А.Г. Сикорская

В статье рассмотрены вопросы оказания коммерческими банками инвестиционных услуг на этапе их первичного размещения. Рассматриваются особенности работы банков как андеррайтеров. Формы и этапы процесса андеррайтинга.

Ключевые слова: банк, андеррайтинг, инвестиционная деятельность, рынок ценных бумаг.

Наиболее востребованной сферой в новых экономических условиях для банков является инвестиционная деятельность, включающая круг услуг, связанных как с первичным размещением ценных бумаг, так и с операциями на вторичном рынке.

Инвестиционная деятельность банка – операции, в которых банки выступают в роли инвестора – инициатора вложения средств в реальные активы (материальные или нематериальные), в развитие собственного банковского бизнеса или в развитие другого субъекта предпринимательской деятельности, а также в финансовые инструменты через формирование кредитно-инвестиционного портфеля банка [3].

Сегодня на рынке ценных бумаг коммерческие банки выполняют посредническую функцию, которая заключается в организации выпуска ценных бумаг и размещению их на рынке, оказании консультационных услуг, а также услуг по доверительному управлению ценными бумагами, их депозитарному хранению. Банки могут осуществлять продажу или приобретение ценных бумаг по поручению клиентов, погашение бумаг с истекшим сроком хранения и другое. Инвестиционную деятельность, как профессиональные участники рынка, банки ведут на основании лицензии на осуществление дилерской, брокерской и депозитарной деятельности. Контролем, лицензированием и деятельностью участников рынка ценных бумаг занимаются ряд департаментов по финансовым рынкам Банка России.

Одной из исходных функций инвестиционной деятельности банка является организация эмиссии и первичного размещения ценных бумаг для клиентов. Эта услуга получила название – андеррайтинг.

В исходном смысле под андеррайтингом понимается принятие банком обязательства (или выдача гарантий) выкупить весь выпуск ценных бумаг или его нереализованную часть по цене, согласованной с эмитентом [1]. Банк-андеррайтер выступает как финансовый посредник, который обслуживает и гарантирует первичное размещение ценных бумаг, взимая с этого комиссию.

Существует несколько форм андеррайтинга, в зависимости от параметров:

1) андеррайтинг на основе фиксированных обязательств. При таком виде соглашения банк несет на себе полную ответственность за выкуп всего выпуска ценных бумаг по фиксированным ценам. Андеррайтер обязуется выкупить весь выпуск ценных бумаг, а уже после перепродает их. Таким образом, он берет на себя большие риски, который предполагает соответствующую комиссию;

2) андеррайтинг с максимальными усилиями. В таком соглашении организатор размещения лишь обязуется приложить максимум усилий для продажи наибольшего числа ценных бумаг. Здесь не предусмотрено гарантированное размещение, и организатор не несет финансовых рисков. Такая форма андеррайтинга все чаще используется в современных условиях развития фондового рынка;

3) андеррайтинг – ожидания. Предполагает, что андеррайтер берет на себя обязательства по выкупу остатка ценных бумаг, которые не удастся разместить сразу, с последующим их дальнейшим размещением. Компания здесь может быть уверена, что невыкупленные акции будут выкуплены андеррайтером;

4) андеррайтинг по принципу «все или ничего» предусматривает, что действие договора прекращается, если организатор размещения не смог распределиться все выпущенные ценные бумаги.

Зачастую для решения задач, которые стоят перед банком-андеррайтером, требуют колоссальных финансовых затрат, один банк не может справиться с этим в одиночку. Поэтому, при крупной эмиссии образуется синдикат андеррайтеров, где существует основной андеррайтер-банк, с которым компания-эмитент договаривается об условиях выпуска. Как правило, в настоящее время количество членов синдиката порядка пяти, хотя эта цифра зависит от объема эмиссии.

Как показывает практика, сейчас весьма распространенным является вариант трехуровневого эмиссионного синдиката, который предполагает наличие организатора выпуска, со-организатора и со-андеррайтера.

Выбор банка-андеррайтера может быть как на договорной основе, так и осуществляться тендерным способом. Выбор способа зависит от самого эмитента.

Банк, предоставляющий инвестиционные услуги, обязательно в своей структуре должен содержать аналитический отдел, который занимается отслеживанием экономической ситуации в стране и мире, анализирует и составляет прогнозы работы финансового рынка, изучает состояние отрасли, в которой работает эмитент. Данный отдел проводит масштабную аналитическую работу, результат которой может уменьшить финансовые риски.

Сам процесс андеррайтинга состоит из трех этапов:

1. Подготовительный этап – включает анализ рынка и финансовое состояние самого эмитента, определение параметров выпуска, подготовку документов для государственной регистрации. При необходимости формируется синдикат андеррайтеров.

2. Первичное размещение – здесь происходит организация процесса допуска к размещению на бирже, подготовка торгов и непосредственное участие в размещении, заключение сделок с инвесторами, подготовка необходимых документов. На этом этапе банк-организатор оказывает целый комплекс услуг, которыми являются:

- заключение сделок и проведение расчетов;
- хранение ценных бумаг;
- выплата дивидендов и погашение облигаций;
- подписание договоров с биржей, платежным агентом, депозитарием и др.;
- проведение маркетинговой кампании по предстоящему выпуску ценных бумаг, включая продвижение в Интернете и пресс-конференции;
- подготовка отчета по итогам выпуска ценных бумаг.

После проведения размещения ценных бумаг банк совместно с эмитентом публикует информацию в СМИ об итогах выпуска.

3. Вторичное обращение – предполагает выполнение банком функции маркет-мейкера, то есть предоставление компании-эмитенту в течение определенного времени аналитические данные, в качестве исследовательской поддержки (анализ динамики курсов ценных бумаг, рейтинги, факторы, влияющие на курс акций, и пр.).

Таким образом, банк-андеррайтер в процессе инвестиционной деятельности несет на себе огромную ответственность и осуществляет множество функций, начиная с разработки условий выпуска и заканчивая информационно-аналитической поддержкой на вторичном обращении.

Ежегодно среди андеррайтеров проводится рейтинг по объему размещенных ценных бумаг. Основными рейтинговыми агентствами в этом направлении являются информационно-аналитическое агентство S&P и Bloomberg.

Недавно опубликованный рейтинг агентства S&P, приведенный в таблице 1, говорит о том, что в 2014 году на российском рынке лидером андеррайтинга облигаций является «ВТБ Капитал», занимающий 29,92 % рынка, на втором месте Банк «ФК Открытие» с 13,14 % долей рынка,

на третьем – «Sberbank CIB» с 8,06 % [2]. Что касается челябинских банков, то в данный рейтинг попал только «Челиндбанк» с долей рынка 0,01 % и занял 92 строчку.

Таблица 1

Рейтинг андеррайтеров облигаций России, 2014 год

Позиция в рейтинге	Инвестиционный Банк	Объем, млн RUR	Доля рынка, %	Кол-во эмитентов	Кол-во эмиссий
1	ВТБ Капитал / ВТБ	354 922	29,92	45	77
2	Банк «ФК Открытие»	155 798	13,14	31	52
3	Sberbank CIB	95 620	8,06	28	41
4	БК Регион	80 817	6,81	35	58
5	РОСБАНК	76 703	6,47	12	29
6	ВЭБ Капитал	65 185	5,50	9	29
7	РОНИН	49 944	4,21	20	24
8	Райффайзенбанк	38 221	3,22	14	19
9	ЮниКредит Банк	34 358	2,90	7	11
10	Связь-Банк	33 191	2,80	9	18

В более общем рейтинге инвестиционных банков за 2013, составленном все тем же финансово информационным агентством Sbohds, лидеры немного изменились. Но в целом это универсальные крупные банки, которые способны предложить своему клиенту полный список инвестиционных услуг и обеспечить выход на финансовые рынки.

Таблица 2

Рейтинг инвестиционных банков за 2013 год

Позиция в рейтинге	Инвестиционный Банк	Объем, млн RUR	Доля рынка, %	Кол-во эмитентов	Кол-во эмиссий
1	ВТБ Капитал / ВТБ	460 163	24,37	77	137
2	Газпромбанк	298 918	15,83	30	71
3	Sberbank CIB	266 596	14,12	57	95
4	Банк «ФК Открытие»	149 698	7,93	48	60
5	Райффайзенбанк	103 475	5,48	27	47
6	РОСБАНК	86 862	4,60	15	33
7	Ренессанс Капитал ЗАО	77 119	4,08	7	17
8	ЮниКредит Банк	61 817	3,27	14	21
9	БК Регион	61 442	3,25	33	48
10	ВЭБ Капитал	39 031	2,07	7	21

С универсальностью банка возрастает эффективность его деятельности, так например, если банк является кредитором эмитента, то с помощью грамотной и инвестиционной деятельности банк сможет гарантировать возврат выданных предприятию заемных средств.

К проблемам осуществления банками деятельности по андеррайтингу можно отнести риски, связанные с осуществлением брокерско-дилерской деятельности, а также прямую зависимость состояния рынка ценных бумаг в стране и мире от экономической ситуации в целом.

Библиографический список

1. Белоглазова, Г.Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник для бакалавров / Г.Н. Белоглазова; под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2014. – 652 с.
2. Дорогие имена // Финансово-информационное агентство Cbonds.ru [Электронный ресурс]. – URL: <http://ru.cbonds.info/rankings/>.
3. Майорова, Т.В. Инвестиционная деятельность: Учебное пособие / Т.В. Майорова. – К.: Центр учебной литературы, 2011. – 376 с.

[К содержанию](#)

УДК 330.322 + 336.763

СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ

Ю.В. Бутрина, Т.С. Соснина

В работе рассмотрены основные стратегии управления портфелем ценных бумаг и иных активов, их основная характеристика. Рассмотрены примеры стратегий.

Ключевые слова: инвестиционный портфель, инвестирование, ценные бумаги, управление инвестиционным портфелем.

Основной целью любого инвестора выступают накопление и увеличение капитала, что является непростым и долгим процессом. Получение ожидаемой прибыли при минимальном риске определяет задачу инвестиционного портфеля.

В широком смысле понятие «инвестиционный портфель» означает набор нескольких объектов инвестирования, которые предназначены для ведения инвестиционной деятельности в рамках выбранной стратегии. В узком смысле понятие означает группу ценных бумаг с разным уровнем прибыльности, ликвидности и срока действия, принадлежащим одному инвестору.

Определение стратегии инвестирования представляет неотъемлемую и важную ступень формирования инвестиционного портфеля. Как правило, недостаточно проработанная стратегия инвестиционной деятельности становится основной причиной потери инвестированных средств.

Профессиональные инвесторы выбирают для себя наиболее эффективные методы, опираясь на результаты анализа финансового рынка и личные убеждения. Выделяют несколько видов стратегий по управлению инвестиционным портфелем.

1. Консервативный метод

Такой вид инвестирования предполагает направление капитала на приобретение ценных бумаг с наименее рисковыми условиями, что исключает получение высокого уровня прибыли. Период инвестирования средств колеблется от 1 года до 1,5 лет. Метод ориентирован на минимизацию рисков инвестирования, поэтому уровень доходности такого инвестирования незначительно превышает средние ставки депозитов крупных банков.

2. Стратегия «Голубые фишки»

Предполагает размещение капитала в деятельность наиболее развитых компаний, доля подобных облигаций в инвестиционном портфеле превышает 80 %. Внесение доли капитала по данному алгоритму нуждается в детальном анализе компании, это определяет высокий уровень точности прогнозирования доходности. Уровень риска подобного инвестирования довольно высокий, период инвестирования средств превышает 1 год. Доходность инвестированных средств напрямую зависит от положения на рынке, поэтому данная стратегия требует детального анализа рынка и взвешенного подхода инвестора.

3. Сбалансированное управление

Данный метод предполагает покупку равной доли акций и облигаций по нескольким объектам, что дает уравнивание инвестиционных рисков. Доходность метода напрямую зависит от уровня профессионализма инвестора. Подобная покупка/продажа облигаций способствует увеличению вложенного капитала инвестора, превышающему предложенные ставки по депозитам крупных банков.

4. Структурные продукты с встроенным элементом защиты

Данный метод ориентирован на осторожных инвесторов, направленных на средний уровень прибыльности и минимизацию риска. Период размещения инвестиционных средств фиксирован, возможность потери капитала минимальна.

5. Рискованные облигации

Метод предполагает размещение инвестиционных средств в наиболее стабильные компании, алгоритм направлен на получение высокого уровня доходности при незначительном риске. Приобретение облигаций по данной стратегии нуждается в анализе кредитоспособности и финансовой устойчивости эмитента. Обычно сроком инвестирования является период от 6 месяцев.

6. Агрессивная торговля

Стратегия подобного плана работает на получение максимального уровня прибыли от инвестированных средств, превышающего показатели индекса РТС. Как правило, прибыль такого метода зависит от политической и экономической ситуаций, в большей части приобретаются облигации перспективных и развивающихся компаний, поэтому данный метод является достаточно рискованным [2, с. 291–293].

Данные методы и стратегии по управлению инвестиционным портфелем можно назвать базовыми, профессиональные инвесторы каждый год разрабатывают новые и наиболее эффективные алгоритмы инвестирования капитала, которые предлагаются клиентам на выбор.

В общем виде стратегии управления инвестиционным портфелем можно разделить на два основных типа:

1. Активный тип управления предполагает частый и тщательный анализ рынка инвестиций в финансовые объекты, мониторинг экономической ситуации в стране и за рубежом с целью приобретения наиболее востребованных и прибыльных активов, которые отвечают целям инвестирования средств.

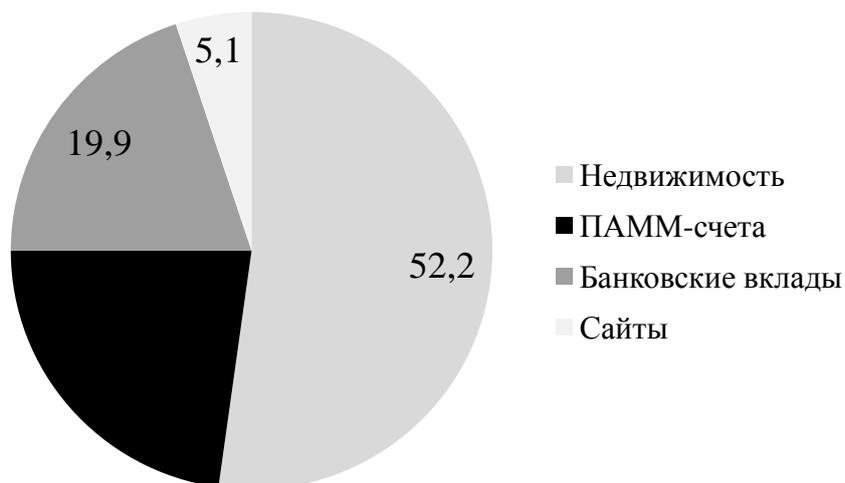
Работа по данным стратегиям требует высоких финансовых вложений на всесторонний анализ рынка инвестирования: информационный, аналитический и экспертный. Стратегия подразумевает постоянный анализ состава инвестиционного портфеля с целью приобретения более доходных активов и незамедлительного избавления от низкоэффективных финансовых инструментов. Покупка/ продажа финансовых объектов несет комиссионные расходы, которые в итоге сокращают доходность портфеля. Требуется высокий профессионализм инвестора, как правило, данной стратегией пользуются крупные участники финансового рынка: банки, инвестиционные фонды и др.

2. Пассивный тип управления предусматривают создание портфеля финансовых инструментов на диверсифицированной основе с установленным уровнем риска, рассчитанным на долгосрочный период [1].

Данная стратегия является наиболее прибыльной в условиях стабильности рынка, предоставляющего широкий выбор ценных бумаг устойчивых компаний. Высокий уровень инфляции и нестабильность процессов рынка снижают эффективность стратегий ввиду долгосрочной неизменности объектов портфеля. Управление портфелем согласно пассивному типу основано на низком уровне риска при невысоком уровне прибыльности.

Рассмотрим существующий инвестиционный портфель n -го инвестора (условный пример) [3]. На данный момент времени вложенные средства инвестора распределены следующим образом (рис.).

Инвестиции в недвижимость предполагают сохранение или приумножение средств. Данный тип инвестирования является наиболее надежным видом вложения свободных финансовых средств.



Состав инвестиционного портфеля, в процентах

ПАММ-счета – это тип доверительного управления, предполагающий управление трейдером совокупным капиталом инвестора. Данный механизм осуществляется с помощью единого счета, трейдер имеет доступ только к совершению торговых сделок. Инвестор должен тщательно анализировать состояние рынка, опираясь на краткосрочный и долгосрочный прогноз, своевременно сохранять наиболее доходные позиции и закрывать убыточные. Риски инвестирования в ПАММ-счета заключаются в «доверительном управлении», т.е. инвестор всецело доверяет трейдеру принимать торговые решения от его имени.

Банковские вклады являются самым распространенным видом инвестирования. Направлены в большей степени на сохранение вложенных средств, нежели на их приумножение. Как правило, процентных доход таких вложений не превышает уровень инфляции в стране.

Инвестирование в сайты (на Западе данный вид вложений получил название «виртуальная недвижимость») предполагает покупку уже существующего сайта или создание нового проекта.

Следовательно, представленный инвестиционный портфель можно отнести к пассивному типу управления, метод управления – консервативный, цель инвестирования – сохранение имеющихся свободных средств, метод ориентирован на минимальные риски, в результате стабильный, но невысокий уровень доходности. Инвестирование при имеющемся распределении активов имеет определенные риски: подавляющая часть портфеля – вложение средств в недвижимость, данное инвестирование требует оперативного управления процессом, имеет низкую ликвидность приобретенных объектов, высокий уровень затрат времени и средств, долгосрочную перспективу окупаемости.

Таким образом, детальное рассмотрение базовых типов управления инвестиционным портфелем выявляет определенные недостатки представ-

ленных стратегий. С целью создания наиболее эффективного инвестиционного портфеля предлагается работа по «новой» совмещенной стратегии: активно-пассивному (смешанному) типу управления. То есть инвестор может объединить имеющиеся подходы с целью минимизации инвестиционных рисков и получения высокого уровня доходности.

Активная стратегия основана на постоянном мониторинге финансового рынка и контроле состояния счетов каждые 1–2 дня, доходность такого портфеля напрямую зависит от реакции инвестора и является временной. При пассивной стратегии контроль за портфелем может осуществляться через 1–2 месяца, уровень доходности данного инвестирования является низким, но стабильным. В результате, инвестиционный портфель может включать в состав активы разных категорий: распределение средств в таком портфеле зависит от анализа инвестором уровня доходности и рисков входящих активов.

Активы при смешанном типе управления должны иметь высокую степень корреляции, важно определить группу наиболее рискованных активов, приносящих самый высокий доход, и категорию финансовых объектов, приносящих стабильный доход. Первую часть такого «смешанного» портфеля могут составлять пассивные активы, которые не требуют пересмотра в течение длительного периода, такие активы будут приносить стабильный доход. Вторая часть инвестиционного портфеля – это рискованные ценные бумаги, по которым ведется активная торговая деятельность на финансовом рынке, данные активы приносят высокий уровень доходности. Сложность предложенного подхода заключается в уравнивании степени рисков и уровня доходности по активной и пассивной стратегиям, то есть доходность пассивных объектов должна перекрывать риск потерь инвестированных средств по активным объектам.

Предложенный тип стратегии имеет индивидуальный подход к работе каждого инвестора, но главной целью такого управления является получение высокого уровня доходности при оптимальном риске.

Таким образом, управление инвестиционным портфелем является достаточно длительным и сложным процессом, начиная с момента принятия решения о приобретении определенных активов и до пересмотра или корректировки структуры портфеля в наиболее выгодное положение.

Библиографический список

1. Инвестиционный портфель: формирование, управление, структура. – URL: <http://finansiko.ru/investicionnyj-portfel>.
2. Лялин, В.А. Рынок ценных бумаг: учебник / В.А. Лялин, П.В. Воробьев. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 395 с.
3. Что такое инвестиционный портфель? – URL: <http://smfanton.ru/investicionnyj-portfel>.

[К содержанию](#)

УДК 336.71:005.332.4

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ю.В. Бутрина, Е.А. Шароян

В статье рассмотрены определения конкуренции и дано авторское понятие конкурентоспособности банка. Проведён анализ инструментов и показателей, позволяющих измерить уровень конкурентоспособности банков. Представлены пути повышения конкурентоспособности кредитной организации.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, банк, кредитная организация, финансовое состояние, банковский продукт, менеджмент, персонал.

В современных условиях огромную роль в развитии экономики играет конкуренция. Конкуренция среди людей, конкуренция между предприятиями, конкуренция в мировых масштабах между государствами, ну и конечно же, конкуренция между банками.

Так что же это за двигатель, дающий старт развитию всего, где бы он не присутствовал? Соперничество. Синоним, который в полной мере характеризует конкуренцию, то есть иными словами конкуренция – это действие, ситуация, при которой одна сторона стремится превзойти другую сторону в чём-либо; это побуждение, стимулирующее кого-либо приобретать конкурентные преимущества в виде активов, знаний и т.п.

Как движущая сила конкуренция в современных условиях банковской сферы вынуждает кредитные организации искать новые дороги для повышения своей конкурентоспособности.

Но что же означает понятие конкурентоспособность банка? На данный момент не существует точного, исчерпывающего определения. Чтобы вывести авторское понятие данного термина, рассмотрим несколько определений конкурентоспособности в целом от различных авторов (таблица).

Таблица

Конкурентоспособность банка

Автор	Определение
А.А. Коваленко	Конкурентоспособность – это способность субъекта конкуренции в определённой сфере деятельности совершать конкурентные действия сравнительно лучше конкурирующих субъектов [3].
Г.С. Вечканов	Конкурентоспособность – это свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений [1].
Н.А. Серебровская	Конкурентоспособность – это комплексный оценочный показатель, отражающий степень превосходства объекта [4].

Таким образом, рассмотрев различные термины конкурентоспособности, сформулируем авторское определение «конкурентоспособности банка».

Конкурентоспособность банка – это способность банка, а также его продуктов и услуг, превзойти или выступить на уровне с присутствующими аналогичными конкурентами, с целью обеспечения себе прочного положения на рынке банковских услуг.

На данный момент практически не существует инструментов, позволяющих измерить уровень конкурентоспособности банков. Как правило, при оценке конкурентоспособности кредитных организации используют методики и коэффициенты, позволяющие анализировать финансовое положение банка. Именно положение, а не способность к соперничеству. Хотя конечно ни в коем случае нельзя преуменьшать значение финансового состояния банка. Ведь только «здоровый» банк способен к борьбе на финансовом рынке.

По мнению Я.О. Спицына для оценки конкурентоспособности банка необходимо сопоставить положение анализируемого кредитного учреждения с положением основных его конкурентов на рынке. Данная оценка осуществляется на основании таких показателей как: доля рынка, относительная доходность, относительное качество и относительная стоимость услуг, концентрация клиентов и относительная капиталоемкость [5].

Минусом методики Спицына Я.О. является то, что используются данные за один период времени, т.е. освещается текущее состояние банка и нельзя судить об эффективности его деятельности в динамике.

По мнению председателя правления «Сбербанка России» Г.О. Грефа, который принял участие в ежегодном форуме России, говоря о конкурентоспособности банка, не стоит забывать и о конкурентоспособности персонала [2]. Иными словами, важным составляющим в конкуренции является конкурентоспособный менеджмент кредитной организации, изначально правильно построенная команда, ориентированная на достижение конечных целей.

Однако, как бы ни были важны менеджмент банка и его финансовое состояние, основой конкурентоспособности, в первую очередь, выступает продукт банка, а именно его свойства и качества, которые дают ему превосходство перед продуктами конкурентов. Как раз таки в последнее время в российской практике банковского бизнеса особое значение приобрела не только конкурентоспособность кредитных учреждений, но и банковских продуктов.

Конкурентоспособностью банковского продукта считается его способность конкурировать с аналогичными продуктами других банков. А показателем уровня кредитоспособности продукта выступает не что иное, как спрос на данный «товар». Соответственно, чем он выше, тем более конкурентоспособным считается данный продукт.

Следовательно, конкурентоспособность банковского продукта и кредитной организации должно быть ориентировано на клиента. Что является важным для клиента, то и должен реализовывать банк. Только так кредитная организация сможет опередить своих конкурентов и занять высокие позиции.

Таким образом, для развития конкурентоспособности банка необходимо:

- 1) увеличить количество филиалов и дополнительных офисов в различных регионах для продаж банковских продуктов;
- 2) разработать новые банковские продукты, а также постоянно их преобразовывать и улучшать с учётом постоянно меняющихся потребностей покупателей;
- 3) повышать уровень менеджмента и профессионализма персонала банка;

Также не стоит забывать о финансовом положении банка. Руководство кредитной организации должно постоянно анализировать показатели деятельности как своего банка и своих продуктов, также показатели деятельности и продуктов главных конкурентов, выявляя их сильные и слабые стороны. После чего необходимо выделить главные направления развития конкурентоспособности банка.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод о том, что конкурентоспособный банк – это современный банк, главными составляющими которого являются надёжность, эффективное функционирование и постоянное развития как учреждения в целом, так и его услуг. И именно полное изучение конкурентоспособности кредитной организации помогает в принятии верных управленческих решений не только в области оптимизации деятельности по важнейшим направлениям обслуживания клиентов, но и при постановке задач, необходимых для реализации конкурентной стратегии.

Библиографический список

1. Вечканов, Г.С. Экономическая безопасность: учебное пособие / Г.С. Вечканов. – СПб.: Питер, 2013. – 376 с.
2. Герман Греф про конкурентоспособность и персонал [Электронный ресурс]. – URL: <http://m.youtube.com/watch?v=qMpJ5rHSK4c>.
3. Коваленко, А.А. Теоретические и методологические аспекты использования концепции «конкурентоспособности» в научных исследованиях / А.А. Коваленко // Теория конкуренции. – М: Издательство «Litres», 2014.
4. Серебровская, Н.А. Социально-психологическая оценка конкурентной позиции сотрудника / Н.А. Серебровская // Современная конкуренция. – Нижний Новгород: Издательство «Litres», 2014.
5. Спицын, Я.О. Маркетинг в банке: учебное пособие / Я.О. Спицын. – М.: Тарнекс, 1993. – 266 с.

[К содержанию](#)

УДК 338.242.2 + 334.722.24

ОСОБЕННОСТИ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Е.С. Врублевская

Развитие семейного бизнеса в современном мире набирает темпы. В ряде зарубежных стран появляются семейные компании. В России семейный бизнес наиболее интенсивно развивался в дореволюционное время. Тем не менее, семейный бизнес наряду с положительными характеристиками, имеет и так называемые проблемные места. Поэтому сегодня со стороны государства оказывается поддержка развития семейного бизнеса, что становится особо актуальным в условиях кризиса.

Ключевые слова: глобализация, общество, семейный бизнес, ассоциация, конкуренция, кризис.

Актуальность темы исследования связана с тем, что в условиях современного мира с его глобальной конкуренцией, стандартизацией, урбанизацией и разрывом традиционных связей важно найти выход из экономического и политического кризиса. Таким выходом может стать возвращение институту семьи статуса основы общества, обретение устойчивости общества через развитие семейного бизнеса.

В традиционных обществах семья выполняла роль производственной, экономической структуры, в рамках которой создавались и сохранялись материальные ресурсы, наследовались власть и привилегии. Все общества в истории человечества имели семейное устройство.

«Семья, группа людей, имеющих друг с другом связь на основе супружества, биологического родства или в результате долгого совместного проживания под одной крышей» [1].

Согласно Семейного кодекса РФ (Ст 2 СК РФ) членами семьи являются супруги, родители и дети (усыновители и усыновленные), а в случаях и в пределах, предусмотренных семейным законодательством, другие родственники и иные лица [2].

Семья, являющаяся универсальным институтом, ее ценности, традиции и собственность являются ресурсами семейного бизнеса и лежат в основе определения понятия «семейный бизнес». В англоязычной литературе используется термин «Family business» (синоним: family enterprise) – семейное предприятие [дело], семейный бизнес (разновидность частного предприятия, владельцами которого являются члены одной семьи) [3]. В западных экономиках очень популярно развивать бизнес в рамках семьи.

Семейные компании – самая старая и распространенная форма организации бизнеса в мире, они играют ключевую роль в экономическом росте страны и увеличении рабочих мест:

- в Испании семейными являются около 75 % компаний, а их вклад в ВВП составляет 65 %;
- в странах Латинской Америки вклад семейных компаний в ВВП составляет около 60 %;
- в США семейными являются от 80 до 90 % всех предприятий, на их долю приходится 37 % организаций из списка Fortune 500; они дают около 60 % общей занятости и создают около 80 % новых рабочих мест.

Зарубежный семейный бизнес представлен не только малыми и средними предприятиями, но и крупными концернами, например: Benetton и FitGroup в Италии; L'Oreal, Пежо, Ашан и Michelin во Франции; Samsung, HyundaiMotor и LG Group в Южной Корее; BMW и Siemens в Германии; Kikkomn, «Митсубиши», «Тойота» и Ito-Yokdo в Японии; FordMotorsC и WI-MrtStores в США.

В России примеры семейного бизнеса можно найти в дореволюционной истории. Это династии купцов Бахрушиных, Демидовых, Мамонтовых, Щукиных, Третьяковых. После 1917 в России надолго исчезает понятие семейный бизнес, да и институт семьи переживал кризис. В настоящее время семейные предприятия в России находятся на стадии зарождения или имеют сравнительно молодой возраст. В программе Министерства Экономического развития Челябинской области дается следующее определение семейного бизнеса: «Субъект семейного предпринимательства – субъект малого предпринимательства, руководителем и учредителями которого являются физические лица – супруги, близкие родственники. Круг близких родственников определяется в соответствии с Семейным кодексом Российской Федерации» [4]. В исследованиях российских социологов отмечается, что семья кроме специфических функций, репродуктивная и функция социализации, выполняет ряд неспецифических функций, в частности:

- 1) накопление и передача собственности, социального статуса;
- 2) организация производства и потребления. При том, что не всегда определены реальные социальные и экономические права семьи [5, 6].

Таким образом, несмотря на разнообразие понятий, семейный бизнес – это компания, созданная членами одной семьи и планируемая к передаче по наследству следующему поколению. При этом важно, что именно семья осуществляет стратегическое управление бизнесом (или эффективно его контролирует); бизнес обеспечивает ей благополучие и постоянную прибыль, а также вносит наиболее весомый вклад в семейную идентификацию.

Семейный бизнес, как правило, более результативен, чем корпоративный за счет ряда преимуществ [7], одним из которых являются разделяемые ценности собственников. В связи с чем, формируется стабильный со-

став сотрудников, лояльных компании, осуществляется преемственность знаний. Имя и репутация семейных компаний ассоциируются с их продуктами и/или услугами, они стремятся повышать качество своей продукции, а также поддерживать хорошие взаимоотношения со своими партнерами.

Ряд особенностей семейного бизнеса и его отличие от «несемейного» представлены в таблице 1.

Таблица 1

Ключевые отличия семейного предприятия

Ключевые отличия	Семейное предприятие	Несемейное предприятие
Миссия	воспитать из детей компетентных наследников	производство приносящих прибыль продуктов и услуг
Цель	преемственность	максимальная капитализация
Соотношение личных и общественных интересов	отождествляются	Не отождествляются
Ориентация	на процесс	на результат
Отношения между людьми	более эмоциональные, на основе общих ценностей сотрудники лояльны	более рациональные
Отношение ко времени	долгосрочное, измеряется поколениями	среднесрочное, максимум 5–10 лет
Принятие членов коллектива	принятие безусловно	основано на оценке производительности
Оценка	главное – равенство	главное – компетенции
Отношения	носят постоянный, устойчивый характер	носят временный и условный характер
Роли	в большей степени неформальные (член семьи, владелец и управленец) в разных сочетаниях и одновременно	в большей степени формальные
Отношение управления и владения	реразрывно связано, сфокусировано на следующем поколении	разделено
Власть	базируется на порядке рождения (принадлежности к поколению)	зависит от авторитета и степени влияния

В то же время семейный бизнес имеет ряд слабых мест. По данным исследования American Family Business Survey [8], в США «выживают» далеко не все семейные предприятия. В руки потомков основателей переходят: во втором поколении – 30 % компаний; в третьем – 12 %; на уровне четвертого поколения и далее – только около 3 %.

Причиной прекращения деятельности семейного предприятия могут стать то, что в концепции управления Ицхака Адизеса называется «ловушка», например, «ловушка основателя» – контроль владельца становится ог-

раничением для развития бизнеса; «ловушка семьи» – неработающий родственник (например, жены или мужа) имеет возможность изымать всю прибыль компании из оборота или ограничивать инвестиции. Кроме того многие семейные компании откладывают планирование преемственности руководящих должностей до последней минуты, что может привести к кризису или даже краху бизнеса.

Для преодоления трудностей при создании и ведении семейного бизнеса создаются организации и ассоциации во всем мире, разрабатываются рекомендации по ведению семейного бизнеса. Например, эксперты Международной финансовой корпорации (IFC – член группы Всемирного банка) предлагают избегать «ловушек» путем разработки внутренней политики, где будут регламентироваться семейные и деловые отношения (например, «Семейная конституция»); создания специального органа, для принятия соответствующих решений (например, «Семейный совет») [9].

В 1989 году создана Ассоциация владельцев семейного бизнеса (The Family Business Network), куда входят 2,869 семейных предприятий из 58 стран. Интересен тот факт, что в 2009 года в Украине открылось подразделение Family Business Network (FBN). Россия не входит в данную ассоциацию. Но необходимость разрешения насущных проблем привело к созданию Ассоциации семейного бизнеса России с миссией всемерное содействие развитию семейных предприятий как исторически сложившейся формы социальной активности. Но в отличии от международной ассоциации в российской, возможно в силу молодости российского семейного бизнеса, не разработаны основные понятия и критерии. Например, вот как дается определение семейного предприятия на сайте FBN: «Большинство прав принятия решений у лица(лиц), которые основали фирму, или во владении физического лица(лиц), которые приобрели акционерный капитал фирмы, или во владении их супругов, родителей, ребенка или детей прямых наследников. По крайней мере, один представитель семьи или родственников официально участвует в управлении фирмой. Перечисленные компании отвечают определению семейного предприятия, если человек, который создал или приобрел фирму (акционерный капитал) или его семей или потомки обладают 25 процентов прав принятия решений, предусмотренных их акционерным капиталом» [10].

А вот как определяют семейный бизнес в АСБР: «Для определения понимания о “семейности” Вашего бизнеса, мы решили использовать субъективный индикатор, основанный на опросе самих бизнесменов на предмет того, готовы ли они сами себя назвать семейным бизнесом. Все очень просто: если Вы считаете, что Ваш бизнес является семейным – то мы с удовольствием примем Вас в члены организации» [11].

Различия российской и международной ассоциаций представлены в таблице 2.

Таблица 2

Различия российской и международной ассоциаций

Критерии отличия	FBN	АСБР
Есть ли определение семейного бизнеса	есть	нет
Условия вступления	бизнес принадлежит одной семье, причем интересы владельца семейной компании сфокусированы на следующем поколении; бизнес является социально ориентированным, полезным для общества.	Членами Ассоциации могут быть любые юридические лица, признающие положения Устава Ассоциации, внесшие установленные членские взносы, заявившие о поддержке целей и задач Ассоциации, оказывающие содействие в их осуществлении, ведущие практическую деятельность по реализации программ Ассоциации и принятые в состав. Члены Ассоциации вступают в организацию на добровольных началах, на основании подаваемых заявлений и решений Правления Ассоциации.

На основании этих показателей сравнение не в пользу российской ассоциации.

В рамках данной темы было проведено исследование (методами групповой дискуссии и незаконченного предложения) студентов старшекурсников международного факультета ЮУрГУ. Исследование проводилось в два этапа: декабрь 2014 года, группа Мн-556, и март 2015 в группе Мн-431.

Исследования показали, что понятие «Семья» воспринимается у 77 % респондентов эмоционально окрашено, вызывает теплые чувства. Вот некоторые из определений: семья –это мама; опора, радость, любовь; объединение любящих людей с целью продолжения рода; поддержка, попытка понять, скрепляющие родственников; самое важное и значимое для меня; спокойствие, забота, уют, дом; самые близкие люди; самое главное в жизни, то к чему стремишься; место, где тебе всегда рады, уют, тепло, доверие и близость.

У 23 % дали более рациональное определение: «Ячейка общества»; «Малая группа людей, которые связаны друг с другом кровными узами», «группа людей разных полов, с общими целями, объединенных для создания своего потомства и официально зарегистрированных в браке». При этом ответы в декабре и марте существенно отличаются, так в декабре только 13 % респондентов дали рациональное определение, а в марте их было 43 %.

О наличии семейного бизнеса сообщили около половины респондентов в обеих группах, но в 1 группе 75 % не хотели бы продолжать семейное дело, объясняя это возможными конфликтами в семье (30 %), тем, что «неинтересно» (60 %), нежелании «быть пристроенным» или «добиться всего самому» (10 %). Во второй группе только 25 % не хотели бы продолжать семейный бизнес, при этом некоторые респонденты отметили, что при нежелании продолжить семейный бизнес им придется. Те, кто собирается продолжить семейный бизнес, объяснили свое решение тем, что «это хороший опыт», «так надо», «считаю своим долгом продолжать дело родителей, помогать им».

Кроме того во второй группе те респонденты, у родственников которых нет бизнеса, сообщили, что хотели бы его создать. Мотивация такова: «чтобы у будущего поколения был гарантированный доход», «чтобы мои дети имели представления, чем будут заниматься в жизни», «обеспечить своих родственников». На вопрос «Есть ли будущее у семейного бизнеса?» подавляющее большинство респондентов ответили, что есть, потому что «дает стабильность», «проверенный, лучше перенесет кризисы», «семейные ценности на все времена», «маленький семейный бизнес может стать уникальным». При этом даются рекомендации, как вести семейный бизнес: «вкладывать душу», «готовить с детства к управлению семейным делом», но прислушиваться к желаниям детей реализовывать свои планы.

А вот как видят развитие семейного бизнеса эксперты, которые выделили 11 мегатрендов, которые окажут существенное влияние и откроют в ближайшем будущем новые возможности для развития семейного бизнеса:

- 1) семейные ценности пользуются все большим уважением;
- 2) устойчивое развитие становится центральной темой;
- 3) качество жизни становится главной ценностью;
- 4) окружающая среда требует все большего внимания;
- 5) возрастает необходимость в регуляции рынков;
- 6) все больше ценятся оригинальность и аутентичность;
- 7) у работников развивается чувство собственного достоинства;
- 8) сотрудники стремятся к вовлеченности, все больше ее ценят;
- 9) менеджмент становится более системным;
- 10) управление бизнесом – это networking, управление контактами, связями;
- 11) Успешные менеджеры разрушают тренды.

Таким образом, представление о будущем семейного бизнеса экспертов и студентов во многом совпали.

Библиографический список

1. Экономика. Право. Семья: Словарь [Электронный ресурс]. – URL: www.krugosvet.ru/enc/ekonomika-i-pravo/semya.

2. Семейный кодекс РФ [Электронный ресурс]. – URL: www.krugosvet.ru/enc/ekonomika-i-pravo/semya.

3. Англо-русский словарь [Электронный ресурс]. – URL: www.oxford-dictionaries.com.
4. О государственной программе Челябинской области «Комплексная поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2015-2017 годы». Постановление от 19.11.2014 г. № 594-П Челябинск // Южноуральская панорама. – 2014. – 24 нояб.
5. Бельский, В.Ю. Социология / В.Ю. Бельский, А.А. Беляев, Д.Г. Лощаков. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 304 с.
6. Социология. Основы общей теории: учебник для вузов. – М.: НОРМА, 2012. – 912 с.
7. Немиленцев, М.К. Ценообразование в семейном бизнесе: автореф. дис. ... канд. экон. наук / М.К. Немиленцев. – СПб., 2012. – 26 с.
8. URL: www.massmutual.com/mmfg/pdf/afbs.pdf/.
9. URL: www.ifc.org/wps/wcm/.
10. URL: www.fbn-i.org/.
11. URL: www.asbr.org.
12. Dr Leonhard Fopp, President Swiss German Chapter of FBN, The Future of the Family Business in 2020 (FBN Scenario) [Электронный ресурс]. – URL: www.fbn-i.org.

[К содержанию](#)

УДК 378.016:81

ОБУЧЕНИЕ ГРУППОВОМУ ОБЩЕНИЮ НА ЗАНЯТИЯХ ПО АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ

И.В. Глухова

Статья посвящена проблеме обучения устному общению на иностранном языке. Представлена и описана групповая форма работы на занятии, ее организация и виды. Выявлены особенности, преимущества и трудности обучения студентов работе в группах. Рассмотрены способы преодоления трудностей.

Ключевые слова: речевое взаимодействие, групповая форма работы, групповое общение.

Основной целью обучения иностранным языкам в высшей школе является развитие способности студентов не только читать и переводить специальную литературу, но и общаться на иностранном языке. Реализация этой цели связана с формированием коммуникативных навыков понимания и воспроизведения иноязычных высказываний в соответствии с конкретной ситуацией общения, речевой задачей и коммуникативным намерением; осуществления своего коммуникативного поведения в соответствии с правилами общения и национально-культурными особенностями страны изучаемого языка. Поэтому актуальной проблемой современной методики

является обучение устному общению, поскольку только потребность в реальном общении стимулирует естественную речь. Для развития требуемых навыков и умений методисты выделяют групповую форму работы как «технологии, которая повторяет по своей природе социальное поведение учащихся в жизни. Она гармонично вписывается в классно-урочную систему и дополняет ее, приспособлявая к современным требованиям, исправляя некоторые ее недостатки» [2, с. 104].

В психологии (В.В. Воробьев, Г.Г. Выжлецов, А.Н. Леонтьев и др.) общение трактуется как совокупность социальных связей, средство взаимодействия общества и личности, как непосредственно переживаемая реальность. В педагогической науке (В.А. Калик, И.Б. Котова, А.К. Маркова, Р.К. Миньяр-Белоручев и др.) общение рассматривается в аспекте взаимодействия двух или более людей, состоящего в обмене информацией познавательного или аффективно-оценочного характера. Педагогический словарь [5] определяет групповое обучение «как вид обучения, организованный группой учащихся, избравших и (или) совместно создавших одну программу обучения». Под групповой работой на уроке понимается «форма организации учебно-познавательной деятельности на уроке, предполагающая функционирование разных малых групп, работающих как над общими, так и над специфическими заданиями преподавателя».

Исследования зарубежных и отечественных методистов показывают, что на занятиях по иностранному языку групповая форма работы наиболее целесообразна и эффективна для формирования навыков разговорной речи, поскольку максимально используются коллективные обсуждения результатов и взаимные консультации. Учащиеся высказывают и обосновывают свое мнение в форме внешней речи, что способствует глубокому и осознанному осмыслению, выделению существенного и обобщению знаний. С другой стороны, групповая форма организации учебной деятельности позволяет реализовать принцип плотности общения, который предполагает «постоянную коммуникативную занятость в различных формах устного и письменного общения каждого обучаемого в каждую единицу учебного времени» [3, с. 26]. Плотность общения обеспечивается коллективными формами работы, активным взаимодействием каждого обучаемого с его речевыми партнерами, а также высоким темпом занятий. Практика показывает, что студенты с низкими учебными возможностями высказываются чаще, когда работают в группах. В результате возрастает их познавательная активность и успешнее формируются необходимые знания, умения и навыки. Тем не менее, на занятиях обычно используются индивидуальные или парные формы работы, представленные монологической или диалогической речью учащихся. Соответственно, общение осуществляется в рамках «преподаватель – студент», «преподаватель – группа» и «студент – студент», хотя в естественных коммуникативных ситуациях мы чаще сталкиваемся с политологической, а не с диалогической формой общения.

Организация общения студентов на занятии по иностранному языку не представляется сложной задачей и заключается в том, чтобы дать возможность каждому сформулировать высказывание и принять участие в общем разговоре. Однако решить эту задачу на практике оказывается непросто, поскольку речевое взаимодействие не может быть представлено в виде готового и заранее заданного текста, так как он не является импровизированной и неподготовленной речью, предполагающей свободу в выборе языковых средств для выражения собственных мыслей. Поэтому для организации общения на занятии нужны методические приемы, которые обеспечивают необходимое речевое взаимодействие на иностранном языке. Зарубежные психолингвисты и социолингвисты (G. Kaspar, T.B. Carlson, K.L. Allwright и др.) систематизировали способы и приемы обучения групповому общению на занятиях по иностранному языку.

В данной статье мы рассмотрим виды групповой работы, наиболее соответствующие целям и задачам обучения иностранному языку во внеязыковом вузе. Например, прием «Outside-Inside Circle» позволяет преподавателю поставить речевую задачу репродуктивного или трансформационного характера. Студенты первый и третий берут интервью у второго и четвертого, затем меняются ролями. Образуются новые пары. При организации интервью следует опросить как можно больше присутствующих на занятии, чтобы узнать их мнение и получить ответы на поставленные вопросы. Для этого студенты, работают одновременно, свободно перемещаются по классу, задают вопросы, фиксируют ответы и т.д. Общие итоги опроса можно записать на доске и использовать для дальнейшего обсуждения. На продвинутых этапах обучения используются анкеты и тесты. Прием «Групповые решения» предполагает, что несколько групп учащихся одновременно обсуждают ответы на поставленные вопросы, принимают решения и докладывают о них. При использовании приема «Buzz Groups» проблема обсуждается сначала в малых группах в течение нескольких минут, затем предложенные решения опять обсуждаются в группах, чтобы выбрать наиболее эффективное. После сравнения результатов выбора все группы должны согласиться только с одним вариантом. Прием «Hearing» заключается в том, что группа «экспертов» обсуждает предложенную проблему, другие студенты внимательно слушают их, а затем сами начинают обсуждение этой проблемы в своей группе. Прием «Star» основан на поиске общего решения проблемы в малых группах. Для этого каждая группа выбирает представителя, который обсуждает проблему в других группах, затем возвращается в свою группу, где участники принимают общее решение. Отметим также дискуссию как наиболее близкий к естественному общению прием обучения групповому общению, когда обсуждаются актуальные и интересные для студентов вопросы. Еще одним видом групповой работы является метод проектов, предложенный американскими педагогами и философами Д. Дьюи, У. Килпатриком и Э. Коллинзом. Количество

человек в группе составляет от трех до шести. Состав студентов подбирается в зависимости от целей проекта. Выполнение проекта в группе является достаточно сложным заданием и требует определенных умений и навыков, которые формируются в процессе работы в сотрудничестве. Е.С. Полат предлагает оформлять результат этого решения в виде презентации, журнала и т.д. Популярность и эффективность метода проектов основаны на том, что он учит применять свои знания, творчески подходить к решению проблемы, ориентироваться в информационном пространстве, анализировать информацию, выделять основное, критически мыслить, повышает мотивацию. На занятии по иностранному языку данный метод способствует «интеграции четырех видов речевой деятельности и формированию коммуникативной, страноведческой и лингвистической компетенции» [6, с. 4]. Исследования показывают, что применение метода повышает показатели успеваемости, понимание материала, интерес к предмету и эффективность обучения. При этом реализуется также принцип индивидуального подхода к обучению.

Организацию группового общения следует начинать с формирования речевых групп. «Группа – это определенное количество учащихся – три-пять человек, временно объединенных учителем или по собственной инициативе в целях выполнения учебного задания и имеющих общую цель и функциональную структуру» [4, с. 153]. В зависимости от вида задания состав речевой группы может быть однородным и разнородным. Последний предполагает наличие в каждой группе своих консультантов, которые могут проявить инициативу в речевом взаимодействии и оказать помощь менее активным или отстающим учащимся этой группы. Количество групп определяется видом групповой работы и заданием, которое получают студенты.

Вышесказанное позволяет выделить преимущества групповой работы на занятии. Во-первых, это поддержание мотивации к учению, формирование положительного отношения к нему, и, как результат, рост эффективности учебного процесса. Во-вторых, работа в группах способствует формированию у студентов качеств, необходимых для профессиональной коммуникации. Известно, что успешными в деловом общении оказываются люди, «стремящиеся к самостоятельности в сочетании с несколько меньшим стремлением к лидерству; более дружелюбные и менее агрессивные; желающие быть общественно полезными; легко признающие вклад других, осознающие неизбежность различий между людьми и не стремящиеся подогнать оценку других под свои собственные нормы и каноны» [1, с. 113]. В-третьих, работа в группах способствует формированию навыков социальной перцепции, то есть, восприятия других людей, их внешности, речи, жестов, мимики, оценка их действий и поступков. Возможность обсуждать информацию и отстаивать свою точку зрения, позволяет студенту узнать, о чём думают, и что знают однокурсники; научиться уважать и ценить мнение других; действительно думать; решать проблемы; научиться сотрудничать.

Несмотря на очевидные преимущества, обучение, основанное на групповом общении, иногда создает организационные и психологические трудности. Так, например, для преподавателя представляют проблему большие временные затраты при организации работы в группах, невозможность проконтролировать малые группы так, чтобы все ошибки были исправлены; непригодность классного помещения (невозможность свободы перемещения студентов и перестановки мебели). С другой стороны, студенты не всегда психологически готовы к данной форме работы на занятии и не проявляют активности при выполнении задания. Поэтому, прежде чем перейти к групповой форме работы, целесообразно сначала сформировать у студентов навык общения в парах. При этом важно, чтобы задания соответствовали уровню владения языком каждым обучаемым. Также необходимо определить время для подготовки того или иного задания и обязательно придерживаться его. При выполнении групповых заданий преподаватель переходит от одной группы к другой, наблюдает за работой студентов, а также участвует в общении. Очень важно не прерывать студентов в процессе общения и фиксировать только те ошибки, которые препятствуют пониманию; следует обеспечить содержательность высказываний на изучаемом языке и исключить высказывания, не имеющие связи с действительностью, не соответствующие ей. Студенты должны владеть набором фраз для вступления в разговор (Can I make a point? May I say a word?), вовлечения в него других участников (Do you agree? If we do that what will happen?), уточнения информации (Are you saying that ...? Is it really so? Are you sure?), адекватно эмоциональной реакции на реплики партнеров по общению (You must be joking. To be honest, I'm not surprised. Really? Great.), для согласия (Yes, that could work. I see what you mean. That's a good point. You might be right there. I think the same.) или несогласия с мнением других (Do you think so? I'm not sure that's such a good idea. Let's look at it another way. The main problem with ... is that ...), обобщения (Let's come to a conclusion. So what is the result?), корректировки высказываний друг друга.

В заключение отметим, что использование вышеперечисленных приемов организации работы студентов в группах активизирует мыслительную деятельность, повышает мотивацию говорения и обеспечивает более полное достижение практического, образовательного, воспитательного и развивающего компонентов цели обучения иностранным языкам.

Библиографический список

1. Волков, К.Н. Психологи о педагогических проблемах / К.Н. Волков; Под ред. А.А. Бодалева. – М.: Просвещение, 1981. – 128 с.
2. Дьяченко, В.И. Сотрудничество в обучении / В.И. Дьяченко. – М.: Просвещение, 1991. – 280 с.
3. Зимняя, И.А. Психология обучения неродному языку / И.А. Зимняя. – М.: Русский язык, 1989. – 219 с.

4. Пассов, Е.И. Урок иностранного языка в средней школе / Е.И. Пассов. – М.: Просвещение, 1998. – 223 с.
5. Педагогический Энциклопедический Словарь / Гл. ред. Б.М. Бим-Бад. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2002. – 528 с.
6. Полат, Е.С. Метод проектов на уроках иностранного языка / Е.С. Полат // Иностранные языки в школе. – 2000. – № 2. – С. 3–10.
7. Тупицина, Н.М. Технология организации групповой работы [Электронный ресурс] / Н.М. Тупицина. – URL: <http://festival1september.ru/articles/579384/>.
8. Allwright, R.L. The Importance of Interaction in Classroom Language Learning / R.L. Allwright // Applied Linguistics. 1984. № 5. Pp. 157–165.
9. Carlson, T.B. Using Metaphors to Enhance Reflectiveness among Preservice Teachers / T.B. Carlson // Journal of Physical Education, Recreation and dance. 2001. Pp. 49–53.
10. Kasper, G. Learning, Teaching and Communication in the Foreign Language Classroom / G. Kasper. – Aarhus: Aarhus University Press. – ed., 1986.

[К содержанию](#)

УДК 005 + 658.153

ЦИКЛ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА – ЦЕЛЕВАЯ ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

О.Н. Головлев

Рассмотрен цикл оборотного капитала как целевая функция управления коммерческой организацией. Это связано с тем, что цикл оборотного капитала характеризует скорость обращения денег в организации. Приведен пример бизнес-цикла предприятия, на основе которого объясняется связь оптимизации величины цикла оборотного капитала с совершенствованием менеджмента компании. Предложено, для повышения отдачи на привлеченный капитал, использовать в качестве интегрального показателя управления коммерческой организацией цикл оборотного капитала.

Ключевые слова: сбалансированная система показателей, внеоборотные активы, оборотные активы, постоянные активы, текущие активы, отдача на используемый капитал, прибыль, оборотный капитал, цикл оборотного капитала, оборачиваемость запасов, оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость кредиторской задолженности.

Из кибернетики известно, что система управления состоит из объекта управления, субъекта управления, управляющего воздействия, обратной связи, вектора целей [1].

Важнейшее значение для успешности управления несет правильность выбора вектора целей. Цель – это такое состояние объекта управления, которое обеспечивает ему эффективное выполнение ожидаемый от него

функций. Цель, для ее достижения, преобразуется в количественные показатели, определяющие состояние предприятия. Эти показатели формируются в группы, связанные (сбалансированные) между собой.

В системе сбалансированных показателей ведущую группу занимает группа финансовый нормативов [2]. Именно показатели этой группы в конечном итоге задают и оценивают успешность функционирования любой коммерческой организации. В данную группу может входить достаточно большое количество показателей. Но чем больше показателей, тем сложнее система контроля этих показателей и управления ими. Идеальный вариант – это когда есть один или два, три ключевых показателей, которые позволяют организацию «вести правильным курсом» в своем развитии. Но этот ограниченный круг показателей должен интегрально объединять в себе результат протекания всех «жизненно» важных процессов на предприятии. А стремление в улучшении этих показателей должно приводить к успешности деятельности организации, что неизбежно скажется на ее «процветании» и «долголетии». Такие показатели можно назвать «целевой функцией управления предприятием».

К такой «целевой функции управления» (ЦФУ) можно отнести «цикл оборотного капитала» (ЦОК). Для объяснения этого необходимо углубиться в понимание физического смысла ЦОК.

Известно, что для деятельности любой организации ей необходимы ресурсы, которые в финансовой терминологии называются активами. Их разделяют внеоборотные активы (постоянные) и оборотные (текущие). Для получения активов нужен капитал (деньги). Чем больше активов требуется для достижения запланированных результатов деятельности организации, тем больше капитала необходимо инвестировать в данную организацию. Собственники должны найти этот капитал, и, естественно, они ждут отдачи от его вложения в данную деятельность предприятия. Эффективность использования капитала характеризует показатель «отдача на используемый капитал» [3]. Именно его повышения ждут все акционеры компании. Один из путей достижения этой цели является сокращение активов компании при сохранении плановых результатов ее деятельности. Сложнее сокращению поддается такая группа активов, как внеоборотные. Это связано с тем, что технологический цикл деятельности организации, принадлежащей к той или иной отрасли, требует наличие необходимого объема и определенной структуры постоянных активов. Лучше оптимизации поддается вторая группа активов – оборотные. В данном случае оптимизировать – это уменьшить оборотные активы, сохраняя достижение поставленных целей. Данное объяснение необходимости сокращения оборотных средств несложно понять. Сложнее понять, как этого добиться и что нужно делать для этого. Чтобы справиться с этим, необходимо ввести понятие ЦОК.

Но вначале введем понятие «оборотный капитал» (ОК). Он отличается от оборотных средств тем, что из их финансирования убирается кратко-

срочная задолженность предприятия. Как правило, эта задолженность не требует от организации затрат на ее использование. Поэтому сокращение оборотных средств фактически подразумевает сокращение ОК.

В состав ОК классически входят запасы, дебиторская задолженность и денежные средства в кассе и на расчетном счете. Поэтому оптимизация этих составляющих ОК и, соответственно, самого ОК, требуется найти понятные обоснованные действия.

Для лучшего понимания дальнейших рассуждений можно привести в сравнение человеческий организм. Скелет и органы человека, заложенные в него самой природой, можно сравнить с постоянными активами предприятия. А вот мышечную и жировую массу можно представить как ОК. Человек может управлять мышечной и жировой массой, увеличивая или сокращая ее, для выполнения своих жизненных функций. Можно, например, неправильно организовав процесс питания и вызывая этим неправильный обмен веществ в организме, нарастить жировую массу в избытке. Это вызовет нездоровые последствия для организма и может даже привести к летальному исходу в виде инсультов и инфарктов. А можно правильно питаться, вести подвижный образ жизни, правильно организовав обменные процессы в организме, и, тем самым, чувствовать себя здоровым и полным сил. Если теперь перейти к ОК, то важно понять, что значит «правильно организовать обмен веществ» в таком организме, как предприятие и тем самым сократить избыточную величину ОК. Ответить на это поможет такое понятие, как ЦОК.

ЦОК характеризует скорость обращения денег в организации (аналогия со скоростью обмена веществ в организме). Поэтому ЦОК еще называют «финансовым циклом». За каждый цикл организации должно происходить приращение денежных средств, которые формируют прибыль предприятия. По аналогии, при обмене веществ в организме, он также получает необходимые для его развития вещества. Если обмен веществ в организме правильный, то организм не имеет лишней массы. Лишнюю массу организма можно также сравнить с избыточной величиной ОК. Именно ОК, его эксплуатация (обращение) генерирует денежный поток через организацию (обращение денег). Чем быстрее обращение ОК (для организма – это обмен веществ), тем меньше его требуется для генерации того же объема приращения денег и, в конечном итоге, прибыли. Т.е. если требуется сократить ОК (снизить избыточный вес организма), сохраняя объем прибыли, надо сокращать ЦОК (улучшать обмен веществ в организме). И обратное, если увеличивается ЦОК (ухудшается обмен веществ в организме), то неизбежно увеличивается ОК (человек начинает набирать избыточный вес).

Для понимания того, что необходимо сделать для снижения ЦОК, надо знать, как он формируется. ЦОК – это обращение денег, а точнее время между выбытием и поступлением денег в организацию. Для лучшего понимания этого, представим бизнес-цикл предприятия. В нем можно выделить следующие этапы:

- 1) закупка сырья и материалов с отсрочкой платежа;
- 2) поступление сырья и материалов на склад (до производства);
- 3) запуск сырья и материалов в производство;
- 4) расчет с поставщиками сырья и материалов;
- 5) производство готовой продукции и поступление ее на склад;
- 6) поиск покупателей готовой продукции;
- 7) продажа готовой продукции с отсрочкой платежа;
- 8) получение денег за реализованную продукцию.

Предложенная здесь последовательность этапов и их количество, в зависимости от ситуации, может несколько отличаться на разных предприятиях. Но это не меняет сути дальнейших рассуждений.

ЦОК – это временной интервал между 4 и 8 этапами. Он получается следующим образом: к временному интервалу между 1 и 7 этапами надо добавить временной интервал между 7 и 8 этапами и вычесть временной интервал между 1 и 4 этапами. Исходя из финансовой терминологии, это означает, что к оборачиваемости запасов надо добавить оборачиваемость дебиторской задолженности и вычесть оборачиваемость кредиторской задолженности. Получается, что для сокращения ЦОК, необходимо сокращать время хранения запасов сырья и материалов на складе до запуска их в производство (поставки «точно во время»), время производства готовой продукции (ускоренные технологии производства, например быстровозводимые здания), время хранения готовой продукции на складе (отгрузка продукции покупателю сразу же после производства) и увеличивать время расчета по приобретенным с отсрочкой платежа сырья и материалов. Это неизбежно даст возможность компании избавиться от лишней величины ОК, снизив объемы инвестированного капитала и затрат на его использование. Но это, в свою очередь, требует постановки профессионального управления во всех подразделениях организации с привлечением соответствующих менеджеров и специалистов.

Получается, что фактически, взяв в качестве целевой функции управления ЦОК, организация будет вынуждена пересмотреть и, если необходимо, перестроить всю свою деятельность в сторону «оздоровления» компании.

Библиографический список

1. Иванов, Л.Б. Основы менеджмента: понятие кибернетики и общие вопросы управления: учебное пособие / Л.Б. Иванов, Н.В. Мурашкин. – Псков: Изд-во ПГПИ, 2000. – 92 с.
2. Каплан, Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон. – М: Изд-во «Олимп-Бизнес», 2003. – 304 с.
3. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: учебник / Е.С. Стоянова, Т.Б. Крылова. – М: Изд-во «Перспектива», 2003. – 656 с.

[К содержанию](#)

УДК 658.1 + 338.22

МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

С.С. Демцура

Статья содержит анализ условий развития малого и среднего бизнеса в современной России. В работе раскрываются основные функции, субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП). На основе проведённого анализа социологических опросов и статистических данных выявляются главные проблемы, тормозящие развитие МСП и, как следствие, препятствующие экономическому росту в стране. Также в статье рассматриваются возможные перспективы развития предпринимательского сектора в сложных политических и экономических условиях.

Ключевые слова: малое предпринимательство, среднее предпринимательство, развитие субъектов малого и среднего предпринимательства, государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства.

Законодательство Российской Федерации разделяет предпринимательскую деятельность на малую, среднюю и крупную. Динамика экономического роста страны предполагает оптимальное соотношение субъектов предпринимательства различных уровней.

В постоянно меняющихся рыночных условиях малое и среднее предпринимательство (МСП) выступает в качестве буфера и стабилизатора. Стабильность в социально-экономической сфере жизни общества достигается путём предоставления основной части рабочих мест, формирования среднего класса, как показателя уровня жизни в государстве, повышения конкурентоспособности страны во всевозможных сферах жизни общества.

Условно все функции МСП можно разделить в две группы: экономические функции и социальные.

К экономическим относятся такие функции, как:

- предоставление рабочих мест;
- производство товаров и услуг и приближение их к потребителю;
- сравнительно быстрое освоение новых видов товаров и услуг;
- развитие отраслей неинтересных крупным компаниям;
- создание и интеграция инноваций;
- пополнение федерального и местного бюджета путём налоговых платежей.

Социальными функциями малого предпринимательства являются:

- предоставление людям возможности самореализации;
- использование труда социально уязвимых слоёв общества (инвалидов, пенсионеров, молодых специалистов, учащихся и др.), которые не в состоянии работать в крупных организациях;

– удовлетворение потребности людей в общении в сфере обслуживания.

А. Ослунд определил критическую массу малых предприятий в размере 40 % от официально зафиксированного ВВП.

В том случае, если число малых предприятий обеспечивает более высокий процент ВВП – малые предприятия становятся политически более влиятельными и их деятельность сложнее поддается контролю, иначе – малые предприятия более уязвимы и им необходима поддержка со стороны государства.

Одна из самых важных функций МСП заключается в создании и интеграции научно-технических инноваций [1].

Формирование постиндустриального общества не может проходить без инновационного развития, поэтому субъекты малого и среднего бизнеса играют значительную роль в развитии ведущих экономик мира.

Вопреки тому, что содействие развитию малого предпринимательства в Российской Федерации входит в перечень приоритетных задач, развитие МСП происходит крайне неравномерно. К сожалению, во многих регионах до сих пор не создано условий, способствующих формированию благоприятного предпринимательского климата.

В соответствии со статистикой, предложенной МСП Банком, в РФ доля занятых на малых и средних предприятиях от общего числа занятых на предприятиях составляет всего 27 % в 2013 г. [5].

Для сравнения, в других странах этот показатель на порядок больше: Китай – 80 %; США – 50 %; Франция – 64 % [5]. Ещё одним наглядным показателем является доля малого и среднего бизнеса в ВВП страны. В России данная цифра дотягивает только до 21 % [5]. В других странах с развитой экономикой процент намного выше: США – 50 %; Китай – 60 %; Франция 56 % [5].

Общее количество МСП составляет 5,6 миллионов субъектов. Показатель сократился на 7,5 % в 2013 г. по сравнению с предыдущим [6]. В 2013 году увеличилось количество регионов с отрицательной динамикой показателей состояния малого и среднего предпринимательства. На основе данных, представленных Федеральным порталом малого и среднего предпринимательства, можно сказать, что на данный момент времени существуют серьёзные проблемы, препятствующие развитию сектора МСП.

Если в 2012 году в 44 регионах наблюдался рост количества малых и средних предприятий, то в 2013 году ни в одном регионе не наблюдалась положительная динамика данного показателя [6]. Также на региональном уровне значительно снизились: среднесписочная численность занятых в МСП; оборот МСП; инвестиции в основной капитал.

Создано большое количество федеральных, региональных или муниципальных программ развития и поддержки субъектов МСП, оказывается поддержка в финансовой, консультативной, имущественной и информационной сфере.

В соответствии с данными проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства» лишь 18 % опрошенных людей, не имеющих собственное дело, и 26 % бизнесменов позитивно охарактеризовали условия для предпринимательской деятельности [4]. Стоит отметить, что наметилась тенденция снижения показателя и приближения его к кризисному 2009 году.

Согласно статистике, представленной в исследованиях «Предпринимательский климат в России: Индекс ОПОРЫ» около трети интервьюированных уверены в том, что невозможно приспособиться к существующим административным барьерам [3]. В исследовании также обозначена проблема набора квалифицированного персонала, с которой не столкнулись лишь 21 % опрошенных.

Индекс Опоры RSBI по итогам четвертого квартала 2014 года был зафиксирован на уровне 39,8 п., показав снижение относительно третьего квартала 2014 года (46,0 п.).

Это позволяет констатировать ускорение падения деловой активности в сегменте МСП.

Все основные компоненты индекса продемонстрировали снижение значений в 4 кв. 2014 года и находятся ниже уровня в 50 п., за исключением составляющей, связанной с кадрами.

Наибольший вклад в сокращение Индекса Опоры RSBI внесли продажи. Этот компонент показал максимальное сокращение.

Предприниматели ощущали снижение выручки в четвертом квартале и прогнозируют падение показателя в первом и втором квартале 2015 года.

Продолжает ухудшаться доступность финансирования. Падение финансовых результатов в компаниях усиливает их потребность в кредитовании, однако в отличие от третьего квартала 2014, в четвертом квартале предприниматели констатируют возникновение затруднений при получении кредита и считают, что в первом квартале 2015 года это будет сделать еще сложнее.

Инвестиционная составляющая Индекса Опоры RSBI продемонстрировала наименьшее снижение. Однако низкое значение этого показателя наблюдалось и в предыдущем квартале, фиксируя крайне низкую инвестиционную активность субъектов малого и среднего предпринимательства.

Единственный компонент, который сохраняет значение выше 50 п., т.е. фиксирует отсутствие спада, это кадры. В тоже время он также снизился, показывая ситуацию, близкую к стагнации в вопросе найма и повышения з/п персоналу в МСП. Хотя в третьем квартале 2014 года предприниматели были оптимистичны в части своих возможностей увеличивать персонал и оплату труда, в четвертом квартале 2014 года этого не произошло. И не планируется в первом квартале 2015 года.

Значение отраслевых индексов находится существенно ниже отметки в 50 п. Продолжение снижения деловой активности в четвертом квартале 2014 года наблюдалось во всех трех секторах: сфере услуг (39,7 п.), торговле (40,5 п.) и производстве (39,5 п.).

Наиболее сильное квартальное падение было в производстве.

Причем если в третьем квартале 2014 года индекс деловой активности в производстве имел самое высокое значение среди отраслевых, то в четвертом квартале 2014 года он, напротив, стал минимальным.

В разрезе размеров бизнеса ситуация также продолжала ухудшаться. Индексы находятся ниже уровня в 50 п. Наиболее высокое значение индикатора наблюдается в среднем бизнесе (41,7 п.), но при этом он испытал самое значительное падение деловой активности в четвертом квартале 2014 года по сравнению с третьим кварталом. Наименьшее снижение индекса наблюдалось в микро бизнесе, но он имел минимальное значение в третьем квартале 2014 года. В целом можно отметить, что если в третьем квартале 2014 года наблюдалась четкая иерархия по размеру бизнесу (т.е. чем меньше бизнес, тем ниже значение индекса), то в четвертом квартале 2014 года по степени пессимизма малый бизнес поменялся местами с микро.

По данным Transparency International 2014 года РФ заняла 136 место по индексу восприятия коррупции (ИВК), рядом с Нигерией, Камеруном, Кыргызстаном и Ираном [7].

Значение ИВК показывает, на сколько население обеспокоено проблемой коррумпированности, которая влияет на субъектов малого и среднего предпринимательства. Зачастую коррупция позволяет более крупным игрокам вытеснить малых и средних предпринимателей рынка. Также коррупция чиновников способствует уходу субъектов малого и среднего предпринимательства в теневой бизнес, что препятствует дальнейшему экономическому развитию страны.

Сложная экономико-политическая ситуация, связанная с Украиной также оказывает определенное влияние на развитие субъектов малого и среднего предпринимательства. С одной стороны, санкции введенные США и рядом стран ЕС, мешают работе предприятий, ориентированных на тесное сотрудничество с западными компаниями.

С другой стороны введенное со стороны России эмбарго даёт возможность отечественным производителям занять освободившуюся нишу.

Поскольку на данный момент времени экономика Российской Федерации крайне нестабильна, государство должно оказать помощь в минимизации рисков и закреплении малых и средних предпринимателей на рынке, пока другие иностранные товары не хлынули на отечественные прилавки.

В результате мониторинга статистики и проведенных опросов можно сказать, что в России ещё не создано благоприятного предпринимательского климата. Эффективность разработанного государством комплекса мер по поддержке МСП снижается всевозможными административными барьерами и непостоянством нормативно-правовой базы.

Это также связано со следующими факторами.

С тяжелым состоянием многих отраслей промышленности Российской Федерации: высокий износ основных производственных фондов, устаревшая техника и технология, совершенно не нацеленная на ресурсо- и энергосбережение; потеря многих производственных связей, отсутствие кадров, способных работать на современном зарубежном оборудовании, отток капитала.

С развитием торговли и общественного питания, которое, прежде всего, отражает потребности рынка (спрос рождает предложение).

С объективными различиями в механизмах функционирования отдельных отраслей и секторов национальной экономики.

Так, обрабатывающая промышленность, строительство, здравоохранение и др. отрасли требуют серьезных познаний в организации бизнеса, производства, а значит и высочайшего профессионализма персонала.

Кроме того, они предполагают достаточно длительные сроки окупаемости финансовых вложений и в целом, высокую капиталоемкость проектов.

Наряду с этим, в сфере обрабатывающей промышленности и строительства весьма высоки административные барьеры, касающиеся получения специальных разрешений на ведение бизнеса. Торговля же позволяет в короткие сроки получить желаемую отдачу от вложенного капитала.

Поэтому государству необходимо не только разработать программы развития и поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, но и сформировать конкретные меры по борьбе с административными барьерами и коррупцией.

Библиографический список

1. Виленский, А.В. Особенности российского малого предпринимательства / А.В. Виленский // Экономический журнал ВШЭ. – 2004. – Т. 8. – №. 2. – С. 246–256.
2. Виленский, А.В. Парадокс поддержки малого бизнеса: предварительные итоги кризиса / А.В. Виленский // Вопросы экономики. – 2011. – №. 6. – С. 146–155.
3. Индекс «ОПОРЫ РОССИИ» [Электронный ресурс]. – URL: <http://new.opora.ru/projects/index>.
4. Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2013» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gsom.spbu.ru/research/eship/projects/gem>
5. Развитие малого и среднего предпринимательства. Сравнительный анализ российского и международного опыта 2013 [Электронный ресурс]. – URL: http://ms-pbank.ru/files/analytical_center/analytical_reports/researches/analiz-may-2013.pdf.
6. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – URL: <http://smb.gov.ru/statistics/navy/analitic/14952.html>.
7. Центр антикоррупционных исследований и инициатив Transparency International [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.transparency.org.ru/nashi-publikacii/o-nas-transperensi-interneshnl-rossiia>.

[К содержанию](#)

УДК 332.025 + 338.22 + 658.1

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – НОВАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕСА

А.Ю. Долинская

В данной статье рассмотрены существующие определения термина технологического предпринимательства. Автором статьи выделяются основные преимущества использования технологического предпринимательства, как для отдельной отрасли, так и для экономики всей страны. Также были рассмотрены основные требования в образовании, которые могут быть предъявлены к технологическим предпринимателям. Выделены 4 основных сферы деятельности, в которых технологические предприниматели смогли добиться успехов.

Ключевые слова: технологическое предпринимательство; предпринимательство; инновации; технологический предприниматель; инновационный продукт.

В современном мире мало кого можно удивить научно-техническим прогрессом и той скоростью, с которой появляются новые изобретения в лабораториях и научных центрах. Экономика XXI века характеризуется 2 основными понятиями: глобализацией и интеграцией. Интеграция науки и технологий в бизнес-сферу стала не просто необходимостью, а неотъемлемой частью современной экономики. Впервые о необходимости создания бизнеса, позволяющего получить прибыль от открытий и ноу-хау, заговорили в конце 1960-х годов. В это время впервые и произошло упоминание термина – технологическое предпринимательство.

Технологическое предпринимательство относительно новый термин, но который получает большое признание от ученых различных направлений, ведущих игроков отрасли и бизнесменов, идущих в ногу с изменениями. Технологическое предпринимательство приобретает важное значение в современных условиях глобализации и либерализации экономики, т.к. оно предоставляет более широкие возможности и позволяет эффективно использовать имеющиеся ресурсы для достижения поставленной цели, в том числе и для получения прибыли.

Литературы по технологическому предпринимательству на данный момент очень мало и не существует единого трактования данного термина.

Куфтырев И.Г. и Передня С.С. принимают инновационное и технологическое предпринимательство в качестве синонимов и дают следующее определение: «Инновационное предпринимательство – это предпринимательство технологическое, объектом которого является коммерциализация инновационных технологических решений. Оно представляет собой

построение бизнеса на основе новой идеи, нового продукта или новой технологии, а также создание эффективного воспроизводственного механизма по выводу на рынок инновационных технологий, продуктов или услуг» [1].

Генеральный директор ОАО «РВК» Агамирзян И.Р. определил «технологическое предпринимательство молодежи как важнейшую часть развития инновационного бизнеса. При этом И.Р. Агамирзян уточнил, что под предпринимательством в данном случае следует понимать не только продажи, но и научную деятельность, и инженерный бизнес» [2].

Александр Оленёв дает следующее определение технологического предпринимательства – «это предпринимательство, основная идея которого лежит в некой инновационной идее или в разработке инновационного продукта на основе новых знаний или технологий. В первую очередь, для него характерна высочайшая степень неопределенности, именно этим технологический бизнес отличается от нетехнологического» [3].

Академический словарь дает следующее толкование: «Технологическое предпринимательство – предпринимательство в сфере технологий. Компании данного типа строят бизнес вокруг инноваций (в продуктах, услугах или бизнес-процессах) и могут привлекать венчурные инвестиции» [4].

Барыкин А.Н. и Икрянников В.О. в своей статье рассмотрели технологическое предпринимательство как «создание нового бизнеса, в основу устойчивого конкурентного преимущества которого положена инновационная идея» [5]. От других форм предпринимательства (социального или индивидуального) технологическое предпринимательство отличается тем, что создание новых продуктов или услуг в этом случае напрямую связано с использованием новейших научных знаний и/или технологий, правами на которые обладает компания-разработчик [6].

Автором статьи предлагается подразумевать под технологическим предпринимательством – технологически-ориентированное предприятие, предназначенное для использования инноваций, коммерциализации новых технологических открытий и разработок.

Технологическое предпринимательство подразумевает слияние двух определений, двух дисциплин: технологии из инновационной сферы и предпринимательство из бизнеса. На рисунке представлены основные элементы технологического предпринимательства: инновации, технологии и бизнес, которые при постоянном взаимодействии в результате составляют технологическое предпринимательство.

Основная задача данного вида предпринимательства – взять то множество открытий, которые делают ученые по всему миру, и превратить науку в продукт, которым могут пользоваться люди. Статистика показывает, что только 10 % всех совершенных открытий находят свое место на рынке и приносят прибыль своим разработчикам.



Основные элементы технологического предпринимательства

Можно выделить 2 основных типа технологического предпринимательства:

- 1) разработчики технологий – люди, которые занимаются разработкой уникальных технологий, позволяющих создание нового бизнеса;
- 2) пользователи технологий – люди, которые имеют стратегическое мышление и видят развитие новых технологий, а также способен понять, как можно их использовать для удовлетворения потребностей рынка.

Европейские и американские экономисты и бизнесмены уже оценили преимущества выделение технологического предпринимательства отдельной категорией. Одними из основных преимуществ технологического предпринимательства можно выделить следующие моменты:

- 1) технологическое предпринимательство – предпринимательство, использующее существующие технологии, научные и технологические знания для того, чтобы реагировать на потребности рынка. Это приводит к развитию национальной производительности и повышению конкурентоспособности;
- 2) технологическое предпринимательство является движущим рычагом для развития технологического потенциала во всей стране. Спрос на новые разработки, открытия заставит не только заниматься инновационной деятельностью, но и перейти к коммерциализации инноваций;
- 3) технологическое предпринимательство необходимо для приведения в движение рынка технологических инноваций. Всякий раз, когда происходит открытие или усовершенствование существующих технологий, необходимо обращаться к технологическому предпринимательству, иначе

открытие так и останется грузом в лаборатории. Одна из причин, почему многие разработки так и не вышли из стен лабораторий и научных центров, так это недостаток технологических предпринимателей. И даже если через какой-то период времени открытие сможет найти свое место на рынке, развитие отрасли или сферы деятельности уйдет далеко вперед;

4) технологическое предпринимательство предполагает коммерциализацию научных исследований, а это, в свою очередь, вызовет рост регистрируемых патентов на открытия. Количество патентов являются одним из индикаторов технологического развития страны в целом.

В настоящее время технологическое предпринимательство ярко выражено в сфере интернет-технологий и разработки программного обеспечения – это области, в которых легко коммерциализировать полученные разработки. К указанным выше двум областям можно добавить еще 2 сферы: нанотехнологии и биотехнологии.

Предприниматели являются катализаторами перемен на рынке, они стимулируют эффективное использование имеющихся ресурсов и содействовать сделке между различными сторонами.

Человек, занимающийся технологическим предпринимательством, должен ориентироваться на будущее, он должен не только уметь быстро реагировать на потребности рынка, но и быть способным координировать удовлетворение потребностей рынка, область исследований и разработок, науку и технологии. Это приведет к социально-экономическому развитию экономики.

Владелец технологического бизнеса – это предприниматель, который соответствует характеристикам: обладает смекалкой, творческий, инновационный, готов принимать вызовы и решать неизведанные проблемы. Технологические предприниматели не боятся потерпеть неудачу, они воспринимают неудачу как полученный опыт, стимул посмотреть на ситуацию по-другому и продолжать двигаться дальше. Такие предприниматели находятся в постоянном самосовершенствовании и всегда стараются предсказать тенденции развития [7].

Для любой предпринимательской деятельности существует общий комплекс знаний, которыми должен располагать любой уважающий себя бизнесмен – это и бухгалтерия, финансовые результаты, управление персоналом, трудовое и административное право. Но для технологического предпринимательства этого перечня будет недостаточно, к общим знаниям необходимо также добавить и отраслевые знания, особенно если есть определенная специфика, а также умение разбираться в юридических вопросах, связанных с правами на интеллектуальную собственность, патентным правом.

Технологическое предпринимательство, в первую очередь, ориентировано на глобальный рынок, что влечет за собой набор определенных знаний и умений, которыми должен обладать предприниматель.

Предпринимательское образование является основным фактором и должно помочь молодежи понять, как правильно развивать предпринимательские отношения. Технологические предприниматели должны поддерживать отношения как с техническими вузами и факультетами, так и с бизнес-факультетами (экономическими, управленческими). В Европе обучение предпринимательству носит непрерывный характер и, начиная с обучения на программах бакалавриата, студенты активно вовлекаются в исследовательскую и проектную деятельность, где под руководством ученых и бизнес-наставников они реализуют инновационные проекты. В России только сейчас пришли к мысли, что стоит вводить для всех специальностей подготовки предмет «Предпринимательство», который не только сможет дать общее представление о таких предметах, как «Экономика», «Менеджмент», «Управление персоналом», но и даст возможность сформировать общекультурные компетенции, необходимые для осуществления предпринимательской деятельности, особенно инновационной. Анатолий Чубайс отмечает: «Российской экономике сегодня крайне необходимы люди, которые сочетают в себе технические и инновационные компетенции. Они должны обладать классическим образованием в сфере точных наук, которое дает профессиональные знания о том, как протекают процессы на молекулярном уровне. Они также должны на собственном опыте понять, что такое технологическое предпринимательство, которое радикально отличается от обычного предпринимательства наличием инновационной идеи» [8].

В современном мире технологическое предпринимательство станет основным источником экономического и социального прогресса. Это отнесется к созданию новых фирм, открытию новых рабочих мест. Созданные компании вносят изменения в отрасли, в которых они действуют, меняют технологические парадигмы, изменяют динамику и правила конкуренции. Технологическое предпринимательство может стать именно тем недостающим звеном, которое сможет координировать всю цепочку, начиная от «фундаментального знания → технология → продукт → бизнес-модель» в условиях высоких рисков, неопределенности и перенасыщенности рынка.

Библиографический список

1. Куфтырев, И.Г., Международный инновационный коридор как инфраструктурный фактор развития технологического предпринимательства / И.Г. Куфтырев, С.С. Передня // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия «Экономические науки». – 2013. – № 3 (3). – С. 147–152.
2. Форум «Инновации и технологические цепочки нового поколения: новые форматы молодежного технологического предпринимательства» [Электронный ресурс]. – URL: http://nru.spbstu.ru/novosti/news_nru/news104/.
3. В технологическом бизнесе главное – люди [Электронный ресурс]. – URL: http://www.15web.ru/blog/aleksandr_olenjov_studija_15: v_tekhnologicheskom_biznese_glavnoe_ljudi.

4. Технологическое предпринимательство [Электронный ресурс]. – URL: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/438685/>.
5. Барыкин, А.Н. Белые пятна теории и практики технологического предпринимательства [Электронный ресурс] / А.Н. Барыкин. – URL: <http://publications.hse.ru/articles/67249441>.
6. Tony Bailetti Technology Entrepreneurship: Overview, Definition, and Distinctive Aspects [Электронный ресурс]. – URL: http://timreview.ca/sites/default/files/article_PDF/Bailetti_TIMReview_February2012.pdf.
7. Rajesh Shakya What is Technopreneurship? [Электронный ресурс]. – URL: <http://voices.yahoo.com/what-technopreneurship-531101.html/>.
8. Образование. Развитие кадрового потенциала [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.rusnano.com/infrastructure/education/fiztech>.

[К содержанию](#)

УДК 378.016:81

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РОЛЕВОЙ ИГРЫ В ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ СТУДЕНТОВ НЕЯЗЫКОВЫХ ФАКУЛЬТЕТОВ УНИВЕРСИТЕТОВ

Ю.А. Дудина

Статья посвящена проблеме использования ролевой игры в обучении иностранному языку.

Ключевые слова: ролевая игра, деловая игра, проблемность, языковая личность, личностно-деятельностный подход, интерактивное обучение.

Современные предприятия заинтересованы в сотрудниках, владеющих общеязыковой лексикой и способных к устному иноязычному общению. Далее востребованы знание профессиональной лексики, хорошие навыки чтения и слушания на иностранном языке. Бизнес нуждается в людях, способных вести переговоры, общаться по телефону, проводить презентации и т.д. на иностранном языке.

Следовательно, эти ожидания не соответствуют тому, чем занимаются студенты на занятиях по иностранному языку в наших вузах. Наибольшее количество времени посвящено изучению грамматики, чтению литературы. Тем не менее, никогда не поздно заняться формированием именно тех компетенций, которые так необходимы в реальной жизни. Развитие перцептивных навыков, являющихся нестойкими, требует больше времени и усилий, чем рецептивные навыки (напр., чтение).

Язык – инструмент общения. Навыки и умения приобретаются и закрепляются только в процессе практической деятельности. Поэтому любые

упражнения на выбор правильного варианта, вставку (подстановку), замену можно считать только подготовительными или проверочными (контрольными).

Способность языковой личности воспринимать и понимать речевые произведения, созданные другими, и создавать свои собственные, возможна только в речи. Только через речь мы можем оценить уровень языковой компетенции, глубины и выразительности речевых произведений языковой личности. Реальной основой формирования языковой личности в процессе обучения иностранному языку должны стать, на наш взгляд, интерактивные приёмы обучения, которые позволяют создавать на уроке иностранного языка ситуации реального общения. «Под интерактивными приёмами, вслед за У. Литлвудом, мы понимаем приёмы, позволяющие организовать совместную деятельность студентов на уроке»[5].

Интерактивное обучение подразумевает независимо от декларируемой методики: выполнение интерактивных упражнений, направленных на закрепление знаний, навыков и умений, получаемых с помощью аудио- и видеоматериалов, других наглядных пособий, диаграмм или схем. Контроль осуществляется посредством текстов, позволяющих отслеживать результаты обучения на всех этапах. Обучаемые должны работать с преподавателем и соучениками в режиме онлайн.

В процессе обучения огромную роль играет мотивация, способствующая активизации мышления, вызывающая интерес к тому или иному виду занятий. Для активизации процесса обучения широко используются ролевые игры.

Суть ролевой игры заключается в условном воспроизведении её участниками практической деятельности сотрудников предприятия в условиях реального общения. Именно ролевая игра придаёт учебному общению коммуникативную направленность. Для её реализации в основе обучения должен лежать личностно-деятельностный подход, при котором осуществляется сотрудничество преподавателя и студента.

Деловая игра дает участникам возможность проявить себя, сформулировать и отстаивать свое мнение.

Ролевая игра, обязательным элементом которой является разрешение проблемной ситуации, обозначается термином «simulation». Необходимость нахождения решения для поставленной проблемы обуславливает естественность общения, развивает критическое мышление у учащихся. Кроме того, в процессе общения обучаемый должен найти соответствующие веские аргументы, убеждающие его собеседников, научиться отстаивать своё мнение.

Сущность деловых игр заключается в воссоздании предметного и социального содержания профессиональной деятельности, моделировании систем отношений, характерных для данного вида деятельности [1].

«Деловая игра отличается:

- 1) особыми условиями существования в реальном мире (участники присутствуют в реальном мире и одновременно мире воображаемом);
- 2) субъективной деятельностью участников;
- 3) социально значимым видом деятельности;
- 4) социально-педагогической формой организации жизни;
- 5) особыми условиями процесса усвоения знаний (ненавязчивая форма усвоения теоретических и практических знаний)» [4].

«При конструировании и применении деловой игры реализуются следующие принципы:

- принцип имитационного моделирования конкретных условий и динамики руководства;
- принцип игрового моделирования форм профессиональной деятельности;
- принцип совместного общения;
- принцип диалогического общения;
- принцип двуплановости;
- принцип проблемности содержания имитационной модели и процесса его развёртывания в игровой деятельности» [1].

Проведение деловой игры подразумевает наличие следующие этапы: определение требований и правил проведению игры; разработка сценария; отбор необходимых средств обучения, создающих игровую обстановку; составление подробных инструкций для ведущего и каждого из игроков; выработка критериев оценки результатов игры и деятельности участников.

Ролевая игра в парах – наиболее простой вид данного методического приёма.

Проведение ролевой игры в подгруппах может осуществляться двумя способами. Во-первых, все группы участников могут работать одновременно и под контролем преподавателя, который переходит от одной группы к другой. Второй способ предполагает, что одна группа играет, а другая (другие) являются зрителями-экспертами, которые готовятся к последующему обсуждению. Возможны случаи, когда работа в подгруппах является только подготовкой к ролевой игре на более высоком уровне, в процессе которой все игроки участвуют в дискуссии.

Правила игры являются нормой поведения учащихся, включающихся и игру. В правилах игры установлены ограничения, которые касаются следующих параметров игры: технология игры, регламентация процедуры; роль и функции преподавателя, система оценивания; возможность введения неожиданных ситуаций. Оптимальное количество правил – от 5 до 10. Они должны быть постоянно доступны для всех участников игры, т.е. размещены на плакатах или электронных носителях. В инструкции по проведению игры должно быть указано, как выполнение правил будет стимулироваться.

Неотъемлемой частью деловой игры является система оценивания. Функции оценивания могут выполнять как сами игроки, участники игры (в формальной либо неформальной форме), так и специально отобранные на роль экспертов-аналитиков участники. При этом важно, что в процессе оценивания каждый исходил из требования своей роли. Преподаватель должен дать оценку игры в целом, а также оценить работу каждого участника.

При воспроизведении простых диалогов контроль преподавателя максимальный, при импровизации он отсутствует. Наблюдая за участниками игры, преподаватель записывает ошибки, но не прерывает её. По окончании игры преподаватель анализирует ход игры, оценивает выступления участников, обязательно отмечая удачные моменты, а затем характеризует типичные ошибки и организует работу по их исправлению.

Методическое обеспечение деловой игры представляет собой ее текстовое и графическое оформление. Степень детализации рекомендаций зависит от сложности поставленных задач и возможностей обучаемых.

Простые ролевые игры, проводимые на иностранном языке, включают следующие этапы:

- этап подготовки включает ознакомление студентов с темой и задачами игры, определение лингвистического наполнения игры, тренировку лексико-грамматических единиц и структур;
- этап проведения самой игры, в процессе чего формируются и совершенствуются отдельные речевые действия и ролевое поведение в целом;
- на заключительном этапе определяются результаты, оценивается деятельность каждого участника.

Ролевые игры в парах наиболее распространены, т.к. занимают немного времени и не требуют длительной подготовки, но формируют компетенции, необходимые для ведения переговоров, участия в дискуссии и просто неформального общения на рабочем месте.

Ролевые игры в подгруппах и группах – более высокий уровень, т.к. они подразумевают взаимодействие нескольких участников, что приводит к спорам и дискуссиям. Примерами таких игр могут быть: «Собеседование при приёме на работу», «Анкетирование покупателей» и т.п.

В деловой игре одними из ведущих являются принципы совместной деятельности и диалогического общения участников, последовательная реализация которых приводит к активному развёртыванию содержания деловой игры [1]. При этом нужно обеспечить процессы организации и самоорганизации деятельности участников.

Самоорганизация коллектива осуществляется в ролевой игре особенно успешно. При этом следует отметить, что процесс самоорганизации коллектива сопровождается самоорганизацией каждого отдельного участника. Самоорганизация коллектива предполагает переосмысление имеющихся

у каждого члена группы личных целей, которые могут не совпадать с заданными. «К каждому члену коллектив предъявляет некий набор требований:

- требования к деловым качествам человека, его профессиональной компетенции;
- коллективистская направленность человека, его усилия по принятию и развитию целей и требований коллектива как своих собственных, что способствует сплочению группы;
- требования к психологическим особенностям человека, его умению считаться с коллегами, развивать деловые навыки и способности;
- готовность каждого к иноязычному общению» [3].

Важным элементом самоорганизации коллектива является принятие положительных или отрицательных санкций по отношению к каждому участнику деловой игры, которые формируются в процесс оценивания всеми участниками его действий.

Использование ролевой игры в процессе обучения иностранному языку в вузе позволяет реализовать следующие педагогические функции:

- 1) формирует у будущих специалистов целостное представление о деловом иноязычном общении, о его месте в будущей профессиональной деятельности;
- 2) даёт возможность приобрести опыт делового иноязычного общения, опыт принятия индивидуальных и совместных решений;
- 3) формирует познавательную мотивацию, обеспечивает условия появления профессиональной мотивации;
- 4) закрепляет знания, развивает профессионально важные компетенции [2].

Любой слой языка имеет культурную окрашенность. Язык является средством составления определённой картины мира, свойственной той или иной культуре, и носитель языка видит мир через призму своего языка. При изучении иностранного языка обучаемый сталкивается не только с новыми лексическими и грамматическими единицами, но и с тем, что через них отражается иная культура, иной взгляд на мир. При сравнении и сопоставлении языковых картин мира формируется новая культурная межкультурная личность.

Особое внимание должно уделяться невербальным средствам общения: жестам, мимике, зрительному контакту, тактильному поведению, соблюдению пространственных отношений, восприятию времени носителями разных культур.

В процессе обучения следует провести границы между различными видами коммуникации, предопределяющими вербальное и невербальное поведение участников коммуникации.

Речь идёт об информативной, аффективно-оценочной, убеждающей, реактивной и ритуальной коммуникации. Участники ролевой игры должны

осознавать различия этих видов коммуникации с целью выбора оптимальной стратегии поведения. Деловые игры следует применять только тогда, когда реализовать поставленные цели не возможно, используя простые, привычные и надёжные способы (семинар или практическое занятие).

Библиографический список

1. Дементьева, М.В. Педагогические условия формирования готовности к деловому иноязычному общению у студентов неязыковых факультетов вуза: дис. ... канд. пед. наук / М.В. Дементьева. – Челябинск, 2001.
2. Дементьева, М.В. Ролевая игра в контекстном обучении иностранному языку студентов неязыковых факультетов университета / М.В. Дементьева // Вестник академии российских энциклопедий. – 2004. – № 2(12). – С. 97–106.
3. Казакова, О.П. Аспект взаимодействия культур в коммуникативном обучении иностранному языку / О.П. Казакова // Слово, высказывание, текст в когнитивном, прагматическом и культурологическом аспектах: Материалы II Междунар. науч. конф., Челябинск, 5–6 дек. 2003 г. – Челябинск, 2003. – С. 159–162.
4. Палей, О.И. Урок-деловая игра «Английский язык для молодых бизнесменов» / О.И. Палей // Иностранные языки в школе. – 2001. – № 4. – С. 54–57.
5. Пассов, Е.И. Коммуникативный метод обучения иноязычному говорению / Е.И. Пассов. – М., 1991.

[К содержанию](#)

УДК 339.923 + 339.924

ВАЛЮТНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В СОВРЕМЕННЫХ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЯХ

Н.В. Жданова

Выделены стадии и модели организации валютных отношений в эволюции западноевропейской, латиноамериканской и африканской валютно-экономической интеграции. Определены факторы, способствующие созданию оптимального валютного пространства.

Ключевые слова: валютно-экономическая интеграция, экономический союз, валютный союз.

Валютно-экономическая интеграция – явление в мировой экономике достаточно новое. При этом экономическая интеграция первична по отношению к валютной интеграции. Не всегда экономическая интеграция сопровождается валютной, однако, появление валютной интеграции невозможно без создания упорядоченной системы взаимоотношений стран, объединяющих свое экономическое пространство на основе многосторонних соглашений.

Сегодня все чаще страны почти всех регионов мира, объединенных в различные формы экономических союзов, в качестве одной из целей развития своих интеграционных объединений ставят задачу создания валютных союзов. Такая задача ставится и перед Евразийским экономическим Союзом, созданным в 2015 году государствами стран СНГ: Россией, Беларуссией, Казахстаном и Арменией.

В связи с этим актуальным представляется вопрос упорядочения основных теоретических категорий, характеризующих валютно-экономическую интеграцию.

Валютная интеграция – (англ. *harmonization of monetary policies*) обусловленный объективными факторами, процесс создания при активном содействии государств-участников, региональных зон, в пределах которых обеспечивается относительно стабильное соотношение курсов валют, координация валютной политики, формирования наднационального механизма валютного регулирования, создания межгосударственных валютно-кредитных и финансовых организаций [1].

Т.о., валютную интеграцию можно рассматривать в контексте последовательности нескольких основных стадий организации валютных отношений:

– интеграция, т.е. сближение и взаимное приспособление хозяйственных и валютных систем отдельных стран;

– координация, т.е. согласование целей валютной политики вследствие возникновения потребности в преодолении противоречия между интернационализацией мирохозяйственных связей, с одной стороны, и существованием относительно обособленных национально-хозяйственных комплексов – с другой;

– унификация, т.е. формирование наднациональных институтов валютного регулирования.

Первая и вторая стадия валютной интеграции получили свое практическое воплощение еще в середине XIX века. История валютных союзов берет начало в Западной Европе с создания Австро-Германского союза в 1857 г., Латинского валютного союза в 1866 г. и Скандинавского валютного союза в 1875 году. Попытки валютной интеграции основывались на установлении валютных паритетов на основе золотого, серебряного или биметаллического стандарта. Введение единой валюты не предполагалась. Союзы преследовали скорее политические цели, нежели экономические. Первая мировая война заставляла увеличивать объемы банкнотной наличности, которая постепенно вытеснила полноценные деньги, что и привело к распаду союзов.

В послевоенное время процесс валютной интеграции сопровождался созданием наднациональных институтов валютного регулирования, таких как: Международный Валютный Фонд, Всемирный Банк, Банк Международных расчетов и др., деятельность которых охватывала не локальные рынки отдельных государств, а в целом мировой финансовый рынок.

В настоящее время в мире выработано несколько моделей регионально-го взаимодействия в валютной сфере. Условно их можно назвать западно-европейской, латиноамериканской и африканской [2].

Западноевропейская валютная интеграция формировалась в течение всей второй половины XX века. С 1950 по 1958 г. действовал Европейский платежный союз семнадцати стран Западной Европы. Примечательным является тот факт, что инициатором создания союза выступили США. Это объяснялось их заинтересованностью в обратимости европейских валют в доллары. Так они могли начать свою беспрецедентную валютно-экономическую экспансию, позволившую им стать сверхдержавой. Этой же цели служил и созданный в 1945 г. Международный валютный фонд (МВФ). Однако официальными целями создания союза объявлялись расширение взаимной торговли стран-участниц на основе отмены торговых и валютных ограничений и всеобщей обратимости валют.

В рамках системы применялся многосторонний клиринг. Взаимозачеты излишков и дефицитов платежных балансов осуществлялись в Европейской расчетной единице ЕРЕ (European unit of account), приравненной в соответствии с золотым содержанием к доллару США на основе автоматического кредитования стран, испытывающих дефицит платежного баланса через Банк Международных расчетов – один из институтов Всемирного Банка, созданного одновременно с МВФ. Но обеспечить полную конвертируемость валют и выравнивание платежных балансов все же не удалось. Поэтому уже в 1958 г. вступило в силу Европейское платежное соглашение. Многосторонний клиринг был заменен открытым валютным рынком. Центральный банк каждого государства-члена мог производить расчеты в долларах США по заранее известному валютному курсу в пределах положительного сальдо этих расчетов в валюте любого государства-участника Соглашения. Для финансирования временных дефицитов платежных балансов был создан Европейский фонд. Решение о выдаче кредитов принималось Советом созданной к тому времени Организации стран экономического сотрудничества (ОЭСР).

С отменой золото-девизного стандарта и переходом к системе плавающих валютных курсов с 1975 г. курс европейской расчетной единицы стал зависеть уже не от доллара, а от рыночной стоимости корзины европейских валют. В 1978 г. в Брюсселе было принято решение о создании Европейской валютной системы (ЕВС), в результате чего в 1979 году ЕРЕ была заменена ЭКЮ – (European currency unit – ECU).

Первоначально в ЕВС участвовали 8 государств: Германия, Франция, Нидерланды, Бельгия, Дания, Ирландия, Люксембург и Италия. Позднее к ЕВС присоединилась Испания, Великобритания, Португалия, Австрия, Финляндия, Греция. ЭКЮ стала базой установления курсовых соотношений между валютами стран-членов союза, а также использовалась для расчетов между их центральными банками. Стоимость ЭКЮ определялась на основе корзины валют всех стран-членов.

Целью создания ЭВС являлось поддержание устойчивости курсовых соотношений. Для этого были установлены пределы колебаний валютных курсов, при отклонении от которых центральные банки стран должны были совершать валютные интервенции. Европейский фонд валютного сотрудничества предоставлял кредиты для поддержания курсов в заданных пределах. Сокращение волатильности курсов валют способствовало росту экономики региона. Несмотря на принятые меры, к началу 90-х гг. курсовые колебания усилились. Пределы колебаний курсов несколько раз увеличивались. Центральные банки в этих условиях были вынуждены поднимать процентные ставки и проводить дорогостоящие интервенции, приводящие к сокращению золото-валютных резервов. Поэтому была определена новая стратегия валютной интеграции в Западной Европе, что было закреплено в тексте Маастрихтского договора об образовании Европейского Союза, подписанного в феврале 1992 года.

Особенностью этого этапа европейской стало то, что Маастрихтский договор предусматривал не только создание Экономического и валютного союза, но и формирование союза политического. Целями создания Союза являлись: введение единой валюты, единая денежно-кредитная политика, создание единого внутреннего рынка. В 1994 г. был создан Европейский валютный институт, преобразованный позднее в Европейский центральный банк. Так же был создан Совет министров экономики и финансов стран ЭВС (Совет евро-11). В 1998 г. была произведена необратимая фиксация обменных курсов валют стран-участниц, утверждены руководители Европейского центрального банка и определены участники валютного союза. С 1 января 1999 г. евро вошел в практику безналичных банковских расчетов, а с 1 января 2002 г. евро стал обращаться в наличной форме.

Латиноамериканская модель валютной интеграции разительно отличается от западноевропейской в силу контрастов в уровне социально-экономического развития стран-членов и в целом значительного отставания от уровня ведущих стран мира. Валюты латиноамериканских стран привязаны к более сильной валюте, которая используется при осуществлении внешних расчетов, либо страны полностью отказываются от суверенитета в валютной сфере, то есть национальная валюта вытесняется мировой, чаще всего долларом США. Такое явление получило понятие «долларизации» [3]. Однако, в последние годы ситуация начала меняться. В частности, часть стран постепенно отказываются от использования долларов в расчетах. Так, страны-члены МЕРКОСУР (интеграционное объединение, созданное в 1991 г. и объединяющее 12 государств: Аргентину, Бразилию, Парагвай, Уругвай и Венесуэлу, Чили, Боливию, Колумбию, Эквадор, Перу, Гайану и Суринам) одобрили использование системы платежей в местной валюте. Цель отказа от доллара – ускорение коммерческих операций, использование участниками коммерческой деятельности более благоприятного обменного курса и сокращение финансовых затрат. Участие в системе добровольное, и она является дополнением к уже имеющимся системам расчетов.

В 2009 г. страны-члены блока АЛБА, созданного в 2004 г. и в который входят: [Боливия](#), [Венесуэла](#), [Куба](#), [Эквадор](#), [Никарагуа](#), [Доминика](#), [Антигуа и Барбуда](#), [Сент-Винсент и Гренадины](#), [Сент-Люсия](#), [Гренада](#) и [Сент-Китс и Невис](#) приняли решение о создании единой системы региональных взаиморасчётов, одним из элементов которой стала условная единица для взаиморасчётов в безналичной форме – сукре. Сукре официально введён в оборот с [1 января 2010 года](#). Доля новой валюты в межгосударственном обороте блока АЛБА пока невелика. Расчеты по основным экспортным составляющим, как и раньше, осуществляются в основном в долларах США. Поэтому новую расчетную единицу еще нельзя считать полноценной региональной валютой.

В Африке существует два [валютных союза](#): [Западноафриканский экономический и валютный союз](#) (ЗАЭВС) и [Центральноафриканское валютно-экономическое сообщество](#) (ЦАВЭС). Оба союза в качестве региональной валюты используют франк КФА. Это денежная единица французских владений в Западной и Экваториальной Африке введена в 1945 г. французским правительством. В этот период курс франка КФА был привязан к курсу [французского франка](#). На сегодняшний день его курс привязан к евро. Эмитирует франк КФА Банк государств Центральной Африки.

На юге Африки действует [Единая валютная зона – экономический и валютный союз](#), связывающий [ЮАР](#), [Лесото](#) и [Свазиленд](#). В этих государствах установлен фиксированный курс национальных валют по отношению к [Южноафриканскому рэнду](#). Рэнд используется во внутренних расчетах наряду с национальными валютами. Валютную политику в Единой валютной зоне осуществляет [Южно-Африканский резервный банк](#).

Страны Юго-Восточной Азии так же изучают возможность создания коллективной счетной единицы в рамках интеграционного объединения АСЕАН. Этому способствует стабилизация развития экономики стран-членов, завершение интеграции банковской инфраструктуры.

Опираясь на вышеизложенное, можно сделать следующие выводы:

– валютно-экономическая интеграция, как системное явление в мировой экономике, зародилось и получило развитие в западной Европе в XIX веке. Именно этими странами накоплен значительный опыт взаимодействия в регулировании валютной системы;

– на каждой стадии развития валютная интеграция дополнялась новыми элементами: от установления стандартов определения валютного курса, до создания единой системы денежно-кредитного и бюджетно-налогового регулирования на основе функционирования наднациональных институтов;

– в современной практике существует несколько форм валютной интеграции, зависящих от уровня социально-экономического развития стран и регионов мира и их места в мирохозяйственных связях.

Библиографический список

1. [Зубенко, В.В.](#) Глобализация мировой экономики: вызовы и ориентиры: монография / [В.В. Зубенко](#), [В.А. Зубенко](#), [Н.Л. Орлова](#), [В.В. Антропов](#), [О.В. Игнатова](#). – Дашков и К, 2012. – 320 с.
2. [Щегорцов, В.А.](#) Мировая экономика. Мировая финансовая система. Международный финансовый контроль: Учебник / [В.А. Щегорцов](#), [В.А. Таран](#). – Юнити–Дана, 2012. – 528 с.
3. Саввина, О.В. Регулирование финансовых рынков: Учебное пособие / О.В. Саввина. – Дашков и К, 2012. – 204 с.

[К содержанию](#)

УДК 336.773:005.95 + 005.95

ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Т.П. Колющенко

Рассмотрена необходимость создания мотивационной системы управления персоналом. Выделены инструменты, с помощью которых происходит стимулирование персонала, и их влияние на карьерный рост.

Ключевые слова: мотивация, конкуренция, материальные и нематериальные инструменты.

Современные тенденции развития банковской системы России подтверждают, что большинство отечественных банков уже перешли из состояния, когда им приходилось решать вопросы, связанные исключительно с проблемами выживания. На сегодняшний день перед коммерческими банками стоят проблемы развития бизнеса, задачи капитализации и расширения инфраструктуры, сохранения своих активов и создания новых нетрадиционных для российского финансового рынка банковских продуктов. В связи с этим объективным является повышение интереса банковских учреждений к вопросам оценки конкурентной позиции и особенностям реализации конкурентной стратегии.

Сущность конкуренции на рынке банковских продуктов и особенности ее реализации необходимо рассматривать как экономическое соперничество банковских институтов и других финансовых учреждений за выгодные позиции на рынке с помощью создания мотивационной системы управления персоналом банка. Ведь ни одна система управления не сможет функционировать с максимальной эффективностью, если она не будет содержать в себе логичную и отлаженную систему мотивации сотрудников. На сегодняшний день мотивированный персонал – это вклад в будущий результат организации в направлении реализации ее стратегии и укрепления своих позиций на рынке.

Создание мотивационной системы управления персоналом, введение ее в действие и осуществление данной тактики является титаническим трудом для руководителей и управленцев. Именно благодаря выбранной менеджментом системы мотивирования будут достигнуты цели организации.

В результате исследования существующей мотивационной системы сотрудников кредитных организаций, мы выделим инструменты, за счет которых происходит стимулирование персонала – материальное и нематериальное. Каждый из них влияет на работу персонала и результат Банка в целом, и во многом эти инструменты связаны между собой.

Начнем с нематериальных инструментов мотивации сотрудников. В ходе работы мы разделили их на «управленческие инструменты» и «программы признания». К данной программе в результате анализа можно отнести следующее: (1) доски почета или доски визуализации, на которой по результатам каждого квартала / каждого месяца руководитель определяет кандидатуры нескольких сотрудников, которыми были продемонстрированы лучшие результаты. (2) дипломы / грамоты; (3) благодарности / благодарственные письма; (4) кубки / вымпелы – вручение руководителем символического (переходящего) кубка лучшему сотруднику / группе сотрудников; (5) знаки отличия. Этот инструмент является одним из эффективных нематериальных инструментов. Тем самым, он стимулирует сотрудников банка к результативным действиям, постановки и достижению целей.

По нашему мнению к «управленческим инструментам» необходимо отнести: (1) делегирование полномочий, т.е. участие в решении сложных вопросов с руководителем, участие в принятии сложных решений; (2) участие в новых проектах, а именно деловые встречи, установление новых знакомств; (3) работа с важными (ключевыми) клиентами; (4) предоставление возможности обучения, например, тренинги от непосредственного руководителя; доступность взаимодействия с руководителем; (5) конструктивная обратная связь – под этим мы подразумеваем культурные мероприятия, проведение деловых встреч.

Также мы хотим выделить элемент мотивации сотрудников, такой как конкурсы. Они действительно стимулируют сотрудников, что помогает развивать их личностные качества, а также улучшать производительность, качество работы и результативность.

Кроме того, вторым источником мотивации сотрудников Сбербанка, мы считаем необходимым выделить – материальный или финансовый. Так как для многих он является основным стимулом работы.

К такому источнику мы относим ежемесячные, ежеквартальные и годовые премии помимо оклада. То есть, как и в любой другой кредитной организации при корпоративных результатах, а именно финансовых (банка / территориальный банк); командных результатах и оценки личной эффективности и индивидуальных количественных результатах деятельности работнику положена премия.

Таким образом, на основе комплексного анализа система мотивации подразделяется на две составные части: материальные или финансовые и нематериальные. Каждая из них оказывает огромное влияние на сотрудников, что побуждает их к деятельности, постановки целей, достижению результатов и работы над собой, усовершенствуя свои навыки и умения и развивая свои внутренние качества. Ведь каждый из нас большую часть времени проводит на работе, а когда у организации выстроена грамотная мотивационная система персонала, то помимо профессиональных качеств, мы развиваем еще и личностные, что подталкивает нас на дальнейший карьерный и личностный рост.

Библиографический список

1. О новой системе мотивации работников Сбербанка России [Электронный ресурс]. – URL: <http://slon.ru>.
2. Информационный сайт [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.banki.ru>.

[К содержанию](#)

УДК 005.8

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

А.Н. Короленко

В статье выделяются факторы, влияющие на эффективность проектов и проектного менеджмента в целом. Рассматриваются важные элементы системы управления проектами, поднимается вопрос о необходимости адаптации лучших практик проектной методологии к организационным особенностям компании и параметрам самих проектов, приводятся примеры значимых параметров проекта, влияющих на применение проектной методологии. На основе обобщения опыта кратко анализируются прочие ключевые факторы успеха проектного менеджмента.

Ключевые слова: управление проектами, ключевые факторы успеха проектов, методология проектного менеджмента, сохранение опыта, требования к менеджеру проекта, организационная гибкость компании, управление изменениями.

В современных условиях рынка методология проектного управления получает все большую популярность во многих сферах управления. При правильном подходе проектный менеджмент ведет к росту эффективности предоставления услуг за счет наличия ясного вектора и маршрута получения результата, к удовлетворенности потребителя. При этом наблюдаются такие позитивные изменения как рост и развитие команды, увеличение

эффективности процессов за счет использования лучших практик, увеличение гибкости компании. Рост внимания к проектному управлению подтверждают многочисленные исследования, в частности, по оценкам Project Management Institute (PMI) к 2020 году потребность в специалистах, знающих проектную методологию, вырастет до 15,7 миллионов человек. Одновременно с этим та же статистика говорит, что число проектов завершенных в заданные сроки в Европе составляет лишь 46 % (50 % по всему миру), соблюдением рамок бюджета могут похвалиться лишь 49 % (55 % весь мир), а достижение поставленных целей удалось лишь 59 % проектам, при том, что 19 % проектов признаны провальными. Возникает закономерный вопрос, насколько эффективно проектное управление и в чем причины неудач проектов?

Упрощенно систему управления проектами можно представить в виде пересечения нескольких элементов: процессы (общая методология проектной деятельности, процедуры и регламенты работы, шаблоны, примеры), люди (обучение и развитие проектных менеджеров и членов проектных команд, мотивация проектных групп, развитие проектной культуры и т.п.), ИТ инструменты (информационные системы и сервисы), оргструктура (органы принятия решений, проектные офисы и т.д.) (рис. 1).

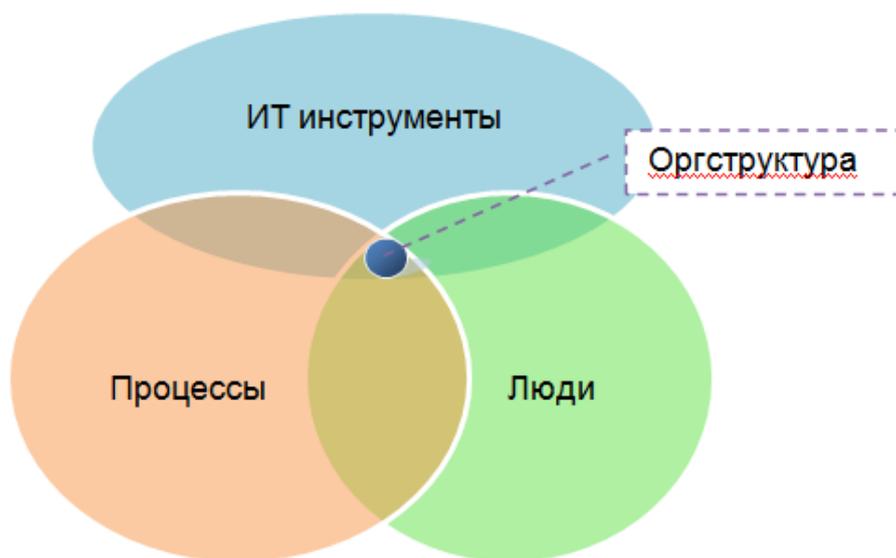


Рис. 1. Элементы системы управления проектами

Очевидно, что факторы успехов и неудач проекта будут иметь разную природу. Попробуем выделить наиболее значимые из них с точки зрения силы влияния на развитие проектного подхода в компании, исключая фактор информационных систем, который требует отдельного детального повествования. Анализ базируется на реальном опыте работы с российскими компаниями (в том числе с компаниями челябинской области – ЗАО «Конар», ГК «Платина», медиахолдинг «ОТВ» и др.).

В качестве первого условия эффективности проектов рассмотрим такой фактор как адаптация методологии проектного менеджмента к компании. Не секрет, что существуют разные стандарты проектного управления, которые описывают и регламентируют все соответствующие области знаний и процессы. Однако практика говорит о неготовности и даже часто о сопротивлении выполнения всех нормативных процессов, связанных с соблюдением этапов, полноты документации, ролей, графиков встреч по проектам даже мотивированным и обученным персоналом. Одной из причин такого положения вещей видится некоторая обобщенность существующих стандартов (разумеется, не по всем аспектам). Дело в том, что проекты очень разные, следовательно необходимость того или иного действия должна определяться спецификой проекта. Классификация проектов на ограниченное число групп (обычно три-четыре) редко решает проблему, поэтому предлагается использовать более гибкий подход к регламентации действий по проектам.

Идея состоит в том, что основных элементов управления проектами в реальной практике для отдельных проектов не так уж и много, совокупность этих элементов составляет профиль проекта. В зависимости от значений этих элементов определяется (как вариант) обязательный и рекомендуемый набор действий (процессов). Например, для документации это может быть такая классификация: документы, обязательные для всех проектов (в базовом варианте); документы, обязательные для всех проектов (в базовом или детальном варианте); документы, которые могут быть обязательными в зависимости от профиля проекта; рекомендуемые документы; необязательные документы. В качестве параметров для профиля проекта можно использовать (конкретные значения приводятся лишь для примера, в действительности решение за компанией):

- 1) бюджет проекта (например, до 1 млн, от 1 до 5 млн, свыше 5 млн);
- 2) длительность проекта (до 3-х месяцев, от 3 до 12 месяцев, свыше 12 месяцев);
- 3) организационная сложность проекта (одна рабочая группа с представителями 1–2 подразделений, 2–3 рабочие группы, более трех рабочих групп);
- 4) влияние и зависимость с другими проектами/процессами (нет зависимости, есть зависимость с 2–3 проектами, более трех проектов/процессов);
- 5) численность внешних исполнителей (нет внешних исполнителей, один внешний исполнитель, несколько внешних исполнителей);
- 6) инновационность проекта (есть опыт аналогичных проектов, есть опыт участия в аналогичных проектах вне компании, нет опыта аналогичных проектов);
- 7) интегральные риски выполнения проекта (низкие, средние, высокие);

8) ответственный за использование результатов проекта (результат используется однократно, владелец проекта, третье лицо);

9) приоритетные области внутри проекта (экономия бюджета, высокая качество, минимальный или фиксированный срок) и другие.

То есть каждый аспект управления проектом определяется конкретным параметром или его совокупностью. К примеру, если организационная сложность проекта такова, что участниками является одно подразделение, то отсутствие матрицы ответственности может быть признано не критическим. Длительность проекта можно связать с периодичностью предоставления документов и т.д. Такой подход принесет не только снижение общей трудоемкости, но и существенно повысит привлекательность проектной методологии (особенно на этапе внедрения проектного управления при наличии грамотного «постановщика» системы).

Следующим значимым фактором является передача знаний и сохранение опыта. Все большую роль в проектном менеджменте играет человеческий ресурс. Именно увлеченный, опытный персонал делает проект успешным. По различным исследованиям большинство директоров (не менее 70 %) видят в человеческом капитале основной источник создания устойчивой экономической ценности. Однако понимание важности расходится с действиями. Проблема усугубляется еще и тем, что к 2020 году пять поколений будут работать вместе, что не может не отразиться на передаче знаний. Понятно, что здесь можно выделить три группы причин: передающее лицо, принимающее лицо, условия/технологии передачи знаний и опыта.

Передающее лицо может не хотеть (мотивационные причины, например, не хочет потерять значимость – обладание интеллектуальным ресурсом дает определенную власть), не уметь передавать знания (не каждый может формализовать и донести свои знания и опыт). Принимающее же лицо может оказаться неготовым к восприятию опыта, особенно если наблюдается большой контраст между «передающим» и «приемником» (например, серьезная разница по квалификации). Но хуже всего то, что слабое внимание уделяется условиям и технологиям сохранения опыта. Результат – каждый проект как первый бой в случае смены проектной командой.

Стратегия здесь может состоять в:

- создании каналов для передачи идей (базы данных, документы, отчеты, кружки, собрания представителей различных подразделений, исследования, опросы), главное чтобы этот канал был доступен и удобен;

- наставничестве коллег/предоставлении возможностей работы в проектах;

- поиске сотрудников, которые могут рассказать о том, какие подходы работают, а какие нет;

- поиске сотрудников, обладающих навыком извлечения необходимых знаний и встраивания их в рабочий контекст.

В конечном итоге на первый план выдвигается организационная культура благоприятная для обучения и командной работы. «Нам не нужны Министерства торговли, труда и образования. Нам необходимо одно министерство профессиональных навыков, которое займется комплексным подходом к формированию конкурентоспособности в мировом масштабе» – Луис Герстнер [1], бывший председатель Совета директоров IBM.

Еще одним фактором является **способность к лидерству менеджера проекта**. Они все чаще вынуждены брать на себя роль лидеров. Более того, в компаниях со зрелым уровнем управления проектами наблюдается тенденция к увеличению лидерства и снижению значимости технологии. В любом случае знание методологии скорее является необходимым, но недостаточным условием для руководителя проектов (рис. 2). Все больше компаний задумывается о жестком согласовании своих проектов со стратегией развития.



Рис. 2. Требования к менеджеру проекта

Другим значимым условием для будущего успеха проекта является определение правил, терминологии и определение организационной структуры проекта. По данным статистики, собранной с участников программ обучения проектам в MBA-центре ЮУрГУ за 3 года (выборка из 92 менеджеров проекта) более чем в 90 % случаев данная стадия либо слабо прорабатывалась, либо игнорировалась, что приводило к существенным проблемам в ходе реализации проекта.

В рамках рассматриваемого фактора, прежде всего, необходимо четко определить всю используемую терминологию. Например, должно быть очень конкретное понимание того, с какого момента вообще целесообразен

проектный подход, так как иногда под понятие проекта может попасть мероприятие или банальное поручение (то есть все качественные признаки проекта есть, но целесообразность присвоения статуса проекта отсутствует). Либо что мы понимаем под подпроектом, этапом, пакетом задач и т.п. То же самое касается названия ролей: владелец проекта, куратор проекта, менеджер проекта, проектный комитет и т.д. Помогает в этом проектный справочник. На этой стадии крайне необходимо закрепление организационной структуры проекта в рамках организационной структуры компании с обязательным распределением ролей в проектной команде и руководящих органах с точки зрения выполняемых задач, полномочий, ответственности, формы участия в общих задачах. Обязательно определяется структура проектной документации. То есть по сути, это в какой-то степени документальная стадия, определяющая правила игры. Например, на этой стадии руководитель проекта может запросить право визировать отпуска всех участников проекта с целью контроля информации о доступности располагаемых ресурсов.

Значимым фактором успешности проектов является организационная гибкость компании. Гибкие подходы проектного менеджмента часто дают сбой при отсутствии гибкости самой компании (системы). Гибкость организации в нашем контексте – это умение сочетать быстрое реагирование (реактивность) на внешние и внутренние изменения, которые мешают выполнить заранее намеченные планы и расписания с инициативностью (проактивностью) в планировании и выполнении планов. В этом случае гибкость определяется:

- вариабельностью связей, соединений и конфигураций;
- заменяемостью отдельных структурных блоков;
- наличием вторичного контура связей в структуре: дополняющих, дублирующих, контрольных и корректирующих;
- усилением среднего звена системы;
- широким развитием сети периферийных связей.

Для проектов чаще всего важна гибкость информационной модели. Так, согласно результатам опроса руководителей компаний, входящих в список Fortune 1000, 97 % менеджеров заявили, что существуют процессы, играющие для компании определяющую роль и которые могли бы быть значительно усовершенствованы, если бы только о них знали больше сотрудников. В том же опросе 87 % его участников утверждают, что дорогостоящие ошибки возникают именно потому, что служащие вовремя не получили необходимую информацию [2].

Со сказанным связан и такой фактор как грамотное управление изменениями в целях улучшения результатов проектов. Здесь можно говорить о нескольких аспектах, которые часто не дорабатываются. Так, сегодня вовлеченный спонсор (заказчик) проекта – это ключевой элемент достижения

успеха в процессе управления изменениями. Если координация содержания проекта происходит напрямую между гибкой проектной командой и заказчиком, то существует возможность при необходимости учесть и реализовать требуемые изменения, нивелируя традиционные проблемы в области коммуникаций. В связи с этим требуется обязательное (не формальное, а детальное) управление заинтересованными сторонами с выделением мотивов каждой стороны, оценкой их влияния и выстраиванием стратегии взаимодействия, что позволяет идентифицировать и управлять рисками уже на стадии инициирования проекта.

Таким образом, для успешной реализации проектов в современных условиях наряду с традиционными рекомендациями и действиями необходимо направлять усилия на следующие направления:

- адаптация методологии проектного менеджмента;
- развитие систем передачи знаний и сохранения опыта;
- развития способности к лидерству менеджера проекта (наряду с отличным знанием лучших практик);
- четкое определение правил, терминологии, организационной структуры проекта на фазе подготовки (структурирования) проекта;
- развитие организационной гибкости компании;
- совершенствовать и использовать методы управления изменениями;
- осознание и принятие ценности управления проектами.

Библиографический список

1. Герстнер, Луис. Материал из Википедии: свободная энциклопедия [Электронный ресурс] / Луис Герстнер. – URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Герстнер,_Луис.
2. Рубцов, С. Основные противоречия современных взглядов на управление организациями и возможности по их разрешению [Электронный ресурс] / С. Рубцов .– URL: <http://hr-portal.ru/article/osnovnye-protivorechiya-sovremennyh-vzglyadov-na-upravlenie-organizaciyami-i-vozmozhnosti-po>.

[К содержанию](#)

УДК 37.03 + 378.02:81

РОЛЬ ИГРЫ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ОБЩЕЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ЦЕННОСТЕЙ

Д.В. Кочкина

Игра, являясь одной из составляющих педагогического творчества и развития, может выступать в качестве имитации профессиональной ситуации, выявляющей и закрепляющей общечеловеческие ценности.

Ключевые слова: иностранный язык, профессиональное самоопределение, общечеловеческие ценности, игра.

Творческий подход к научным процессам обучения и воспитания играет немаловажную роль, поскольку результаты успешного обучения и воспитания зависят от заинтересованности студентов темой, интересного представления и усвоения учебного материала. Вызвать живой интерес к учебному материалу, а также всему процессу в целом и запустить процесс формирования общечеловеческих ценностей можно при помощи игры, в частности бизнес игры.

Профессиональное самоопределение находится в прямой зависимости с процессом формирования общечеловеческих ценностей. Одной из важнейших составляющих профессионального самоопределения являются профессионально целесообразные общечеловеческие ценности. Бизнес игра в вышеуказанном случае будет представлена, своего рода, имитацией профессиональной деятельности, в которой и будут проявляться и закрепляться усвоенные общечеловеческие ценности.

Изучение иностранного языка может включать в себя рассмотрение проблемы выработки профессиональных качеств и воспитания принятых общечеловеческих ценностей, основываясь на компаративном анализе культур, сложившихся обычаев в деловом сообществе, деловой этики, выявления общих и связующих аспектов. Можно выделить самые распространенные и интересные формы организации бизнес игр, используемые в преподавании иностранного языка: семинары, микроконференции, ролевые игры, круглые столы и т.п. Понятие «бизнес игра» многогранно, оно может быть представлено в качестве моделирования практической профессиональной деятельности учащихся с использованием имеющихся у них знаний предмета и их будущей специализации, совершенствование их языкового общения в различных учебно-речевых смоделированных ситуациях [3]. Феномен деловой игры в общем виде представлен с нашей точки зрения в следующем определении. Бизнес игра – форма воссоздания фактических и социальных аспектов профессиональной деятельности будущего специалиста; прогнозирования тех видов отношений, которые типичны для

этой деятельности; характерных проблем, реальных противоречий и затруднений, испытываемых в типичных профессиональных проблемных и внештатных ситуациях [4].

Бизнес игры в первую очередь нацелены на достижение такой важной задачи как выработка собственного отношения и субъективного понятия к разнообразным социальным проявлениям управленческой деятельности молодого специалиста [1].

При проведении бизнес игры обыкновенное занятие моделирует рабочий день в офисе, деловые отношения с коллегами, работа в команде, презентацию своей фирмы или круглый стол по обсуждению различных проблем и вопросов по профессиональной тематике в целях достижения общих целей.

Среди учащихся распределяются различные роли сотрудников и клиентов или посетителей офиса, например генерального или финансового директора, региональных менеджеров, сотрудников юридической службы, торговых агентов, недовольных качеством оказанных услуг клиентов. Учащиеся продумывают организационно-правовую форму работы компании, определяют род деятельности, вырабатывают общую стратегию решения различных вопросов и проблем, договариваются о миссии и общей концепции бизнеса для достижения общих целей. Проведение бизнес игр во время занятий по иностранному языку является эффективным методом повторения и закрепления, а также отработке пройденного лексического материала, грамматических конструкций и структур на практике.

В бизнес игре можно выделить следующие характерные составляющие:

– личностное отношение к окружающему миру (непосредственно сам процесс игры является залогом проявления интереса к игре со стороны учащихся);

– проявление ценностного отношения к общечеловеческим ценностям (каким образом будет выработана общая стратегия решения задач и проблем и будет ли она ценностно-ориентированной);

– выстраивание межличностных отношений (все участники игры прямо или опосредованно проявляют личные качества в предложенной игровой ситуации и выстраивают различные модели межличностного взаимодействия: личность – личность; личность – группа, личность – преподаватель, группа – группа);

– творческий подход со стороны преподавателя к процессу обучения (информация представляется в игровой форме, что способствует ее лучшему усвоению).

Таким образом, бизнес игра – целостный, иерархичный процесс, который направлен не только на решение познавательных, но и воспитательных задач, в том числе и на развитие общечеловеческих ценностей.

Проявление ценностного отношения к общечеловеческим ценностям посредством игры является следствием воспитания позитивного и положительного отношения к общечеловеческим ценностям и взаимоуважения участников процесса игры, работе в команде.

При подборе и изучении учебного материала, подобранного в воспитательных целях, целесообразно вводить в учебный материал не только лингвистические конструкции, которые инвариантны и включают следующие языковые единицы: слово; словосочетание; идиомы; поговорки, пословицы, поговорки, предложения; тексты; сверхфразовые единства, но и на заключительном этапе обязательно проводить игру как кульминацию, где студенты показывают уровень сформированности общечеловеческих ценностей и норм морали [2].

Библиографический список

1. Артемов, В.А. Психология обучения иностранным языкам / В.А. Артемов. – М.: Просвещение, 2001. – 305 с.
2. Богданова, О.С. Влияние методики обучения иностранному языку на совершенствование нравственных качеств учащихся / О.С. Богданова // Обучение чтению и устной речи в средней школе. – Иркутск, 2003. – С. 34–42.
3. Вербицкий, А.А. Активное обучение в высшей школе: контекстный подход / А.А. Вербицкий. – М.: Высшая школа, 1991. – 206 с.
4. Психология. Словарь / Под общ. ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Политиздат, 1990. – 493 с.

[К содержанию](#)

УДК 821.161.1-36 +82.09

ДЕСЯТЬ ГЛАВНЫХ ГЕРОЕВ РУССКИХ АНЕКДОТОВ

Н.Н. Кошкарлова

Статья посвящена анализу десяти главных героев русских анекдотов. С лингвистической точки зрения анекдот является воплощением столкновения аксиологических принципов и установок, этнических и культурных стереотипов.

Ключевые слова: анекдот, герой, аксиологические принципы, стереотипы, этностереотипы.

Рассмотрение традиционных и вероятно новых героев русских анекдотов невозможно без идентификации статуса анекдота в системе речевых жанров. Е.Я. Шмелева определяет анекдот как «короткий устный смешной рассказ о вымышленном событии с неожиданной остроумной концовкой, в котором действуют постоянные персонажи, известные всем носителям русского языка» [4]. Как видно из данного определения, акцент в нем сделан именно на бытовании анекдота в русскоязычной среде. Связано это с тем, что в других культурах слово *анекдот* либо актуализирует другие смыслы (так, в английском языке *anecdote* – это забавная история, случай, эпизод), либо передаётся другими лексемами и словосочетаниями (*joke, joking, telling jokes*).

Е.Я. Шмелева выделяет следующие жанровые особенности анекдота: воспроизводимость, отсутствие повествовательности в жанровой канве анекдота, наличие в тексте анекдота трех языковых слоев (введение, слова автора и речь персонажей) [4]. А.С. Архипова указывает еще на одну структурно-жанровую особенность анекдотов: наличие устойчивого сюжета («ядра»), который существовал до возникновения культурной или социально-политической темы цикла, и возникновение «новых» анекдотов, которые появились одновременно с темой цикла [1]. Так, по наблюдениям автора (данные 2012. – *Н.К.*), новые сюжеты о Путине в прессе стали значительно более редкими, однако они гораздо активнее живут в блогосфере, которая «опережает прессу в порождении и распространении новых текстов» [1].

Таким образом, на первое место в списке десяти главных героев русских анекдотов вполне уверенно можно поставить *главу государства*, имя которого создает возможности «для апелляции к соответствующим личностным качествам, ситуациям, действиям, высказываниям и текстам» [3]. В лингвистическом плане имена собственные (в данном случае имена государственных лидеров) могут интерпретироваться как идеологемы, важным компонентом которых является аксиологическая составляющая (оценочность). Модус оценки может быть положительным, отрицательным или нейтральным, но в любом случае анекдот содержит апелляцию к историческим фактам, связанным с тем или иным государственным лидером, сохранением о нем памяти в истории страны.

- *Уставший отец семейства возвратился домой после ночной рабочей смены. Дома куча детей, которые требуют поиграть с ними.*

- *Хорошо, давайте играть в мавзолей, где я буду Лениным, а вы – часовыми* [5].

- *Спит Ельцин. И снится ему Иосиф Виссарионович. Спрашивает Ельцина Сталин: – Могу я тебе как-нибудь помочь, а? Ну, Ельцин и говорит: – Почему у нас все плохо: экономика разваливается,... и т.п. Что мне делать??? Сталин, не задумываясь, отвечает: – Расстрелять все правительство и покрасить стены Кремля в голубой цвет. – Но почему именно в голубой??? – Я так и предполагал, что дискуссия будет только по второму вопросу* [5].

- *Еще одна причина, по которой Путин – наш президент. В его личности соединились два любимых персонажа анекдотов – Штирлиц и Вовочка* [5].

Как видно из предыдущего анекдота, следующим героем является *Вовочка*, поведение которого опять же можно анализировать с точки зрения противопоставления аксиологических ценностей и установок: наивно-циничное отношение Вовочки к жизни всегда противоположно возвышенно-пафосному поведению родителей и учителей. В определенном смысле герой анекдотов Вовочка – это замаскированный Ленин. В рассказы про

российского бойскаута и бодрого пионера модифицировались истории о детстве Ленина. Следует отметить, что серия анекдотов про Вовочку не уменьшается в своем количестве, остаются прежними его поведение и психологический портрет. Подвергается изменениям лишь антураж (место действия) этих анекдотов как реакция на социальные изменения (например, стали появляться анекдоты, где Вовочка реагирует на легализацию однополых браков). Приведем пример традиционного анекдота из этой серии.

• *Глядя, как мама примеряет новую шубу из натурального меха, Вовочка заметил: – Мама, а ты понимаешь, что эта шуба – результат ужасных страданий бедного, несчастного животного? Мама посмотрела на Вовочку строго и ответила: – Как ты можешь так говорить о родном отце?! [5].*

Аксиологический компонент является доминирующим и в следующей группе анекдотов – про *гаишника*. С лингвистической точки зрения в данном случае происходит наложение традиционного сюжета на нового героя, отношение к которому в обществе не всегда лояльное и толерантное. В данном случае анекдот выступает в качестве некоторого инструмента психотерапии: представитель госавтоинспекции не всегда является вежливым и законопослушным, изрядно надоел людям в жизни, в которой с ним справиться нельзя, а в анекдоте человек проигрывает ситуацию, когда «враг побежден и наказан». Возможно предположить, что гаишник еще долго будет героем русских анекдотов, несмотря на изменение названия структуры, в которой он работает (сначала ГИБДД, а сейчас Департамент обеспечения безопасности дорожного движения). Именно эта лексема (гаишник) будет использоваться для номинации этого героя, потому что она должна быть емкой и звучной (в отличие, например, от громоздкой «гибэдэдэшник» или неблагозвучного метафорического наименования «гиббон»).

• *Шестисотый мерин въезжает сзади в каток. Из машины вылезает здоровенный детина и начинает звонить по мобиле своему гаишнику. Через некоторое время останавливается милицейская тачка, из нее выходит гаишник, подходит к водителю катка, отводит его в сторону и задушевно шепчет: Ну, рассказывай. Как обгонял ... Как подрезал ... [5].*

Следующим популярным героем русских анекдотов является *теща*. Справедливости ради необходимо отметить, что данный тип сюжета носит интернациональный характер, так как понятен в любой культуре и в любой социальной группе. В последнем случае анекдоты про тещу является своеобразным контрапунктом анекдотам про свекровь и могут быть охарактеризованы лозунгом: «И на мужчин найдется управа!». Представляется, что сюжеты про тещу являются вечными, в них только добавляются технологические реалии. Вот пример анекдота про тещу с традиционным сюжетом.

• *На даче теща сердито заявляет зятю: – Лентяй, хватит читать газету! Пошел бы лучше грядки полил! – Так ведь дождь идет мама... – Ну и что?! Плащ надень! [6].*

Следующая группа анекдотов отражает существующие в сознании людей этностереотипы, «построенные на противопоставлении «свой – чужой»» [2]. Основанием такого противопоставления может стать речевая характеристика персонажа (употребление чукчами слова «однако», впервые прозвучавшего в фильме 60-х годов «Начальник Чукотки»), социально-политические установки и взгляды героев анекдота (наивность чукчей и их вера в советские лозунги и реалии). В последнее время *чукча* стал заменяться на молдаванина, но его речевая характеристика несколько скудна по сравнению с чукчей (нет характерного слова «однако», которое указывает на несоответствие тому, что можно было бы ожидать; словарный запас у молдаванина не такой бедный, как у чукчи; он в большей степени владеет этикетными формулами – чукчи чаще всего обращаются к собеседнику на *ты*).

• *Бежит Чукча по [улице](#) и кричит: – Свободу Горбачеву! Свободу Горбачеву! Его останавливают. – Чукча, Вы с [ума](#) сошли? – Однако, только что по [радио](#) слышал: «В заключении Михаил Сергеевич [Горбачев](#) сказал...!»* [6].

Категория чуждости и идентичности положена в основу анекдотов про «новых русских», которые соотносятся с традиционными историями о «богатых глупцах». В современном российском обществе и сознании людей образ «нового русского» носит архаический характер, анекдоты про него рассказывают люди, которые никогда не видели людей в малиновых пиджаках и золотой цепью. Поэтому можно предположить, что скоро «новый русский» как герой анекдотов исчезнет из анализируемого списка.

• *Новый [русский](#) подходит к таможеннику в [аэропорту](#) для прохождения таможенного контроля. Таможенник: – Так. Откуда прибыли? – Ты шо, [братан](#)? Какие прибыли, в натуре – одни убытки!* [6].

С лингвистической точки зрения анекдоты про этнические меньшинства и «новых русских» близки анекдотам про *иностранцев*, в которых не только высмеиваются представления о других народах, восхваляется русский человек, но и прослеживается ирония по отношению к недостаткам русского (лень, пьянство). При этом следует отметить, что типичные «иностранные» персонажи русских анекдотов – это англичане, французы, американцы, и представления об этих народах схожи с теми стереотипами, которые существуют о них в европейской культуре. Типичные сюжеты таких анекдотов можно свести к двум основным группам: во-первых, люди разных национальностей взаимодействуют (каждый в своем стиле) в одной и той же критической ситуации; во-вторых, каждому герою мультинационального анекдота предлагается для ответа один и тот же вопрос и (или) одна и та же ситуация для решения. В последнее время появилось много анекдотов про эстонцев.

• *[Олимпиада](#). Бег на 100 метров. Болельщики подбадривают своих: Американцы: Гоу! Гоу! Гоу! [Испанцы](#): Рапидо! Рапидо! Рапидо! [Немцы](#): Шнелль! Шнелль! Шнелль! Эстонцы: Чего стоишишь?!* [6].

Одним из самых молодых героев русских анекдотов является *блондинка*. В цитируемой нами книге «Русский анекдот: Текст и Речевой жанр» этот персонаж не анализируется в рамках речевого жанра *анекдот*. В данном случае пародируется европейский стереотип об ангелоподобности блондинок. Однако в последнее время имидж светловолосых женщин стал реабилитироваться благодаря смене коммуникативных и социальных ролей в анекдоте: блондинка и чукча становятся умными, гаишники не такими злыми и жадными до денег, а «новые русские» справедливыми и щедрыми. Вот пример традиционного анекдота про блондинку.

• *Как занять блондинку минут на сорок? Ну, чтоб не мешала... Возьмите лист бумаги форматом А–4 и напишите с двух сторон: «переверни». Успех гарантирован!* [6].

Как уже было отмечено выше, источниками возникновения героев анекдотов, речевых масок первых могут стать фильмы и (или) героев этих фильмов: Шерлок Холмс и Доктор Ватсон, Штирлиц, Поручик Ржевский, Штирлиц. В последнем случае мы становимся свидетелями модификации традиционной структуры анекдота, которая она расширяется за счет введения «закадрового голоса» Копеляна.

• *Штирлиц разместил в газетах “Berner Zeitung” и “Berner Rundshchau” объявление: «На Цветочной улице срочно продаётся славянский шкаф вместе с квартирой». Голос Копеляна за кадром: – Ещё никогда Штирлиц не был так близок к карьере риэлтора* [5].

Источниками появления героев анекдотов становятся не только кино- и телефильмы, но и мультфильмы. Так, в русском языке достаточно популярны анекдоты про Карлсона (в меньшей степени), Вيني-Пуха, Чебурашку и Крокодила Гену.

• *–Чебурашка, слышь, че говорю? – Гена, ну ты посмотри на меня! Конечно, слышу!*

В анекдотах про кино-, теле- и мультипликационных героев обыгрываются не только персонажи, но диалоги (сцены) из фильмов и мультфильмов. В данном случае мы имеем дело с прецедентными феноменами с ментальной сферой-источником «Кино», которая включает в себя: прецедентные имена, прецедентные тексты, прецедентные высказывания, прецедентные ситуации [3]. Текст анекдота при этом становится интертекстуальным, насыщенным аллюзиями, реминисценциями, цитатами и квазицитатами.

Таким образом, ментальным основанием появления героев анекдотом являются следующие факторы: столкновение аксиологических установок и приоритетов говорящих, наличие стереотипов и этностеретипов. Основная цель анекдотов может быть охарактеризована как поучительная, а известно, что любые сентенции воспринимаются и усваиваются человеком лучше в нескучной манере. Какими бы странными и не всегда приятными не были герои анекдотов, умение смеяться не только над другими, но и над собой демонстрирует уровень зрелости и гармонии народа, рассказывающего

эти анекдоты. Одновременно с этим анекдоты отражают социальную действительность в разных ее проявлениях. Время через призму политической и экономической ситуации в стране покажет, кто станет героем анекдота завтрашнего дня.

Библиографический список

1. Архипова, А.С. Анекдоты и Путине и выборах 10 лет спустя, или есть ли фольклор «снежной революции»? / А.С. Архипова // Антропологический форум. – 2012. – № 16. – С. 208–252.
 2. Захарова, Е.П. Коммуникативные категории и нормы / Е.П. Захарова // Хорошая речь. – Саратов: Изд-во Сарат. Ун-та, 2001. – С. 163–179.
 3. Нахимова, Е.А. Прецедентные онимы в современной российской массовой коммуникации: теория и методика когнитивно-дискурсивного исследования / Е.А. Нахимова. – Екатеринбург: УрГПУ, 2011. – 276 с.
 4. Шмелева, Е.Я. Русский анекдот: Текст и Речевой жанр / Е.Я. Шмелева. – М.: Языки славянской культуры, 2002. – 144 с.
- Источники
5. Анекдоты из России. – URL: <http://www.anekdot.ru/>.
 6. Анекдоты.ру. – URL: <http://anekdoty.ru/>.

[К содержанию](#)

УДК 378.14 + 378.03

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА РАЗВИТИЯ ГОТОВНОСТИ СТУДЕНТОВ К ДЕЛОВОМУ ОБЩЕНИЮ

Н.Н. Кузьмина, М.Г. Кузьмин

В данной статье рассматриваются педагогические средства развития готовности студентов к деловому общению, в рамках этого освещены содержание образования, методы, формы, подходы и способы развития готовности к деловому общению.

Ключевые слова: педагогические средства, развитие готовности, будущие менеджеры, деловое общение, образовательный процесс университета.

Развитие готовности будущих менеджеров к деловому общению происходит в образовательном процессе университета. Понятие «образовательный процесс» толкуют по-разному, но, прежде всего, оно связано с понятием «образование». Под образованием понимается процесс передачи социального опыта при сохранении и развитии культурных форм жизни [1]. В исследованиях можно встретить различные формулировки: образовательный процесс, педагогический процесс, учебно-воспитательный процесс. Многие под учебно-воспитательным процессом понимают взаимо-

связь обучения и воспитания. По мнению Б.Т. Лихачева и П.И. Пидкасистого, эти два процесса включают подготовку к жизни в обществе и овладение деятельностью при воздействии учителя. Таким образом, происходит процесс образования, и можно выявить степень образованности.

Г.Н. Сериков под образовательным процессом понимает движение учащихся к образованности, которое происходит вместе с другими учащимися и с педагогическими работниками, или самостоятельно с помощью средств и при наличии организованных условий [4]. Среди образовательных процессов выделяют обучение, воспитание, самообразование и др.

Можно сделать вывод, что развитие данной готовности нужно осуществлять с помощью, при поддержке, управлении и контроле преподавателя.

Цель будет являться системообразующим элементом и направлена на развитие готовности к деловому общению. С целью связаны средства, необходимые для ее достижения. В педагогике обозначены два понятия средства. К первому относится более широкое представление, которое охватывает материальные объекты, а также способы достижения целей в образовании. Ко второму можно отнести дидактические средства. В первом варианте все описываемые здесь объекты, проекты, а также методы и формы образуют педагогические средства. В узком смысле приняты средства в образовании, которые способствуют образовательным процессам (дидактические, технические и наглядные и др.).

Средства в образовании включают формы и методы образования, а также содержание.

В первых работах, которые были посвящены содержанию образования, главный акцент был сделан на знаниевой стороне содержания, потом в нем появились деятельностные аспекты, далее личностные. Теоретический анализ содержания образования представлен в работах М.Н. Скаткина, П.И. Пидкасистого, А.М. Сохор и Л.Я. Зориной и др.

П.И. Пидкасистый в школьном образовании находит адаптированный социальный опыт. В.В. Краевский, И.Я. Лернер в содержании образования указали наличие составляющих знаниевой и деятельностной сторон.

Содержание образования находит свое отражение в работах В.С. Леднева, который под содержанием образования понимает содержание процесса становления личности.

Содержание образования студентов университета является средством формирования разных сторон личности. Если целью считать развитие готовности к деловому общению, то содержание образования будет являться средством. Содержание образования формируется согласно нормативам (государственный образовательный стандарт, программы профессионального образования и др.).

В образовательном процессе учебно-педагогическое взаимодействие происходит на иностранном языке. Центральными определениями являют-

ся язык, который выступает в качестве средства и слово как носитель сущности (языковая единица). Во время преподавания иностранного языка мы опираемся на функции языка в процессе становления готовности к деловому общению. К функциям языка относят коммуникативную функцию, где язык используют, чтобы выразить мысли звуками. Язык является средством общения и передачи информации.

Вторая функция – знаковая, где высказывание делится на элементы, которые повторяются в разных сочетаниях в высказываниях; каждый язык имеет набор таких повторяющихся элементов и гибкую систему правил.

Третья функция – это передача и усвоение исторического опыта.

Планирующая функция состоит в том, что высказывает намерения о будущей деятельности. Экспрессивная – с помощью языка человек может выражать свои эмоции и предполагаемые действия.

Учитывая функции языка при развитии готовности студентов к деловому общению с помощью учебно-педагогического взаимодействия в образовательном процессе, используем различные языковые единицы и их конструкции – слова, словосочетания, предложения, тексты и т.д. Они и будут являться основным носителем информации необходимой для развития готовности к деловому общению.

Данные функции позволяют использовать языковые единицы, вызывающие определенные эмоции и имеющие знаковый аспект, поскольку как мотивы могут быть и эмоции. При становлении готовности к деловому общению широко используются возможности языка на сознательную, под-сознательную и эмоциональную сферы человека.

Помимо средств необходимы способы взаимодействия между студентами и преподавателями, средствами образования и студентами и другие виды. В методе отражаются способы взаимодействия. Согласно словарю, метод – способ достижения цели, упорядоченная деятельность [2].

Методами обучения и воспитания являются способы управления деятельностью учащихся для формирования ценных нравственных качеств личности. Метод является способом управления при выборе субъектом педагогических форм фиксации содержания и способов использования этого содержания. По мнению Н.М. Верзилина, метод – это система приемов обучения.

В научных исследованиях И.Я. Лернера и М.Н. Скаткина метод трактуется как определенное соотношение деятельности учителя и ученика. Но современный взгляд на метод – как на способ взаимодействия в образовательном процессе. Такая позиция выражена в исследованиях Ю.К. Бабанского, И.Д. Зверева, В.А. Черкасова и др. Также в современной педагогике реже используются термины «метод преподавания» и «метод учения», поскольку в образовании преподавание и учение связаны в единый неделимый процесс.

В образовательном процессе университета преподаватель осуществляет организацию, затем стимулирование и контроль деятельности студентов.

Организационные формы, используемые при становлении готовности к деловому общению: традиционные практические занятия обучения письму, но помимо урочной формы, применяется также внеурочная, когда студенты ведут переписку либо друг с другом, либо с преподавателем по заданной теме по e-mail.

Можем сделать вывод, что педагогические предпосылки включают в себя содержание образования, которое дает представление о том, как необходимо осуществлять деловое общение; методы организации, стимулирования и контроля деятельности студентов; организационные формы урочной и внеурочной деятельности, средства как в узком смысле этого слова, так и в широком смысле, включая иностранный язык как средство [3].

Библиографический список

1. Болотов, В.А. Проектирование профессионального педагогического образования / В.А. Болотов // Педагогика. – 1997. – № 4. – С. 66–72.
2. Глобальные проблемы и общечеловеческие ценности / сост. П.И. Василенко. – М.: Прогресс, 1990. – 167 с.
3. Кузьмина, Н.Н. Развитие готовности будущих менеджеров к деловой коммуникации в образовательном процессе университета: дис. ... канд. пед. наук / Н.Н. Кузьмина. – Магнитогорск, 2009. – 177 с.
4. Сериков, Г.Н. Образование: аспекты системного отражения / Г.Н. Сериков. – Курган: «Зауралье», 1997. – 464 с.

[К содержанию](#)

УДК 005.96 + 005.8:001.895 + 658.3.012
ББК У9(2)240

ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА ПЕРСОНАЛА ДЛЯ РАБОТЫ В ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТАХ

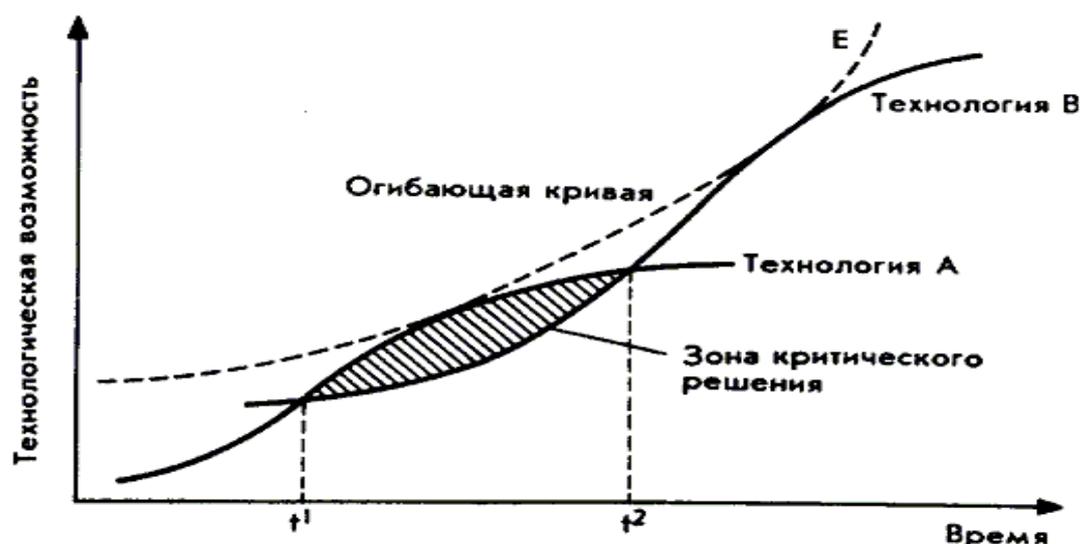
М.М. Куприкова

В работе обосновывается необходимость развития эмоциональной компетенции сотрудников организации как основы успешного инновационного проектирования и ресурсосбережения. Предлагается алгоритм расчета эмоциональной компетенции сотрудников организации на основе векторно-факторного анализа.

Ключевые слова: трансформационное лидерство, эмоциональный интеллект, эмоциональная компетентность, дизайн-мышление.

В организациях, претерпевающих изменения, только лидерство трансформирующее действительность может привести к успеху [1]. В свою очередь, трансформация как функция эмоций – способность эмоций нарушать нормальное протекание целенаправленной деятельности, переориентировать основные силы, ресурсы и внимание на организацию другой деятельности.

Один из самых красивых, универсальных и инструментальных законов развития систем: закон S-образного развития (рис.) дает нам представление о том, как развивается организация и где находится «зона критического решения».



Закон S-образного развития систем

Согласно модели описания «жизненного цикла организации» И. Адизеса, в этот период, на стадии «бюракратизации», лидерство захватывает административно-управленческий аппарат, нововведения нехотя объявляются, но все знают, что ничего меняться не будет, и ждут конца очередной компании. Борьба за влияние, ресурсы и посты переходит в конфликтность и взаимную отчужденность.

Жизненный цикл можно продлить благодаря инноватике. Постоянное обновление – вот что требуется. Через инновации можно зациклить развитие организации – со стадии «бюракратизации», выйти на стадию «юности» через появление новых бизнесов.

Согласно модели «колеса инноваций», предложенных профессором стратегического и международного менеджмента Лондонской бизнес-школы Г. Хэмелом, потребителей следует рассматривать как соавторов: «Невозможно оставаться в струе инноваций, не используя потребителей как соавторов. Чем обширнее сообщество соавторов, тем быстрее решаются проблемы и выявляются возможности. Какая из команд разработчиков в вашей компании больше – «внешняя» или «внутренняя»? Если последняя, то колесо инноваций не будет крутиться достаточно быстро, что бы доставить вас в будущее раньше других» [3].

И как известно, для этого требуется эмоциональная компетентность. Д. Гоулман рассматривает эмоциональный интеллект (EI) – как способность человека истолковывать собственные эмоции и эмоции окружающих с тем, чтобы использовать полученную информацию для реализации собственных целей. В отличие от привычного всем понимания IQ (интеллектуального коэффициента), EI является способностью правильно истолковывать обстановку и оказывать на неё влияние, интуитивно улавливать то, чего хотят и в чём нуждаются другие люди. Структура эмоциональной компетентности состоит из пяти компонентов [2].

1. Самоосознание. Знание своих внутренних состояний предпочтений, интуитивных представлений и возможностей. Эмоциональная осведомленность: осознание своих эмоций и их последствий. Точная самооценка: знание своих сильных сторон и пределов возможностей.

2. Саморегуляция. Умение распоряжаться своими духовными ресурсами и справляться со своими внутренними состояниями и побуждениями. Самоконтроль: сдерживание разрушительных эмоций и побуждений. Надежность и добросовестность: соблюдение критериев честности и высоких моральных качеств. Сознательность: готовность нести ответственность за свою работу. Приспособляемость: гибкий подход к переменам. Новаторство: спокойное отношение к новой информации, свежим идеям и подходам к решению задач.

3. Мотивация. Эмоциональные склонности, которые направляют к достижению целей и облегчают этот процесс. Стремление к достижению цели: стремление к совершенствованию или соответствию критериям вы-

дающегося мастерства. Преданность: присоединение к целям группы или организации. Инициативность: готовность действовать в соответствии с возможностями. Оптимизм: настойчивость в достижении целей, несмотря на препятствия и неудачи.

4. Эмпатия. Осознание чувств, потребностей и забот других людей. Понимание других: восприятие чувств и точек зрения других людей, проявление живого интереса к их делам. Содействие развитию других: понимание потребностей других людей в развитии и содействие раскрытию их способностей. Ориентированность на обслуживание других: умение предугадывать, распознавать и удовлетворять запросы клиентов. Использование непохожести в качестве средства для достижения цели: создание и использование благоприятных возможностей при помощи самых разных людей. Политическая осведомленность: правильная интерпретация эмоциональных токов и силовых взаимоотношений в группе.

5. Социальные навыки. Искусство вызывать у других желательную для вас реакцию. Оказание влияния: владение эффективной тактикой убеждения. Коммуникация: умение слушать без предубеждения и передавать убедительную информацию. Умение улаживать конфликты: ведение переговоров и устранение разногласий. Лидерство: умение воодушевлять и вести за собой отдельных людей и целые группы. «Катализатор» перемен: умение выступать инициатором перемен или управлять ими. Создание связей: налаживание и поддержание полезных взаимоотношений. Сотрудничество и взаимодействие: умение работать с другими для достижения общих целей. Способность работать в команде: создание групповой синергии для достижения коллективных целей.

В концепции «дизайн-мышления» Тима Брауна, также именно эмпатия – умение взглянуть на мир глазами других людей, понять их потребности, желания, стоящие перед ними задачи, является фундаментом. Именно этого требует от современного бизнеса произошедшая в последнем десятилетии кардинальная трансформация культуры потребления [4].

Таким образом, эмоциональная подготовка, повышение эмоциональной компетентности сотрудников – задача, решение которой способствует, более успешному инновационному проектированию, в том числе рациональному распределению имеющихся ресурсов.

Для этих целей разработана программа «Расчет показателей эмоциональной компетентности сотрудников организации на основе векторно-факторного анализа».

Библиографический список

1. Грязева-Добшинская, В.Г. Психология инновационного менеджмента организации: учебное пособие / В.Г. Грязева-Добшинская. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2013.

2. Гоулман, Д. Эмоциональный интеллект / Д. Гоулмен – М.: Издательство «Манн, Иванов и Фербер», 2013.

3. Хэмел, Г. Во главе революции / Г. Хэмел – М.: Издательство BestBusinessBooks, 2007.

4. Браун, Т. Дизайн-мышление в бизнесе / Т. Браун – М.: Издательство «Манн, Иванов и Фербер», 2012.

[К содержанию](#)

УДК 330.101

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИМПЕРИАЛИЗМ: СУЩНОСТЬ, ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ, ПРЕДЕЛЫ РАСПРОСТРАНЕНИЯ

Л.И. Макарова

Широкое распространение экономического империализма в качестве метода исследования социологической, психологической, антропологической, демографической и других сфер требует оценки. В результате проведенного исследования раскрыты методологические особенности экономического империализма; выявлены теоретические и экономические предпосылки возникновения; показана ограниченность экономического империализма формальной стороной экономики в ущерб её содержательной стороне.

Ключевые слова: экономический империализм, институционализм, утилитаризм, товарно-денежные отношения.

В середине прошлого века в американском институционализме появляется новое направление – экономический империализм. Экономический империализм представляет собой процесс захвата методами исследования, принятыми в неоклассической экономической теории, других социальных дисциплин. Вот как определяет основоположник экономического империализма Гарри Беккер возможности использования экономического подхода для анализа самых разнообразных сфер человеческого поведения: «... экономический подход является всеобъемлющим, он применим ко всякому человеческому поведению – к ценам денежным и «теневым», вменным ценам, к решениям, повторяющимся и однократным, важным и малозначимым, к целям, эмоционально нагруженным и нейтральным, к богачам и беднякам, мужчинам и женщинам, взрослым и детям, умным и тупицам, пациентам и врачам, бизнесменам и политикам, учителям и учащимся» [6, с. 129]. При этом сам экономический подход базируется на «максимизирующем поведении, рыночном равновесии и стабильности предпочтений» [2, с. 27].

Таким образом, речь идёт о перенесении экономического инструментария в социологическую, психологическую, антропологическую, демографическую и другие сферы.

Экспансия методологии неоклассики состоит в строгом соблюдении следующих известных постулатов:

1) принцип методологического индивидуализма, предполагающий анализ поведения обособленных экономических агентов: потребителей, производителей;

2) рационализм субъекта экономики: анализируется поведение человека экономического, которое предполагает максимизацию полезности потребителем и максимизацию прибыли производителем в условиях ограниченных экономических ресурсов;

3) предпочтения индивидов не зависят от системы политических, экономических и идеологических институтов. И по этой причине являются достаточно стабильными;

4) использование неоклассической методологии при исследовании социальных явлений предполагает использование экономических моделей, формул, которые помогают выбрать наиболее оптимальное решение не только в сфере экономических отношений, но и, к примеру, в сфере правовых, политических, семейных и т.п. отношений.

В качестве примера подобной экспансии можно привести решение оптимизационной задачи индивидом, осуществляющим (на основе чисто экономических расчётов) выбор между криминальной и легальной деятельностью. По мнению А. Эрлиха, одного из ведущих американских специалистов в области экономики преступлений и наказаний, рецидивизм преступников является рациональным типом поведения: чем больше времени человек тратит на нелегальную деятельность, тем меньше у него остаётся времени на легальную деятельность и, соответственно, тем меньше ожидаемый доход от легальной деятельности и тем выгоднее вести себя противоправно [5, с. 371]. Подобные рассуждения иллюстрируют проявление экономического империализма в отношении уголовного права.

Кроме решения оптимизационной задачи преступником, который выбирает между легальной и криминальной деятельностью, в рамках экономического империализма решаются вопросы оптимизации расходов государства на борьбу с преступностью, анализируется рынок преступлений, проблемы эластичности и неэластичности спроса на преступления и предложения преступлений.

Отчасти соглашаясь с мнением основоположника экономического империализма Г. Беккера о необходимости соизмерения ущерба от преступлений с издержками общества на поимку преступника [1, с. 44], нельзя согласиться с тотальной экономизацией анализа складывающихся между людьми отношений не только во внеэкономической сфере, но и в сфере

экономических отношений. В противном случае экономисты приходят к необходимости рассчитывать такие иррациональные величины, как экономическая эффективность смертной казни; вероятность наказания и потребительские перспективы убийцы [7, с. 397–417].

Теоретической предпосылкой возникшего пятьдесят лет тому назад экономического империализма являются труды основоположников утилитаризма Дж. Ст. Милля и И. Бентама. Одно из базовых положений утилитаризма гласит: критерий нравственности человеческого поведения – это сила, которая побуждает человека совершить правонарушение. Тяжесть наказания – сила, удерживающая его от этого. Если первая сила превосходит вторую, преступление будет совершено, если наоборот – преступление не будет совершено» [5, с. 364–365].

Перенос акцентов из области согласования интересов хозяйствующих субъектов к абсолютизации эгоистического интереса, рационализация экономического анализа, как представляется, имеют под собой достаточно объективную основу, связанную с развитием товарно-денежных отношений.

Карл Поланьи, характеризуя дорыночную экономику, писал: «фактически, все общества, известные антропологам и историкам, ограничивали рынки товарами в буквальном смысле этого слова» [4, с. 32]. Напротив, рыночная экономика – это не только рынок товаров, но также рынки земли и труда – создала новый тип общества. «В результате, рыночный механизм стал определяющим для жизни общественного тела» [4, с. 32].

Распространение товарно-денежных отношений за пределы торговли результатами человеческого труда, распространение отношений купли-продажи на сам труд, землю и капитал способствует расширению сферы экономического анализа, является объективной предпосылкой экономического империализма для исследования общества, где «доминирует сфера трансакций, а не производства» [3, с. 138].

Возникает вопрос: насколько продуктивна методология экономического империализма. Для ответа на поставленный вопрос обратимся к определению значения термина «экономический», «которое можно было бы использовать во всех социальных науках». С этой целью К. Поланьи разделяет содержательную и формальную сторону термина «экономический»: «... применительно к человеческой деятельности термин «экономический» используется в двух значениях, имеющих разные корни. Мы будем называть их *содержательным и формальным* значениями. *Содержательное* значение [substantive meaning] экономического *вытекает из факта зависимости человека от природы и других людей*. Оно характеризует его взаимоотношения с природным и социальным окружением, которые обеспечивают ему средства удовлетворения материальных потребностей.

Формальное значение [formal meaning] термина «экономический» основывается на логическом характере связи между целями и средствами, являемой в таких понятиях, как «экономичный» или «экономить» [economical, economizing]. Оно подразумевает конкретную ситуацию выбора, а именно: выбора между различными способами использования средств, порожденного их ограниченностью» [4, с. 44].

Сопоставление тезиса о содержательной и формальной стороне «экономического» Карла Полаanyi с максимизирующим поведением как основополагающим методологическим принципом экономического империализма позволяет сделать вывод об ограничении рамок современного экономического анализа поиском рациональных способов сочетания факторов производства исключительно формальной стороной экономики.

Данное обстоятельство имеет определённые негативные последствия, поскольку экономическая теория, призванная выполнять познавательную, прогностическую, методологическую функции, и не учитывающая «факта зависимости человека от природы и других людей», не может исследовать глубинную сущность экономических явлений, не может стать фундаментальной теоретической основой хозяйственного бытия и в этой связи не может быть использована в качестве инструмента «во всех социальных науках».

Библиографический список

1. Беккер, Г. Преступление и наказание: экономический подход / Г. Беккер // Истоки. Вып. 4 / Под ред. Я.И. Кузьминова. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
2. Беккер, Г. Экономический анализ и человеческое поведение / Г. Беккер // Тезис. – М., 1993. – Т. 1. – Вып. 1.
3. Бузгалин, А.В. Эко-социогуманитарная открытость политэкономии как альтернатива экономическому империализму / А.В. Бузгалин, А.И. Колганов // Общественные науки и современность. – 2013. – № 3. – С. 134–150.
4. «Великая трансформация» Карла Полаanyi: прошлое, настоящее, будущее / Под общ. ред. Р.М. Нуреева. – М.: ГУ-ВШЭ, 2007.
5. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория / Под общ. ред. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2006.
6. Тамбовцев, В.Л. Перспективы «экономического империализма» / В.Л. Тамбовцев // Общественные науки и современность. – 2008. – № 5. – С. 129–136.
7. Etzioni, A. The Moral Dimension: Towarda New Economics. New York; London, 1988.

[К содержанию](#)

УДК 004 + 658.1:004

НУЖНЫ ЛИ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ МАЛОМУ БИЗНЕСУ?

Н.В. Мелихова

В данной статье рассматриваются проблемы, связанные с использованием информационных технологий предприятиями малого бизнеса. Статья основана на анализе Интернет-форумов, посвященных проблемам малого бизнеса.

Ключевые слова: информационные технологии, малый бизнес, автоматизация, информационные системы.

Необходимость использования ИТ крупными корпорациями сейчас уже совершенно не подвергается сомнению. Разработка информационных систем для крупного бизнеса – это целая отрасль, приносящая лидерам отрасли миллиардные прибыли. Но как обстоят дела с небольшими фирмами, теми, которые традиционно относят к «малому бизнесу»?

Нередко высказывается мнение, что разработчики ИТ-услуг и оборудования уделяют слишком мало времени и средств решениям по созданию ИТ-инфраструктуры для малого бизнеса. Так ли это? И не является ли такое положение дел следствием того, что мелкие предприятия просто не нуждаются в информационных технологиях?

Следует сразу оговориться, что понимается под «малым бизнесом». Не существует некоего единого международного стандарта дифференциации предприятий на малые, средние и крупные. Это зависит от конкретной ситуации, уровня развития и структуры экономики каждой страны. В основном, главным критерием отнесения предприятия к одной из этих групп, является численность работников с дифференциацией по отраслям экономики. Аспекты, по которым бизнес признается малым, меняются нередко. Связано это с экономической политикой государства и уровнем инфляции.

В настоящее время в РФ организация будет признана малой, если:

- 1) государственная доля участия в ее уставном капитале не выше 25 %;
- 2) она не образована при реорганизации или приватизации госпредприятия;
- 3) прибыль от производства или оказания услуг за ушедший год не выше 400 миллионов рублей;
- 4) среднее количество сотрудников предприятия за прошлый год – не более 100 человек [4]

Малые предприятия составляют основу экономики любой развитой страны. Например, по некоторым оценкам, половину всего бюджета Соединенных штатов составляет вклад именно малых предприятий. В России этот показатель существенно меньше, но цифры растут из года в год.

Так нужны ли фирмам, относящимся к этой категории информационных технологии? И если «да», то какие именно? Для того, чтобы найти ответ на этот вопрос, пришлось обратиться к Интернету и изучить форумы, посвященные проблемам малого бизнеса.

Результаты этого небольшого исследования выглядят следующим образом.

Малый бизнес, пусть медленно и постепенно, но «созревает» для внедрения современных технологических решений. Становится очевидным, что успех фирмы в условиях жесткой конкуренции во многом зависит от уровня информатизации предприятия. Автоматизация нужна предприятию любого масштаба. Понимая это, малые предприятия готовы вкладывать средства в информационные технологии, даже с учетом того, что создание и внедрение ИС удовольствие не из дешевых.

Но что именно требуется автоматизировать в первую очередь?

Многое зависит от направления бизнеса, безусловно, производящие предприятия отличаются от сбытовых, торговых организаций, однако, чаще всего, малому предприятию не нужна полноценная информационная система, с элементами планирования, управления, анализа и моделирования. Скорее всего, предприятию не понадобится и ИТ-инфраструктура в общепринятом понимании этого термина. Обычно, вся структура такого предприятия – это небольшая локальная сеть из 8–10 машин и, в лучшем случае, один сервер [1].

Как правило, малое предприятие задумывается об автоматизации, ориентируясь на решение следующих задач: организация учета товаров, электронная почта, разработка единой базы данных или хотя бы примитивного файлового хранилища, возможность работать из дома или в командировке со всеми сервисами.

Кроме того, следует помнить, что деятельность любого юридического лица регулируется законодательством, которое обязывает бизнесменов периодически отчитываться перед государственными органами. Подготовка стандартных отчетов – еще одно направление, которое требуется автоматизировать в первую очередь.

Еще одной важной задачей для малого предприятия является реклама производимой продукции или услуг. Соответственно, предприятие нуждается в собственном сайте, поскольку именно реклама в Интернет обходится дешевле всего. Бесспорно, малый бизнес стремится к экономии, ведь в автоматизацию вкладываются деньги владельца, которые можно было бы потратить на развитие бизнеса.

Следовательно, важными критериями при выборе программных продуктов становится низкая стоимость покупки программных продуктов, минимальная стоимость владения, простота и доступность сервисного обслуживания.

Итак, с чего начинают автоматизацию своего бизнеса «малые» предприниматели? Понятно, что какого-то единого, общего для всех подхода нет, но, как правило, большинство начинают автоматизацию с решения самых насущных проблем. И первое, что требуется, это организация взаимодействия с банком. Здесь, к счастью, проблем не возникает, так как юридическим лицам обслуживающий банк предоставляет программу «Банк-Клиент».

Следующая проблема, которую необходимо решить, это подготовка качественных отчетов в государственные органы. Здесь, конечно же, удобнее всего воспользоваться готовым программным продуктом, ориентированным на ведение учета. Программ подобных на рынке достаточно много: 1С, Бэст, Парус, БухСофт, Инфобухгалтер. Набор функций у всех этих программ примерно одинаков и вполне соответствует потребностям малого предприятия. Выбор программ определяется, прежде всего, их стоимостью, которая для локальной однопользовательской версии является вполне демократичной.

Достаточно часто, как показывает практика, предприятия малого бизнеса, отдают эту работу на аутсорсинг – нанимают приходящего бухгалтера, который занимается только подготовкой отчетности. В этом случае необходимость выбора и приобретения программы, ориентированной на подготовку отчетности, отпадает сама собой.

Однако проблемы ведения учета, хранения информации по клиентам и поставщикам, ведения документооборота остаются. Здесь вариантов решения этих проблем – великое множество: «продвинутые» предприниматели вполне грамотно используют существующие возможности операционных систем и стандартных офисных программ – они обычно есть у всех, даже начинающих предпринимателей.

Хочется отметить, что, например, такой продукт, как MS EXCEL включает огромное количество самых разнообразных функций, с помощью которых можно решать если не все, то большинство задач, связанных с организацией учета деятельности предприятия. EXCEL позволяет также организовать небольшую базу данных по отдельным объектам учета (по материалам, по поставщикам и пр.)

Большие возможности для малого предприятия в области организации хранения информации и организации базы данных, охватывающей все аспекты деятельности малого предприятия, предоставляет система управления базами данных MS ACCESS. Но здесь следует отметить следующий момент: если навыки работы в EXCEL есть у многих и, соответственно, она является достаточно популярной, то программой ACCESS (несмотря на все её преимущества) представители малого бизнеса практически не пользуются.

Проблема ведения документооборота для небольшого предприятия с количеством работников в пару десятков человек не является особенно

острой и многие советуют организовать некую «самостийную» систему документооборота – создать продуманную систему каталогов, аккуратно складировать документы в нужные папки и выработать четкий график периодической архивации информации.

Информация малого предприятия нуждается в защите от несанкционированного использования точно так же, как информация любого другого предприятия, но эта проблема решается довольно просто и без больших затрат – в Интернете имеются антивирусные программы и файерволлы на любой вкус и кошелек.

Когда первоочередные проблемы фирмы решены, предприятие решает «заявить о себе» как можно большему количеству людей и для этого создать сайт своей компании. Здесь тоже особых проблем не возникает, всё в том же Интернете существует огромное количество фирм по созданию и сопровождению сайтов самого разного качества и наполнения, от сайта-визитки в одну страничку до многостраничных сайтов с разнообразными сервисами. Стоимость сайта варьируется в зависимости от его наполненности, но является вполне приемлемой даже для небольших фирм.

Для «продвинутых» пользователей существуют многочисленные конструкторы сайтов, позволяющие за небольшое время «собрать» сайт из готовых шаблонов. Конструкторы позволяют выбрать тип сайта (доступны несколько вариантов шаблонов для разных целей), создать дизайн (вариантов дизайна – сотни), сформировать структуру (предоставляется целый ряд модулей на выбор), наполнить сайт графикой и текстами и опубликовать сайт в сети нажатием одной кнопки [3].

После того, как необходимы программные продукты приобретены и информационные технологии заработали, встает вопрос о поддержке и о сопровождении используемых технологий. На малом предприятии может вообще не быть ИТ-специалистов, поэтому разумным решением становится передача обслуживания на аутсорсинг, особенно если у предприятия есть небольшая локальная сеть. Небольшой бюджет на поддержку ИТ-инфраструктуры и несложность решаемых задач позволяет привлекать сторонние фирмы для обеспечения работоспособности сети из нескольких компьютеров и пары серверов. Это оказывается недорого и достаточно качественно.

Исследование Интернет-форумов по проблемам малого бизнеса показывает, что игроки этого рынка постепенно осознают, что информационные технологии приносят серьёзные конкурентные преимущества и без инвестиций в это направление на рынке скоро нечего будет делать. Поэтому, многие представители малого бизнеса стремятся автоматизировать, пусть хотя бы «кусочным» способом, отдельные направления деятельности своего предприятия. А когда бизнес вырастет, можно будет задуматься и о собственной информационной системе.

Библиографический список

1. Новые технологии для малого бизнеса [Электронный ресурс]. – URL: http://www.bizidei.ru/novye_tehnologii_dlya_malogo_biznesa.html.
2. Информационные технологии в малом бизнесе [Электронный ресурс] – URL: <http://college-mosenergo.ru/informatsionnyie-tehnologii-v-malom-biznese/>.
3. Тренинги информационных технологий [Электронный ресурс] – URL: <http://www.training-it.narod.ru>.
4. Эффективное использование информационных технологий в малом бизнесе [Электронный ресурс] – URL: <http://journal.itmane.ru/node/617>.

[К содержанию](#)

УДК 331.101.3 + 005.32:331.101.3

ПОСТРОЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ

Л.Ф. Морозова, К.А. Сомова

Статья посвящена вопросу построения эффективной системы мотивации сотрудников. Одним из основных условий эффективной системы управления является наличие системы мотивации, стимулирующей сотрудников предприятия на достижение стратегических и тактических целей. Результаты деятельности предприятия во многом зависят от степени заинтересованности сотрудников в повышении эффективности труда и их ориентации на достижение стоящих перед подразделениями целей.

Ключевые слова: процесс мотивации, мотивация личности, условия эффективной мотивации, теории мотивации.

Мотивация это достаточно сложный и многогранный процесс, обусловленный влиянием различных факторов, которые действуют с разной силой и в разных направлениях. Мотивацию трудно увидеть и тем более измерить ее. Только после того, как человек испытает мотивацию на себе, он сможет понять ее суть. Мотивация может сподвигнуть человека на самые неожиданные и великие человеческие достижения, и сплотить людей в крайне тяжелых жизненных ситуациях. Существует тесная связь между мотивацией труда и успехом компании. Мотивация сотрудников является главным аспектом в управлении персоналом, так как именно она является непосредственной причиной того или иного типа поведения [3]. Руководители всегда понимали, что в современном менеджменте мотивационные аспекты играют большую роль. Чтобы стать эффективным управленцем, необходимо понять мотивацию подчиненных. Руководитель должен знать, как возникают те или иные мотивы, как и какими способами, они могут быть применены для осуществления мотивирования людей. В проблемах

изучения личности мотивация занимает особое место. Вопрос о том, что же побуждает человека к действию, что является источником его внутренней энергии, интересует людей до сих пор. Процесс изучения мотивации деятельности людей достаточно трудный, поскольку причина активности личности связана не с одним, а с несколькими факторами (потребностями). Кроме того, мотивы могут быть как осознанными, так и неосознанными.

Очень часто руководителей интересует вопрос мотивации персонала, но они не рассматривают его серьезно и не хотят тратить на это время. Это можно объяснить снижением мотивации на личностном уровне; руководители пренебрегают необходимостью не только собственного развития, но и персонала своей компании. Существуют различные теории мотивации, разделяющиеся на две большие категории – содержательные и процессуальные. Содержательные теории (Маслоу и др.) направлены на внутренние потребности человека, которые активизируют, направляют, являются основой или прекращают то или иное поведение. Согласно процессуальным теориям мотивации (Портер, Лоулер и др.) причиной поведения людей в организации служат не только их потребности, но и то, каким образом они воспринимают ту или иную ситуацию, что они ожидают получить в итоге и какие усилия они для этого прилагают. От этого и зависит выбранный ими тип поведения. Давно известно, что люди работают эффективнее, если они в этом заинтересованы. Такую заинтересованность позволяют формировать принципы мотивации персонала предприятия [4].

Опираясь на существующие теории мотивации, можно вывести некоторые принципы, которым можно следовать в процессе управления и которые помогут создать собственную систему мотивации сотрудников.

1. Постановка четких целей и задач

Первым условием наличия эффективной системы мотивации является четкое понимание работниками как своих целей, так и целей всей организации. Даже с помощью самой эффективной системы мотивации нельзя добиться успеха, если человек не понимает, к какому результату он должен прийти и какие задачи выполнить. Из этого следует, что руководитель должен устанавливать четкие и выполнимые задачи и цели своим подчиненным. Каждый сотрудник должен четко понимать свои конкретные задачи и функции, а также, сколько задач и за какой период времени он должен решить. Сотрудник будет лучше понимать необходимость и целесообразность работы, если его вовлечь в процесс постановки задач.

2. Вознаграждения за высокие результаты, успехи и достижения

Помимо выплаты заработной платы каждому сотруднику, не стоит забывать и о вознаграждении за высокие результаты, которых он добился в результате тщательного выполнения своих обязанностей. Это может быть как материальное, так и нематериальное вознаграждение (например, похвала от руководителя). Кроме того, сотрудник должен видеть связь между поощрением и результатом своего труда, он должен понимать, что он может тем или иным образом повлиять на уровень своего заработка.

3. Поощрение, а не на наказание

Необходимо обращать внимание на соотношение поощрений и наказаний в компании. В последнее время, все больше руководителей стараются использовать позитивную систему мотивации персонала. Это объясняется тем, что стимулы отрицательного воздействия (штрафы, нарекания со стороны руководителя) приносят мало пользы по сравнению с поощрением. Они только лишь настраивают сотрудников против руководства, способствуют развитию напряженной обстановки в коллективе, нежеланию сотрудников брать на себя ответственность за принятие каких-либо решений, потере стоящих работников.

4. Повышение самостоятельности и ответственности сотрудников

Повысив самостоятельность, а значит, и ответственность сотрудника можно тем самым включить дополнительные «внутренние двигатели». Сотрудники будут стремиться повышать уровень своей компетентности и профессионализма, совершенствовать необходимые для эффективной работы навыки и умения.

5. Преобладание и разнообразие нематериальной мотивации

В нынешних условиях развития рынка, сотрудники не могут быть удовлетворены, просто получая зарплату. Людям нравится работать в той организации, где их уважают за вносимый вклад, где они имеют возможность карьерного роста и принимают участие в принятии решений. Даже элементарная похвала со стороны руководителя поощряет энтузиазм и свидетельствует об его интересе к процессу деятельности компании. Поэтому очень важно использовать нематериальное стимулирование, поскольку оно играет значительную роль в построении эффективной системы мотивации. В настоящее время руководители российских компаний недооценивают или недостаточно используют систему нематериальной мотивации. Однако в связи с недостатком квалифицированных кадров на рынке труда, многие компании будут вынуждены применять систему нематериального стимулирования. Это вызвано необходимостью обеспечения компаний высококвалифицированными работниками и снижения текучести кадров.

6. Создание благоприятных условий для эффективной работы Руководителю, для поддержания эффективной качественной работы сотрудников следует создавать благоприятную атмосферу в компании. Грамотно сформированная мотивационная среда оказывает непосредственное влияние на атмосферу в компании. Чувствуя себя комфортно в данных условиях, сотрудники, как правило, работают с хорошим расположением духа и не проявляют негатива по отношению друг к другу, к руководству компании.

Создание культуры доверия является неотъемлемой частью эффективного стимулирования. Поэтому важно создать положительную обстановку в коллективе, привлекательные условия труда, возможность совершенствования своих профессиональных навыков, личного роста. Стоит также учесть, что производительность труда зависит как от самого работника, так и от применяемых технологий и организации производства.

7. Индивидуальный подход

Индивидуальный подход в мотивации сотрудников, а также корпоративный подход в разработке гибкой, подстраивающейся под потребности людей, системы мотивации – очень важная часть построения эффективной системы мотивации. У разных людей доминирующими выступают разные потребности, которые могут меняться с возрастом и зависеть от семейного воспитания или психотипа человека. Необходимо учитывать личные качества работника. Ориентированная на личность система мотивации – самая действенная.

8. Принцип системы

Понятие системы является ключевым. В разработке системы мотивации персонала необходимо учитывать многие аспекты: корпоративные ценности и стандарты, миссию, видение и цели компании, сплоченность коллектива и т.д. Все элементы процесса управления должны быть связаны между собой, среди них – и способы стимулирования персонала, которые не должны существовать в отрыве от системы. Руководителю следует придерживаться принципов мотивации персонала и разрабатывать систему стимулирования сотрудников в соответствии с их реальными индивидуальными потребностями. В современных условиях при разработке приемов повышения эффективности деятельности организации всё чаще человек рассматривается в качестве отдельной единицы.[2] Каждый работник организации должен рассматриваться как личность, требующая к себе индивидуального отношения, а не в качестве средства для достижения целей, стоящих перед организацией.

Задачей руководителя является создание такой системы мотивации сотрудников, при которой увеличится их работоспособность и индивидуальная активность. Мотивация здесь является инструментом воздействия на деятельность сотрудников, с помощью которого руководитель может стимулировать, формировать определенное поведение своих подчиненных, направленное на достижение общих целей [2].

В результате, выстроив грамотную систему мотивации персонала можно добиться повышения стоимости и конкурентоспособности компании за счет усиления эффективности работы всего коллектива в целом.

Практика показывает, что успеха добиваются те компании, где руководитель придерживается активной и грамотно выстроенной кадровой политики, разрабатывая систему мотивации и развития персонала.

Библиографический список

1. Егоршин, А.П. Основы управления персоналом: учебное пособие / А.П. Егоршин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 352 с.
2. Подопригора, М.Г. Организационное поведение: учебно-методическое пособие по курсу для студентов старших курсов и магистрантов / М.Г. Подопригора. – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2008. – 261 с.

3. Ламбина, М.А. , Опыт внедрения различных систем мотивации в организации / М.А. Ламбина. – URL: www.edu.family72.ru/content/files/kadr_lect15.doc.

4. Бизнес блог. – URL: <http://irkutskfinans.ru/principy-motivacii-personala-principy-effektivnosti.html>.

[К содержанию](#)

УДК 331.103 + 005.963

СИСТЕМА ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА И ВОЗМОЖНЫЕ ТРУДНОСТИ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ

Л.Ф. Морозова, Т.О. Кузнецова

В данной статье рассмотрены основные составляющие формирования эффективной системы обучения персонала, а также представлены возможные проблемы ее реализации. Система обучения персонала является одним из важнейших компонентов в системе менеджмента любой организации. Поэтому стабильность и благополучное развитие компании во многом определяется используемыми в ней программами обучения сотрудников.

Ключевые слова: система обучения персонала, методы обучения, трудовая мотивация, развитие персонала, программы обучения.

В современном мире одним из важнейших факторов успеха любой компании является способность организации постоянно развивать профессиональные навыки своих сотрудников. Таким образом, обучение персонала – это неотъемлемая часть кадровой политики успешной организации [1].

Процесс обучения персонала может быть направлен на достижение самых разных целей: достижение высокого уровня производительности и повышение качества труда персонала; повышение качества продукции или услуг, предоставляемых организацией; сокращение издержек в процессе профессиональной деятельности; развитие персонала; развитие системы коммуникаций в организации; разработка организационной культуры; повышение уровня трудовой мотивации сотрудников.

Недостаточное внимание к процессу обучения своих сотрудников или неправильное его построение может повлечь за собой множество проблем, которые, в конечном счете, снижают эффективность компании.

Что же представляет собой система обучения персонала, и какое место она занимает в управлении организацией? Система обучения персонала включает в себя целый набор разнородных, но, в то же время, взаимосвязанных элементов, которые друг друга дополняют и работают на достижение общих целей. К таким элементам можно отнести: ключевые направления корпоративного обучения; методы обучения; построение моделей компетенций и развитие компетенций, необходимых для выполнения со-

трудниками тех или иных функций; дисциплины и процессы, оказывающие содействие обучению; множество специализированных технологий и инструментов; корпоративная культура, способствующая эффективному обучению. Эти важнейшие компоненты формируют единую систему обучения персонала.

Грамотная организация системы обучения персонала может способствовать получению компанией ряда преимуществ и достижению необходимых результатов. К таким результатам можно отнести:

- рост производительности труда персонала;
- своевременная и эффективная адаптация персонала к новым условиям;
- обучение сотрудников без отрыва от основного производства;
- выявление и сохранение знаний сотрудников, систематизация этих знаний и их эффективное использование;
- легкое проведение организационных изменений, снижение сопротивления этим изменениям;
- формирование чувства причастности работников к своей компании и развитие взаимопонимания между коллективом и вышестоящим руководством;
- обеспечение преемственности сотрудников на важных должностях, внутренний рекрутинг.

Построение эффективной системы обучения происходит в несколько этапов. Описание каждого из этапов представим в таблице.

Таблица

Основные этапы построения эффективной системы обучения персонала

Название этапа	Основные характеристики
Определение потребности в обучении персонала	Анализ потребностей в обучении персонала проводится с целью выявления форм и методов обучения, наиболее эффективных для каждой конкретной организации. Потребность в обучении различных категорий персонала может возникнуть исходя из интересов самой организации, а также посредством индивидуальных компетенций работников. На потребность в обучении оказывают влияние такие факторы как возраст, рабочий стаж, уровень компетенций, особенности трудовой мотивации.
Формулирование целей обучения	Выявив потребность организации в обучении разных категорий персонала, следует переходить к постановке целей обучения сотрудников. Постановка конкретных целей обучения дает исполнителям четкую направленность, позволяет выделить ключевые приоритеты.

Окончание табл.

Название этапа	Основные характеристики
Проведение подготовительных мероприятий: определение содержания программ обучения; выбор методов обучения; определение бюджета обучения	<p>Содержание учебных программ зависит от целей обучения, от категории работников, направленных на обучение, от уровня подготовки и опыта преподавателей [3]. Система обучения персонала представляет собой организацию обучения по четырем приоритетам:</p> <ul style="list-style-type: none"> – для адаптации новых работников; – для повышения эффективности деятельности организации в целом; – для повышения компетенций отдельных групп и подразделений; – для повышения эффективности отдельных работников. <p>В системе обучения персонала насчитывается большое количество методов обучения с отрывом и без отрыва от основной работы.</p> <p>Каждый метод имеет свои плюсы и минусы. Основным критерием при выборе того или иного метода является его эффективность для достижения целей обучения каждого конкретного работника.</p>
Проведение обучения	Текущий контроль над учебным процессом, обеспечение его непрерывного проведения и снабжение обучающихся сотрудников всем необходимым.
Оценка эффективности обучения	Оценка эффективности обучения проводится для того, чтобы определить, в какой степени достигнуты цели обучения. Для этого необходимо сравнить профессиональную эффективность персонала до и после обучения или же сравнить эти показатели с показателями сотрудников, не проходивших обучение. Также необходимо провести оценку обучения относительно эффективности затрат.

Обучение и развитие персонала является неотъемлемой частью управления организацией. Но, к сожалению, обучение сотрудников так и не стало массовым явлением. До сих пор только крупные корпорации уделяют пристальное внимание этим задачам и пользуются технологиями западного менеджмента. В российских же реалиях компании пренебрежительно подходят к данному вопросу.

Существует множество трудностей, связанных с разработкой и реализацией систем обучения и развития персонала. К основным проблемам относятся:

1. Отсутствие взаимосвязи между действующими программами обучения персонала и стратегией развития компании

Продуктивность обучения зависит от того, насколько тесной будет его взаимосвязь со стратегией и целями организации. Обучение персонала, не увязанное с организационными целями, рискует превратиться в пустую трату времени и денег. Сотрудники не смогут применить полученные навыки в своей работе, и ценность обучения будет минимальна.

Как показывает практика, обучение может оказывать и негативное влияние. Так, одна крупная транснациональная компания разработала программу обучения, целью которой было вдохновить сотрудников на достижение общих целей. Рабочий коллектив разбили на команды, и в течение двух недель они принимали участие в деловой игре. Игра способствовала столкновению интересов, и в конечном итоге результатом обучения было лишь появление у сотрудников чувства разобщенности. Объединение персонала организации на достижение общих целей так и не было достигнуто.

2. Отсутствие системы и комплексности в обучении персонала организации

Организации, стремящиеся к постоянному развитию, проводят обучение непрерывно для всех категорий сотрудников. Но даже при такой благоприятной ситуации часто наблюдается отсутствие системности и комплексности учебных программ. Обучение персонала не представляет собой единой системы, оно формируется из разрозненных компонентов, поэтому компания не достигает требуемых результатов.

Среди причин можно выделить, в первую очередь, отсутствие системного подхода к подготовке сотрудников. Постоянно наблюдается дисбаланс между обучением профессиональным навыкам (обучение по профессии) и личностным развитием работников [2].

3. Низкая результативность и эффективность обучения [2]

Специалисту, отвечающему за процесс планирования и составления учебных программ, необходимо заранее определять, каких результатов стремится достичь компания. Результаты обучения должны быть измеримыми. Во время организации обучения должен быть проведен анализ категорий сотрудников, направляемых на обучение, который позволит формулировать необходимые результаты обучения, определять его направленность. После этого будет собрана необходимая информация для определения форм, методов и средств обучения. Зачастую среди работников немало и тех, кто повторно проходит одно и то же обучение. Сотрудники не могут применить полученные знания на практике. Для данной категории работников не будет эффективным в очередной раз знакомство с известным им материалом. Поэтому для них будет целесообразным разработать иную программу обучения.

4. Трудности в оценке изменений в работе персонала [2]

Руководителей больше всего раздражает то, что они не видят полноценной отдачи от средств, вложенных в обучение и развитие персонала [2].

Персонал любой компании представляет собой один из важнейших ресурсов. Для достижения своих долгосрочных и краткосрочных целей, повышения конкурентоспособности и проведения организационных изменений компании необходимо уделять должное внимание обучению своих сотрудников.

Система обучения персонала призвана не только снабжать сотрудников теми или иными знаниями, но и способствовать развитию у них необходимых профессиональных навыков. От качества обучения зависит уровень трудовой мотивации, лояльность коллектива к своей компании и вовлеченность сотрудников в бизнес – процессы компании.

Библиографический список

1. URL: <http://center-yf.ru/data/Kadroviku/Obuchenie-personala.php>.
2. URL: http://www.cfin.ru/management/people/dev_val/preplanning_methodology.shtml.
3. URL: http://www.logistics.ru/9/3/i20_65.html.

[К содержанию](#)

УДК 338.222:36

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

Л.Ф. Морозова

Рассмотрена эволюция понятия социальное предпринимательство. Рассмотрены особенности реализации социальных проектов. Приведены положительные примеры социального предпринимательства в России. Проанализированы мировые подходы к социальному предпринимательству.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, черты социального предпринимателя, особенности мировых практик социального предпринимательства.

За последнее десятилетие во многих странах, и конечно, в России повышается роль гражданских инициатив, увеличение числа некоммерческих организаций, и наряду с ними, коммерческие организации с отчетливо выраженной социальной функцией. Все чаще звучит термин социальное предпринимательство.

Что такое социальное предпринимательство?

Под социальным предпринимательством понимается социально ориентированная деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства, направленная на достижение общественно полезных целей, решение социальных проблем, в том числе оказание поддержки лицам, находящим-

ся в трудной жизненной ситуации. Такое определение было предложено в декабре 2013 года на заседании рабочей группы Совета Федерации при обсуждении проекта закона о социальном предпринимательстве, подготовленного Фондом «Наше будущее» [1].

Т.е. социальное предпринимательство – это бизнес, направленный на решение или смягчение социальных проблем и занимает особую нишу, находясь на «стыке» между благотворительной деятельностью и бизнесом в чистом виде [2].

Какие общие черты с коммерческой деятельностью можно выделить у социального предпринимательства – это:

- его предпринимательский характер деятельности;
- организованность;
- системность;
- нацеленность на бизнес-модели.

Отличия – это:

- ориентированность не на прибыль, а на положительные социальные изменения;
- решение проблем человека, которые не решаются государственной социальной политикой или бизнесом.

Образный взгляд представлен на рисунке.



Положение социального предпринимательства в секторе экономики

Таким образом, социальные предприниматели работают не ради собственной выгоды – их задача состоит в том, чтобы улучшить условия жизни людей, в этом нуждающихся [3].

Какие унифицированные черты социального предпринимателя выделяют в настоящее время:

- его цель – решить или смягчить социальную проблему;
- каким методом – бизнес;
- аудитория, с которой он работает – это может быть, как работа с незащищенными категориями населения, так и любая социальная аудитория.

Социальным предпринимателем движет желание помочь окружающим его людям решить какую-либо насущную проблему. Примером может быть Андреев Андрей Андреевич – учитель математики. Живёт в наукограде Кольцово, а учит всех школьников страны одновременно. Первый в Сибири онлайн-учитель [4].

Социальный предприниматель создает бизнес. Это дает ему возможность быть независимым от грантов и устойчивым как финансово, так и социально. Череповецкий предприниматель Вячеслав Гришин реализовал проект по вторичной переработке пластика, благодаря которому в его родном городе реализуются сразу три программы: грамотной утилизации отходов, производства дешевых строительных материалов, развития селективного сбора мусора. Три в одном: социальный бизнес в сфере экологии [5].

Социальный предприниматель не останавливается на оказании одноразовой помощи, он хочет хотя бы немного, но изменить жизнь людей, а значит оказывать постоянное социальное воздействие. В Челябинске запущен проект «сезон вещеворота». Так называется проект, который дает возможность убить трех зайцев сразу: организовать раздельный сбор, дать вторую жизнь вещам и финансировать уборку озер. Организован сбор текстиля: люди могут отдать свои старые вещи. Негодные отправят на переработку, хорошие – продадут за небольшую цену или отдадут в благотворительные организации. Вырученные средства пойдут на установку контейнеров для раздельного сбора отходов в Челябинске и финансирование волонтерских уборок на озерах [6].

Социальные предприниматели – новаторы. Они лидеры, выдумщики и очень креативные люди: они придумывают абсолютно новые способы решения проблем, комбинируют по-новому ресурсы, предлагают новые для региона услуги или продукты. Проект Крем-мед Сосо bello начался летом 2013 года на семейной пасеке в деревне Малый Турыш на Урале. Гузель Санжапова, одна из самых молодых и успешных социальных предпринимателей России, основала производство крем-меда с ягодками и травяного чая, чтобы обеспечить работой жителей маленькой деревушки. Далее Гузель планирует построить второе помещение цеха для производства нового продукта, медового мусса, и организации приема ягод у сезонных работников [7].

Социальные предприниматели – не эгоисты, но альтруисты. Почему они рады, когда делятся опытом, знаниями, своей предпринимательской моделью? Потому что тем самым помогают решить аналогичную пробле-

му в другом городе, деревне, регионе. «Создание успешного социального предприятия» – уникальное практическое пособие, подготовленное человеком, который знает о социальном предпринимательстве всё. Автор – Наталья Зверева, директор Фонда «Наше будущее», – рассказывает обо всех этапах реализации проекта: от зарождения идеи до масштабирования и тиражирования [8].

Социальное предпринимательство – это только не работа, в большей степени состояние души, инновационное мышление, сознание с социальной ориентацией. Это надежда и вера, что каждый человек может внести вклад в развитие общества в любом его проявлении. Благодаря чему возможно изменить мир. Это риск, на который идет предприниматель, чтобы не ждать изменений, а самому быть инициатором этих изменений.

На основе этих и многих других примеров можно констатировать социальные предприниматели – это предприниматели, действующие на стыке благотворительности и традиционного бизнеса, решая социальные проблемы, популяризируя благотворительность и филантропию, и придавая бизнесу человеческое лицо. Социальные предприниматели улучшают мир. Для решения социальных проблем разрабатывают и распространяют новые подходы. В своей работе применяют как традиционные бизнес-практики, так и инновации, изобретают новые формы бизнеса, или нетрадиционно адаптируют традиционные бизнес подходы к социальным задачам [9]. Skoll Foundation предложили вот такую формулировку: социальные предприниматели – агенты перемен общества, создатели инноваций, нарушающие статус-кво и меняющие мир в лучшую сторону [11].

Основные особенности и подходы, которые характеризуют социальное предпринимательство (СП) в мировой практике представлены в таблице.

Таблица

Мировые практики социального предпринимательства[10]

Страны	Суть понятия социальное предпринимательство	Отличительные особенности подхода к СП
Северная и Южная Америка	Это предпринимательская деятельность неприбыльных организаций(НПО), доход от которой направляется на реализацию уставных целей организации. Миссия и уставные цели НПО направлены на решение социальных проблем, предоставления услуг целевой группе, ради которой создавалась организация и улучшение качества жизни этой группы	Субъектами социального предпринимательства, в являются неприбыльные организации. В США существуют сильные традиции самоорганизации населения, потому и большую часть социальных проблем успешно решают НПО, получая за это финансирование от целевой группы, населения, государства и доноров.

Окончание табл.

Страны	Суть понятия социальное предпринимательство	Отличительные особенности подхода к СП
Европейские страны	Это бизнес с социальной миссией	На первое место выходит социальный аспект, или социальный эффект от предпринимательской деятельности, а затем финансовая эффективность. Важным критерием социальных предприятий в Британии, выступает коллективная форма собственности и деятельность в интересах территориальных общин. Субъектом социального предпринимательства здесь выступают предприятия бизнеса с выраженной социальной миссией.
Международные частных и общественные фонды, созданные ради развития и поддержки данного направления социально-экономической деятельности. Фонды: Schwab Foundation for Social Entrepreneurship (Швейцария), Skoll Foundation (США) и Ashoka Foundation (Индия)	Инновационная предпринимательская деятельность ради социальных превращений в обществе и общинах	На первое место выходит лидер – социальный предприниматель. Деятельность многих организаций – это поиск социальных новаторов по всем миру, создания благоприятных условий для их труда, их поддержка и признание. Субъектом СП является человек и его деятельность. Форма организации дела не важна и может быть представлена от инициативной группы в общине -до частного бизнеса или научно-исследовательского институту.

В настоящие дни, по информации агентства стратегических инициатив, в России социальным предпринимательством занимается только около 1 % компаний. Такая цифра говорит о том, что в нашей стране социальное предпринимательство только начинает набирать обороты. Но время очередного кризиса диктует новую формулу: предпринимательство XXI века – социальное или... никакое.

Библиографический список

1. URL: <http://www.nb-forum.ru/social/history/#ixzz3YQFAHoZQ>.
2. URL: <https://www.facebook.com/socbusiness/>.
3. URL: <https://www.facebook.com/socbusiness/info>.
4. URL: <http://www.nb-forum.ru/interesting/reportages/primer-dlya-podrazhania.html>.
5. URL: <http://www.nb-forum.ru/business/advice/tri-v-odnom.html#ixzz3YQX-NJSgf>.
6. URL: <http://www.nb-forum.ru/news/krugovorot-veshei-v-chelyabinke.html>.
7. URL: <https://www.facebook.com/socbusiness/timeline>.
8. URL: <https://www.facebook.com/fondnashebudashee/photos/a.352962668109-184.82418.102398956498891/827690480636398/?type=1&theater>.
9. URL: <https://www.facebook.com/socbusiness/info>.
10. URL: <http://sesp.org.ua/web>.
11. URL: <http://habrahabr.ru/company/ambar/blog/201624>.

[К содержанию](#)

УДК 368:336 + 336.02

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Т.Н. Мызникова

Настоящая статья посвящена вопросам оценки финансовой устойчивости страховой компании с учетом специфики бизнеса и проблем, решаемых страховщиками в условиях финансовой нестабильности и неопределенности. В работе обоснованы критерии оценки финансовой устойчивости, специфичные именно для страховой организации.

Ключевые слова: страховая организация, страховщик, финансовая устойчивость.

В условиях рыночной экономики поведение участников бизнес-процессов не всегда поддается контролю и, следовательно, финансовые результаты от бизнес-процессов могут не соответствовать ожиданиям их участников. Для снижения рисков бизнеса все популярнее становятся операции по страхованию, в том числе и предпринимательской ответственности.

Известно, что страхование, как категория, представляет собой систему мер по защите интересов физических и юридических лиц, посредством сформированных страховщиком денежных фондов. Эти денежные фонды образуются за счет взносов, которые уплачивают страхователи.

Страхование может быть обязательным в силу закона или инициативным, то есть добровольным. Не зависимо от источника формирования де-

нежных фондов страховой компании (при обязательном – государственные внебюджетные фонды и различные уровни бюджетов, а при добровольном – взносы участников процесса страхования), ее деятельность регламентируется положениями и инструкциями Центрального банка России.

Как следует из результатов мониторинга нормативных документов Банка России, относящихся к страховому бизнесу, в настоящее время в этих инструкциях и положениях не содержится обоснованных критериев, регламентирующих финансовую устойчивость страховой компании.

Большинство документов предписывают правила составления отчетности, сроки и иные контрольные точки [1, 2, 3], которые необходимо соблюдать. При этом не выявлено четкой аргументации по формулировке дефиниции «финансовая устойчивость страховой компании», что затрудняет осуществление анализа финансового положения страховщика, как для оперативных целей, так и для планирования и прогнозирования его деятельности.

Финансовая устойчивость любого хозяйствующего субъекта подразумевает его способность осуществлять текущую деятельность и иметь финансовую и иную возможность к развитию компании.

Финансовую устойчивость нельзя рассматривать как статичную величину, так как любой хозяйствующий субъект – это открытая система, элементы которой взаимодействуют с факторами внешней среды и подвергаются влиянию внутренних факторов. Поэтому для сохранения существующего положения на рынке, где функционирует организация, ей необходимо своевременно реагировать на поведение контрагентов бизнеса: изменение цен на ресурсы, используемые в производстве, поведение конкурентов, предпочтения потребителей, налоговые и иные изменения со стороны государства. Для этого предприятию необходимо не только сохранять объемы производства на уровне прошлых периодов, но и наращивать их, как минимум, на размер инфляции.

Для того чтобы сохранить долю рынка и не потерять потребителей товаров и услуг хозяйствующему субъекту требуется постоянное обновление как ассортимента, так и их номенклатуры, потому что общество потребления требует от производителей благ все новых и новых их видов.

Поэтому чтобы сохранить достигнутые финансовые показатели, которые не могут выражаться в абсолютных значениях, а только в относительных, например, рентабельность производства, организация (предприятие, хозяйствующий субъект) должны иметь финансовую возможность к развитию.

Базовые положения экономического анализа при оценке финансовой устойчивости, исходя из ее определения, рекомендуют определять в динамике такие показатели, как коэффициенты:

– обеспеченности собственными оборотными активами (рекомендованное значение не менее 0,1);

– обеспеченности собственными оборотными активами материалов (рекомендованное значение не менее 0,5);

– соотношение собственного и заемного капитала (рекомендованное значение 50/50);

– текущей ликвидности (рекомендованное значение от 1,5 до 2) и ряд других коэффициентов, так или иначе отражающих ликвидность и платежеспособность хозяйствующего субъекта, а также соотношение собственного и заемного, в том числе и привлеченного капитала.

Данная методика, не смотря на ее неоднозначность, в целом целесообразна для предприятий иных, отличных от страховой деятельности, отраслей производств.

Страховая организация, в силу специфики формирования капитала и своей деятельности, не может оцениваться по этим же критериям и с этими же нормативами.

Во-первых, капитал страховой организации (помимо уставного), как правило, это в основном – оборотные активы, представленные или денежными средствами, или финансовыми вложениями. Исходя из этого, у страховой организации, в основном, будут преобладать оборотные средства, представленные, в большей мере, взносами страхователей.

Во-вторых, в силу первого утверждения, у страховой организации не будет соблюдаться норматив по коэффициенту обеспеченности собственными оборотными активами, так как их не только незначительная доля в общей совокупности активов, но в этом даже и нет необходимости.

В-третьих, если сравнивать рекомендованные для установления финансовой устойчивости соотношения собственного и заемного капиталов как 50 % на 50 %, то у страховой организации, по определению, данный норматив будет не в пользу собственного капитала.

Исходя из перечисленных противоречий, обусловленных спецификой привлечения страховой организацией капитала, в том числе и рабочего, слабой управляемостью выходными денежными потоками, что также является выражением особенностей страхового дела, выбор показателей – критериев оценки финансовой устойчивости страховой организации должен несколько отличаться от критериев, регламентирующих финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта иной отрасли.

При формировании массива критериев оценки финансовой устойчивости страховой организации, исходим из классического определения категории «финансовая устойчивость» с привязкой к специфике деятельности.

Так как определение содержит два положения: «осуществление текущей деятельности» и «возможность организации к развитию», то по этим положениям и будем формировать критерии.

Текущая деятельность страховой компании сопровождается издержками не денежного характера на:

– страховые выплаты при наступлении страхового события;

- иные выплаты по договорам страхования;
- содержание персонала организации;
- налоговые отчисления;
- издержки на ведение финансовых операций;
- иные косвенные затраты (постоянные, в том числе на рекламу и прочее).

Возможность к развитию страховой организации подразумевает издержки на:

- мониторинг ситуации на рынке страховых услуг;
- маркетинговые исследования в области финансов;
- анализ рынка занятости;
- финансирование научно-исследовательских разработок по предупреждению наступления наиболее затратных страховых событий.

Перечень критериев издержек не ограничивается перечисленными показателями. Он может быть, как расширен, так и сокращен, исходя из финансовых объемов страховой организации, видов ее деятельности, финансовой стратегии и ряда других показателей.

Поэтому за базовые, принимает критерии, характеризующие темпы прироста привлеченных средств, средств, направленных на развитие компании и страховых выплат. Кроме того, значимым критерием, характеризующим финансовую устойчивость страховой компании.

Таким образом, при оценке финансовой устойчивости страховой организации целесообразно дополнить формальный (универсальный), применяемый к предприятиям различных отраслей хозяйства, перечень показателей критериями, способными отразить специфику ее деятельности.

Библиографический список

1. Контрольные соотношения к отчетности предоставляемой по запросу за 9 месяцев 2012 года Банк России [Электронный ресурс]. – URL: www.cbr.ru/sbrfr/print.aspx?file=contributors/insurance_industry/report_subj_of_insurance/kontrolnue_sootnosheniya.htm&pid=insurance_industry&sid=itm_29327.

2. Контрольные соотношения показателей отчетности для осуществления страхового надзора за девять месяцев (финансовой) отчетности, контрольных соотношения ее показателей за девять месяцев 2012 года Банк России [Электронный ресурс]. – URL: www.cbr.ru/sbrfr/print.aspx?file=contributors/insurance_industry/report_subj_of_insurance/formats_of_report.htm&pid=insurance_industry&sid=itm_12078.

3. Контрольные соотношения показателей промежуточной бухгалтерской (финансовой) отчетности и отчетности в порядке надзора [Электронный ресурс]. – URL: www.cbr.ru/sbrfr/contributors/insurance_industry/report_subj_of_insurance/files/kspbfo_opn.doc.

[К содержанию](#)

УДК 81'27

СООТНОШЕНИЕ ПОНЯТИЙ ЯЗЫК НАУКИ И НАУЧНЫЙ СТИЛЬ РЕЧИ

Е.А. Немирова

Статья посвящена изучению текста как основного продукта научной сферы общения. В статье рассматривается многоаспектность и полифункциональность текста и делается попытка разграничения понятий язык науки и научный стиль речи.

Ключевые слова: язык науки, научный стиль речи, термин, стилистическая и жанровая организация, многоаспектность и полифункциональность научного стиля.

Научный текст как основной продукт научной сферы общения является предметом всестороннего изучения. В научной текстотеке представлен не только общий внешний и внутренний «контекст» данного вида деятельности, но и переплетаются все поведенческие закономерности, а также находят выражения все ее «окказионализмы» («авторские, индивидуально-стилистические неологизмы, создающиеся для придания образности тексту» [4]), реализующиеся в отдельном, личностном.

По мнению Т.М. Дридзе, любой текст «содержит два типа информации, первичную – собственно текстовую и вторичную – ситуативную» [2]. Под ситуативной информацией лингвист понимает все разнообразие коннотативной информации, характеризующей отношение субъекта речи (говорящего) к объекту (предмету) речи, отношения участников коммуникации, дающей оценку содержания сообщения и других сведений.

Полифункциональность и многоаспектность научного текста заключается в наличии психолингвистических и прагматических параметров, таких как личность автора и его коммуникативная установка, адресат цель сообщения и сфера общения. Данные параметры проявляются на первых этапах порождения высказывания. К тому же текст можно соотнести с большим количеством собственно языковых и речемыслительных категорий. Эти категории связаны с компетентностью участников коммуникации, их личностными качествами и внутренним лексиконом. Текст может быть охарактеризован с точки зрения его жанровой и стилистической организации, а также денотативной соотнесенности и коммуникативной завершенности. Изучение различных аспектов изучения текста привели к следующим обобщениям [1]:

– прагматические факторы, которые оказывают влияние на структуру и содержания текста, в максимальной степени реализуются в его жанровой и стилистической организации;

– когнитивные категории, «обработанные» соответствующим образом на разных этапах порождения речи, находят отражение в текстовой структуре и парадигме;

– совмещение этих внутренних и внешних параметров происходит в композиционно-речевой форме. Такое утверждение основывается на трех критериях композиционно-речевой формы: коммуникативной целостности, предметно-логической целостности, структурно-синтаксической связности.

Речевая система ориентируется на ситуацию речевой деятельности, определяемой отбором и композицией языковых средств, которые представлены в тексте. Текст имеет свою собственную систему единиц, называемых категориями текста. В качестве данных категорий могут выступать и знаки всех уровней докоммуникативной системы языка, отобранные по принципу целевой значимости и частотности встречаемости в группе текстов (речевая прагматика), а также способы сочетаемости, определяемые целевой установкой субъекта речи (синтагматика речи) и суммой экстралингвистических обстоятельств [3].

Говоря об истории изучения языка науки, можно говорить об определенных периодах, различающихся на основании того, что в тот или иной промежуток времени акцент делается то или иное направление – семантическое, структурное, прагматическое, культурно-семиотическое и функционально-стилистическое. Однако это не означает, что в это время изучение научного текста происходило лишь в одном аспекте, его всестороннее изучение продолжалось все это время. И каждый следующий этап исследования приносил новые данные, углублял и расширял знания о тексте. На начальном этапе внимание оказалось направлено на определение параметров структуры и семантики текста. В дальнейшем структурный аспект цельности и связности текста дополняется осознанием его семантической цельности и связности, а затем углубляется с развитием таких направлений, как когнитивная лингвистика и лингвистическая прагматика. Исследования, проводимые в области культурологии и семиотики, привели к пониманию большей культурной ценности текста как целостной единицы передачи информации.

Неоднозначность в определении понятия «текст» явилась причиной его усложнения. Принято различать лингвистическую интерпретацию термина и его, так называемую «операциональную» трактовку, как например, в синтаксисе или стилистике.

В настоящее время внимание лингвистов сконцентрировано на глубоком и детальном изучении функционирования и соотношения текстовых элементов, а также обусловленности этих знаков и их проявлением в когнитивных и прагматических категориях для определения их значимости в тексте. Данный подход может быть объяснен потребностями социума разработать универсальную типологию текстов.

Характеристика текста как лингвистического феномена не может быть ограничена только языковыми средствами, она должна включать в себя и логико-мыслительный, и прагматический аспекты его существования. Так как текст представляет собой продукт целенаправленной речевой деятельности, он выступает в качестве звена, связывающего участников коммуникативного акта – адресанта и адресата. Кроме того текст, в том числе и научный, непосредственно связан с предметом речи. Это может быть объяснено тем, что для адекватного восприятия текста необходимо наличие общей или, по крайней мере, совпадающей в отдельных областях пресуппозицию участников коммуникации, в основании которой может лежать сходный фонд языковых, энциклопедических, социально-коммуникативных и других значений.

При изучении научного текста мы сталкиваемся с необходимостью определения двух различных понятий: научный стиль и язык науки. В современном языкознании нет четкого разграничения данных понятий, используя этих термины, ученые чаще всего берут в основу значение слов, лежащих в основе данных терминологических сочетаний – стиль и язык.

Большинство лингвистов, занимающиеся проблемами лингвистической терминологии считают, что второе понятие (язык науки) является более широким и включает в себя первое. Понятие научный стиль может рассматриваться только функционально, то есть оно может быть противопоставлено таким терминам, как официально-деловой стиль, публицистический стиль и другие. Оно применяется учеными-лингвистами при изучении закономерностей научного текста, являющегося материальным выражением речевой деятельности в научной сфере [1].

Понятием язык науки оперируют при описании закономерностей научного текста на всех языковых уровнях – синтаксическом, грамматическом, лексическом, фонетическом. Мы используем этот термин, изучая научные тексты, как результат общения в сфере науки. Сам данный термин связан, по мнению большинства лингвистов, с понятием языковой парадигмы, системным противопоставлением единиц, которые относятся одному уровню. Что же касается понятия язык науки, оно нам представляется более широким, ведь в него входят языковые средства, которые характеризуют не только научный стиль, но и другие функционально-стилевые разновидности научной сферы. Из этого можно сделать вывод, что термин «научный стиль речи» является составляющей более общего понятия – язык науки. Два эти понятия можно различать так же, как и понятия, например, стиль художественной литературы и язык художественной литературы: первый из них оперирует собственно лингвистическими единицами, такими как метафора, ритмика, тип модальности и так далее, второй же охватывает все элементы данной парадигмы – стиль, образ, модальная рамка, жанр.

Таким образом, понятие научный стиль речи включает в себя как представление о разновидности языка, целью которой является обслуживание научной сферы деятельности человека, так и о совокупности текстов, характеризующихся принадлежностью к данной сфере. Что же касается термина язык науки, он означает целую систему специальных семантических и грамматических средств выражения. В данную систему входят и знаковые единицы, составляющие ядро и периферию научного стиля. Эти термины неразрывно связаны, поэтому мы можем говорить о том, что допустимо их использование в качестве контекстных синонимов.

Библиографический список

1. Аликаев, Р.С. Язык науки как объект лингвистического описания / Р.С. Аликаев. – Н.: Издательство Каб-Балк. Университета, 1998. – 78 с.
2. Дридзе, Т.М. Текстовая деятельность в структуре социальной коммуникации. Проблемы семисоциопсихологии: монография / Т.М. Дридзе. – М.: Наука, 1984. – 232 с.
3. Матвеева, Т.В. Функциональные стили в аспекте текстовых категорий: синхронно-сопоставительный очерк / Т.В. Матвеева. – С.: Издательство Уральского Университета, 1990. – 168 с.
4. Лотте, Д.С. Основы построения научно-технической терминологии: Вопросы теории и методики / Д.С. Лотте. – М.: Издательство Академии наук СССР, 1961. – 164 с.

[К содержанию](#)

УДК 378.03:316.647.5 + 316.647.5

ВОСПИТАНИЕ ТОЛЕРАНТНОСТИ КАК ОДНОЙ ИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ

С.Г. Нестерцова, Т.В. Тарханова

Изучаются элементы этнической толерантности и методика их развития у студентов. Анализируется практический опыт воспитания толерантного сознания. Описываются учебные курсы для развития толерантного этнического сознания.

Ключевые слова: межкультурная компетенция, толерантность, национальная идентичность, стереотипы.

Как известно, Министерством Образования и Науки РФ был разработан нормативный документ, дающий возможность определить эффективность образовательных организаций высшего образования. Одним из показателей эффективной деятельности является международная деятельность вузов, а именно удельный вес численности иностранных студентов, обучающихся по программам бакалавриата, магистратуры и аспирантуры, в общей численности обучающихся [1]. Подобный подход к оценке деятельно-

сти вузов привёл к значительному увеличению студентов из ближнего и дальнего зарубежья в Российской высшей школе. В результате этого студенты и преподаватели вузов сталкиваются с проблемой адаптации иностранных студентов к российской культурной среде, а российские студенты не всегда готовы воспринимать культурные особенности иностранцев. Подобная ситуация отмечается в образовательных учреждениях во всём мире. Так, американские исследователи и педагоги отмечают, что «в многонациональной студенческой среде некоторые студенты могут чувствовать угрозу, исходящую от представителей других этнических групп, и под влиянием данной угрозы они становятся враждебными и своими действиями могут нанести вред, как отдельным студентам, так и студенческому сообществу в целом. У самих враждебно настроенных студентов, возникают поведенческие и академические проблемы [4].

В сложившихся условиях абсолютным императивом становится развитие у молодого поколения межкультурной компетенции. Среди различных аспектов межкультурной компетенции, прежде всего, следует выделить толерантное сознание. Толерантность – многокомпонентное понятие, включающее в себя ряд элементов: «Расовая и национальная толерантность, гендерная, религиозная, сексуально-ориентационная, межклассовая, образовательная, политическая, толерантность по отношению к инвалидам» [5].

Предметом рассмотрения в данной статье является толерантность как составляющая межкультурной компетенции. Мы предпринимаем попытку обобщить и проанализировать имеющийся у авторов статьи практический опыт по воспитанию и обучению студентов в духе толерантного сознания. Задачей учебного и воспитательного процесса в образовательном учреждении становится развитие готовности студентов к общению с представителями различных этнических и религиозных групп и формирование позитивного отношения к носителям иной культуры; усвоение менталитета, мировоззрения, культурных ценностей и характерных для представителей иной культуры поведенческих стереотипов. Одна из основных сложностей реализации данной задачи – существование негативных стереотипов о представителях иных этнических групп в российском обществе. Подобное негативное отношение, в основном, является следствием недостаточной информированности об иных этнических группах, с одной стороны, и об отсутствии чёткого представления о своей собственной национальной идентичности. Наделение студентов знаниями о данных явлениях и составляет содержание процесса развития толерантного сознания.

На Международном факультете ЮУрГУ в целом, и на кафедре Международных Коммуникаций в частности, проводится большая работа в этом направлении. Значимость воспитательной и учебной работы по воспитанию толерантного сознания детерминирована двумя факторами: необходимостью российских студентов факультета ежедневно общаться с пред-

ставителями иностранных государств и квалификационными требованиями, предъявляемыми к выпускникам направления «Международные отношения» Федеральным государственным образовательным стандартом. Среди общекультурных и профессиональных компетенций студентов-международников отметим те из них, которые непосредственно связаны с навыками общения в мультикультурной среде, а следовательно, базируются на толерантном отношении к представителям иных этносов:

- овладение политически корректной корпоративной культурой международного общения (ОК-23);
- умение адаптироваться к условиям работы в составе интернациональных групп (ОК-26);
- владение методиками делового общения в международной среде, способность использовать особенности местной деловой культуры зарубежных стран (ОК-27);
- владение техниками установления профессиональных контактов и развития профессионального общения, в том числе на иностранных языках (ПК-7) [2].

Содержание учебных программ по таким дисциплинам, как «Деловой английский язык», «Первый иностранный язык в профессиональной деятельности», «Страноведение» предусматривает изучение тем, в результате усвоения которых у студентов должны выработаться навыки этнически толерантного межкультурного общения.

Проанализируем подробнее отдельные разделы учебной программы по дисциплинам, предполагающим развитие толерантного сознания. Так, например, при изучении темы “National Identity” («Национальная идентичность») в рамках первого иностранного языка в профессиональной деятельности студентам предлагается ознакомиться с учебными текстами и быть готовыми к проведению дискуссии на следующие темы: «Гордитесь ли вы своей национальностью?», «Русские и россияне», «Кризис национальной идентичности в странах Европы», «Национальные мифы и символы», «Прогнозы о национальной идентичности в странах Западной Европы», «Национальное самосознание», «Национальные стереотипы: правда и вымыслы». Студенты зачастую проявляют интерес к обсуждению данных тем, которые предоставляют им возможность проанализировать позитивные и негативные аспекты обсуждаемых реалий, провести их компаративное изучение и, что самое актуальное – применить полученные знания в ходе решения практических задач в рамках метода кейсов. Многолетний опыт работы по данной теме предоставляет нам возможность утверждать, что ответ на вопрос «Что заставляет вас гордиться своей национальностью?» вызывает наибольшие затруднения у студентов. Следовательно, необходимо вести работу по формированию у студентов положительного имиджа своей страны.

В курс страноведения включены темы: «Демография» и «Культура», предоставляющие студентам необходимый запас знаний для понимания иной культурной среды и формирования положительных стереотипов о различных этнических группах. При изучении учебного материала особый акцент делается на национальной специфичности исследуемых демографических процессов: уровень рождаемости и смертности; старение населения; безработица и бедность; этнический состав населения; миграция; мультикультурализм. Основополагающая информация, представленная в данном разделе учебной программы – это учение о «культурах высокого и низкого контекста», лежащего в основе фундаментального различия народов Востока и Запада [3]. Данная теория представляется особенно важной для российских студентов, поскольку она даёт ключ к пониманию национального менталитета восточных народов, представители которых, в основном, и составляют контингент иностранных студентов в вузах России.

В курсе «Делового английского языка» студенты подробно знакомятся с различными аспектами бизнес культуры иностранных государств: корпоративная культура; проведение переговоров и деловых встреч; реклама в иностранных средствах массовой информации; организация досуга для бизнес-партнёров; методики установления профессиональных контактов и развития профессионального общения. Полученные в ходе изучения статей, просмотра фильмов и аудиторных обсуждений знания представляют собой основу формирования профессиональных компетенций студентов-международников, в обязанности которых входит эффективная деятельность в кросскультурном окружении.

В ходе личных бесед со студентами был проведён опрос о проблемах взаимоотношений российских студентов с их коллегами из Ирака и Туркменистана. Студенты 3 курса направления «Международные отношения» весьма успешно проанализировали поведенческие стереотипы своих однокашников. Среди положительных качеств были отмечены следующие: открытость и готовность к общению; сопереживание; активная вовлечённость в академические дискуссии; умение понимать студенческий юмор. Однако недостаточное владение русским языком иногда может привести к конфликтным ситуациям, которые успешно разрешаются в результате дополнительных объяснений об особенностях употребления лексических единиц в русском языке.

Таким образом, проведённый в данной статье анализ методов и форм воспитания толерантного сознания у студентов направления «Международные отношения» подводит к выводу об эффективности и практической значимости этой учебно-воспитательной работы. Как содержание образования, так и его формы направлены на выработку общекультурных и профессиональных компетенций выпускников факультета. Можно с уверенностью констатировать, что преподаватели кафедры «Международные Коммуникации» достаточно успешно реализуют задачу по воспитанию толерантного сознания у студенческой молодёжи.

Библиографический список

1. Методика расчёта показателей мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования от 3 апреля 2014 г. № АК-39/05ВН [Электронный ресурс]. – URL: <http://минобрнауки.рф/>.
2. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 031900 Международные отношения // Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации № 815. – М., 22 декабря 2009 г.
3. Edward T. Hall Beyond Culture / T. Edward // Anchor press. 1976. P. 256.
4. Teaching tolerance // Diverse issues in higher education [Электронный ресурс]. – URL: <http://diverseeducation.com/article/228/>.
5. Wikipedia [Электронный ресурс]. – URL: <https://ru.wikipedia.org>.

[К содержанию](#)

УДК 332.1(470.55)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПОЗИТИВНОГО ИМИДЖА ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

С.Г. Нестерцова

Статья посвящена актуальным вопросам формирования и поддержания позитивного имиджа области – как одного из основных инструментов привлечения иностранных инвестиций в экономику региона. Рассмотрен зарубежный опыт по формированию регионального имиджа и предложены мероприятия по его адаптации к экономике Челябинской области.

Ключевые слова: имидж, область, инвестиции, международный опыт, проекты.

В современных условиях жесткой конкуренции значительное внимание уделяется формированию позитивного имиджа региона, как одного из основополагающих факторов привлечения иностранных инвестиций, эффективного развития экономики и, как следствие, улучшение социально-культурной среды региона. Большая Энциклопедия дает следующее трактование имиджа: «Имидж (от англ. image – образ) – сложившийся в массовом сознании и имеющий характер стереотипа эмоционально окрашенный образ кого-либо или чего-либо. Определенным имиджем может обладать политический деятель, профессия, товар и т.д. ... Имидж отражает социальные ожидания определенных групп...» [1].

Структура регионального имиджа складывается из объективной и субъективной составляющих [2]. Объективную составляющую формируют конкурентные преимущества и недостатки, обусловленные отраслевой

специализацией региона, степенью развитости инфраструктуры, уровнем развития социальной сферы, потенциалом региона и т.п. на субъективную составляющую имиджа региона оказывают влияние три фактора. Во-первых, это оценка региона нерезидентами на основе их наблюдений и собственного опыта потребления благ и ресурсов территории. Во-вторых, действия региональных и муниципальных органов власти, благодаря которым имидж территории ассоциируется с образом конкретных лиц или объектов. В-третьих, характеристика региона в СМИ.

Формирование и поддержание в массовом и/или индивидуальном сознании положительного образа Челябинской области как среды, благоприятной для жизнедеятельности населения, ведения бизнеса и вложения инвестиций – является одной из актуальных задач местных органов законодательной и исполнительной власти, бизнес-сообщества, средств массовой коммуникации, различных ассоциаций и общественных организаций. В области разработаны и реализуются «Инвестиционная стратегия Челябинской области до 2020 года» и Инвестиционная декларация Челябинской области, функционирует АНО «Агентство инвестиционного развития Челябинской области», которое осуществляет сопровождение инвестиционных проектов, по принципу «единого окна» и др.

Иностранных бизнесменов привлекает наличие благоприятных условий для ведения бизнеса: потенциал развития экономики, простота процедур регистрации новых и закрытия существующих предприятий, отсутствие административных барьеров для развития бизнеса, прозрачность процедур ведения внешнеэкономической деятельности и торговых операций, минимальное количество налогов и времени, затраченного на составление бухгалтерской отчетности. Важными критериями для принятия решений об инвестировании являются предоставление гарантий по защите и возврату инвестиций, наличие развитой инфраструктуры обеспечения функционирования бизнеса.

Важное значение приобретает изучение и адаптация к специфике Челябинской области международного опыта по формированию имиджа регионов и привлечению иностранных инвестиций. По структуре регионального валового продукта Челябинскую область можно сравнить с федеральной землей Северной Рейн-Вестфалии (столица – Дюссельдорф, Германия). Земля занимает первое место в промышленном производстве Германии и является главным районом концентрации производственных предприятий черной металлургии. В тоже время, правительством земли разрабатываются и внедряются мероприятия по диверсификации структуры экономики, что также является актуальной задачей и для Челябинской области. Значительный потенциал развития транспортно-логистической инфраструктуры земли обеспечивает ее удобное расположение на пересечении восточной и западной, а также северной и южной частей Европы.

Для иностранных инвесторов разработаны и внедряются разнообразные программы по формированию интереса к экономике земли Северной Рейн-Вестфалии у представителей иностранного бизнеса. Агентство по экономическому развитию земли, занимающееся привлечением инвестиций, имеет три представительских офиса в Китае, два в России, по одному в Индии, Японии, Корее, Турции и США. Интерес к ведению бизнеса и вложению инвестиций подтверждается размещением на территории земли около 15 000 иностранных компаний, в том числе офисов и производственных мощностей ведущих иностранных компаний, таких как 3M, BP, Ericsson, Ford, LG Electronics, Sony, Toyota, Vodafone и др. [5].

Северная Рейн-Вестфалия известна своими образовательными и научными учреждениями: высококвалифицированный персонал готовят 72 университета и технических колледжа, в которых обучаются 686 600 студентов, в том числе 76 600 (11,1 %) – из зарубежных стран. 41 технологический центр и 40 неуниверситетских научно-исследовательских центров проводят современные исследования [5]. Значительное количество иностранных студентов, высокий уровень получаемого ими образования и ознакомление с бизнесом ведущей европейской страны во время прохождения практики на предприятиях помогают формированию положительного имиджа бизнеса и региона у будущих потенциальных зарубежных инвесторов.

Заслуживает внимания опыт земли Северной Рейн-Вестфалии как мирового лидера по организации и проведению торговых выставок, что позволяет более чем 6 млн. их посетителей ближе познакомиться, в том числе, и с предприятиями региона. На территории земли расположены более 900 музеев, 130 театров, регулярно проводятся спортивные мероприятия международного уровня.

Слаженная и многолетняя работа правительства земли Северной Рейн-Вестфалии, Агентства по экономическому развитию, бизнес-сообщества и общественных организаций позволили достичь впечатляющих результатов – в 2015 году земля занимает первое место в Германии по привлечению прямых иностранных инвестиций – 218 млрд долларов США или 27,5 % от всех иностранных инвестиций, поступивших в Германию [5].

Безусловно, правительство Челябинской области ведет планомерную и целенаправленную работу по формированию имиджа области. Результатом данной работы является реализация в настоящее время 16 инвестиционных проектов в области металлургии и инновационных технологий с участием иностранного капитала из 9 стран, в частности «GHP Group (Великобритания) – строительство горно-металлургического комбината на базе Суроямского месторождения, Кыштымский ГОК совместно с японской корпорацией Сумитомо – производство особо чистых кварцевых концентратов для получения базовых материалов нанoeлектронной, оптической, светотехнической и химической промышленности и др.» [4]. Одним из проектов по привлечению иностранных и отечественных инвестиций является соз-

дание особой экономической зоны промышленно-производственного типа в Увельском муниципальном районе. В качестве примеров успешной реализации иностранных инвестпроектов в нашем регионе следует указать такие компании как Fortum (производство тепла и электроэнергии, Финляндия) – инвестиции 1 880 млн долларов США, REXAM (завод по производству алюминиевых банок для напитков, Великобритания) – более 80 млн долларов США, ROCKWOOL (линия по производству изделий из каменной ваты, Дания) – 60,8 млн долларов США [4].

В настоящее время, одновременно с проведением диверсификации структуры экономики, в Челябинской области разработаны и внедряются мероприятия по изменению имиджа области «с сырьевого, промышленного и экологически нездорового – на территорию, благоприятную для ведения бизнеса, туризма, спорта и культуры» [3]. С целью популяризации региона проводятся спортивные соревнования европейского и мирового уровня: в 2012 г. году состоялся чемпионат Европы по дзюдо и первенство Европы по водному поло, в 2014 году – чемпионат мира по дзюдо, в 2015 году планируется проведения чемпионата мира по тхеквондо. С целью развития торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества, постоянно проводятся встречи с руководством ведущих международных компаний и различные торгово-промышленные выставки. Организуются публикации в зарубежных средствах массовой информации и на интернет-ресурсах, внедряется новый бренд области «Южный Урал – край, где сбываются мечты».

К ключевым факторам, определяющим инвестиционную привлекательность Челябинской области, наряду с высоким промышленным потенциалом и богатыми природными ресурсами, развитой инфраструктурой, также отнесены значительные кадровые и научные возможности региона. В докладе губернатора Челябинской области Б.А. Дубровского подчеркивается «Мы должны предложить еще более выгодные условия инвесторам, создающим наукоемкие производства и высокопроизводительные рабочие места» [3].

Тем не менее, как показывает рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России 2014 года, подготовленный аналитиками рейтингового агентства «Эксперт РА», «Челябинская область занимает 40-е место по инвестиционному риску, 12-е место по инвестиционному потенциалу. Наименьший инвестиционный риск – финансовый, наибольший – экологический. Наибольший потенциал развития – инфраструктурный» [4].

Поэтому можно определить следующие задачи, стоящие перед Челябинской областью для формирования позитивного имиджа настоящее время.

1. Необходимо шире использовать имеющийся научно-исследовательский и интеллектуальный потенциал высших учебных заведений региона для разработки новых и адаптации уже существующих в мировой

практике теоретико-методологических подходов к формированию позитивного имиджа области, разработке мероприятий по развитию инфраструктуры, предупреждению инвестиционных рисков и улучшению экологии.

2. С целью развития имиджа региона и привлечения потенциальных инвесторов продолжить практику установление и развитие международных связей на региональном уровне со странами-членами ЕС, АТЭС, БРИКС, ШОС.

3. Рассмотреть вопрос открытия за рубежом представительств «Агентства инвестиционного развития Челябинской области» в странах Юго-Восточной Азии, прежде всего в Китае.

4. Для сопровождения инвестиционных проектов, необходимо усилить практические аспекты подготовки специалистов по международной экономике, обладающих экспертным уровнем знания иностранных языков.

Положительный имидж Челябинской области, как территории благоприятной для ведения бизнеса, с одной стороны способствует привлечению иностранных инвестиций. В то же время, привлечение иностранных инвестиций способствуют росту экономики, доходов бюджета и повышению уровня жизни населения, что в свою очередь помогает формированию позитивного имиджа региона. Следовательно, формирование имиджа является результатом работы специалистов, которые могут обобщить имеющийся мировой опыт и адаптировать его с учетом специфики территории.

Библиографический список

1. Большой энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. – URL: http://enc-dic.com/enc_big/Imidzh-22600.html.

2. Долгова, И.В. Имидж региона как ключевой фактор привлечения инвестиций [Электронный ресурс] / И.В. Долгова // Экономика, предпринимательство и право. – 2013. – № 3 (20). – С. 15–34. – URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/30333/>.

3. Дубровский, Б.А. Доклад Губернатора Челябинской области «Инвестиционный климат в Челябинской области», 31.03.2015 [Электронный ресурс] / Б.А. Дубровский. – URL: <http://oblinvest74.ru/ru/investment-climate/information-about-the-investment-attractiveness-of-the-region/?ArticleUid=1650>.

4. Основные показатели социально-экономического развития Челябинской области за 2014 год [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.econom-chel-reg.ru/socreview>.

5. North Rhine-Westphalia (NRW) – Your investment location in Europe [Электронный ресурс]. – URL: http://www.nrwinvest.com/NRW_at_a_glance/index.php.

[К содержанию](#)

УДК 621.9.048 + 005.591.6

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРИЕМЫ ЭЛЕКТРОЭРОЗИОННОЙ ОБРАБОТКИ МАТЕРИАЛОВ НА ОБОРУДОВАНИИ ИНОСТРАННЫХ ФИРМ

В.М. Нуждов

Рассмотрены основные направления развития электроэрозионных станков (ЭЭС) и примеры инновационных решений для использования в дисциплинах профессионального цикла подготовки бакалавров («Промышленные технологии и инновации»).

Ключевые слова: электроэрозионная обработка, инновация.

В настоящее время электроэрозионная обработка (ЭЭО) широко применяется для изготовления изделий из жаропрочных и закаленных сталей, твердых сплавов и других материалов, для которых использование других методов затруднено или нецелесообразно. Объектами обработки являются фасонные полости ковочных и вытяжных штампов, пресс-форм, глубокие отверстия малого диаметра, рабочие элементы разделительных штампов и другие элементы. Для размерной обработки наибольшее применение нашли две технологические схемы ЭЭО, различающиеся видом используемого инструмента и способом формирования обрабатываемой поверхности – копировально-прошивочная (объемная) и вырезная [1].

Схема копировально-прошивочного станка изображена на рисунке.

Обработка полости производится электродом-инструментом (ЭИ) в рабочей ванне, заполненной жидким диэлектриком (керосин, вода или специальная жидкость). На промежуток между ЭИ и заготовкой от полупроводникового генератора подаются импульсы напряжения, под действием которых возникают электрические разряды и удаляются частички материала с заготовки. Импульсы следуют с высокой частотой, в результате чего в заготовке образуется полость, форма которой повторяет форму ЭИ. Для расширения технологических возможностей, повышения производительности и точности обработки электроду-инструменту придают дополнительные движения с помощью специальных приспособлений, а также используют числовое программное управление (ЧПУ) параметрами режима обработки и координатными перемещениями рабочих органов станка.

При вырезной обработке в качестве электрода-инструмента используется проволока, которая с помощью механизма перематки непрерывно протягивается через межэлектродный промежуток. Под действием высокочастотных импульсов напряжения в промежутке возникают электрические разряды, образуются продукты обработки (частички и газовые пузырьки), которые удаляются из зоны обработки струей жидкости вдоль электрода-проволоки.

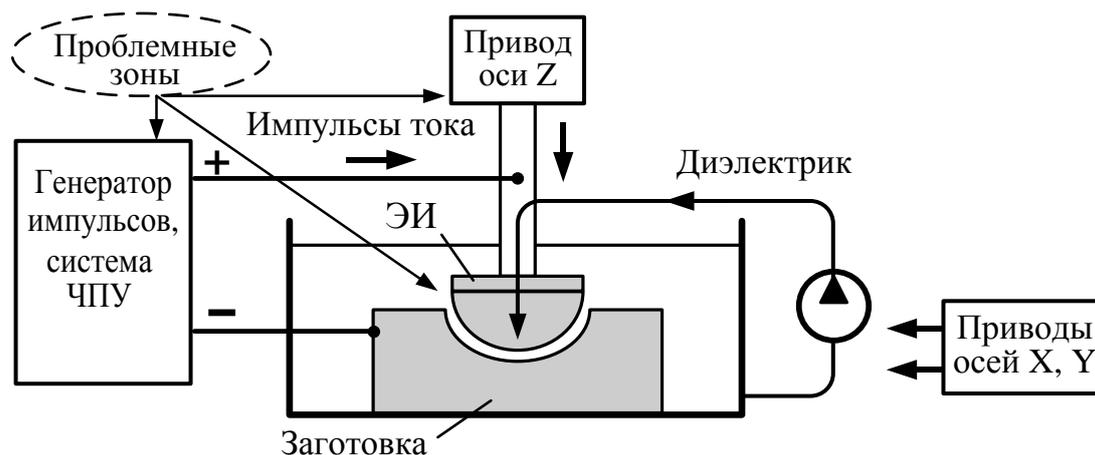


Схема электроэрозионного копирования

Развитие станков для электроэрозионной обработки происходило на протяжении всего периода существования этого метода. Основными направлениями развития являлись:

- совершенствование конструкций механической части станков, повышение точности и жесткости упругой (несущей) системы станков;
- переход от простейших источников питания типа *RC*-генераторов к машинным, электроламповым и затем – к полупроводниковым генераторам импульсов с компьютерным управлением, расширение области электрических режимов по частоте и амплитуде импульсов;
- совершенствование системы циркуляции и очистки рабочей жидкости, применение новых видов рабочей жидкости, обеспечивающих повышение стабильности и производительности обработки;
- применение новых электродных материалов для снижения износа ЭИ и повышения производительности обработки;
- совершенствование системы крепления ЭИ и направления электрода-провода (в вырезных станках);
- улучшение динамики и точности электропривода подачи электрода-инструмента, повышение рабочих скоростей, применение системы ЧПУ;
- применение устройств адаптивного управления режимом обработки;
- оборудование станков системой автоматической смены инструмента;
- оборудование станков системами пожаротушения и удаления газов;
- применение компьютерных систем и программных средств управления движением и параметрами режима обработки.

Перечисленные направления показывают, что за время развития станков возникало большое число нововведений, каждое из которых было актуальным для определенного периода времени. Следует заметить, что в электроэрозионных станках сочетаются современные конструктивные решения по механической системе, гидравлическому оборудованию и высокоточной электронике, а также сложное аппаратное и программное управление [2].

Рассмотрим некоторые из таких технических решений, применяемых в электроэрозионных станках ведущих иностранных фирм. В настоящее время на рынке электроэрозионных станков наиболее известны фирмы Японии (Sodick, Mitsubishi Electric, Seibu.), Тайваня (Joemars, JSedm), Швейцарии (AgieCharmilles), Германии (Zimmer+Kreim) и другие.

1. Применение линейных электродвигателей

Линейные электродвигатели в ЭЭС впервые стала применять фирма Sodick. Эти двигатели относятся к классу *плоских* электродвигателей и состоят из линейного (развернутого) магнитопровода с обмотками управления, плиты с редкоземельными магнитами и датчика перемещений. На неподвижном основании закрепляются электромагниты (прямая конструкция, используется для привода ЭИ по оси Z) или плита с постоянными магнитами (обратная конструкция, используется для осей X и Y). В таком устройстве двигатель перемещает рабочий орган без промежуточной механической передачи, благодаря чему обеспечиваются высокие точность и скорость подачи [3].

Позже линейные двигатели стала использовать также фирма Mitsubishi Electric, которая применила *штоковые* (цилиндрические) электродвигатели. Особенность их конструкции заключается в том, что обмотки управления расположены вокруг сформированных в виде цилиндра постоянных магнитов, а сердечник отсутствует. Это дает штоковому двигателю преимущество перед плоским двигателем, так как требуется меньше редкоземельных магнитов. Кроме того, штоковые электродвигатели легко встроить на место привода с винтовой передачей без кардинального изменения конструкции [4].

Как показала практика, применение линейных электродвигателей в электроэрозионных станках – это инновационное решение, положившее начало новому этапу эволюции в станкостроении.

2. Обработка полостей без прокачки рабочей жидкости

В процессе ЭЭО образуется твердый шлам (металлические частицы и сажа), а также продукты разложения рабочей жидкости. Обычно для удаления продуктов эрозии используется прокачка рабочей жидкости через технологические отверстия в ЭИ или заготовке. Если удаление продуктов эрозии затруднено, происходят вторичные разряды через частицы, что приводит к повышенному и неравномерному износу ЭИ и браку.

Организация прокачки в каждом случае зависит от формы электрода, глубины и направления обработки и не поддается стандартизации. Во многих случаях организовать прокачку слишком сложно, а часто – невозможно.

Для решения этой проблемы фирмой Sodick реализована технология обработки без прокачки, основанная на использовании линейных электродвигателей с большой рабочей скоростью. Линейный привод перемещает ЭИ в направлении подачи со скоростью до 600 мм/с, который работает как поршень, выдавливающий рабочую жидкость и продукты эрозии из фор-

мируемой полости (помповый эффект быстрых релаксаций). Следствием этого является повышение средней скорости прошивки (производительности обработки), снижение износа ЭИ и повышение точности обработки за счет более равномерного межэлектродного зазора [3].

Заметим, что использование релаксаций с высокой частотой повторений хорошо реализуется лишь при небольших значениях площади обработки и веса ЭИ. При обработке полостей крупных штампов может возникнуть значительное силовое воздействие на привод, обусловленное массой ЭИ и вытеснением рабочей жидкости из межэлектродной полости.

3. Применение нейронных сетей в управлении обработкой

Фирма Sodick разработала систему управления процессом ЭЭО через генератор импульсов, структура, которой основана на принципе построения нейронных сетей. Поэтому фирма называет свои генераторы КЧПУ-генераторами или нейро-фаззи ЧПУ-генераторами [1, 3].

Работа станков, запрограммированных в такой системе, происходит в автоматическом режиме. Программирование заключается во вводе технологических исходных данных, таких как глубина прошивки, материалы электродов, площадь обработки, заданная шероховатость и т.п. Можно также задать приоритет в обработке: максимальную производительность или минимальный износ электрода.

Далее работа на станке ведется полностью в автоматическом режиме: электрод устанавливается в исходную точку, система формирует настраиваемые сигналы и поддерживает необходимый межэлектродный зазор. После исполнения заданных размеров и получения заданной шероховатости система ЧПУ завершает обработку и отключает станок.

Приведенные примеры показывают, что электроэрозионные станки представляют собой сложное наукоемкое оборудование, выбор которого является многофакторным и требует тщательно проведенной экспертизы с функционально-стоимостным анализом. В первую очередь изучается состояние существующего оборудования предприятия и выявляется технологическая потребность в электроэрозионных станках. При проведении анализа следует исходить из номенклатуры обрабатываемых деталей, объема выпуска изделий, ресурсного обеспечения, требований по точности и экономических показателей производства.

Необходимо четко установить, какие задачи решаются в данный момент на эрозионном оборудовании, требуется ли изготавливать детали больших размеров и большого веса, имеется ли задача повышения точности и качества обработки? Необходимо также определить, какие материалы планируется обрабатывать на новом оборудовании, что является критерием выбора – скорость или качество (шероховатость) обработки.

Считается, что при ограниченных финансовых возможностях предприятия наиболее приемлемым способом обновления парка электроэрозионных станков является модернизация оборудования [5].

Библиографический список

1. Серебrenицкий, П.П. Современные электроэрозионные технологии и оборудование / П.П. Серебrenицкий. – СПб.: Издательство «Лань», 2013. – 352 с.
2. Коренблум, М.В. Автоматизированные электроэрозионные станки / М.В. Коренблум, В.С. Полуянов // Итоги науки и техники. Серия «Резание металлов. Станки и инструменты». – М.: ВИНТИ, 1990. – 132 с.
3. Технологии электроэрозионной обработки // Сайт компании «Содиком». – URL: <http://www.sodick.ru/technologies/techno.html>.
4. Пресс-центр – Mitsubishi // Сайт компании компании «Абамет». – URL: <http://www.abamet.ru/press/mitsubishi>.
5. Модернизация электроэрозионных станков // Сайт компании «ЕДМ инжиниринг» / URL: <http://www.edmi.ru/rus/nf/moder>.

[К содержанию](#)

УДК 659.1+336.71

БАНКОВСКАЯ РЕКЛАМА КАК СПОСОБ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В БРЕНД

Т.Л. Пимкина, А.Г. Сикорская

В статье рассматриваются особенности банковской рекламы как одного из инструментов инвестирования в бренд, основные черты такого инвестирования, приведены рейтинги банков-рекламодателей.

Ключевые слова: банк, реклама, маркетинг, бренд.

В настоящее время рынок банковских услуг достаточно динамично развивается и характеризуется жесткой и растущей конкуренцией. В условиях экономического спада и высокой закредитованности населения банки вынуждены проводить различные рекламные мероприятия и находить новые способы привлечения потенциальных клиентов.

Только в Челябинске с численностью населения в 1 миллион 180 тысяч человек в настоящее время насчитывается около 79 различных банков, каждый из которых имеет несколько офисов по всему городу. Усиление конкуренции и острая борьба за потребителя приводят к усилению рекламных кампаний, и, соответственно, к увеличению затрат на маркетинговую деятельность финансовых институтов.

Весьма унифицированный банковский портфель услуг и жесткое государственное регулирование банковской системы делают рекламу практически единственным способом борьбы за привлечение клиентов. Вследствие этого рынок банковской рекламы является весьма емким, а бюджеты банков на рекламу уступают только производителям гигиенических средств и продуктов питания.

Банковская реклама рассматривается сейчас не только как инструмент управления продажами, но и как управление брендом, который несет долгосрочный характер, обеспечивая увеличение денежного потока не только в настоящем, но и в будущем. Любой банковский бренд сегодня нуждается в развитии и рекламе, чтобы не только удержать, но и увеличить завоеванную долю рынка.

Бренд – комплекс визуальных, смысловых и ценностных характеристик, придающих ему дополнительную социальную и коммерческую ценность. В более широком и свободном понимании бренд включает сам товар или услугу со всеми их параметрами, набором характеристик, ожиданий, ассоциаций, воспринимаемых пользователем и приписываемых им товару, а также обещания каких-либо преимуществ, данные владельцами бренда потребителям [2].

Инвестирование в банковский бренд носит долгосрочный характер, возможность работать на перспективу, а также высокую степень риска.

На сегодняшний момент сила бренда и его воздействие на решение потребителя имеет весомый финансовый эквивалент. Бренд является эффективным инструментом для расширения клиентской базы в банковской сфере, и как следствие, получение экономической выгоды. Поэтому, стремление многих банков к инвестированию в бренд является вполне обоснованным решением.

Одним из главных элементов формирования бренда является реклама. Рассмотрим рейтинг российских банков по затратам на рекламу в 2013 году, согласно данным, предоставленным информационно-аналитическим порталом Adindex.ru [3] (табл. 1).

Таблица 1

Рейтинг банков-рекламодателей в 2013 году

Место	Рекламодатель	Рекламный бюджет в 2013 г., млн руб.
1	Сбербанк России	2215,07
2	ВТБ 24	847,85
3	Восточный экспресс банк	678,39
4	Тинькофф Кредитные системы	609,90
5	Россельхозбанк	551,22
6	Русский стандарт	493,35
7	Банк Москвы	479,52
8	Ренессанс кредит	385,22
9	Хоум Кредит	333,91
10	Райффайзенбанк	309,66

В 2013 году в целом банки потратили на прямую рекламу более 14 миллиардов рублей. Согласно таблице самым крупным рекламодателем стал «Сбербанк России», чьи затраты на продвижение услуг превысили 2,2 млрд рублей.

Теперь сравним эти данные с рейтингом самых дорогих банковских брендов в 2014 году, согласно данным, предоставленным компаниями «Brand Finance» совместно с «BrandLab» и «Банки.ру» (табл. 2) [4].

Из данных видно, что первые строчки в рейтинге банков-рекламодателей и самых дорогих банковских брендов занимают два банка – «Сбербанк» и «ВТБ», созданными с участием государства, что гарантирует их надежность, а соответственно, привлекательность в глазах потребителей.

Рейтинги в существенной степени совпадают, что вполне логично. В таблице 1 присутствуют банки, которые ориентируются, прежде всего, на экспресс-кредитование, чья реклама в основном не имиджевая, а продуктовая. Большие затраты на рекламу здесь объясняются ее агрессивным и массовым характером, нацеленным на получение текущей прибыли.

Таблица 2

Рейтинг самых дорогих банковских брендов на российском рынке

Место	Бренд	Стоимость бренда, млн долл.
1	Сбербанк	10 950
2	ВТБ	3 264
3	Газпромбанк	1 047
4	Банк Москвы	1 016
5	Русский Стандарт	427
6	Росбанк	398
7	Альфа-Банк	319
8	Россельхозбанк	283
9	НОМОС-Банк	277
10	Промсвязьбанк	276
11	Транскредитбанк	182
12	Уралсиб	126
13	Восточный Экспресс Банк	113
14	Банк «Санкт-Петербург»	103
15	Открытие	98

Оценка стоимости бренда всегда зависит от финансовых показателей компании, поэтому с ухудшением экономической ситуации в России в 2015 году можно ожидать падение стоимости брендов российских банков. Так, агентство Moddy`s уже значительно понизило рейтинг ведущих российских банков, что, несомненно, отражается на стоимости их брендов. Однако и на стагнирующем рынке стоимость бренда может вырасти, если увеличить его известность, усилить репутацию, усовершенствовать услуги и улучшить обслуживание клиентов. Здесь немаловажную роль играет реклама, которая и формирует эту известность.

Согласно данным издания «Известия» по затратам на рекламу банков за 9 месяцев 2014 года, банки впервые с 2009 года начали сокращать расходы на рекламу на 12,1 %, до 22,5 млрд рублей. После кризиса 2008–2009 годов, банки интенсивно наращивали рекламные бюджеты, завоевывая новых клиентов. Исходя из отчетности банков следует, что в 2014 году многие российские финансовые институты снизили рекламные бюджеты, например, «ВТБ» – на 21,4 %, «Сбербанк» – на 7,3 %, «Хоум Кредит» – на 74,6 %, «Русский стандарт» – на 65,3 %, «Россельхозбанк» – на 40,4 %, «Восточный Экспресс банк» – на 19,9 %, «Газпромбанк» – на 22,3 %, «Промсвязьбанк» – на 25,8 %, «Райффайзенбанк» – на 21,3 %, «Ренессанс кредит» – на 24,5% [1].

Из-за лояльности со стороны потребителей, бренд приносит значительную прибыль, так как уменьшает риски и будущие маркетинговые затраты, успешнее обходит неожиданно возникшие трудности, обеспечивает более высокую норму возврата инвестиций, что очень важно для инвесторов. Сильный бренд создает благожелательное отношение к банку потенциальной аудитории, имеет высокие возможности развития и крепкие защитные барьеры, что помогает обеспечить государственную и общественную поддержку, найти новых акционеров и инвесторов.

Но в отличие от других видов инвестирования, инвестиции в бренд не дают ощутимых результатов в настоящем, а, как правило, рассчитаны на долгосрочный период.

Библиографический список

1. Банки впервые с прошлого кризиса сократили расходы на рекламу // Известия [Электронный ресурс]. – URL: <http://izvestia.ru/news/580355>.
2. Карпова, С.В. Бренддинг: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / С.В. Карпова, И.К. Захаренко; под общ. ред. С.В. Карповой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2014. – 430 с.
3. Информационно-аналитическим портал Adindex.ru [Электронный ресурс]. – URL: <http://adindex.ru/news/marketing/2014/04/8/108943.phtml>.
4. Рэнкинги Sbonds // Информационный Интернет-портал Банки.ру [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=6555814>.

[К содержанию](#)

УДК 339.138 + 659.126

ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ БРЭНДА: ВИДЕНИЕ БРЭНДА

М.И. Соколова

В статье представлены различные подходы к восприятию бренда и отличия бренда от торговой марки. Рассматриваются основные признаки бренда и этапы процесса формирования бренда. Исследуются компоненты видения бренда (ценности, будущее бренда и предназначение) и подходы к их определению. Анализируется взаимосвязь видения бренда и миссии организации. Делаются выводы о важности видения бренда для потребителей, сотрудников и для организации в целом.

Ключевые слова: торговая марка, бренд, видение бренда, ценности бренда, будущее бренда, предназначение, соответствие персонала бренду, миссия.

Как правило, бренд ассоциируют с маркой, т.е. названием, логотипом, символом. Но это только видимая часть бренда, а 85 % бренда – это невидимая часть, включающая в себя ключевые активы и компетенции, которые обеспечивают процессы наращивания потребительской ценности и поддерживают видимую часть бренда. Такое восприятие бренда ассоциируется с айсбергом и поэтому получило название «Айсберг бренда».

По сути, бренд – это ценный актив или уникальное предложение, с которым конкурентам трудно состязаться. «Торговая марка – это знак, символ, т.е. отдельные элементы или их комплексы, которые позволяют потребителю быстро идентифицировать покупаемые ими товар или услугу. Что действительно отличает бренд от торговой марки, так это наличие добавленной ценности, т.е. каких-то функциональных и эмоциональных выгод» [1]. Примером эмоциональной выгоды может быть способность бренда подчеркнуть личностные характеристики, которые расцениваются многими пользователями, как добавленная ценность.

Хороший бренд имеет отличительные признаки и легко запоминается. Без бренда компания не может выделить свой продукт, а выбор потребителей будет произвольным [2]. Можно сказать, что бренды существуют только в сознании потребителей.

Процесс формирования и развития бренда состоит из следующих последовательно проводимых этапов:

1. Видение бренда (формирование образа желаемого будущего для бренда).
2. Цели бренда (долгосрочные и краткосрочные).

3. Аудит брэнда (выявление движущих и сдерживающих сил, оказывающих влияние на брэнд).

4. Сущность брэнда (определение природы брэнда и его позиционирование, т.е. создание образа о брэнде в головах потребителей).

5. Ресурсное обеспечение (прояснение вопросов, связанных с именем брэнда, средствами коммуникаций, функциональными возможностями, компонентами обслуживания, взаимоотношения и др.).

6. Оценка брэнда (мониторинг реализации брэнда с использованием критериев, основанных на бизнесе и на потребителе).

Видение – это формирование образа брэнда и этот образ формируют три основные компонента:

– ценности (характеризуют представления о желаемом состоянии и поведении людей);

– будущее брэнда (дает возможность оценить будущие запросы потребителей);

– предназначение (позволяет ответить на вопрос: «Каким образом брэнд улучшит этот мир?»).

«Ценность – это стойкое убеждение в том, что определенный способ поведения (или состояние) человека является лично или социально предпочтительным по сравнению с противоположным способом поведения (состоянием)» [1]. Ценности – это важная составляющая брэнда, поскольку они определяют поведение.

Понимание ценностей брэнда дает следующие основные преимущества:

– возможность мотивировать персонал и добиваться от него поведения, которое соответствует ценностям брэнда;

– персонал и потребители могут лучше оценить отличительные особенности брэнда;

– для работы в организации будут привлекаться люди, которые разделяют ценности брэнда;

– будет легче организовать маркетинговые действия по поддержанию брэнда (коммуникации, ценообразование, сеть распределения и др.).

Следующий шаг в формировании ценностей брэнда – это оценка соответствия персонала брэнду. Это очень важно сделать, т.к. персонал является критически важным ресурсом и чем больше ценности брэнда совпадают с ценностями персонала, тем больше шансов на успех у организации.

Различают два основных способа оценки соответствия персонала брэнду. Первый способ – это аудит ценностей, который предполагает: изучение маркетинговых документов и определение на их основе ценностей организации; составление опросника по ценностям (надо включить в него, помимо ценностей брэнда и иные общие ценности); распространение опросника среди персонала для последующей оценки ими ценностей брэнда (от 1 до 5 баллов); составление отчета о проведенных исследованиях.

Второй способ – использование матрицы агентства по маркетингу и коммуникациям (МСА) для оценки участия персонала организации в стратегии организации. Вводятся два основных измерения степени равнения персонала на брэнд:

1. Интеллектуальное участие – осведомленность персонала о стратегии своей фирмы (знание целей брэнда и того, что надо делать для реализации целей брэнда).

2. Эмоциональное участие – приверженность персонала достижению целей организации.

На основе ряда вопросов, оценивающих эти два измерения, определяется интеллектуальное и эмоциональное участие каждого сотрудника в делах организации и делается вывод о том, к какой категории персонала каждый сотрудник относится. Возможные варианты:

1. «Чемпионы» – поддерживают организацию и являются ее посланниками (высокое интеллектуальное и эмоциональное участие)

2. «Сторонние наблюдатели» – знают, что именно они должны делать, но эмоционально не чувствуют себя приверженными, например, не согласны с какими-то планами организации (высокое интеллектуальное и низкое эмоциональное участие)

3. «Свободные художники» – эмоционально привержены, но не понимают целей и путей их достижения (высокое эмоциональное участие и низкое интеллектуальное участие)

4. «Слабо связанные» – это группа, вызывающая беспокойство, у этой группы нет ни эмоциональной приверженности, ни понимания целей и способов достижения (низкие эмоциональное и интеллектуальное участие). Большая доля сотрудников, попавших в этот квадрант, свидетельствует о наличии в организации достаточно серьезных проблем.

Для процветания брэнда необходимо, чтобы у команды, занимающейся разработкой брэнда, было видение будущего внешнего окружения, в котором брэнд должен существовать. Желательно, что это был максимально долгосрочный период, например 10 лет. Взгляд на 10 лет вперед очень важен, т.к. следует развивать способности видеть дальние горизонты.

Способы предвидения будущего окружения брэнда:

1. Обзор соответствующей литературы о составляющих внешнего окружения (*STEEP*-факторы), использование прогнозов.

2. Разработка сценариев развития будущего организации (стратегии).

Последний (третий) компонент видения брэнда может быть определен, как предназначение брэнда. «Это нечто большее, чем просто рост благосостояния акционеров или извлечение прибыли, что подразумевается само собой. Оно, скорее, дает ответ на вопрос: «Как мир изменится к лучшему под влиянием этого брэнда?» и оно должно вдохновлять и направлять сотрудников» [1].

Видение бренда может стать основой для определения миссии организации, т.к. основу миссии составляют все три компонента видения бренда: ценности, будущее бренда (стратегии) и предназначение. К этим трем компонентам добавляется еще четвертый компонент – нормы поведения, т.е. политика и конкретные действия, в которые должны быть преобразованы предназначение и стратегии. Все четыре компонента взаимосвязаны между собой и эту взаимосвязь наглядно демонстрирует ромбовидная модель миссии [3].

Взаимное усиление всех компонентов видения бренда и миссии может сделать бренд и миссию сильными, т.е. способными оказывать сильное влияние на поведение работников и на повышение их приверженности организации.

Т.о. видение бренда очень важно, т.к. оно дает:

- представление о «духе» бренда сотрудникам организации и это обеспечивает готовность сотрудников быть проводниками ценностей, заложенными в бренде;
- представление о «духе» бренда потребителям организации и это поможет потребителям быстро оценить обещания, даваемые брендом;
- представление о направлении, в котором следует двигаться организации, что поможет вдохновить персонал организации и каждый сотрудник организации будет понимать, какой вклад он может внести в улучшение самой организации и окружающего мира посредством бренда.

Библиографический список

1. Де Чернатони, Л. Формирование и поддержание брендов: учеб. пособие. Кн. 3 / Л. Де Чернатони, Ф. Харрис; Пер. с англ. – Жуковский: МИМ ЛИНК, 2006. – 82 с.
2. Бизнес-функции в контексте: в 7 блоках / BZR203 «Бизнес-функции в контексте»: учеб. пособие / Пер. с англ.; гл. ред. В. Н. Голобкин. – Жуковский: МИМ ЛИНК, 2010. – Блок 3: Основы маркетинга: Хрестоматия – 312 с.
3. Кэмбелл, Э. Формирование чувства миссии / Э. Кэмбелл, С. Юнг; Пер. с англ. // Хрестоматия: Статьи 8–15. – Жуковский: МИМ ЛИНК, 2009. – С. 5–15.

[К содержанию](#)

УДК 330.322.012

РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.В. Спиридонова

В статье рассматриваются вопросы развития логистической инфраструктуры Челябинской области. Отмечается удачное расположение для развития торговли с Азией и Китаем. Прослеживаются положительные изменения, произошедшие за последние несколько лет в логистической инфраструктуре области.

Ключевые слова: логистическая инфраструктура, Челябинская область, логистические центры, инвесторы.

Челябинск расположен на пересечении транспортных магистралей с запада на восток и с севера на юг, что дает возможность превратиться в крупный торговый центр мирового значения. Известно, что процветание многих городов связано именно с торговлей, достаточно вспомнить такие города, как Венеция, Барселона, Одесса. Челябинск не порт, но расположен на пересечении крупнейших транспортных магистралей, на гербе области изображен верблюд в память о том, что через область проходил великий шелковый путь, обеспечивавший торговлю Европы с Азией и Китаем. Эту функцию город может начать выполнять и сейчас. Однако данное конкурентное преимущество не использовалось и основные материальные потоки шли через Москву, Екатеринбург, что повышало себестоимость продукции и удлиняло срок поставки. Известно шесть основных задач логистики: поставка нужного товара, в нужное место, время, необходимого качества, количества, с минимальными затратами. Данные задачи при организации материальных потоков через Москву и Екатеринбург не выполнялись. Организация же материальных потоков из Китая в европейскую часть России через Челябинск позволит выполнить эти задачи. Однако для этого требуется развитие логистической инфраструктуры, что мы в настоящее время и наблюдаем.

Посмотрим, какие изменения произошли в логистической инфраструктуре области за последние пять лет. Для сравнения рассмотрим возможности Южного Урала в создании распределительных центров в 2009 и 2014 годах с применением SNW-анализа по 5-ти бальной шкале оценок (рис. 1). Профиль 1 является идеальным состоянием.

В 2009 году нами были получены следующие данные. В то время наблюдалась слабая заинтересованность инвесторов в строительстве распределительных центров, поскольку строился первый в Челябинской области логистический центр в городе Копейске, который не мог удовлетворить весь имеющийся спрос на складскую недвижимость (балл «-2»).

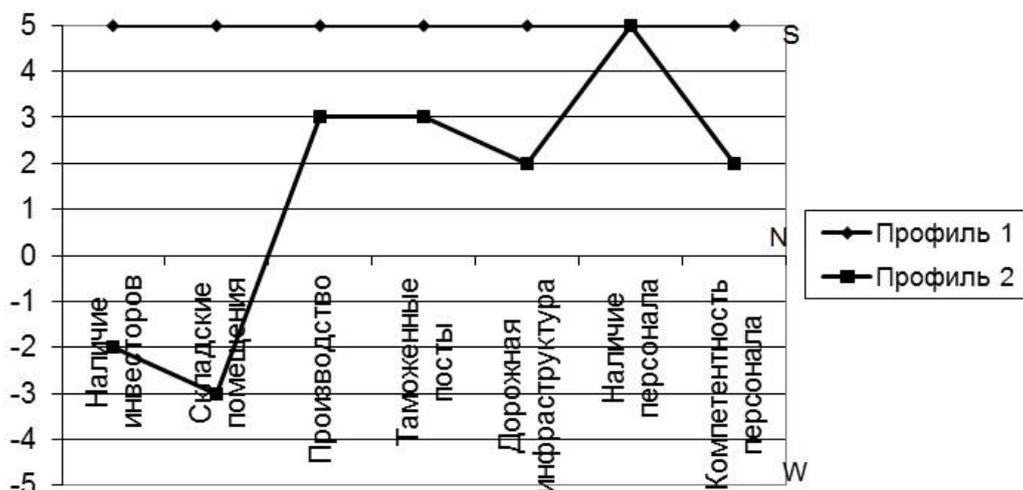


Рис. 1. Возможности Южного Урала
в создании распределительных центров (2009)

Наличие складских помещений мы оценили в «-3» балла, так как современных складских помещений класса А в Челябинске в то время не было. Склады класса В имелись у компаний «Макфа» и «Форпост». Спрос на складскую недвижимость значительно превышал предложение.

Чем больше производит продукции регион, тем больше потребность в складах временного хранения сырья и готовой продукции. Возможности подсистемы производство Челябинской области были оценены в «3» балла, поскольку область продавала свою продукцию в 120 стран мира.

Челябинская область является пограничной, соответственно продукция, пересекающая границу России и Казахстана, проходит таможенный контроль, необходимы склады для ее временного хранения. Ежегодно на протяжении 5-ти лет объем товаров, которые проходили через таможню на территории Челябинской области, возрастал на 20–25 %. В то же время в регионе имелось всего 3 склада временного хранения. Склады были переполнены [1]. Таким образом, возможности таможенных постов в создании логистических центров оценили в «3» балла, так как потребность Челябинской таможни в логистических центрах была велика.

Фактор наличия дорожной инфраструктуры был оценен в «2» балла. Через Челябинскую область проходят потоки грузов в двух важнейших направлениях (запад-восток по Транссибирской магистрали, север-юг по автомобильным дорогам в Среднюю Азию). В то же время качество и пропускная способность дорог оставляют желать лучшего.

Фактор наличия персонала для потенциального логистического центра оценивали «5» баллами, поскольку проблема занятости населения была актуальна и в то время. Однако его компетентность оценивали в «2» балла, работа в современном логистическом центре требует специальных знаний и навыков.

Такие образом в то время основные проблемы были связаны с отсутствием инвесторов и нехваткой складских помещений.

Теперь приведем данные о состоянии логистической инфраструктуры на конец 2014 года. Возможности создания логистических центров оценивались опять же с применением SNW-анализа в 5-ти балльной шкале оценок (рис. 2).

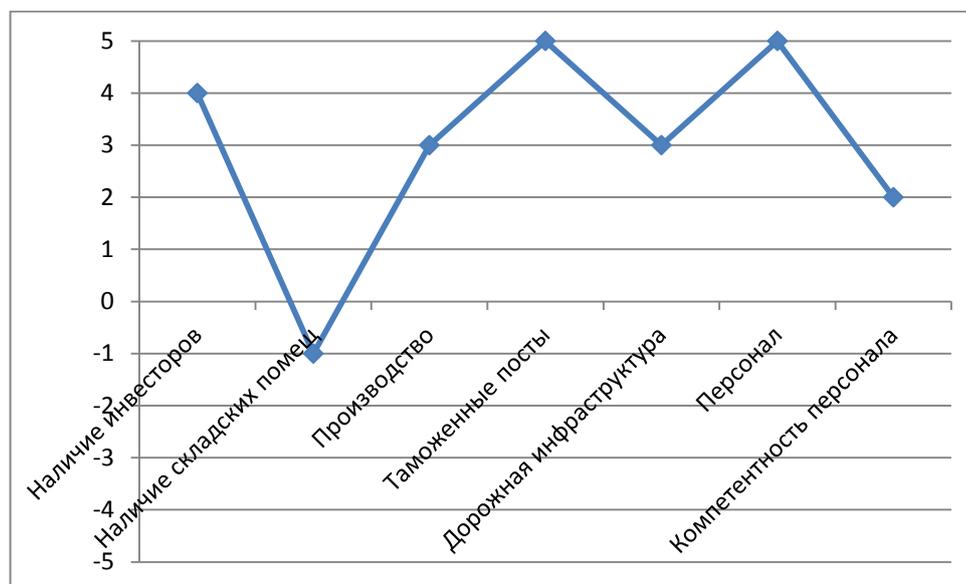


Рис. 2. Возможности Южного Урала в создании распределительных центров в условиях ЕврАзЭС (конец 2014 г.)

Наличие инвесторов оцениваем в «4» балла, поскольку в настоящее время открыта первая очередь логистического центра в городе Копейке. Введено в эксплуатацию 30 тысяч метров квадратных складских помещений класса «А» (ООО «Логоцентр»)[2]. Многие производители складировали продукцию в Екатеринбурге, переезд в Челябинск позволит снизить производителю стоимость товаров на 500 рублей на тонну за счет оптимизации транспортных расходов. Центр позволит не только хранить груз, но и обрабатывать его. Еще один логистический центр хотят построить казахстанскими компаниями для хранения овощей сельхозпроизводителей Казахстана [3]. Однако самым ожидаемым комплексом станет ТЛК «Южноуральский», первую очередь которого планируют запустить в ближайшее время. Общая площадь комплекса составит 180 га, из которых 64 га отведено под распределительные склады класса А общей площадью 400 тыс. метров квадратных. Комплекс будет располагаться в непосредственной близости к Казахстану, на пересечении 5 железнодорожных трасс. Будет обслуживать грузооборот транспортного коридора КНР – Российская федерация. Реализация проекта существенно сократит сроки нахождения грузов в пути, снизит нагрузку на железнодорожный переход из КНР в Забайкальске [4]. Комплекс станет крупнейшим логистическим центром в России.

Наличие складских помещений оцениваем «-1», так как складских помещений в Челябинске до сих пор не хватает. Спрос на складскую недвижимость превышает предложение.

Возможности подсистемы производство оцениваем «3» баллами, ситуация по сравнению с 2009 годом практически не менялась.

Возможности таможенных постов оцениваем «5» баллами, так как потребности Челябинской таможни в логистических центрах велика, особенно в период увеличения товарооборота с КНР.

Фактор наличия дорожной инфраструктуры оцениваем «3» баллами. Здесь ситуация существенно с 2009 года не менялась.

Фактор наличия персонала для потенциального логистического центра оцениваем «5», компетентность оцениваем в «2» балла, так как она недостаточна. Опять же по данным факторам ситуация практически не менялась с 2009 года.

Следовательно, в настоящее время возможности Южного Урала в создании распределительных центров хорошие. Инвесторы стали проявлять активность и заинтересованность. Наибольшие стратегические разрывы установлены в подсистеме «наличие складских помещений». Но данные проблемы будут в скором времени решены с вводом ТЛК «Южноуральский».

Таким образом, можно сделать вывод, что логистическая инфраструктура Челябинской области развивается. Что должно благоприятно сказаться на уровне жизни населения, поскольку появится множество дополнительных рабочих мест, увеличится поступление налогов в бюджет, снизится себестоимость продукции.

Библиографический список

1. Алабугин, А.А. Регулирование дисбаланса характеристик качества управления логистическими системами в условиях глобализации деятельности региона / А.А. Алабугин, Е.В. Спиридонова // Теория и практика управления в социально-экономических системах: материалы третьей научн.-практ. конф. ЧелГУ. – Челябинск: Энциклопедия, 2009. – С. 232–239.

2. В Челябинской области открылся первый логистический центр [Электронный ресурс]. – URL: <http://gubernator74.ru/news/v-chelyabinskoy-oblasti-otkrylsya-pervyy-logisticheskiy-centr-15461>.

3. Казахский логоцентр построят в Челябинске [Электронный ресурс]. – URL: http://chel.ru/text/business_news/836203.html?block.

4. Транспортно-логистический комплекс Южноуральский [Электронный ресурс]. – URL: <http://chel.dk.ru/wiki/transportno-logisticheskiy-kompleks-yuzhnouralskiy#ixzz3FKn1fERK>.

[К содержанию](#)

УДК 331.44 + 005.322

УПРАВЛЕНИЕ ГАРМОНИЧНОСТЬЮ ЛИЧНОСТИ

А.Б. Стеничева, Д.Р. Котлубаев

В статье описываются проблемы распределения внешних и внутренних ресурсов личности, а также текущая ситуация в компаниях. Исследование публикаций на данную тематику позволило выявить закономерности и сформировать собственную модель.

Ключевые слова: управление, персонал, личность, work-life balance, баланс между работой и личной жизнью, тайм-менеджмент.

Условия кризиса ожесточают борьбу конкурентов на любом рынке – война за свою долю вынуждает менеджеров и предпринимателей тратить больше времени, сил и здоровья, причем не только физического, но и психического, на работу. Попытки сохранить компанию приводят к сверхурочным, а каждый раз, говоря: «Нужно закончить это дело – поработаю еще час, от меня не убудет», – мы склоняем чашу весов в сторону работы.

Управление гармоничностью личности подразумевает оптимальное распределение ресурсов индивида между «работой» и «жизнью» – впервые понятие «work-life balance» было использовано в Великобритании в конце 1970-х годов. Его появление было вызвано активным развитием и распространением технологий в сфере коммуникаций между людьми. Чем доступнее становились телефонная связь, сотовые телефоны, электронная почта, тем проще сотрудникам было поддерживать контакт с работой. Их отсутствие на рабочем месте в связи с выходным или отпуском заполнялось наличием множества способов связаться с ними. «Порядочный» работник привык быть на связи 24 часа в сутки [8].

Такая привычка становится основной причиной стресса, а также отказа от остальных сфер жизни. Стюарт Фридман, профессор менеджмента в Уортонской школе бизнеса, говорит о том, что в условиях постоянного поддержания контакта с работой и экономического давления, каждый из нас «жонглирует» работой, домашним благополучием, социализацией и самореализацией. Некоторые даже сдают и чем-то жертвуют: проведенное исследование показало, что все большее число молодых людей не хотят заводить детей, потому что не знают, как найти время для них в своих занятых жизнях (рис. 1) [6].

В связи с этим в настоящее время стала очень актуальной необходимость соблюдения баланса между работой и др. сторонами жизни человека. Открываются бизнес-школы с концепцией LWB Work Life Balance – интеграцию жизненных увлечений и бизнеса [1].

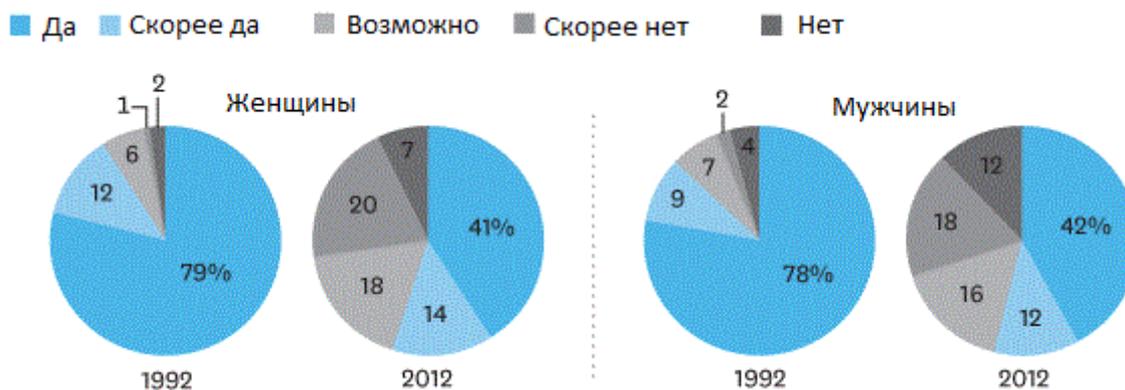


Рис. 2. Планируете ли вы завести или усыновить детей?

Ежегодно HR-агентство Glassdoor проводит опрос среди сотрудников американских компаний с просьбой оценить возможность сочетания их работы и личной жизни. На основе данного исследования, а также отзывов работников, составляется рейтинг (табл. 1) [7].

Таблица 1

Рейтинг компаний, соблюдающих сочетание работы и личной жизни, за 2014 год

Место	Компания	Место	Компания
1	SAS Institute	11	MathWorks
2	National Instruments	12	Autodesk
3	Slalom Consulting	13	AOL
4	MITRE	14	Citrix Systems
5	Orbitz Worldwide	15	GlobalLogic
6	Scottrade	16	Yahoo
7	Mentor Graphics	17	Tieto
8	Factset	18	Mastercard
9	Agilent Technologies	19	Morningstar
10	Nokia	20	Royal Dutch Shell

Стоит отметить, что в список не вошли такие гиганты, как Google, Facebook, Apple, несмотря на свою репутацию рабочих мест. Найджел Марш, автор книг по управлению гармоничностью личности, в своих публичных выступлениях говорит о том, что не стоит доверять ответственность за качество своей жизни коммерческой корпорации, поскольку коммерческие компании изначально предназначены для того, чтобы получить от сотрудников всё, что только можно: «Это их природа, это заложено у них в ДНК, это то, чем они занимаются – даже хорошие компании, не желающие вам зла» [5].

Такая «ослепленная» деловая активность приводит не только к эмоциональному истощению сотрудника, но и его профессиональному выгоранию. Психологи его определяют как совокупность негативных пережива-

ний, связанных с работой, коллективом и всей организацией в целом. Для данного явления характерна индифферентность по отношению к результатам своей работы и работы компании, равнодушие к окружающим, отрицательная профессиональная самооценка [2].

Но как же избежать таких отрицательных последствий? Как расставить приоритеты для занятий в различных сферах своей жизни, или сочетать их?

Основываясь на различные исследования по данной теме, была выдвинута интегрированная схема тех сфер, которым необходимо уделять внимание (рис. 2).

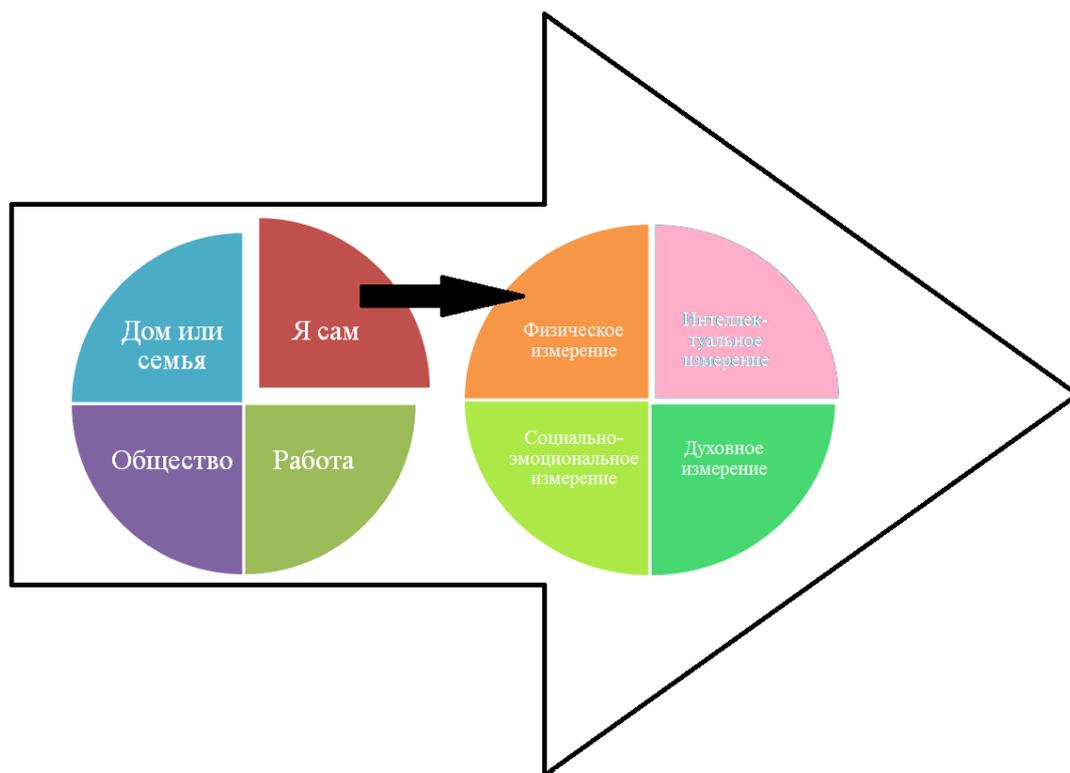


Рис. 3. Схема гармоничности личности

Первый круг означает сферы жизнедеятельности человека – те области, где он проявляет себя как личность. Второй круг – измерения или роли, описывающие личность.

Пытаясь найти баланс только между сферами жизни, человек, скорее всего, будет ориентироваться на какие-то внешние условия, критерии оценки (карьерные достижения, наличие детей, общественное признание, время, отведенное для тех или иных занятий). Но достаточно ли этого чтобы говорить о гармоничности?

Давайте обратимся к понятию гармоничности вообще и гармоничной личности в частности.

Гармоничный: 1. Благозвучный, стройный. *Гармоничные звуки*. 2. Исполненный гармонии (во 2 значение), стройности. *Гармоничные движения*. *Гармоничные краски*.

Гармоничная личность – это личность с оптимально интегрированной внутренней динамической структурой, с оптимальной согласованностью с внешним миром, с оптимально протекающей жизнедеятельностью и развитием [4].

Видимо, само понятие гармоничности личности все-таки связано с внутренними ощущениями человека. А это уже относится не к сферам деятельности человека, а к измерениям, описывающим личность.

Концепций о четырехмерном существовании и развитии человека придерживается достаточно большое количество авторов, проводящих свои исследования области личностного развития человека (Т. Гэд, С. Кови, Р. Рубин, Э. Гоулд и др.). С их точки зрения гармоничная личность – личность развивающаяся в физическом, интеллектуальном, эмоциональном и духовном измерениях. А вся совокупность различных сфер деятельности позволяет человеку развиваться в этих четырех измерениях.

Если говорить не о человеке вообще, а уже о конкретной личности, индивидууме – эти авторы предлагают определить **свои цели, идентичность в каждом из этих измерений** и стремиться к достижению желаемого состояния. А вот уже через какие сферы деятельности, жизни каждая личность будет это делать – зависит от ее выбора. И наверно, если у человека есть действительно бросающие ему вызов устремленности, то никакая одна сфера его деятельности не сможет удовлетворить всем условиям его развития.

Тогда цели в каждой из сфер жизнедеятельности должны соответствовать целям развития личности. И их достижение также очень важно. Например, если мы вернемся к профессиональной сфере, то в настоящее время конкурентоспособным на рынке является специалист высокого класса. Быть середнячком значит не получить своих потребителей.

Конечно, мы не сможем решить столь сложный философский вопрос в рамках одной статьи, но попытаемся дать какие-то рекомендации, в т.ч. и себе в исследуемой теме. Для этого нужно остановиться на какой-то глубине ее изучения.

Если мы будем говорить о действиях и все-таки сосредоточимся на своей профессиональной сфере, то видимо остановимся на следующем.

1) для развития дивергентного мышления, необходимого для принятия творческих решений, которые сейчас жизненно необходимы, нужно расширять сферу своего жизненного опыта, интересоваться различными сферами, находящимися далеко за пределами профессиональных. И здесь возможно совмещение с другими сферами собственной жизни – хобби, семьей и т.д.;

2) но в реализации четко определить векторность, не распаяясь на различные проекты, направления и т.д., используя все, что накоплено, в достижении четко определенных целей.

Если же мы попытаемся более глубоко погрузиться в исследование данного вопроса, то и рекомендации будут носить более философский, системный характер:

1) определить свою идентичность и цели в каждом из четырех измерений;

2) проанализировать какие из сфер деятельности удовлетворяют одновременно большинству измерений человека, дают синергетический эффект и сосредоточить на них свое внимание и участие.

Библиографический список

1. Международная бизнес-школа ГУУ [Электронный ресурс]. – URL: http://www.execmba.ru/about_business_school/history_of_school/facts%20history%20mba%201wb.

2. Профессиональное выгорание [Электронный ресурс] // Управление персоналом: словарь-справочник. – [Б.м.], 2014. – URL: <http://psyfactor.org/personal/personal15-12.htm>.

3. Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.vedu.ru/expdic/5354/>.

4. Энциклопедия практической психологии [Электронный ресурс]. – URL: http://www.psychologos.ru/articles/view/garmonichnaya_lichnost.

5. Nigel Marsh. How to make work-life balance work [Электронный ресурс] // TED Talks. – [Сидней], 2010. – URL: http://www.ted.com/talks/nigel_marshall_how_to_make_work_life_balance_work/transcript?language=ru#t-353486.

6. Stewart D. Friedman. Work + Home + Community + Self [Электронный ресурс] // Harvard Business Review. – [Б.м.], 2014. – URL: <https://hbr.org/2014/09/work-home-community-self>.

7. Top 25 Companies for Work-Life Balance [Электронный ресурс] // Glassdoor. – [Б.м.], 2014. – URL: http://www.glassdoor.com/Top-Companies-for-Work-Life-Balance-LST_KQ0,35.htm.

8. Work-life balance [Электронный ресурс] // Википедия: свободная энцикл. – [Б.м.], 2015. – URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Work%E2%80%93life_balance.

[К содержанию](#)

УДК 330.161 + 005.32/.33

ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ В БИЗНЕСЕ: СЛОЖНОСТИ И ПРОТИВОРЕЧИЯ

А.Б. Степичева

Одна из волнующих руководителей проблем сегодня – как мотивировать сотрудников на достижение целей компании. В данной статье мы попытаемся рассмотреть актуальные причины существования этой проблемы и дать рекомендации по их устранению.

Ключевые слова: достижение целей, мотивация, корпоративная культура, общество потребления, поколение Y, модели времени, логические уровни.

Цели рассматриваются в бизнес-среде как те результаты, к которым стремится компания, собственно ради достижения которых организуется ее деятельность. Также цели используют как мотивирующий сотрудников аспект деятельности, именно его мы и рассмотрим в настоящей статье.

Еще с 70-х годов прошлого века существует «целевая теория мотивации» Э. Локе [15], согласно которой цели обладают мотивационным содержанием, т.к. концентрируют внимание и усилия на определенных направлениях; служат в качестве эталонов, с которыми сопоставляются результаты; являются основанием оценки ресурсов; могут влиять на структуру и процедуры организационных систем; отражают мотивы и особенности как индивидов, так и организаций.

Постараемся разобраться, **насколько** цели могут мотивировать сотрудников. Давайте посмотрим, как организации формулируют цели. Что происходит на практике?

Часто долгосрочных целей нет вообще, краткосрочные касаются роста объемов продаж, прибыли, повышения эффективности, улучшения качества и т.д.

Конечно, существуют компании, у которых есть долгосрочные цели:

Стратегическая цель группы компаний ММК – сохранение долгосрочной конкурентоспособности и устойчивое развитие [6].

Стратегическая цель группы ЧТПЗ – укрепление лидирующих позиций на российском трубном рынке и достижение позиций основного поставщика комплексных решений для добычи и транспортировки нефти и газа [7].

ЛУКОЙЛ считает своей целью создание новой стоимости, поддержание высокой прибыльности и стабильности своего бизнеса, обеспечение акционеров высоким доходом на инвестиционный капитал путем повышения стоимости активов Компании и выплаты денежных дивидендов [8].

Общее определение цели: Цель – идеальный или реальный предмет сознательного или бессознательного стремления субъекта; конечный результат, на который преднамеренно направлен процесс [4].

Но стремится ли сотрудник к достижению перечисленных выше и аналогичных целей компании, является ли он тем самым субъектом, о котором говорится в определении цели?

Если цель – получаемый результат, и у результата есть тот, кому он принадлежит, кто заинтересован в его достижении его обладатель. В любом случае, рассматриваем мы компанию как целое или как совокупность индивидуумов, отдельно взятый сотрудник не является обладателем этого результата.

И логично предположить, чтобы заинтересовать его в достижении этого результата, нужно или создать условие, когда сотрудник отождествлял бы себя с компанией, а значит, ощущал себя обладателем результата компании (как например, в спорте каждый участник команды победителя), или цель должна содержать то, обладателем чего является отдельно взятый сотрудник. Компании пытаются двигаться в обоих направлениях, но давайте посмотрим насколько успешно. Причем давайте посмотрим, насколько успех возможен даже теоретически.

Отождествление себя с компанией. Согласно законодательству право собственности на приобретенное имущество принадлежит либо коммерческим/ некоммерческим организациям, либо их учредителям (государственные, муниципальные предприятия\ учреждения) (ст. 213 ГК РФ).

В соответствии с трудовым законодательством «Трудовые отношения – отношения, основанные на соглашении между работником и работодателем о личном выполнении работником **за плату** трудовой функции...» (ст.15 ТК РФ) Таким образом, наемный сотрудник не является обладателем результата создаваемого компанией, а имеет право получить плату за свой труд, вклад в создание этого результата.

Компании пытаются эмоционально привязать сотрудника, это происходит и на уровне национальной культуры (как например, в Японии договоры пожизненного найма), так и организационных культур отдельно взятых компаний «корпоративная религия» [5].

Давайте посмотрим теперь на возможность учета целей отдельно взятого сотрудника при формировании целей компании. Большинство компаний превращают цели в определенную систему показателей, в т.ч. и для каждого сотрудника, за достижение которых сотрудник получает вознаграждение (премию, бонусы, продвижение по службе и т.д.). Таким образом, мы получаем **разные цели сотрудника и организации**. Целью субъекта является получение вознаграждения, и именно к этому он стремится, а не к достижению целей компании. Достижение показателей является условием получения вознаграждения, но далеко не всегда достаточным и необходимым. Невозможно напрямую увязать общий результат компании с дос-

тижениями отдельно взятого сотрудника, и даже точно указать на однозначную связь усилий сотрудника с достижением им результата. Доказательство тому всем известная теория мотивации – **теория ожиданий**, согласно которой наличие у человека активных потребностей не является единственным и достаточным условием мотивации его поведения на достижение какой-либо цели. Человек должен ожидать при этом, что его действия обязательно приведут к достижению этой цели [2].

И наверно не случайно сегодня большинство руководителей жалуется на отсутствие у сотрудников мотивации к достижению целей компании, даже если им посулили «всех благ»:

– эта модель противоречит формируемой обществом потребности в голове человека. Реклама и кредит позволяют получить желаемое прямо сейчас, и чем долгосрочнее цель, тем больше шансов, что сотрудник сойдет с дистанции. «Игреки» живут сегодняшним днем и не строят планы надолго. Им нужно все и желательно сразу: мир меняется слишком быстро» [11].

– если будущие доходы уже потрачены, это вообще перестает вдохновлять на «самоотверженный труд», важным становится стабильный заработок;

– третье ограничение давайте рассмотрим более подробно. Какие потребности сегодня удовлетворяет большинство сотрудников. Несмотря на индивидуальность мотивации, мы можем сделать некоторые обобщения, что собственно и существует в различных теориях мотивации. Воспользуемся одной из наиболее популярных – теорией иерархии потребностей Маслоу [16]. Первые два уровня связаны с выживанием человека как биологического существа (внешние факторы), последующие с его внутренним ощущением себя. Большинство людей в более или менее развитых странах удовлетворяют потребности, не связанные с выживанием. Даже если приобретается пища, кров, одежда, то совсем ни с целью не умереть с голоду или не замерзнуть зимой. Мы приобретаем такие товары и услуги, которые подчеркивают наш статус как в наших собственных глазах, так и в глазах окружающих и т.д.

Для удовлетворения первых уровней потребностей сам материальный носитель, имеющий достаточно определенный денежный эквивалент (можем взять например, стоимость потребительской корзины), является средством удовлетворения потребности. И в соответствии с упомянутой ранее теорией ожиданий для сотрудника высока **Валентность** результата, т.е. сила предпочтения индивида в отношении данного результата. Если в следующих уровнях потребностей значение имеет субъективное отношение, то сотрудник начинает сравнивать свои результаты от исполнения в виде положительных и отрицательных эмоций (усталость, стресс) и уровень валентности (субъективная удовлетворенность результатом) снижается, вплоть до отрицательного значения.

Поскольку результатом являются эмоции, ощущения, они не имеют четкого денежного эквивалента и напрямую не связаны с каким-то одним источником, то изменяются и ожидания сотрудника относительно взаимосвязи между исполнением и вознаграждением (результатом), так называемые ожидания второго порядка в соответствии с теорией ожиданий. Если сейчас снова обратимся к целевой теории мотивации, то в ней скорее речь идет об ожиданиях первого порядка (связи усилий и исполнения).

Таким образом каждое предыдущее звено в цепочке «усилия – исполнение – результат» перестает быть необходимым и достаточным условием для наступления следующего.

Получить денежное вознаграждение можно не только в результате достижения целей компании. Конечно, по-прежнему вознаграждения за труд является основным источником дохода. Хотя уже наблюдается тенденция к разнообразию способов – получение процентов на вклад, деятельность в качестве самостоятельной предпринимательской единицы (11,4 % от денежных доходов в 2005 г., 8,6 % – в 2013), сдача в аренду недвижимости (10,3 % от денежных доходов в 2005 г., 5,5 % – в 2013 г.) [10].

Поскольку эти способы связаны с внешними по отношению к человеку экономическими условиями, то существует большая инерционность в их развитии (в отличие от внутренних ощущений человека).

Приобретение конкретного товара, услуги или получение какого-то не денежного вознаграждения не является единственным способом удовлетворения существующих потребностей человека. Внутренне ощущение собственной значимости, принадлежности к определенному слою, саморазвитие возникнет как реакция на совершенно иной, абсолютно не связанный с целями компании и получаемым от нее вознаграждением, фактор. А вот здесь, поскольку это только ощущение, нет инерционности, связанной с зависимостью от внешнего мира. Нет точного эквивалента стоимости товара услуги и внутреннего ощущения, необходимости проходить такой длинный путь, какой предлагает компания, для удовлетворения потребности, связывая это с достижением цели.

Каков же выход для компании?

Как сформулировать вдохновляющую для каждого сотрудника цель и при этом достичь собственной? Или цели компании могут быть достигнуты вообще за счет активации факторов, напрямую к ней не относящихся?

В предыдущих статьях мы уже упоминали о важности концентрации на процессе для достижения выдающихся результатов, а также о неценимости вклада корпоративной культуры в формирование данного подхода к реализации деятельности. Ранее мы привлекали к этому внимание как к взгляду, парадигме, в этой статье постараемся дать руководителям компании действенный инструмент – перейти от уровня «вижу» к уровню «делаю».

Прежде всего, мы рассматривали бы достижение целей компании как **следствие** достижения сотрудниками значимых для них результатов. Но для этого необходимо обеспечить **необходимость и достаточность** взаимосвязи этих результатов:

1. Формулировка цели в рамках «спирального» времени. Воспользуемся в данном случае двумя достаточно известными концепциями: модели времени и логическими уровнями Дилтса [3].

Социологи (Б. Филипцова и Й. Филипц, Дж. Бирнбалл и др.) [17, 14] выделяют три модели времени – циклическое, линейное и спиральное, у каждого из которых есть свои плюсы и минусы.

В циклическом времени (акцент на повторяемости и символ – круг) человек гармоничен с окружающим миром, но нет активности в позиции субъекта, это скорее созерцание.

В линейном времени появляется прошлое, настоящее и будущее. Человек стремится к достижению целей, но испытывает стресс в бесконечной погоне за лучшим завтра.

Спиральное время – символ развития, непрерывности. Сочетает плавность круга и импульс направленного движения. Сложность в принятии модели непрерывного обучения, как образа жизни.

Все перечисленные в настоящей статье цели компаний и аналогичные им сформулированы в рамках линейного времени, а значит процесс их достижения сам по себе совершенно не интересен, разве что тем, чтобы прошел как можно быстрее, с наименьшими затратами и проблемами.

И любые отклонения от запланированного, идеального течения рассматриваются как негативные, источник стрессов и т.д.

И если сотрудник даже включился в достижение целей компании, то в процессе движения к ней испытывает массу трудностей, каждая из которых в силу вышеизложенных причин заставляет его задуматься: «А насколько для меня значимо достижение такой цели. Несколько дней, недель, месяцев напряженного труда, стресса ради сомнительного удовольствия в конце. Я могу получить его прямо сейчас и без всех этих сложностей» (снижение валентности и ожиданий).

Давайте попробуем сформулировать цели в рамках спирального представления времени, т.е. включив в ее формулировку касающиеся процесса достижения, значимые для каждого сотрудника.

Для этого обратимся к концепции логических уровней (рис.). «Понятие *логических уровней* относится к тому факту, что некоторые процессы и явления являются результатом отношений между другими процессами и явлениями. Любая система деятельности – это подсистема, включенная в другую систему, которая включена в другую систему и т.д. Этот вид отношений между системами производит особые уровни процессов относительно системы, в которой действует человек. Структура нашего мозга, язык и социальные системы формируют естественные иерархии, или уровни, процессов».



Логические уровни

Воспользуемся тем, что любое изменение на верхнем уровне обязательно распространяется вниз, ускоряя изменение на более низких уровнях.

И если мы будем формулировать соответствующие цели для сотрудника в рамках уровней поведение (компетентность) и способности (когнитивные) как их развитие и совершенствование, то это даст нам однонаправленность целей компании и сотрудника и приведет к получению необходимых результатов для компании. И конечно, совершенствование способностей и поведения должно стать частью определенных для сотрудника показателей, увязанных с системой мотивации (причем совершенно необязательно денежной).

Эта мотивация относится к внутренней (интринсивной) и уже сама по себе деятельность является вознаграждением, радостью, впечатлениями [12]. Включение этих достижений в систему показателей дает понимание их важности и для окружения, а значит соответствия внешней и внутренней мотиваций.

Например, целью сотрудника является развитие навыков управления проектами и коммуникативных способностей в проектной команде, а результатом для компании успешно реализованный проект.

2. Обеспечение устойчивости стремления к достижениям. Даже если сам процесс интересен сотруднику, то это не ограждает его от трудностей, с которыми он столкнется. И важно, что бы у него был ответ на вопрос «А зачем мне все это?» Общество потребления с радостью продаст ему положительные впечатления прямо здесь и сейчас и совершенно не связан-

ные с его профессиональной деятельностью и достижениями. Идентичность индивидов основывается на их потребительской деятельности в той же степени, что и на трудовой [1].

Ответ на вопрос «Зачем?» связан с работой с более высокими уровнями осознания – ценности, убеждения и самоидентичность, например, как профессионала. И это важно для поколения У «Старшие промолчат, даже если их что-то не устраивает, а «игрек» должен понимать, что он делает и зачем» [12]. Но немногие люди, даже из поколения У способны самостоятельно без применения соответствующего инструментария справиться с осознанием своих ценностей, убеждений, самоидентичности. Сомневайтесь – попробуйте!

Здесь работа с сотрудником необходима и возможна только в рамках инструментов недирективного менеджмента, например, коучинга, либо, Дилтс предлагает еще более целенаправленные инструменты: «*менторство* укрепляет убеждения и ценности; *спонсорство* развивает на личностном уровне и *пробуждение* осознания людьми своей принадлежности к большей системе или «области» [3].

3. Обеспечение непротиворечия между ценностями сотрудника и провозглашаемыми ценностями организации (точно определяют, что будет *говориться* людьми в целом ряде ситуаций, но могут не соответствовать тому, что они будут *делать*) и ее базовыми представлениями (когнитивная карта мира) [13]. Работа с корпоративной культурой компании в части точной формулировки и расшифровки базовых представлений организации и проверки заявленных ценностей. Здесь также могут быть полезными инструменты недирективного менеджмента. Но уже с первыми лицами компании для прояснения их личных убеждений и ценностей, которые влияют на формирование ценности компании. Конечно, и желаемые ценности организации также должны поддерживаться создаваемой в компании системой мероприятий и показателей на организационном, межгрупповом, групповом и индивидуальном уровнях.

4. Обеспечение эмоциональной составляющей самой работы. Это более поверхностный процесс, но он позволяет обеспечить получение впечатлений с первой минуты работы, пока идет достаточно длительный процесс формирования участником осознанности своей деятельности или есть стойкое нежелание каких-то сотрудников в нем участвовать. Впечатления стали экономическим предложением и не только для потребителей. Театр уже создается и для персонала, и основные его правила: наличие сценария (главной темы), создание позитивных эмоций, отсутствие негативных эмоций, предложение сувениров как символов ценности воспоминаний, включение всех пяти органов чувств. [9]. Это соответствует особенностям поколения У «Миллениумы хотят не просто зарабатывать деньги, но и получать фан, поэтому предприниматели сегодня заговорили о счастье как о бизнес-модели» [11]. Сложно, но зато и Вам не будет скучно!

И здесь существуют отработанные инструменты – в области психологии, режиссуры, актерского мастерства, нужно только ими воспользоваться.

Библиографический список

1. Аберкромби, Н. Социологический словарь / Н. Аберкромби, С. Хилл, Б.С. Тернер. – М., 2004. – С. 345.
2. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилиян. – М.: Институт новой экономики, 1997.
3. Дилтс, Р. Коучинг с помощью НЛП / Р. Дилтс. – СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК; М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2004.
4. [Доброхотов, А.Л.](#) Цель / А.Л. Доброхотов // [Новая философская энциклопедия / Ин-т философии РАН](#); Нац. обществ.-науч. фонд. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: [Мысль](#), 2010.
5. Кунде, Й. Корпоративная религия / Й. Кунде. – СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2004. – 272 с.
6. Официальный сайт группы компаний ММК [Электронный ресурс]. – URL: http://mmk.ru/about/mmk_group/.
7. Официальный сайт группы компаний ЧТПЗ [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.chelpipe.ru/about/>.
8. Официальный сайт ЛУКОЙЛ [Электронный ресурс]. – URL: http://www.lukoil.ru/static_6_5id_2106_.html.
9. Пайн, Б. Экономика впечатлений. Работа – это театр, а каждый бизнес – сцена / Б. Пайн, П. Джозеф, Д.Х. Гилмор. – М.: Издательство «Вильямс», 2005.
10. Российский статистический ежегодник 2014 // Статистический сборник. – М.: Росстат, 2014. – 717 с.
11. Фуколова, Ю. Игрек неизвестный / Ю. Фуколова // Секрет Фирмы. – 2014. – Июнь.
12. Хекхаузен, Х. Мотивация и деятельность: В 2 т. Т. 2 / Х. Хекхаузен. – М.: Педагогика, 1986. – С. 234–248.
13. Шейн, Э. Организационная культура и лидерство. Построение, эволюция, совершенствование / Э. Шейн. – СПб.; М.; Харьков; Минск, 2002.
14. Vircha H J. Time, habit and the fraternal impulse // The rhythms of society / Ed. by Joung M, Schuller T.-L.; N.Y.: Routledge, 1988. – Pp. 173–197.
15. Locke E.A. Toward a theory of task motivation and incentives // Organizational Behavior and Human Performance, Vol. 3, 1968. Pp. 157–189.
16. Maslow A.H. Motivation and Personality. New York: Harpaer & Row, 1954.
17. Pilipsova B., Pilipec J. Society and concepts of time // Ibid. Pp. 19–32.

[К содержанию](#)

УДК 159.91 + 005.57

НЕЙРОМЕНЕДЖМЕНТ. НОВЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

О.В. Стукалова, Р.И. Гисматуллина

Статья посвящена открытиям современной нейробиологии и знаниям об особенностях работы мозга. Последние исследования мозга доказывают, что реальная картина мира, намного отличается от той, которую мы создаем. Наши действия часто приводят к противоположным результатам: обратная связь может ухудшить эффективность, а награда или похвала ослабить мотивацию, а поставленная цели может быть не достигнута.

Ключевые слова: нейроменеджмент, нейробиология, психология, менеджмент, система управления.

Последние исследования в области мозга показывают, что в процессе принятия управленческих решений большую роль играют эмоции, а не логика. Кнут и пряник вовсе не повышают эффективность сотрудников, а зачастую ухудшают ее. Руководители не понимают, почему одни методы отлично действуют на одного сотрудника, но бесполезны в применении к другому. Например, если один из работников «зависает», и вернуть его к нормальной работе можно только криками, то другой работает хорошо только при одобрении. Новое направление как нейроменеджмент поможет найти ответы.

Нейроменеджмент – новое научно-практическое направление на стыке нейробиологии, психологии и менеджмента. Ученые с помощью магнитно-резонансной и компьютерной томографии изучают связи и структуру головного мозга, психические процессы человека, когда он сталкивается с типичными проблемами в экономике и менеджменте. Это исследование дает представление о процессе принятия решений человека и поведения в обществе. Основные направления, которые рассматриваются неврологами: нейроэкономика, нейромаркетинг, нейроинженерия, нейро-информационные системы. Термин нейроменеджмент был впервые предложен в 2006 году Qingguo Ma, профессором и директором лаборатории нейроменеджмента Чжэцзянского Университета.

Последние научные достижения в нейробиологии представили нашему вниманию более качественные методы управления. Используя магнитно-резонансную томографию, ученые могут наблюдать за тем, как работает наш мозг. Они определили зоны мозга, которые отвечают за наши эмоции, сообразительность и мораль, а также что вызывает у нас эмпатию, делает нас способным к обучению и дает возможность получать удовлетворение от работы. И теперь не правильно будет основываться на гипотезе, что мы

воспринимаем мир объективно. Каждый живет в своем мире, он ментален и создан импульсами наших нейронов. И все, что мы знаем – лишь наша собственная версия этого мира. Новые исследования нужно использовать для понимания бизнеса. В итоге мы получим лучшие результаты. Существуют мнения, что самыми эффективными менеджерами являются те, кто меньше всех следует общепринятым правилам. Впервые эти правила были заложены Фредериком Тейлором – сотрудники должны точно следовать описанному процессу. Сейчас в менеджменте важна не внешняя мотивация, а внутренняя. Многочисленные эксперименты показали, что критика или поощрение не влияют на производительность рабочего, только внутренняя мотивация. Также необходимо предоставить сотруднику максимум ответственности, и не следить за каждым его шагом. В науке о менеджменте есть два типа лидерства: транзакционное лидерство, т.е. это работа в обмен на зарплату, стабильное рабочее место и развития, и второй тип трансформационное лидерство, здесь не только обмен, но возможность перехода на новый уровень качества при условии, что сотрудники пойдут за своим лидером. При трансформационном предполагается достижение «великих» целей. Такими лидерами не рождаются, например, Уинстон Черчилль и Франклин Рузвельт учились на собственных ошибках, именно неудачи изменили их.

Какими методами убеждения пользуются менеджеры? Существуют разные тактики, чтобы приобретать друзей и оказывать влияние на людей. Многие считают, что это манипуляция и пользоваться такими тактиками аморально. Но наш мозг устроен так, чтобы дать нам возможность мотивировать других, делать то, что нам надо. Психолог Роберт Чалдини в результате применения научного подхода получил шесть разных тактик. Например – взаимность, когда люди делают нам какую-либо услугу, мы хотим сделать что-то хорошее в ответ. Был проведен эксперимент, где угостив человека газировкой, Чалдини просит купить у него лотерейные билеты. И те люди, которые получили в подарок напиток, купили в среднем вдвое больше билетов. Также существует старая техника продаж: продавец сначала задает несколько вопросов, на которые нужно отвечать только утвердительно, а вслед за этим задает вопрос относительно покупки товара, и на него автоматически дается также утвердительный ответ. Например: «Вы любите свою семью? Вы хотите, чтобы ваша семья всегда была в безопасности? Вы хотели бы, чтобы о них позаботились, если с вами что-нибудь случится? Вы хотите купить эту страховку?». Причина, по которой эта техника срабатывает, – это наличие особой иерархии мыслей в мозге. Следующая известная тактика – построить дружбу. Нам нравятся люди похожие на нас, поэтому мы ищем общие интересы, мы любим людей, которым нравимся сами, в итоге они полюбят нас. И другие будут охотнее соглашаться сделать то, чего мы хотим. Но на самом деле, чем больше мы будем

предписывать людям, чего мы хотим, тем больше теряем преимущество мозга, т.е. способность развиваться. Существует возможность контролировать поведение группы – сформулировать культуру, которая сформирует мышление.

Культура – очень удобный способ понять поведение в организации, это вещь или набор наблюдаемых моделей поведения. Культуру можно назвать коллективной историей, которую сотрудники рассказывают себе, и которая формулирует их восприятие мира. Если на нее не обращать должного внимания, и не управлять ею, она будет развиваться сама по себе и может вступить в противоречие с целями бизнеса. И поэтому, какой бы хорошей не была организация, всегда нужно сознательно строить культуру.

Для создания организации, нужно собрать множество людей, объединенных общей целью. И именно военные создали основу для структуры управления большими бизнес-организациями. Слово «стратегия» произошло от греческого и обозначает «полководческое искусство». Существует история, которая стала классикой военного искусства. Речь о сражении Генри V с французами 1415 г, где были учтены все элементы, необходимые для создания успешной стратегии, и сделано все возможное в той ситуации. Он проанализировал среду, в которой будет воевать, и понял, что можно использовать в свою пользу. Генри обманул французов и одержал победу, даже притом, что французское войско превосходило его в двадцать раз. Поскольку стратегия берет свое начало из военного дела, бизнес можно сравнить с конкурентной перестрелкой, но разница в том, что здесь существует еще и третья сторона – клиент. И поэтому цель не победить конкурента, а удовлетворить потребность клиентов лучше, чем конкуренты. «People Express» стала одной из авиакомпаний, которая смогла найти выход из атаки с конкурентами. Основатель и генеральный директор данной компании, Дон Бурр, придумал стратегию, которая основывалась не только на цене, но учитывала и изменения среды, и обращалась к мышлению клиентов так, как не сделали бы конкуренты. В 1970-е годы взлет цен на нефть сильно ударил и по авиалиниям. Большинство клиентов были либо бизнесмены, либо зажиточные пассажиры, которые были малочувствительны к цене. Но существовала большая группа клиентов, которые рассматривали перелеты вместо путешествий за рулем или на другом транспорте, но при условии, что цены будут разумные. И именно их компания «People Express» хотела заполучить. Она смогла установить такие же цены на билет, как на автобусы или путешествие на своем автомобиле. Но стратегия низких цен работает недолго, поэтому нужно проанализировать не только в чем нуждается клиент, но и чего он хочет. Дон Бурр понял, что для большинства клиентов важна американская демократия: «мы, люди», объединились вместе, чтобы создать «лучший Союз». И поэтому «People Express» подавала себя как компания, которая в центр внимания ставит че-

ловека. Клиенты не только покупали билеты, но и голосовали за американский образ жизни и демократию. Вместо иерархического менеджмента и стандартных бизнес-процессов других авиаперевозчиков, «People Express» использовала самоуправляемые команды, определяющие рабочие процессы. Вместо жестких правил и инструкций, она использовала гибкость, и сотрудники могли работать в разных сферах, а зарплата зависела от ее прибыли. В результате в компании был высокий корпоративный дух, и сотрудники не думали о том, как бы поработать поменьше. Эта стратегия в дальнейшем использовалась в таких компаниях, как «Apple» и «Google».

Стратегия Одиссея превратить деревянного коня в военное оружие, Генри превратить численное преимущество французской армии в недостаток, Дон Бурра изменила суть посадочных мест в самолете, исходя из того, что люди стремятся американской демократии. Во всех этих случаях стратегия изменяла ход мыслей людей, так что менялась природа конкуренции. Но действия, которые мы предпринимаем для получения желаемых результатов, могут привести нас к совершенно противоположным. Ученый Джамшид Хараджедахи привел пример борьбы с наркотиками. США потратили для этого миллиарды долларов, но в итоге была создана индустрия по поставке наркотиков, потому что, чем сложнее ввезти наркотики в страну, тем дороже их стоимость, а значит больше прибыли. Поэтому прежде чем принимать какие либо решения, нужно подумать о будущем, не получим ли мы совсем иные результаты. Когда речь идет о бизнесе, нужно создавать конкурентное преимущество, предлагая клиенту то, чего он хочет, но то, что не сможет придумать конкурент. Для этого нужно знать, как мыслят клиенты, а именно начать с самого себя. Взглянув на вещи нестандартно, мы можем придумать новый продукт или услугу, до которого еще не додумались конкуренты. Новый подход к менеджменту, который соответствует последним открытиям нейробиологии, может затронуть самые глубокие чувства человека. Он обращен одновременно и к стремлению к собственной свободе, и к стремлению объединения с другими людьми для достижения целей.

Открытия в нейроменеджменте помогут нам получить выгоду не только в бизнесе, но и научиться оценивать ситуации, которые происходят в жизни, и в результате принимать эффективные решения. Если мы поймем, что все люди преследуют, прежде всего, свой интерес, тогда нам проще будет понять, чего они хотят. После этого мы можем перейти к формулировке стратегии, которые в большинстве случаев может быть простой. Самое главное, о чем следует задуматься – это то, что мир является нашим собственным творением. Чтобы изменить подход к менеджменту, нужно сначала изменить себя и свое мышление, а потом совершенствоваться во взаимоотношении с другими людьми.

Библиографический список

1. Чарльз, С. Якобс. Нейроменеджмент. Почему кнут и пряник больше не работают / С. Якобс Чарльз. – Киев: Companion Group, 2010. – 208 с.
2. Джуан, С. История мозга. 1640 фактов / С. Джуан. – Рипол-Классик, 2014. – 416 с.
3. Ицхак Адизес, Калдерон. Идеальный руководитель / Калдерон Адизес Ицхак. – М.: Альпина Бизнес Брукс, 2014. – 264 с.

[К содержанию](#)

УДК 005.32:331.101.3+62.001.6

СПОСОБЫ ПОЛУЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ИДЕЙ ОТ СОТРУДНИКОВ

О.В. Стукалова, В.А. Максимова

В статье рассмотрены способы получения инновационных идей от сотрудников, приведен анализ нежелательных эффектов, которые влияют на инновационный процесс на предприятии и методы борьбы с ними. Приведены наиболее эффективные способы мотивации сотрудников, способы получения инновационных идей на примере таких современных компаний как: «Вимм-Билль-Данн – Продукты питания», «Disney», «Vorrego Solar Systems» и др., а также эффективность использования этих способов. Рассмотрены методы создания инновационных идей. Приведен анализ влияния эффективного инновационного процесса на развитие компаний.

Ключевые слова: инновационный процесс, инновация, инновационная идея, мотивация, «ящик для предложений», «мозговой штурм», теория решения изобретательских задач (ТРИЗ).

В настоящее время все больше российских компаний переходят на инновационный путь развития. Современный рынок характеризуется постоянной изменчивостью и непредсказуемостью, поэтому инновации все в большей степени обеспечивают успех компаний. Для поддержания необходимого уровня жизнеспособности и конкурентоспособности предприятиям необходимо эффективно налаженный инновационный процесс. Одной из задач инновационного менеджмента является мотивация сотрудников к инновационной деятельности. В данной статье говорится об основных способах получения инновационных идей от сотрудников на примере современных компаний и организаций.

Инновационный процесс – это переход от идеи к созданию и коммерциализации новшества. Первым этапом инновации является идея, кто же является главным источником идей? Эксперты в этой области сошлись во

мнения, что эффективным источником идей служат штатные работники. Хорошим подтверждением этого мнения может служить программа British Petroleum Quick Hits. «Основной предпосылкой создания программы Quick Hits стало осознание того, что непосредственным исполнителям предлагать идеи немедленного улучшения повседневных операций гораздо легче, чем кому бы то ни было другому» [6].

Но не все сотрудники могут проявлять инициативу, чаще всего в самой организации существуют некоторые препятствия. Препятствиями могут служить: отсутствие информации о предоставлении идеи, слишком жесткие правила к предоставлению идеи, длинный процесс рассмотрения идеи, отсутствие консультаций. А так же сами сотрудники могут не проявлять инициативу, так как считают, что у них нет достойных идей; боятся, что над ними будут смеяться, или негативно оценят; не согласны с наградой; боятся, что идея будет украденной. Чтобы инновационный процесс эффективно функционировал, нужно убирать эти барьеры. «1. Целенаправленно формировать на предприятии культуру новаторства, что предполагает положительное отношение к проводимым изменениям у всех заинтересованных лиц. 2. Четко выстроить этапы корпоративного инновационного процесса. 3. Автоматизировать сбор и обработку предложений сотрудников» [4].

Как же осуществляется сбор инновационных идей на предприятии? Существует несколько способов: проведение различных программ, проведение конкурсов, установка «ящиков для предложений», использование интернет сетей или приложений для сбора новаторских идей, а иногда достаточно мотивировать сотрудников и они сами начнут проявлять инициативу. Мотивация это главный движущий фактор, без которого не будет работать ни один из перечисленных способов. А. Маслоу в своей теории мотивации утверждает, что человека можно мотивировать, удовлетворяя его личные потребности. Эти потребности можно разделить на 5 уровней:

1. Физиологический уровень. Потребности во сне, еде, комфорте, сексуальные потребности и т.д.

2. Уровень безопасности. Уверенность в том, что жизни ничего не угрожает, уверенность в будущем, стабильности.

3. Социальный уровень. Потребность в общении с другими людьми, потребность в любви, дружбе.

4. Уровень признания. Потребность в уважении, в признании социумом его полезности.

5. Уровень самореализации. Потребность выражения навыков и умений посредством творчества.

Если потребности первых уровней действуют на всех людей одинаково, то последующие в различной мере. Для того чтобы мотивировать сотрудника, нужно определить на каком уровне он находится. Далее приведены основные способы получения инновационных идей от сотрудников на примерах некоторых компаний.

В такой компании как «Вимм-Билль-Данн – Продукты питания» существует программа «Инициатива», в которой сотрудники пожеланию выдвигают свои идеи. От количества предложений зависят их личные показатели, и, соответственно, премиальные надбавки, поэтому сотни рабочих ежегодно заинтересованы в выдвигании новых идей. Часть прибыли от инноваций выплачивается инициаторам, которые имеют патентные права, а компания, являющаяся собственником изобретения, оплачивает авторские права. Ежегодно инновационные идеи сотрудников вносят огромный вклад в развитие компании.

Во многих организациях проводятся различные конкурсы, в которых сотрудники, решая поставленные задачи, предлагают свои инновационные идеи. Если проект реализуется, то выплачиваются премии инициаторам, а некоторые компании вознаграждают сотрудников за то, что идеи просто были поданы. Майк Холл – директор компании «Vorrege Solar Systems», которая занимается установкой солнечных энергетических систем, оказался в непростой ситуации. Большинство его рабочих, особенно инженеры, не склонны высказывать свои идеи или просто не считают это своей работой. Тогда он решил провести конкурс под названием «инновационный вызов». Все сотрудники должны были предложить свои идеи по улучшению бизнеса, а далее могли проголосовать за лучшие в интернет сети. Вознаграждение для победителя составляло 500 долларов наличными. Несмотря на то, что в конкурсе участвовало всего несколько человек, сейчас он проводит этот конкурс каждый квартал. И сотрудники, понимая, что их идеи применяются, все более охотно выдвигают свои идеи. Также компания реализовала идею по использованию программного обеспечения, чтобы улучшить сотрудничество между торговыми агентами и командами инженеров. Сейчас Майк Холл за каждый конкурс получает около 10 идей, которые могут быть использованы. Три раза в год в компании «Disney» проводят конкурс Gong-Show. Именно в рамках этого конкурса был предложен тот формат продаж, который используется сейчас.

Самый старый метод сбора идей является «ящик для предложений». Многие компания используют такие ящики для сбора инновационных идей. Любой желающий может поделиться своими предложениями и решениями актуальных проблем. Если сотрудники боятся чужого мнения, осуждения или просто не уверены в своей идее, то могут оставить письмо анонимно. Так, в городе Железногорске установили ящики для сбора инновационных идей и предложений от населения. Письма можно оставлять анонимно, а можно написать свои контакты, тогда далее с ними свяжутся специалисты инженерного салона и пригласят на обсуждение данной идеи и путей ее реализации.

Некоторые компании вместо «ящиков для предложений» используют сайты, на которых сотрудники могут делиться своими идеями. В Москве

собираются запустить проект по сбору инновационных идей через интернет или через специальное мобильное приложение. Такой способ очень удобный и быстрый, ведь каждый человек в любое время может написать тезис об определенной проблеме и способах ее решения. В компании «Vorrego Solar Systems» для сотрудников, которые стесняются мнения окружающих, создан специальный анонимный форум, где каждый желающий может поделиться своими мыслями. Несколько компаний «Imaginatik», «Spigit» и «Brightidea», запустили приложения для сбора, обсуждения и оценивания идей. Эти приложения выглядят как нечто среднее между «Facebook» и «Digg». У каждого сотрудника есть свой профиль, где он может делиться своими предложениями, а также оценивать и комментировать идеи других сотрудников. Программа использует эту информацию, чтобы выявить лучших генераторов идей. Такие приложения очень полезны, потому что сотрудникам не всегда удобно говорить о своих идеях на собрании.

Юрий Петрович Саламатов в своей книге «Как стать изобретателем?» выделяет наиболее эффективные методы создания инновационных идей и изобретений, такие как «Мозговой штурм» и «ТРИЗ» (теория решения изобретательских задач). Метод «Мозгового штурма» заключается в том, что группе людей, находящейся в свободной обстановке, ставят изобретательскую задачу. Каждый член группы, стараясь её решить, высказывает множество идей, идеи приветствуются даже самые фантастические, а критика при этом полностью запрещается. За одно такое собрание можно получить около 50–100 идей. Далее их анализируют и выбирают наиболее подходящие, которые не лишены смысла. Сторонники ТРИЗ считают, что при таком методе тратится много времени и энергии на лишние идеи, и не факт, что найдутся подходящие. А если следовать определенному алгоритму, то можно решить любую изобретательскую задачу. ТРИЗ – теория решения изобретательских задач основана на том предположении, что все технические системы развиваются закономерно, изучив эту закономерность можно построить алгоритм решения изобретательских задач. Эта теория успешно используется в таких организациях, как «Samsung», «Ford», «General Motors», «Kodak».

Многие компании используют некоторые вышеперечисленные способы и методы одновременно. Но не зависимо от того, какой используется способ, важно понимать, что главным мотивирующим фактором является то, когда сотрудники видят плоды своего труда. Директора, управляющие должны быть готовы воплощать идеи сотрудников в жизнь, ведь понимая свою важность в жизни компании, сотрудники будут с удовольствием стремиться усовершенствовать ее. Успех компании зависит от людей, которые работают в ней и от атмосферы внутри неё.

Библиографический список

1. Маслоу, А. Мотивация и личность / А. Маслоу, пер. с англ. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2012.
2. Больше инновационных идей. – URL: <http://www.gig26.ru/news/obschestvo/?nid=5499>.
3. Саламатов, Ю.П. «Как стать изобретателем?» / Ю.П. Саламатов. – М.: «Просвящение», 1990 .
4. Как предприятию собирать и оценивать инновационные идеи сотрудников. – URL: <http://www.tekora.ru/Products/44i/prensa/kak-sobirat-idei>.
5. Система сбора новаторских идей через интернет. – URL: <http://ria.ru/moscow/20141113/1033140712.html>.
6. Ziegler R. Anyone here have any ideas? // Outlook Journal. 2002. January. № 1.

[К содержанию](#)

УДК 005.8+658.51

СОВРЕМЕННАЯ МЕТОДОЛОГИЯ ВЕДЕНИЯ ПРОЕКТОВ

О.В. Стукалова, Э.Э. Ражапов

В статье рассмотрены проблемы управления проектами и предложены новые подходы в управлении проектными командами. Представлены требования к менеджеру-руководителю проекта. Описаны преимущества современных методологий ведения проектов.

Ключевые слова: проект, экстремальный проект, методология, бизнес-процесс, команда, мотивация, инвесторы, новые технологии, конкурентная среда.

С молниеносным развитием и внедрением новых технологий в современном мире, мы наблюдаем и выработку новых методик управления проектами которые в свою очередь применяются к новым продуктам и так с каждым разом оптимизируя бизнес-процессы и организационные структуры сокращается время на реализацию проекта, бизнес выходит на новый уровень и предприятия получают больше выгод нежели раньше.

Благодаря современным методикам организационные структуры становятся более гибкими и проектно-ориентированными для того чтобы быстро реагировать на изменения рынка и агрессивную конкурентную среду.

В данной статье рассматривается сравнение новых методологий с уже классическими подходами управления проектами.

Проект как инструмент управления

В современных организациях, а особенно в IT-компаниях, текущий проект, это основа компании, ее самая главная инвестиция.

Проектный подход управления применяется ко всей организации: планирование, работа с маркетингом, финансами, закупками, контрактами, новыми разработками, управления человеческими ресурсами и т.д., все это выполняется в рамках разрабатываемого проекта.

Руководитель, таким образом, выступает менеджером ключевого проекта, человека, отвечающего за все что, происходит в проекте, а персонал, именуемый членами команды, занят достижением поставленных целей в определенные сроки и запланированным бюджетом.

Требования к руководителю достаточно высоки – этот человек должен эффективно использовать доступные ресурсы, оценивать риски проекта, решать возникшие проблемы и конфликты, уметь согласовывать важные детали с ключевыми членами команды, и естественно обладать достаточной харизмой чтобы возглавлять и мотивировать команду на достижение целей [2].

Взаимодействие участников проекта

В проектно-ориентированном управлении каждый член проекта делает важный вклад в достижение целей проекта. Но даже превосходная команда специалистов без хорошего менеджера, который грамотно использует возможности каждого из участников, не сможет достичь успеха и полностью раскрыть потенциал проекта.

Руководитель проекта должен создать ту среду, в которой все члены команды будут достаточно мотивированными для того чтобы получать удовлетворение от своей профессиональной деятельности и работы с другими членами команды.

Без этого возможны такие последствия как – распад команды, завершение проекта позже заданных сроков, выход из бюджета, нарушение спецификаций и т.д.

Соответственно задача менеджера в этом аспекте проекта – налаживание связей внутри команды, расположение к доверию и сплоченности ради цели всех членов команды (рис.). Без определенных навыков работы с людьми эта задача, в зависимости от команды, может стать невыполнимой.

Помимо связей внутри команды, менеджер представляет проект и является ответственным за него перед инвесторами, СМИ, косвенными участниками (аутсорс), конечными потребителями.

Методология экстремальных новых проектов

Идеологию проекта, существующего в окружении с высокой неопределенностью, описывает Дуг ДеКарло в своей книге «Экстремальное управление проектами» [1].

Как считает автор, для новых проектов нет места тщательному планированию и вытачиванию бизнес-процессов, так как окружение меняется в очень краткие сроки, а для своего существования, компания (проект) должны уметь приспосабливаться к ним. Подобные изменения должны в будущем заменить традиционную систему управления, теоретически выработанную в XIX–XX веках.



Схема взаимодействия менеджера с участниками проекта

Для проектов, которые уже подготовлены к изменчивости окружения характерно:

- быстрое исправление и изменение функционала продукта;
- усовершенствование проекта с использованием все новых и новых технологий, возможно даже собственной разработки;
- изменчивая конкурентная среда;
- постоянный поиск новых областей использования проекта.

Проще говоря, подобные проекты имеют дело с чем-то неизвестным, в отличие от традиционной системы управления, которая просчитывает все возможное наперед.

Неправильно говорить, что подобный подход – это неупорядоченный хаос, как и любой проект, «экстремальный проект» имеет долгосрочные цели, план, миссию. Но все построено так, что все может очень быстро измениться и адаптироваться к новым требованиям окружения.

Одним из побочных эффектов реализации экстремальных проектов являются инновации, так как сроки выполнения становятся все меньше и меньше, то появляются инновационные решения и методологии, позволяющие решить проблему проекта в срок. В дальнейшем эти знания передаются другим командам и проектам, а также общественности через публикацию работ, проведение конференций и т.д.

Еще одной особенностью современных методологий является ориентация на результат, а не на эффективность и качество. В экстремальных условиях сделать все в срок, не перешагнув через бюджет и при этом сохранить качество – невозможно. Так поступают современные компании – выпускают продукт, а затем уже постепенно, итерация за итерацией, повышают его эффективность.

Подводя итоги, можно сказать, что в условиях динамического окружения, выходом из кризиса может послужить реструктуризация организации под проектное управление. Подобный шаг обеспечит гибкость команды, повысит результативность и сократит расходы на поддержание традиционной организационной модели.

Библиографический список:

1. Дуг, ДеКарло Экстремальное управление проектами / ДеКарло Дуг. – М.: Компания т.р. Office. 2007. – 590с.
2. Мазур, И.И. Управление проектами / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге. – М.: Омега-Л. – 2004. 405с.
3. Свободная энциклопедия «Википедия». Электронный ресурс: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BB%D0%F4%D0%EB%D0%EA%F2>.

[К содержанию](#)

УДК 378.03+378.025

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КУЛЬТУРА КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ОБЩЕЙ КУЛЬТУРЫ ЛИЧНОСТИ

О.В. Стукалова

В статье рассматриваются вопросы о важности профессиональной культуры для формирования специалистов в современных условиях. Представлены разные подходы к определению профессиональной культуры. Приведены основные составляющие профессиональной культуры.

Ключевые слова: культура, культура личности, профессиональная культура, культура труда, профессионально-нравственная культура труда, специалист.

Сегодня многие страны связывают перспективы своего развития с высоким культурным и профессиональным уровнем индивида. Профессиональная культура становится одним из основных факторов и показателем экономического потенциала организации, определяет способность к динамичному росту. Создание цивилизованной экономики в России и перевод ее на эволюционный путь развития в решающей мере зависят от высокого уровня профессиональной культуры специалистов во всех областях деятельности. Для повышения конкурентоспособности России на внутреннем и мировом рынках необходимы профессионалы. Поэтому на первый план выступает профессиональная культура как часть общей культуры личности.

Проблема повышения уровня профессиональной культуры является весьма актуальной. Это связано с тем, что данный вид культуры признается одним из важных факторов успеха любой хозяйственной деятельности. Отсюда стремление руководителей выявить потенциал культуры, ее внутренние резервы, отыскать возможность ее активизации.

Следует, однако, констатировать, что многие годы воспроизводство культурной сферы происходило в основном стихийно. Однако, уже, начиная с семидесятых годов XX в. воздействие государства и бизнеса на профессиональную культуру, стало приобретать плановый, скоординированный характер. Особое внимание в этой связи обращают на себя крупные фирмы развитых стран, давшие пример принципиально нового отношения к профессиональной культуре. Практически все они имеют специальные подразделения, отвечающие за организацию внедрения «высших ценностей». Ими разрабатываются специальные программы увязки этих ценностей с мерами по повышению производительности труда и качества производимой продукции.

Этот пример принципиально важен для нашей страны. Совсем не случайно многие ученые в области экономики и управления указывают на то, что Россия не может иметь высококачественную продукцию без высокой профессиональной культуры специалистов.

Сначала рассмотрим понятие, являющееся основанием для описания профессиональной культуры специалиста – «культура».

В настоящее время существует несколько сотен определений «культуры». Самое распространенное понимание культуры – совокупность достижений общества в результате материального и духовного развития. Но культура – это не только результат, но и сам процесс сознательной деятельности человека, в ходе которого изменяется не только окружающая среда, но и он сам. Человек становится вполне человеком только в процессе культуры, и лишь в ней, на ее вершинах, находят свое выражение его самые высокие стремления и возможности. Только по этим достижениям можно судить о природе или познании человека. Иными словами, культура не сводится лишь к накопленному материальному и духовному богатству, но представляет собой непрерывный творческий акт, единственный способ существования человечества. При этом культура – не случайное хаотическое нагромождение плодов человеческого разума и труда и не стихийный, бесцельный процесс, а сложнейшая, исторически развивающаяся система норм и взаимоотношений, сложившихся за сотни тысяч лет существования человечества и направленных на его выживание и совершенствование.

Мы под «культурой» будем понимать освоенный и овеществленный опыт человеческой жизнедеятельности. Опыт же представляет собой закрепленное единство знаний и умений, переросшее в модель действий при любой ситуации; программу, принятую в качестве образца при решении всевозможных возникающих задач.

Анализ философской, социологической и педагогической литературы свидетельствует о том, что еще не выработана четкая трактовка понятия «профессиональная культура». Авторы по-разному определяют сущность и структуру культуры участников труда, нередко как синонимы употребляют понятия «культура труда», «культура производства».

Стремление вычленив культуру субъекта труда из общей системы культуры труда и производства привело к оперированию термином «профессиональная культура личности».

Справедливо обратить внимание на узкую трактовку понятия «культура». В практической деятельности оно существует несколько обособленно и чаще всего связано с областью искусства (художественная культура), поведенческими навыками людей (культура поведения, этикет), уровнем нравственности и образования. Так, например, до сих пор в определении отраслей народного хозяйства наряду с такими отраслями, как транспорт, связь, промышленность, строительство, торговля выделяют «культура и искусство», «физическая культура и спорт». Это в значительной степени сужает понятие «культура», уводит в изолированное пространство, делается привилегией достаточно узкого слоя людей, занимающихся в основном интеллектуальной или спортивной деятельностью. Такой подход к пониманию культуры противоречит самой её сущности, связанной с творчеством и мерой овладения людьми условиями своего бытия. Она также прагматична и непосредственна, как сама жизнь, где не составляет труда установить связь между миром производства и миром культуры. Труд является составной частью нашей жизни и культуры, а также в свою очередь, он имеет собственную культуру и подчиняется её законам.

Системный анализ соотношения профессиональной культуры, культуры труда и производства провела Г.Н.Соколова, выделив три типа системообразующих связей в культуре, три интеграционных уровня. Проведенный анализ приводит к выводу: культура производства, культура труда и профессиональная культура работника (специалиста) логически образуют категориальную систему, соотносясь между собой как категории общего, особенного и единичного. Первое характеризует качество совокупного труда, второе – качество труда на конкретном объекте, третье – социально-профессиональное качество субъекта труда [1].

Характеризуя проявление профессиональной культуры сложившихся работников и специалистов, исследователи обращают внимание на компетентность, профессиональное мастерство, умение и стремление проявлять инициативу и творческую активность в сочетании с технологической дисциплиной и ответственностью за результаты и последствия своего труда.

Ф.Н. Щербак вводит понятия «профессионально-нравственная культура труда», стремясь уже в самом понятии акцентировать внимание на единстве профессионального и социально-нравственного аспектов в проявлении личностной культуры [3].

Сопоставление различных подходов к понятию «профессиональная культура» позволяет сделать следующий вывод. В профессиональной культуре можно выделить два блока: профессионально-организационный (знание, умение, опыт, мастерство) и социально-нравственный (ценностное отношение к труду, нравственно-волевые качества, определяющие отношение к предмету, процессу, средствам, результатам и участникам труда).

Культура – явление динамичное, и специфика представлений о культуре личности зависит от определенных социально-экономических условий. Поэтому и профессиональная культура личности изменяется, это связано с тенденциями научно-технического и социально-экономического развития, которые предъявляют новые требования к специалистам в различных сферах трудовой деятельности.

На наш взгляд основные составляющие профессиональной культуры специалиста следующие.

1) личные качества (уверенность в себе, упорство в достижении цели, творческий подход к работе, преданность делу, коммуникабельность, энергичность, гибкость, стрессоустойчивость и т.п.);

2) этика и этикет. Этикет – правила хорошего тона, нормы порядочности, правила приличия, установленный порядок поведения, а так же эстетическая сторона, свидетельствующая о красоте, изяществе форм поведения. Правила делового этикета – это неотъемлемая часть культуры любого специалиста. Как утверждают ученые, знание этикета, культуры поведения – ключевые условия успешной профессиональной деятельности. Особенно это важно при взаимодействии с иностранными партнерами;

3) способности. Чем раньше выявлены способности у человека к тому или иному виду деятельности, тем лучше, так как человек будет осуществлять свое образование по этим направлениям, и будет выше профессиональная отдача;

4) знания, умения, навыки, которые определяются профессией. Их человек приобретает в соответствующих учебных заведениях и в своей практической деятельности, они должны быть непосредственно связаны с его будущей профессией, а так же повышать уровень его общего интеллекта;

5) физическое здоровье. Современный человек должен быть в отличной физической форме, подвижным, активным.

Исходя из всего вышесказанного, можно констатировать, что профессиональная культура специалиста представляет собой интегративную характеристику, которая отражает диалектическое единство общего (профессиональные качества, присущие каждому) и особенного (личная культура, способности) как в процессе формирования, так и в процессе деятельности [2].

Входя как подсистема в систему культуры личности, профессиональная культура взаимосвязана со всеми элементами личностной культуры, в первую очередь, с нравственной, правовой, умственной, эстетической, экологической.

Библиографический список

1. Соколова, Г.Н. Труд и профессиональная культура: (Опыт социологических исследований) / Г.Н. Соколова; науч. ред. Е.М. Бабосов. – Минск: Изд-во БГУ, 1998. – 142 с.
2. Стукалова, О.В. Профессиональная культура менеджера. Спецкурс: Учебно-методический комплекс / О.В. Стукалова. – Челябинск: Изд-во «Полиграф-Мастер», 2004. – 68 с.
3. Щербак, Ф.Н. Профессионально-нравственная культура труда / Ф.Н. Щербак. – М.: Знание, 1985. – 64 с.

[К содержанию](#)

УДК 004.414 + 005.8

КОММУНИКАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

С.А. Тимаева, А.А. Журавлев

В статье раскрыты теоретические основы коммуникационных процессов организации, изучены способы построения коммуникаций и дана краткая характеристика каждому способу, а также разработан проект информационной системы, обеспечивающей построение эффективных коммуникационных процессов в организации.

Ключевые слова. Коммуникационный процесс. Эффективные коммуникации. Информационная система.

Согласно статистике, менеджеры тратят до 80 % своего рабочего времени на коммуникацию. Принятие управленческих решений, доведение решений до исполнителя, – в основе всего этого лежат коммуникационные процессы.

Коммуникационный процесс – это процесс обмена информацией между двумя или более людьми [1]. Целью коммуникационного процесса является обеспечение передачи и понимания информации, представленной в виде сообщения.

Процесс коммуникации имеет 4 обязательных элемента (рис. 1):

- 1) отправитель – лицо, собирающее и передающее информацию (в качестве такового может выступать лицо, принимающее решения);
- 2) сообщение – информация, закодированная с помощью символов (например, управленческое решение в текстовом виде);
- 3) канал – средство передачи информации (например, информационная система, телефон, электронная почта, бумажный документ);
- 4) получатель – лицо, которому адресована информация и которое ее интерпретирует (получателем может быть, например, конкретный исполнитель).

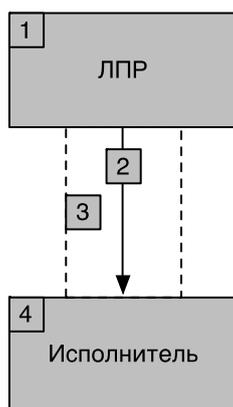


Рис. 4. Графическое представление коммуникационного процесса

Коммуникационный процесс состоит из 4 этапов:

- 1) зарождение идеи – формирование идеи сообщения отправителем, сбор и подготовка информации;
- 2) кодирование и выбор канала – кодирование сообщения отправителем с помощью символов и выбор канала для его передачи. Под кодирование в данном случае понимается придание формы идее сообщения;
- 3) передача – непосредственно сама передача сообщения по каналу;
- 4) декодирование – расшифровка сообщения получателем.

Для эффективного функционирования организации, необходимо, чтобы были эффективны коммуникационные процессы, осуществляемые внутри организации. С точки зрения эффективных коммуникаций интересен второй этап – кодирование и выбор канала. Ведь, как правило, именно от способа кодирования и канала передачи сообщения напрямую зависит эффективность коммуникаций.

В качестве способа кодирования в организационных коммуникационных процессах выступает обычно язык (например, русский язык). В редких случаях способом кодирования является графическое изображение, в котором, вероятнее всего, тоже использован язык.

В качестве канала передачи могут выступать ИС, телефон, электронная почта, бумажный документ и др. Бумажный документ лишен информационных шумов, но минусом является его достаточно низкая оперативность. Телефон как канал связи имеет высокую оперативность, но вносит семантические и лингвистические помехи, тем самым создавая информационный шум, что приводит к снижению эффективности коммуникаций. Электронная почта является достаточно хорошим инструментом коммуникации (вероятнее всего, поэтому его избирает множество организаций), так как обладает достаточно высокой оперативностью и лишена всевозможных информационных шумов. Но в качестве недостатка можно заметить слабое разделение информационных потоков от различных источников, например, клиенты и сотрудники компании отправляют письма менеджеру по продажам на один и тот же электронный ящик.

Информационная система (ИС) как канал связи лишена всех приведенных выше недостатков и обладает всеми вышеперечисленными преимуществами, поэтому для организации эффективной системы коммуникации в качестве канала связи необходимо избрать ИС.

Существующие классы программных продуктов не в полной мере соответствуют требованиям предприятий к организации коммуникационных процессов. ИС обычно охватывают лишь одну сторону коммуникаций. Например, системы электронного документооборота охватывают внутренние коммуникации, а системы по взаимоотношению с клиентами (CRM) – внешние. Построение ИС из существующих программных продуктов ведет к лоскутной или кусочной автоматизации. Это, в конечном итоге, ведет к проблемам интеграции систем, синхронизации баз данных, а следовательно к дополнительным затратам. Поэтому, был предложен проект по разработке собственной интегральной ИС, которая бы охватывала большинство коммуникационных процессов организации, таких как постановка целей, принятие управленческих решений, доведение решений до исполнителей, связь с внешней средой, а также коммуникации, связанные с основным бизнес-процессом.

ИС постоянно эволюционируют, меняются подходы к проектированию и организации этих систем. Все большей популярностью пользуются ИС, основанные на платформе веб-приложений. Поэтому в качестве платформы для ИС было избрано веб-приложение. В процессе разработки ИС будет использован спроектированный и реализованный ранее фреймворк для разработки веб-приложений, представляющий собой своего рода основу или заготовку, включающую ядро и структуру приложения. Также в процессе разработки будут использованы такие современные веб-технологии, как HTML5 и CSS3, а также в обязательном порядке JavaScript.

ИС создается с целью повышения эффективности основного бизнес-процесса, путем оптимизации процесса управления, при помощи совершенствования коммуникационных процессов внутри него.

Преимущества проектируемой ИС:

1. Интегральный характер системы. Система охватывает весь процесс коммуникаций в организации, формализуя и стандартизируя его. Почти все коммуникации производятся при помощи ИС: формирование и постановка целей и задач, их обсуждение и редактирование, уведомления об их завершении.

2. Система предоставляет информационное обеспечение декомпозиции целей организации на подразделения, на команды, на конкретных служащих. Тем самым в системе будет зафиксирована иерархия целей, которая может быть с легкостью отслежена и при необходимости откорректирована.

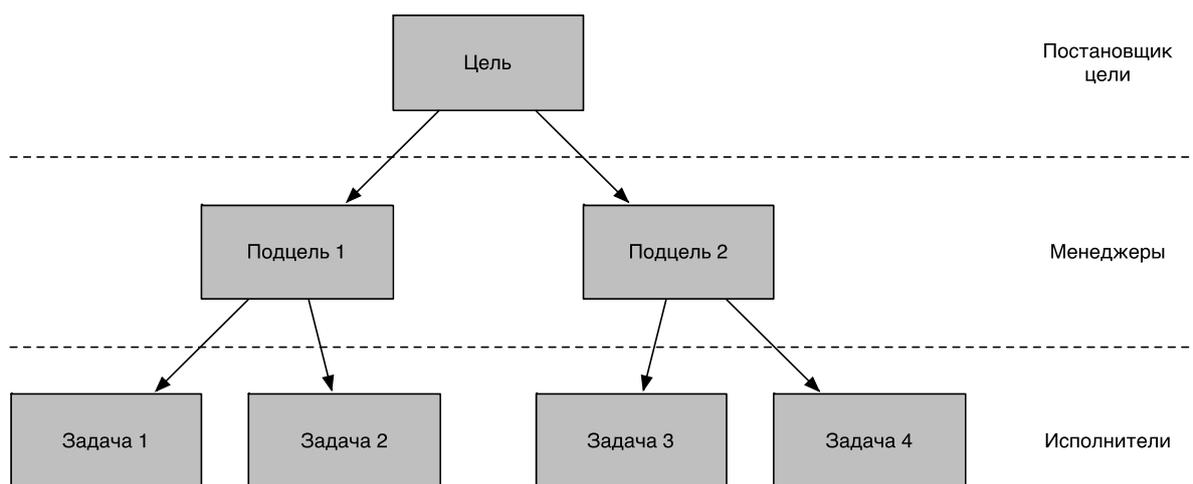


Рис. 5. Декомпозиция цели

3. Система осуществляет информационную поддержку построения целей в соответствие с принципом SMART (Specific – Конкретный, Measurable – Измеримый, Achievable – Достижимый, Relevant – Актуальный, Time-bound – Ограниченный во времени). В автоматическом режиме проверяется привязка цели ко времени, привязка к определенному показателю, если цель привязана к показателю, то проверяется возможность достижения значения показателя.

4. Система построена на архитектуре веб-приложения, таким образом это обеспечивает:

4.1. Доступ к системе из любой точки планеты (где есть интернет-соединение);

4.2. Открытость системы для интеграции с другими системами и сервисами;

4.3. Независимость системы от программной и аппаратной платформы клиента;

4.4. Возможность установки в закрытую (корпоративную) сеть, при этом теряется доступ к системе извне.

5. Система позволяет получать статистическую и аналитическую информацию в режиме реального времени. Например, часть системы, отвечающая за внешние коммуникации между менеджерами по продажам и клиентами позволяет анализировать и прогнозировать продажи. Все коммуникации с клиентами фиксируются и при возникновении заказа конвертируются системой в заказ, коммуникации привязываются к заказу. Таким образом система показывает кто, когда, и как получил заказ и был ли он доведен до заключения договора.

6. Экономический эффект от внедрения системы выражается в повышении эффективности, а следовательно производительности управленческого персонала. Через эффективный управленческий процесс повышается эффективность основного бизнес-процесса в целом.

7. Возможны различные варианты предоставления системы в пользование:

7.1. Покупка системы с последующей установкой в корпоративную сеть;

7.2. Аренда системы с последующим доступом к ней через Интернет.

Но, и у такой системы есть недостатки:

1) система, к сожалению, не избавляет организацию от коммуникационного разрыва связанного с некорректной постановкой целей, а лишь уменьшает его;

2) без текущих значений ключевых показателей невозможно проверить осуществимость достижения целевых значений.

Вывод: Эффективные бизнес-процессы проще всего можно построить в ИТ-окружении. Самым эффективным способом организации коммуникационных процессов на предприятии является осуществление коммуникаций при помощи ИС. Существующие классы программных продуктов (такие как СЭД, CRM и HRM системы) узконаправлены и не в полной мере охватывают внутренние и внешние коммуникации. Практическая ценность работы заключается в том, что на основе сформированных требований можно разработать собственную информационную систему, покрывающую большинство коммуникационных процессов в организации, таким образом повышая их эффективность, а следовательно эффективность деятельности организации в целом.

Библиографический список

1. Ямпольская, Д. Основные элементы коммуникационного процесса [Электронный ресурс] / Д. Ямпольская. – URL: <http://www.inventech.ru/lib/management/management-0037>.

[К содержанию](#)

УДК 351.755.2:004.75 + 347.182

ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И КОНТРОЛЯ ОРГАНА ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ АКТОВ ГРАЖДАНСКОГО СОСТОЯНИЯ

С.А. Тимаева, В.Ю. Поволоцкий

В статье даётся определение понятия актов гражданского состояния, специфики работы органов регистрации актов и Государственного комитета по делам ЗАГС. Работа действующей информационной системы не соответствует требованиям непрерывного информационного сопровождения оказания услуг, решения задач управления, контроля за качеством услуг на всех уровнях. Описание нового централизованного программного обеспечения показывает, что его использование позволит оптимизировать основные процессы, сэкономить время и деньги, повысить качество оказываемых услуг, увеличить контроль за подведомственными организациями.

Ключевые слова: ЗАГС; централизованная система управления; МАИС ЗАГС Oracle; МАИС ЗАГС Microsoft; переход на новую информационную систему; Госкомитет по делам ЗАГС; оптимизация процессов.

Необходимость успешного функционирования в условиях неопределенной экономической ситуации диктует свои требования к эффективности основных процессов организации. Решение задачи повышения эффективности неразрывно связано с обеспечением информационной поддержки процессов предоставления государственных услуг, поэтому сегодня практически ни у кого не вызывает сомнений в необходимости построения эффективной информационной системы организации. Большинство людей, принимающих решения в этой области, разделяют мнение, что вопросы развития информационной системы следует решать в контексте задач совершенствования основных процессов в организации. Существует понимание того, что максимально эффективной будет система, обеспечивающая непрерывное информационное сопровождение. В то же время, несмотря на высокую готовность предприятий к внедрению информационных систем, подходы к их построению и методам внедрения разнообразны. При этом любое предприятие, приступающее к внедрению информационной системы, стремится осуществить этот процесс в минимальные сроки и с высоким качеством, предъявляя в связи с этим повышенные требования к организации процесса внедрения и к квалификации сотрудников [1].

В настоящее время мало кто понимает смысл выражения – «записи актов гражданского состояния». Согласно статьи 3 Федерального закона от 15.11.1997 № 143-ФЗ «Об актах гражданского состояния», акты гражданского состояния – действия граждан или события, влияющие на возникновение, изменение или прекращение прав и обязанностей, а также характеризующие правовое состояние граждан. Органы государственной регистрации актов гражданского состояния производят государственную регистрацию следующих видов актов: рождения, заключения брака, расторжения брака, усыновления (удочерения), установления отцовства, перемены имени и смерти [2].

В настоящее время в Челябинской области функционирует 58 отделов записей актов гражданского состояния (ЗАГС) администраций муниципальных образований, в которых работают более 300 сотрудников. Так же, согласно постановлению Губернатора Челябинской области от 17 августа 2004 года № 425 в Челябинской области осуществляет свою деятельность Государственный комитет по делам ЗАГС Челябинской области (далее именуется Госкомитет), являясь органом исполнительной власти Челябинской области. Основной задачей Госкомитета является реализация на территории Челябинской области государственной политики в сфере государственной регистрации актов гражданского состояния [2].

Согласно этого постановления, основной из двадцати восьми функций Госкомитета является функция организации деятельности по государственной регистрации актов гражданского состояния на территории Челябинской области, вследствие чего специалистами Госкомитета проводится постоянная работа по совершенствованию этой деятельности, а именно предоставление государственных услуг в электронном виде и перевод всех актовых записей (из бумажного вида) в электронный вид, а также формирование региональной (единой) базы данных записей актов гражданского состояния. Формирование такой базы данных позволяет упростить процедуру предоставления государственных услуг, сокращая время на ее предоставление и повышая качество услуги.

Очень важным элементом в системе ЗАГС играет информационная система, которую используют специалисты отделов. На данный момент в отделах ЗАГС Челябинской области используется программный продукт, который получил популярность в таких регионах как Ямало-Ненецкий автономный округ, службы ЗАГС республики Молдова и другие – это МАИС «ЗАГС» версии Microsoft, разработанный Московским инженерно-внедренческим центром ЗАО «Инсофт». Этот продукт предназначен для отделов и архивов ЗАГС, Дворцов бракосочетания, Дворцов малютки, пунктов регистрации смерти, городских сельских филиалов отделов ЗАГС, руководящих органов ЗАГС субъектов РФ (рис. 1) [4].

Программа МАИС ЗАГС версии Microsoft реализует децентрализованную областную информационную систему (рис. 2).

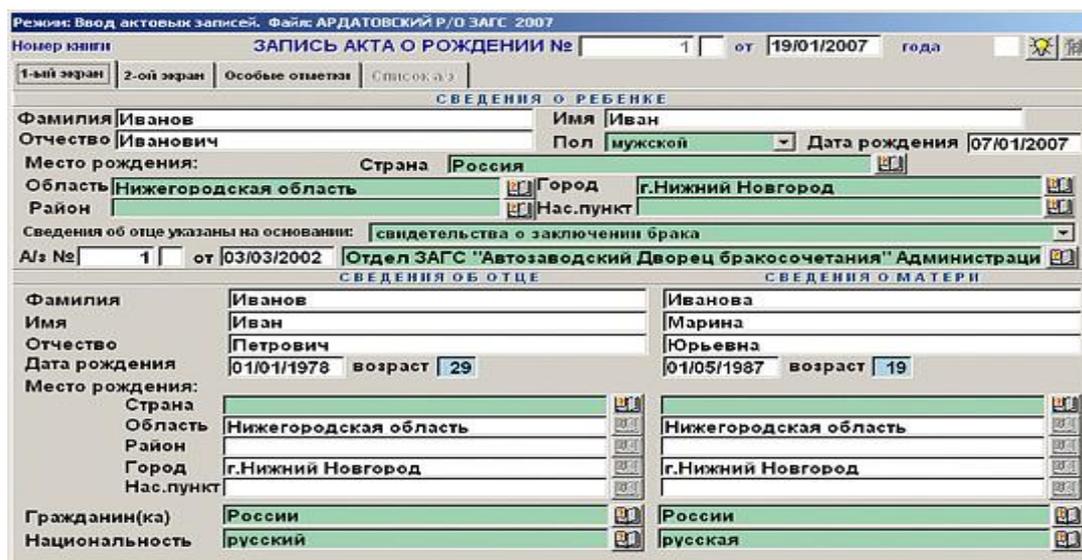


Рис. 1. Окно программы МАИС ЗАГС версии Microsoft

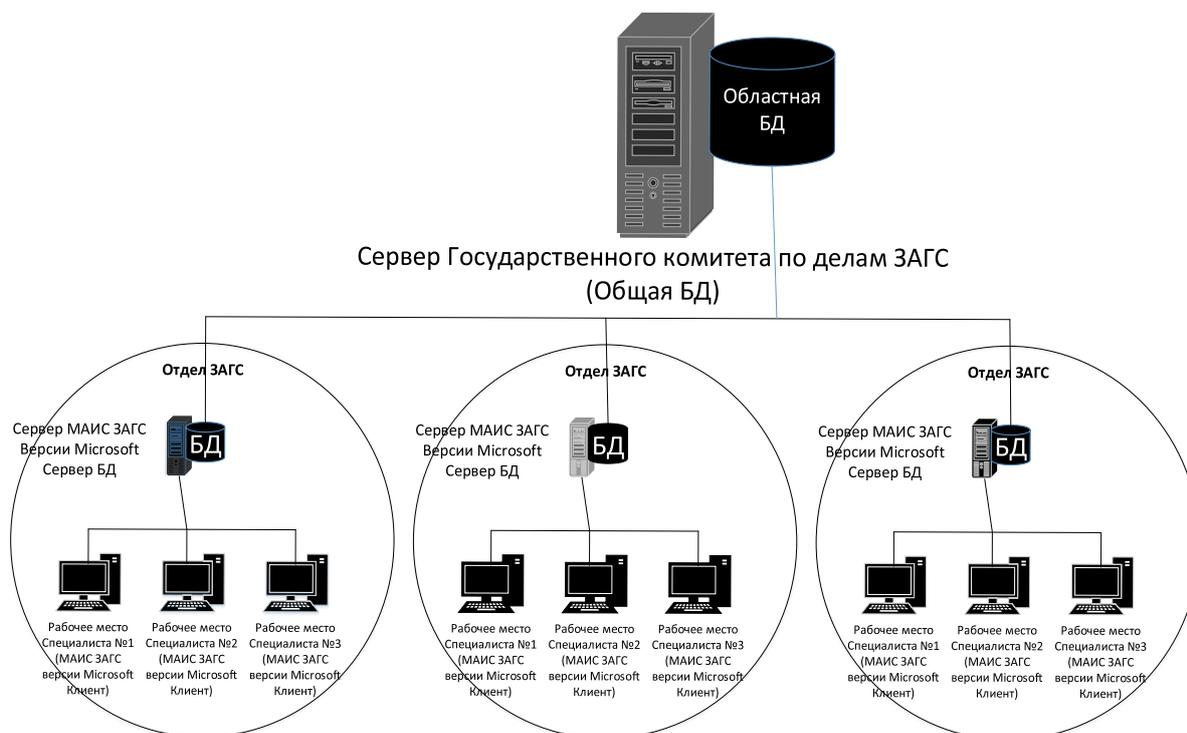


Рис. 2. Схема децентрализованной сети отделов ЗАГС при работе в программе МАИС ЗАГС версии Microsoft

В каждом отделе ЗАГС находится собственная БД записей актов гражданского состояния, ежемесячно специалисты отделов ЗАГС выгружают актовые записи за прошедший месяц и по защищенным каналам связи передают в Госкомитет, для формирования единой областной базы данных. Отсюда – децентрализация приводит к тому, что в управлении получается задержка в информации о зарегистрированных актах гражданского состоя-

ния на целый месяц, что негативно влияет на работу Госкомитета, так как Госкомитет активно взаимодействует с заинтересованными ведомствами, такими как – МВД, Служба судебных приставов и предоставляет услуги по выдаче повторных свидетельств, проставления апостиля на документы. Апостиль – международная стандартизированная форма заполнения сведений о законности документа для предъявления на территории стран, признающих такую форму легализации. Штамп «Апостиль» ставится только на оригиналы документов государственного образца [5].

Актуальная база данных просто необходима Госкомитету для качественного, а самое главное – быстрого предоставления необходимой информации по каждому из актов гражданского состояния.

МАИС ЗАГС версии Microsoft не способен удовлетворять требованиям действующего уровня информатизации в области, т.е. в условиях массовой компьютеризации и информатизации самое важное в получении государственных услуг это время предоставления услуги и качество.

При отсутствии электронного обмена с заинтересованными ведомствами преобладает бумажный документооборот в системе межведомственного взаимодействия. Межведомственное взаимодействие – это обмен документами и информацией, в том числе в электронной форме, между органами власти, органами внебюджетных фондов в целях предоставления гражданам и организациям государственных услуг, т.е. отвечать на запросы государственных ведомств со сроком до нескольких дней и в бумажном виде [5].

В каждом отделе ЗАГС развернуто специальное приложение для обмена информацией с единым порталом государственных услуг. Это приложение необходимо для получения заявок от граждан в электронном виде с единого портала государственных услуг (далее – ЕПГУ) на регистрацию актов и предоставление ответа гражданину от специалиста органа ЗАГС так же в электронном виде. Периодически возникают проблемы с работоспособностью этого приложения, что негативно влияет на предоставление государственной услуги через ЕПГУ (отсутствует расписание работы отделов ЗАГС, пропадают сами сервисы на предоставление услуг и т.д.). Так как приложение установлено в каждом отделе, то проблемы с его функционированием тоже разные (ошибки, системные сбои и т.д.), что усложняет процесс технической поддержки приложения.

Еще больше сложностей возникает при контроле за деятельностью сотрудников органов ЗАГС Челябинской области так как из Госкомитета нет прямого доступа к базам данных и программному обеспечению каждого отдела, это влияет на то, что при регистрации специалистом акта гражданского состояния могут происходить, различные программные сбои (не печатается актовая запись, критическая ошибка приложения, не выгружаются сведения в ведомства и т.д.).

После анализа существующих на рынке информационных систем для органов ЗАГС, руководством Госкомитета было принято решение усовер-

шенствовать действующую информационную систему (МАИС ЗАГС версии Microsoft) и после сравнения нескольких программных продуктов, которые реализуют клиент серверную архитектуру, чтобы реализовать централизованный процесс управления данными, было принято решение по переходу на новую информационную систему – многоуровневую автоматизированную интегрированную систему ЗАГС (МАИС ЗАГС версии Oracle), являющуюся системой нового поколения. МАИС ЗАГС обеспечивает повышение эффективности предоставления государственных услуг органами ЗАГС в рамках реализации задач, поставленных Президентом и Правительством РФ по созданию «электронного правительства». Типовое решение МАИС ЗАГС предоставляет кардинально новые возможности комплексного управления органами ЗАГС региона в режиме реального времени [4].

МАИС ЗАГС версии Oracle функционирует в трехзвенной архитектуре, включающей сервер базы данных, сервер приложений (промежуточный слой), а на рабочих местах пользователей – Web-браузер. Программное обеспечение промежуточного слоя Oracle Fusion Middleware, используемое в МАИС ЗАГС, версии Oracle, поддерживает приложения, выполненные в соответствии с требованиями сервис-ориентированной архитектуры. Особенностью данной конфигурации является работа всех органов ЗАГС с единой региональной базой данных в режиме реального времени. Работа органов ЗАГС региона в режиме реального времени обеспечивает пользователям системы доступ к данным региональной базы с момента ввода данных в систему, в соответствии с правами и полномочиями пользователей. Основным ограничением применения данной конфигурации являются требования к каналам связи: гарантированная пропускная способность каналов связи должна быть не менее 512 Кб/с. В данной конфигурации уже функционируют органы ЗАГС Москвы и Санкт-Петербурга (рис. 3).



Рис. 3. Архитектура МАИС ЗАГС версии Oracle

МАИС ЗАГС, версии Oracle позволяет работать на операционных системах с открытым кодом.

Эффекты от внедрения

Эффекты режима реального времени для пользователей Госкомитета состоят в возможности оперативного (также в реальном масштабе времени) получения статистических и аналитических отчетов по всем аспектам работы органов ЗАГС региона, контроль за эффективностью работы сотрудников.

Для граждан

- упрощение процесса получения услуги (после внедрения каждый ЗАГС имеет доступ к единой базе данных и есть возможность посмотреть реквизиты любой актовой записи, которая может храниться в любом отделе ЗАГС области), сокращение времени получения услуги в о/ЗАГС.

Для сотрудников ЗАГС

- сокращение времени приема заявителей;
- упрощение процесса регистрации записи акта;
- упрощение поиска и выдачи повторного документа, подтверждающего регистрацию записи акта.

В состав системы включен модуль, обеспечивающий автоматизированное выполнение аналитических задач по всем аспектам деятельности органов ЗАГС региона. Модуль обеспечивает анализ по всем аналитическим осям и их комбинациям, включая такие, как время, административно-территориальное деление, виды актов гражданского состояния, органы ЗАГС региона, половозрастные группы, социально-демографические группы, гражданство, диагнозы смерти и другие, настраиваемые пользователем (рис. 4). Результаты анализа могут быть представлены как в форме аналитических таблиц, так и в виде диаграмм и графиков. Форма представления данных настраивается пользователем.

В то же время, существуют и негативные моменты при переходе – это дорогое техническое обслуживание МАИС ЗАГС версии Oracle и содержание каналов связи с высокой пропускной способностью.

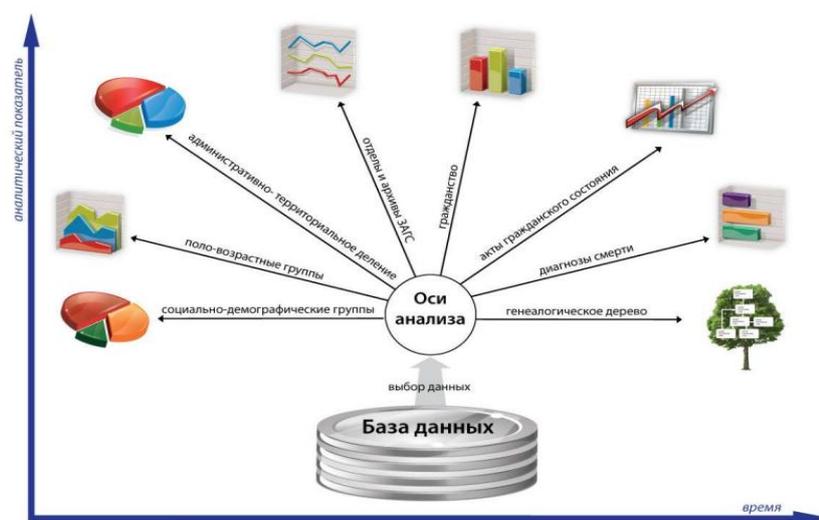


Рис. 4. Аналитические возможности МАИС ЗАГС версии Oracle

Переход на новую централизованную информационную систему дает возможность сократить время предоставления государственной услуги, увеличивает качество и оперативность межведомственного взаимодействия, имеет интеграцию с единым порталом государственных услуг, но самое главное дает возможность производить контроль качества оказания услуги специалистами из отделов ЗАГС, что увеличивает качество работы органов ЗАГС всей области. Трехзвенная архитектура позволяет экономить средства за счет клиент-серверной архитектуры, сэкономяв на оплате локального программного обеспечения.

После внедрения становится понятно, что централизованная система – это единственный выход для государственных организаций т.к. контроль и экономия времени и средств в современных условиях является самым актуальным.

Библиографический список

1. CADmaster – регулярное электронное издание [Электронный ресурс]. – URL: http://www.cadmaster.ru/magazin/articles/cm_26_technologics.html.
2. Консультант Плюс, 1992–2015 [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_16758.
3. Официальный сайт Государственного комитета по делам ЗАГС Челябинской области [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gk74.ru>.
4. Инженерно-внедренческий центр ИНСОФТ [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.insoft.ru/>.

[К содержанию](#)

УДК 336.77.067.31 + 336.717

КОНКУРЕНЦИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

В.Н. Тишина, Е.И. Соколова

В статье рассматривается конкуренция на рынке кредитования физических лиц Челябинской области, рассчитываются коэффициент рыночной концентрации и индекс Герфиндаля-Гиршмана. Делается вывод о наличии структуры, которая близка к совершенной конкуренции.

Ключевые слова: конкуренция, кредитование физических лиц, коэффициент рыночной концентрации, индекс Герфиндаля-Гиршмана.

Банковский рынок является одной из наиболее мобильных отраслей экономики. Кредитные организации, действуя в условиях конкурентного рынка, регулярно видоизменяют предлагаемые продукты и услуги, подстраиваясь под требования как индивидуальных, так и корпоративных

клиентов. Региональные банки, находящиеся в наиболее тесной связи с рынком, выступают в качестве серьезного противовеса крупным всероссийским банковским организациям, в которых изменения на локальном уровне могут существенно тормозиться, если решение о том или ином преобразовании идет «сверху».

Состояние регионального банковского сектора может быть определено с помощью двух показателей: коэффициента рыночной концентрации и индекса Герфиндаля-Гиршмана. Для изучения конкуренции на региональном рынке в расчете использовались показатели локальных кредитных организаций. Научная гипотеза данной статьи состоит в предположении о наличии в региональной отрасли кредитования физических лиц структуры, которая близка к конкурентной.

Коэффициент рыночной концентрации представляет собой отношение объема услуг, оказываемых либо одной организацией, либо блоком организаций, к общему объему оказанных услуг. Чем ближе значение коэффициента к единице (или к ста процента), тем большую долю на рынке занимает банк или группа банков, и рынок признается высокомонополизированным. Если же суммарная доля нескольких кредитных организаций (или одной организации) меньше 0,5, то рынок не монополизирован [4].

Для расчета коэффициента рыночной концентрации была составлена таблица с данными по кредитованию физических лиц за период с 2011 по 2014 год (табл. 1) [3].

Таблица 1

Объем кредитов, выданных физическим лицам
в крупных банках Челябинской области (в млрд руб.)

Кредитная организация	2011	2012	2013	2014
АО Углеметбанк	Нет данных	Нет данных	0,17	0,15
ОАО Банк «Резерв»	0,2	0,2	0,2	0,2
ОАО Кредит Урал Банк	4,61	4,8	4,35	4,3
ОАО Банк «Снежинский»	2,02	2,0	Нет данных	Нет данных
ОАО Уралпромбанк	Нет данных	Нет данных	Нет данных	Нет данных
ОАО Челиндбанк	8,00	8,6	8,33	7,7
ОАО Челябинвестбанк	4,60	4,9	3,6	3,4
Итого по группе	19,43	20,5	16,65	15,75
ЗАО ВТБ24	19,93	22,50	14,58	16,20
ОАО Россельхозбанк	Нет данных	Нет данных	2,19	2,10
ОАО Сбербанк России	Нет данных	49,90	32,19	30,00
ПАО УБРиР	4,40	3,30	4,98	4,00
Итого по региону (с учетом прочих банков)	125,3	174,3	213,5	192,9

Таблица была составлена на основе рейтингов банков, присваиваемыми экспертами бизнес портала «Деловой квартал». Для расчета показателя для отдельного банка был подсчитан итог по группе, для блока региональных банков взят итог по региону, с учетом филиалов крупных всероссийских банков.

Коэффициент рыночной концентрации (в процентах) в банковском секторе по Челябинской области представлен в таблице 2.

Таблица 2

Расчет коэффициента рыночной концентрации (в %)

Кредитная организация	Доля кредитной организации на рынке кредитования физических лиц			
	2011	2012	2013	2014
АО Углеметбанк	Нет данных	Нет данных	1,02	0,95
ОАО Банк «Резерв»	1,03	0,98	1,20	1,27
ОАО Кредит Урал Банк	23,73	23,41	26,13	27,30
ОАО Банк «Снежинский»	10,40	9,76	Нет данных	Нет данных
ОАО Уралпромбанк	Нет данных	Нет данных	Нет данных	Нет данных
ОАО Челиндбанк	41,17	41,95	50,03	48,89
ОАО Челябинвестбанк	23,67	23,90	21,62	21,59
Доля региональных банков	15,51	11,76	7,80	8,16
ЗАО ВТБ24	15,91	12,91	6,83	8,40
ОАО Россельхозбанк	Нет данных	Нет данных	1,03	1,09
ОАО Сбербанк России	Нет данных	28,63	15,08	15,55
ПАО УБРиР	3,51	1,89	2,33	2,07

Таким образом, если рассматривать только показатели отношения объема кредитования одной организацией к объему группы, то лидером среди региональных банков на протяжении всего периода является ОАО Челиндбанк, чья доля рынка увеличивается с 41 % до почти 49 %. Данная тенденция говорит о постепенном уходе от конкурентной среды, поскольку доля остальных банков на рынке кредитования физических лиц значительно ниже (от 2 до 40 раз). Однако если не абстрагировать региональные банки от филиалов всероссийских банков, то коэффициент рыночной концентрации группы региональных банков не превышает 15 %. Коэффициенты концентрации филиалов также не превышают предельно допустимой границы в 50 %, после которой рынок считается монополизированным. По этому значению можно предположить, что гипотеза о конкурентной среде на рынке кредитования физических лиц подтверждается.

Индекс Герфиндаля-Гиршмана является показателем для оценки степени монополизации отрасли. Индекс рассчитывается как сумма квадратов долей (в процентах) организаций [4].

Значение показателя может изменяться от 0 (большое количество организаций на рынке) до 10 000 (абсолютная монополия). Если индекс равен значению от 0 до 1000, то рынок не монополизирован; если от 2000 до 10 000, то высокомонополизирован.

Расчет индекса Герфиндаля-Гиршмана приведен в таблице 3.

Таблица 3

Индекс Герфиндаля-Гиршмана

	2011	2012	2013	2014
Индекс по группе банков	2927,57	2975,26	3655,66	3604,17
Индекс по региону	506,01	1128,21	341,39	384,42

Исходя из результатов таблицы, значение индекса Герфиндаля-Гиршмана по группе региональных кредитных организаций подтверждает предположение коэффициентов рыночной концентрации об определенной степени монополизации среди региональных банков, если рассматривать их обособленно. Индекс же по региону (сумма квадратов долей локальных и всероссийских банков) показывает высокую степень конкуренции на рынке кредитования физических лиц (значения 2013 и 2014 года почти в 3 раза ниже верхней границы, после которой рынок признается монополизированным). Данный факт объясняется тем, что региональные организации сталкиваются с банками-«гигантами».

Таким образом, проведенный анализ коэффициента рыночной концентрации и индекса Герфиндаля-Гиршмана подтверждает гипотезу, выдвинутую в начале статьи, о том, что рынок кредитования физических лиц является структурой, которая близка к совершенноконкурентной, так как в отрасли действуют не только локальные банки, но и всероссийские кредитные организации. Дальнейшее исследование может быть направлено на изучение конкурентной среды на рынке вкладов и кредитования юридических лиц.

Библиографический список

1. Об итогах деятельности банковского сектора Челябинской области за 2013 год. – URL: <http://chelcredit.ru/categories/?id=452>.
2. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. – URL: <http://www.cbr.ru>.
3. Рейтинг банков Челябинска. – URL: <http://chel.dk.ru/wiki/rejting-bankov#h2-0>.
4. Тертышник, М.И. Экономика предприятия: Учебное пособие / М.И. Тертышник. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 328 с.

[К содержанию](#)

УДК 336.7 + 336.592 + 658.1:336.7(470.55)

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.С. Ткач

В статье рассматриваются особенности финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства в Челябинской области, проводится анализ практики предоставления банковских гарантий из Фонда содействия кредитованию малого предпринимательства Челябинской области. Рассматриваются особенности предоставления государственных гарантий Челябинской области, анализируются основные направления гарантирования, изучаются возможные ограничения применения данного инструмента долговой политики.

Ключевые слова: малое предпринимательство, финансово-кредитная поддержка, банковская гарантия, государственная гарантия.

Необходимость ускорения процессов восстановления российской экономики после серьезных потрясений требует активного стимулирования и развития малого предпринимательства, успешное функционирование которого является обязательным условием поддержания приемлемого уровня занятости и социальной стабильности, продвижения инноваций, обеспечения высокого уровня конкуренции. Одной из острых проблем развития малого бизнеса является недостаточность источников его фондирования, сложности с привлечением кредитных ресурсов по причине отсутствия ликвидного обеспечения и высокого уровня риск. Успех решения указанных проблем во многом зависит от эффективности созданных механизмов финансово-кредитной поддержки малого бизнеса, как на федеральном, так и на субфедеральном уровне.

По оценкам экспертов в целом доля малого и среднего бизнеса в ВВП в США составляет примерно 50 %, в Китае – более 60 %, в России уровень данного показателя колеблется в районе 20–22 %. В Стратегии экономического развития России до 2020 года предусматривается довести долю предприятий малого бизнеса в ВВП до 50 % [5].

Первый вице-премьер Правительства Российской Федерации И.И. Шувалов заявил о том, что Правительство рассчитывает в ближайшие годы удвоить долю малого бизнеса в занятости населения с 25 % трудоспособного населения до 50 %.

Действующая система нормативно-правового регулирования Российской Федерации выработала ряд критериев отнесения тех или иных субъектов хозяйствования к категории малых предприятий. Одним из основных критериев является численность работников – до 100 человек и общий

объем годовой выручки – до 400 млн рублей [1, 2]. При этом реализуемая Правительством РФ «антикризисная программ» предусматривает увеличение предельного объема выручки с 400 млн рублей до 800 млн рублей. Предполагается, что данные изменения приведут к серьезному расширению сектора малого бизнеса на 7–8 тысяч предприятий за счет тех из них, которые сейчас рассматриваются как средние.

Особую роль малый бизнес играет в региональных экономических процессах. Так, например, в Челябинской области более трети оборота всех предприятий региона составляет оборот предприятий малого и среднего бизнеса. Организации малого и среднего бизнеса присутствуют во всех отраслях экономики Челябинской области, в их деятельность вовлечены все социальные группы населения. По итогам 2013 года общее количество субъектов малого и среднего предпринимательства составило 124,3 тысячи единиц, в том числе: 38,6 тысячи малых предприятий – юридических лиц, 84,3 тысячи индивидуальных предпринимателей, 1 тысяча крестьянских (фермерских) хозяйств, 360 средних предприятий – юридических лиц. На малые и средние предприятия в Челябинской области приходится: 100 процентов производства нетканых материалов, дверей и дверных коробок из полимерных материалов; 99,9 процента производства окон и оконных коробок, подоконников из полимерных материалов; 88,8 процента производства рыбных пресервов; 53,2 процента оборота оптовой торговли [3].

Не случайно в Стратегии социально-экономического развития Челябинской области до 2020 года, развитие субъектов малого и среднего предпринимательства определено как одна из «точек роста» экономики региона по причине их мобильности, способности быстро адаптироваться под ситуацию, создавать новые рабочие места [4].

В целях обеспечения экономической безопасности страны, в том числе на региональном уровне необходимость реализации инструментов поддержки субъектов малого предпринимательства передается на субфедеральный уровень управления. Регионы должны самостоятельно решить, каким образом они будут реализовывать программы поддержки малого и среднего бизнеса.

Государственная программа «Комплексная поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства» в 2015 году в Челябинской области предполагает «Создание благоприятного предпринимательского климата, развитие механизмов поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, содействие развитию прогрессивных форм ведения бизнеса и цивилизованной конкурентной среды». Общий объем расходов по программе 48, 2 млн руб. Из них финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства – 20, 5 млн руб. Содействие развитию малого и среднего предпринимательства на муниципальном уровне – 15,5 млн руб., Развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства – 11,8 млн руб. [6].

Одним из наиболее действенных инструментов финансово-кредитной поддержки, несомненно, является банковская гарантия, которая может быть предоставлена специализированным небанковским кредитным учреждением.

В Челябинской области данный инструмент финансовой поддержки успешно реализуется с 2009 года в рамках Фонда содействия кредитованию малого предпринимательства. На 01.01.2015 г. Фонд взаимодействовал с 23 банками-партнерами. В 2014 году указанным Фондом было выдано 285 поручительств на сумму 809,7 млн рублей, сумма кредитов составила 1,7 млрд рублей, а нарастающим итогом (с момента создания Фонда) общий объем полученных кредитов под поручительство Фонда превысил 6,1 млрд рублей [7].

Одним из важных направлений финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства может стать предоставление государственных гарантий из бюджета соответствующего уровня бюджетной системы. Необходимо отметить, что на протяжении ряда лет, Челябинская область является одним из лидеров среди регионов РФ по использованию инструментов государственного гарантирования как одного из наиболее востребованных источников фондирования бизнеса. По данным Министерства Финансов РФ в структуре государственного долга Челябинской области почти половина (43,4 %) относилась на долю предоставленных государственных гарантий (по состоянию на 1 декабря 2014 года).

По действующему законодательству для получения государственной гарантии из бюджета Челябинской области заемщик должен представить ликвидное обеспечение и бухгалтерскую (финансовую) отчетность, демонстрирующую его финансовую устойчивость и платежеспособность, поэтому на сегодняшний день предоставляются государственные гарантии в большей мере субъектам крупного и среднего бизнеса. Тем не менее, и малый бизнес до 2014 года мог использовать данный источник средств. Программа предоставления государственных гарантий из бюджета Челябинской области на 2014 год предусматривала такое направление, как развитие объектов туристской инфраструктуры, которое традиционно реализуется субъектами малого предпринимательства (табл. 1).

Программа областных государственных гарантий на 2015 год (табл. 2) такого направления гарантирования, как развитие объектов туристской инфраструктуры, не предусматривает. Большой упор (84, 2 % от общей суммы) в ней сделан на покрытие кредиторской задолженности системообразующих предприятий.

Отсутствие в приведенной выше программе областных государственных гарантий направлений гарантирования, доступных по тем или иным основаниям субъектам малого предпринимательства, очевидно, не способствует решению проблемы их фондирования.

Таблица 1
Программа государственных гарантий Челябинской области на 2014 год

Цель гарантирования	Сумма, тыс. руб.
На реализацию инвестиционных проектов на создание (увеличение) производственных мощностей по выпуску продукции животноводства и птицеводства	800 000,0
На реализацию инвестиционных проектов, включенных в комплексные инвестиционные планы моногородов, на создание производственных мощностей по выпуску продукции машиностроения	600 000,0
На реализацию инвестиционных проектов, включенных в комплексные инвестиционные планы моногородов, по созданию новых производственных мощностей в обрабатывающих производствах	360 940,0
На реализацию инвестиционных проектов в городских поселениях Челябинской области, имеющих уровень регистрируемой безработицы более 5 процентов, на создание мощностей по выпуску продукции обрабатывающих производств	563 252,0
На реализацию инвестиционных проектов на создание (увеличение) производственных мощностей по производству овощной продукции в закрытых грунтах, производству и размножению плодово-ягодных и декоративных культур	300 000,0
На реализацию инвестиционных проектов по созданию литейного производства в городе Челябинске	1 400 000,0
На реализацию инвестиционных проектов по развитию объектов туристской инфраструктуры	200 000,0
Итого:	4 224 192,0

Таблица 2
Программа государственных гарантий Челябинской области на 2015 год

Цель гарантирования	Сумма, тыс. руб.
На реализацию инвестиционных проектов на создание (увеличение) производственных мощностей по выпуску продукции птицеводства	1 500 000,0
На покрытие кредиторской задолженности организаций, входящих в Перечень системообразующих организаций, у которых: объем ежегодной выручки (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг за период 2012–2014 годов составил не менее 82 млрд рублей; объем налоговых отчислений в консолидированный бюджет Челябинской области за период 2012–2014 годов составил не менее 1 млрд руб.	8 000 000,0
Итого:	9 500 000,0

Для контроля бюджетного дефицита и оптимизации долговой политики субъекта РФ бюджетное законодательство предусматривает необходимость фиксации верхнего предела регионального государственного долга, а также вводит ряд дополнительных ограничений.

Закон Челябинской области «Об областном бюджете на 2015 год и плановый период 2015 и 2017 годов» установил следующие пределы областного государственного внутреннего долга (табл. 3):

Таблица 3

Верхний предел государственного долга Челябинской области

Показатель	на 1.01.2016	на 1.01. 2017	на 1.01.2018
Верхний предел государственного внутреннего долга Челябинской области, тыс. руб.	51 384 954,9	48 165 052,8	50 866 239,0
в том числе по государственным гарантиям, тыс. руб.	17 041 605,4	5 202 952,6	1 885 971,9

Судя по данным таблицы, в течение ближайшего бюджетного периода в Челябинской области предполагается серьезное снижения уровня предоставляемых гарантий с 33,2 % до 3,7 % в общем объеме государственных заимствований (почти в десять раз), что отчасти объясняется умеренно консервативной долговой политикой, вектор которой направлен преимущественно в сторону сокращения долговых обязательств.

Подводя итог, необходимо отметить, что система финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства не является совершенной и требует дальнейшего улучшения на основе инструментов гарантирования финансовых обязательств, развития институтов национально гарантийной системы.

Библиографический список

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2009 № 209-ФЗ (ред. от 14.10.2014) // Консультант плюс.
2. О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: Постановление Правительства РФ от 9 .02.2013 года № 101 // Консультант плюс.
3. Государственная программа Челябинской области «Комплексная поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Челябинской области на 2015–2017 годы: Постановление Правительства Челябинской области от 19.11. 2014 г. № 594-П // Консультант плюс.
4. О принятии Стратегии социально-экономического развития Челябинской области до 2020 года: Постановление Законодательного Собрания Челябинской области от 26.03.2014 № 1949 // Консультант плюс.
5. Прохватаева, Е.С. Виды финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства / Е.С.Прохватаева // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 12. – С. 227–232.
6. Министерство Финансов Челябинской области [Электронный ресурс]. – URL: http://www.minfin74.ru/upload/iblock/3b1/politica_2015-2017.pdf/.
7. Экономический обзор Министерства экономического развития Челябинской области «Малый бизнес» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.econom-chelreg.ru/review?news=2566>.

[К содержанию](#)

УДК 378.014+62.001.6+001.895

РАЗВИТИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СПЕЦИАЛИСТОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРИОРИТЕТНОСТИ В ОСВОЕНИИ КРИТИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Н.К. Топузов, Е.В. Чистякова

В работе обосновывается необходимость опережающими темпами готовить специалистов для освоения критических технологий, которые обеспечивали бы инновационное развитие экономики. Авторы выдвигают требования комплексного подхода к подготовке проектных групп, а также учета специфики региона и промышленных предприятий по ускоренному освоению критических технологий. Для решения этих задач требуется целевая подготовка, как по программам Министерства образования и науки Российской Федерации, так и согласно стратегии развития промышленных предприятий.

Ключевые слова: критические технологии, специалисты, работодатели, профессиональные компетенции, выпускники направления подготовки «Инноватика».

В современном мире важнейшим условием реализации эффективной государственной политики страны является развитие критических технологий в целях повышения конкурентоспособности предприятий в различных сферах деятельности. Освоение прорывных технологий дает старт перспективному развитию городов, регионов, отраслей и в целом всей страны. Сейчас в мире доминирует пятый технологический уклад, который характеризуется развитием технологий, используемых в микроэлектронной промышленности, телекоммуникациях, вычислительной, оптоволоконной технике, программном обеспечении, при производстве и переработке газа, роботостроении, оказании информационных услуг, производстве, основанном на использовании биотехнологий и космической технике. Для вступления в новый этап совершенствования и развития страны, связанный с переходом к шестому технологическому укладу, необходимо делать упор на прорывные технологии в различных отраслях.

В настоящее время в промышленном использовании существует множество технологий, которые являются критическими (прорывными), то есть имеющими важное социально-экономическое значение для политической, экономической и военной безопасности страны. На сегодняшний день в Российской Федерации насчитывается около 50 видов таких технологий: микроэлектронные, оптоэлектронные, лазерные, радиоэлектронные, компьютерные, информационные, ядерные технологии, технологии промышленного оборудования, технологии двигательных установок, технологии энергетики и энергосбережения, технологии спецхимии и энергоснабжающих материалов, биотехнологии, технологии обеспечения экологи-

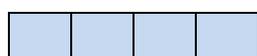
чески чистой среды обитания и производства новых материалов и другие. Причем данный перечень не является исчерпывающим, поэтому может дополняться и изменяться каждый год, в особенности в развитых странах.

К сожалению, критические технологии в Российской Федерации развиваются медленнее, в сравнении, например, с США и Японией, особенно в области компьютерных технологий и производства промышленного оборудования. В таблице 1 приведены некоторые направления, показывающие уровни развития разных стран.

Таблица 1
Сравнение уровня развития критических базовых технологий России с США

№	Наименование Технологического направления	Уровень технологии России				Уровень технологии США				Страна с наивысшим уровнем развития технологии
1	Технологии новых материалов									США
2	Микроэлектронные технологии									Япония
3	Оптоэлектронные технологии									США
4	Лазерные технологии									США
5	Радиоэлектронные технологии									США
6	Компьютерные технологии									США, Япония
7	Информационные технологии									США, Япония
8	Ядерные технологии									США, Россия
9	Технологии промышленного оборудования									*
10	Технологии двигателейных установок									США
11	Технологии энергетики и энергосбережения									*
12	Технологии спецхимии и энергонасыщенных материалов									США
13	Биотехнологии									Япония
14	Уникальная экспериментальная база									США
15	Технологии обеспечения экологически чистой среды обитания									*

Условные обозначения к таблице 1:



Высокий уровень развития технологии, мировое лидерство;



Значительные технологические достижения, приоритетные достижения в отдельных областях;



Общее отставание, определенные достижения в отдельных областях;



Значительное отставание по важным аспектам;

* Ввиду многопрофильности технологического направления определить мирового лидера не представляется возможным.

Из таблицы 1, можно сделать вывод о том, что Россия занимает одну из лидирующих позиций в аэро- и ракетостроении, а также в производстве ядерной техники и лазерных технологиях [5].

В каждой из перечисленных отраслей применяются высокотехнологичные процессы, в том числе при использовании современных инновационных технологий. На вопрос о смысле понятия инновация, можно ответить, что инновация – это результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо новой или усовершенствованной организационно-экономической формы, обеспечивающей необходимую или общественную выгоду [1].

Многие эксперты разделяют мнение, что для того, чтобы Российская Федерация смогла вырваться на лидирующие позиции по ключевым отраслям деятельности, необходимо активное внедрение инновационных решений, в том числе критических технологий на отечественных предприятиях. Существуют факторы, которые препятствуют инновационному развитию предприятий, например, низкий инновационный потенциал предприятий; неразвитость инфраструктуры предприятий, недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов; недостаток квалифицированного персонала [2].

При этом для поддержки выбранного вектора инновационного развития России необходимы соответствующие специалисты, обладающие определенными навыками, имеющими первостепенное значение для работодателей.

Работодатели не всегда понимают, кто такие «инноваторы», какова область и глубина их знаний. Они видят «инноватора» в качестве обычного инженера или менеджера, который может работать на предприятиях и в организациях на международной арене, но никак не узкого специалиста, имеющего огромный компетентностный потенциал. Сегодняшний рынок труда в условиях экономической нестабильности и высокой конкуренции, по данным кадровых агентств, нуждается в 80 % специалистов технического профиля, и 20 % экономического и управленческого профиля.

Работодателям следует понимать, что для повышения эффективности бизнеса в организациях требуются специалисты «инноваторы», которые не просто обладают знаниями в области управления и экономики, но и способны разрабатывать, применять новые идеи, принципы, технологии и подходы в технологиях промышленного масштаба, особенностях технологии машиностроения, химической, приборостроительной и других областях.

Выпускники направления «Инноватика» Южно-Уральского Государственного Университета представляют собой специалистов системного профиля в сфере инновационных продуктов, процессов и технологий, которые специализируются в области управления инновационными проектами, производственно-технологической, проектно-конструкторской и научно-исследовательской деятельности. Объектами профессиональной деятельности выпускников являются инновационные процессы страны, региона, территории и предприятий, специализирующихся на разработке программ инновационного развития по следующим направлениям:

- процессы управления инновационными проектами на основе моделирования и использования современных информационных компьютерных технологий;
- нормативно-правовое обеспечение инновационной деятельности;
- инфраструктура инновационной деятельности;
- инвестиционно-финансовое обеспечение инновационной деятельности;
- развитие и реализация технологий нововведений;
- инновационные проекты создания конкурентоспособных производств товаров и услуг;
- инновационные проекты реинжиниринга бизнес-процессов;
- научно-техническое инновационное развитие предприятий малого бизнеса.

Достоинством выпускников данного направления является формирование востребованных на рынке профессиональных компетенций, объединяющих технико-технологическую, управленческую и финансово-экономическую деятельность в сфере управления инновационными проектами [6].

Особенностью подготовки специалистов данного направления подготовки «Инноватика» является изучение и внедрение критических технологий.

Выпускники, закончившие специальность «Инноватика», имеют широкие знания, которые как раз необходимы для продвижения или прорыва в критических технологиях.

В Южно-Уральском государственном университете разработана методика оценки качества выпускников со стороны работодателей, где по пятибалльной шкале можно проанализировать, насколько выбранные компетенции важны для работодателя и как студенты владеют требуемыми компетенциями. В 2014 году оценка качества подготовки выпускников ЮУрГУ специальности «Инноватика» в среднем составила 4,5 балла и попала в зону высокой степени удовлетворенности (>4,5 баллов) [3].

Наиболее важными компетенциями, которыми должны владеть выпускники специальности «Инноватика», по мнению работодателей (важность 4,62–4,75), согласно таблице 2, являются: «Обладание высокой мотивацией к выполнению профессиональной деятельности в области критических технологий», «Способность работать с информацией по критическим технологиям в глобальных компьютерных сетях».

Работодатели также оценили и другие предложенные им компетенции, однако, оценка важности этих компетенций не на самом высоком уровне. Вследствие этого, кафедре, готовящей специалистов по направлению «Инноватика» следует задуматься о редактировании списка компетенций, предлагаемого работодателям. В таблице 2 представлена оценка важности и исполнения по отдельным компетенциям в баллах.

Таблица 2

Оценка компетенций выпускника (специалиста) работодателями
в области освоения критических технологий

№	Компетенция	Важность и требования работодателей, в баллах	Фактическое состояние на 2015 год, в баллах
1	Обладание высокой мотивацией к выполнению профессиональной деятельности в области критических технологий	4,75	4,6
2	Способность работать с информацией по критическим технологиям в глобальных компьютерных сетях	4,62	4,75
3	Анализ маркетинговой информации, конъюнктуры рынка для разработки стратегии развития бизнеса	4,5	3,8
4	Выбор и формулировка актуальной темы материала, формирование замысла	4,38	4,7
5	Выявление и удовлетворение потребностей по выбору критических технологий	4,23	4,4
6	Оценка эффективности маркетинговых мероприятий использования критических технологий	4,28	4,48
7	Подготовка условий для лабораторных и практических занятий по освоению критических технологий, участие в их проведении	4,37	4,5
8	Подготовка учебно-методических материалов по освоению критических технологий на основе существующих методик	4,37	4,6
9	Расчет прибыли и затрат в рамках запланированного объема выпуска продукции по освоению критических технологий	4,28	4,7
10	Способность анализировать социально-значимые проблемы и процессы, прогнозировать их развитие	4,33	4,4

Окончание табл. 2

№	Компетенция	Важность и требования работодателей, в баллах	Фактическое состояние на 2015 год, в баллах
11	Способность находить организационно-управленческие решения при использовании критических технологий в нестандартных ситуациях	4,38	4,6
12	Участие в реализации стратегических проектов по освоению критических технологий	4,48	3,2
13	Участие в совершенствовании и разработке учебно-методического обеспечения дисциплин	4,37	4,6
14	Эколого-экономическая и технологическая оценка эффективности проектов в критических технологиях	4	4,3
	ИТОГО:	$\Sigma 61,34$	$\Sigma 62,63$

Из данных таблицы 2 наблюдается разрыв между важностью компетенции, требованиями работодателей и фактическим состоянием 2015 года по следующим компетенциям: анализ маркетинговой информации, конъюнктуры рынка для разработки стратегии развития бизнеса и участие в реализации стратегических проектов по освоению критических технологий (п. 3 и п. 12 табл. 2). Из этого следует, что для работодателей важны эти компетенции, и они ставят баллы, приближенные к 5, а реально специалисты не дотягивают даже и до 4-х баллов.

Коэффициент интегральной удовлетворенности работодателей ($K_{ИУ}$) проявляется как:

$$K_{УД} = K_{Ф} / K_{Н},$$

где $K_{УД}$ – коэффициент удовлетворенности работодателей;

$K_{Н}$ – коэффициент начальный, в зависимости от важности и требования работодателей;

$K_{Ф}$ – коэффициент фактический, в зависимости фактическое состояние на 2015 год.

$$K_{У} = 62,63/61,34=1,021;$$

Таким образом, коэффициент интегральной удовлетворенности показывает зависимость коэффициента удовлетворенности работодателей от коэффициента лояльности:

$$K_{ИУ} = K_{УД} \times K_{Л},$$

где $K_{ИУ}$ – коэффициент интегральной удовлетворенности работодателей;

$K_{Л}$ – коэффициент лояльности, отражающий положительную оценку работодателями качества подготовки выпускников.

$$K_{\text{Л}} = 1 \text{ или } (100 \%);$$
$$K_{\text{ИУ}} = 1,021 \times 1 = 1,021;$$
$$K_{\text{ИУ}} > 1.$$

Расчет интегрального коэффициента удовлетворенности показал, что в целом работодатели довольны тем, как выпускники справляются со своей работой на предприятиях.

По компетенциям «Анализ маркетинговой информации, конъюнктуры рынка для разработки стратегии развития бизнеса» и «Участие в реализации стратегических проектов по освоению критических технологий» коэффициент интегральной удовлетворенности работодателей ($K_{\text{ИУ}}$) равен:

$$K_{\text{У}} = (3,8+3,2) / (4,5+4,48) = 7/9 = 0,7;$$
$$K_{\text{ИУ}} = 0,7 \times 1 = 0,7.$$

В связи с кризисной ситуацией в стране, предприятия и организации Уральского региона, по сравнению с прошлыми годами, менее активны и направляют в университет меньшее количество заявок, но, тем не менее, работодатели в своих заявках на подготовку специалистов отмечают свои требования, пожелания и предпочтения: обладание навыками иностранного языка на высоком уровне; стрессоустойчивость; нацеленность на результат; работа в команде; ответственность; самостоятельность; способность быстро переключаться с одной задачи на другую; работа на опережение; рационализм и перспективность предложений; удовлетворенность средней заработной платой, предлагаемой работодателями, по Уральскому региону, например, по Челябинской области составляет около 20 т. руб.; знание основных офисных программ; умение работать в программе 1С; знание статистических программ, а в некоторых случаях Adobe Photoshop и CorelDraw.

Многие предприятия и организации Уральского региона проявляют заинтересованность в специалистах университета, которая выражается в следующем:

- увеличивается спрос на комплексные работы, проекты и исследования к университету со стороны промышленных предприятий;
- возникает необходимость выработки системного подхода университета в работе с промышленными предприятиями;
- возникает потребность внедрения проектного управления при выполнении научно-исследовательских и конструкторско-технологических работ университета для промышленных предприятий;
- возникает необходимость в подготовке специалистов с учетом требований работодателей на основе целевых (адресных) договоров.

Но в то же время речь об освоении критических технологий в регионе не ведется и, как правило, специалисты не в полной мере готовы к их освоению.

По приоритетным направлениям подготовки, обеспечивающим критические технологии, идет подготовка в Южно-Уральском государственном университете, на основе целевого обучения на следующих предприятиях:

ОАО «Миасский машиностроительный завод», ОАО «Государственный ракетный центр им. академика Макеева» г. Миасс, ОАО НПО «Электромашина», ОАО «Златоустовский машиностроительный завод», ОАО «Челябинский цинковый завод», ООО «Группа “Магnezит”», г. Сатка. Фактически такое сотрудничество является эффективным инструментом развития научно-исследовательского потенциала университета и технологических баз промышленных предприятий-партнеров университета в совместных инновационных проектах. Такой опыт заслуживает внимания и распространения в системе профессионального образования.

Вместе с тем, назрела необходимость готовить проектные группы по освоению критических технологий, в особенности для машиностроительного кластера, обладающих комплексом профессиональных компетенций от маркетинговых исследований на предприятиях до участия в реализации стратегических проектов для прорывных технологий. Для этого требуются целевые заявки от предприятий на подготовку проектных групп.

Также необходимо согласование тем магистерских диссертаций и выпускных квалификационных работ бакалавров с предприятиями по тематике критических технологий. На наш взгляд, необходимо создание малых инновационных предприятий при университетах, в соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 02.08.2009 г. № 217-ФЗ, в которых студенты будут апробировать элементы освоения критических технологий, и получать практический опыт их использования [4].

С этой целью, университетам необходимо стремиться повышать уровень качества образования и подготавливать квалифицированных специалистов по развитию критических технологий для региональной экономики.

Библиографический список

1. Бабанова, Ю.В. Теоретическая инноватика : учеб. пособие / Ю.В. Бабанова, В.П. Горшенин; Мин. образования и науки Рос. Федерации, ЮУрГУ, НОЦ «Управление инновациями», Международный факультет. – Челябинск: Издат. центр ЮУрГУ, 2012.
2. Научно-практический журнал [Электронный ресурс]/ Ред. Е.В. Ермолаева, Ю.В. Семенова, Редакция журнала «Инновационное развитие профессионального образования». – 2014. – № 1(05) Июнь. – URL: <http://www.chirpo.ru/>.
3. Мониторинг удовлетворенности работодателей качеством подготовки выпускников: методические указания / сост. И.В. Сидоров, С.Б. Коваль, Е.С. Исакова, Е.В. Чистякова и др. – Челябинск: Издат. центр ЮУрГУ, 2013.
4. Федеральный закон № 217-ФЗ от 02.08.2009 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.garant.ru>.
5. URL: <http://www.techbusiness.ru/>.
6. URL: <http://www.ifsusu.ru/>.

[К содержанию](#)

УДК 658.16:001.895 + 338.45.01

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В РАЗРАБОТКЕ АНТИКРИЗИСНЫХ ПРОГРАММ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Н.К. Топузов, М.А. Маслов

В работе обосновывается необходимость формирования антикризисных программ предприятия на основе научно обоснованных критериев. Выбор критериев отражает экономическую эффективность проектов и их соответствие стратегии развития предприятия. Предложенная методика отбора проектов основана на экспертной оценке значимости проектов и позволяет на основе инвестиционных ресурсов достичь стратегических целей.

Ключевые слова: антикризисная программа, проектный подход, методика отбора проектов, критерии эффективности.

Достижение стратегических целей предприятий в рыночной среде во многом определяется ее состоянием. По данным Д. Нортон и Р. Каплана, лишь 10 % компаний успешно реализуют стратегии. Одной из причин этого является значительная нестабильность внешней среды, что порождает необходимость совершенствования инструментария быстрого изменения инвестиционной политики в меняющихся условиях [1]. Кризисные явления представляют угрозу финансовой устойчивости организаций, но, несмотря на это, они – формирует вектор стратегического развития.

Экономический кризис, изменение внешней среды предприятий являются основными причинами сокращения возможностей компаний. Наиболее серьезные макроэкономические изменения, произошедшие на рынке в конце 2014 года, серьезно повлияли на финансовую устойчивость предприятий, что нашло отражение в:

- снижении экспорта в Россию высоких технологий;
- ограничении доступа российских банков и предприятий к кредитным ресурсам;
- повышении ставки рефинансирования и роста стоимости обслуживания долга;
- снижении притока иностранных инвестиций за счет понижения долгосрочного инвестиционного рейтинга России;
- девальвации рубля и ускорения инфляции.

В связи с этим необходимо переосмысление роли экономического кризиса в устойчивом развитии коммерческой организации и принятии своевременных мер по адаптации к таким кризисам. Таким образом, для производственных предприятий актуальным становится новый вид управления – управление финансовой устойчивостью организации [2].

Устойчивое финансовое положение достигается при достаточности собственного капитала, хорошем качестве активов, достаточном уровне рентабельности, стабильных доходах. Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самофинансирования. Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от результатов стратегического управления [3]. Возможными инструментами в стратегическом управлении могут быть процессный, системный, ситуационный и проектный подходы.

Процессный подход рассматривает функции менеджмента как взаимосвязанные. Процесс стратегического управления является цепью непрерывных взаимосвязанных действий по стратегическому планированию, организации (реализации стратегии), учету и контролю, своевременному регулированию на вызовы внешней среды.

Системный подход в менеджменте представляет собой исследование объектов как систем. В системных решениях необходимо учитывать как минимум две составляющие: внешнее окружение (связь с внешней средой) и внутренняя структура (компоненты, обеспечивающие воздействие субъекта управления на объект для достижения целей).

Ситуационный подход концентрируется на том, что использование различных методов управления определяется конкретной ситуацией.

За последние годы произошел пересмотр компаниями концепций и значений инструментов управления. Процессные инструменты постепенно перешли в разряд операционных, в то время как проектные становятся стратегическими.

Проектный подход к реализации стратегии и управлению финансовой устойчивостью предприятия неразрывно связан с понятием такого типа управления, которое должно обеспечить сбалансированность интересов предприятия в будущих прибылях с задачами текущего производства, формирующего прибыль фирмы в настоящем времени. Следовательно, стратегии компаний должны быть сформированы из двух основных составляющих: *стратегических проектов (СП)*, позволяющих компании достичь поставленных целей в будущем и *программных мероприятий*, позволяющих оптимизировать затраты в рамках текущей операционной деятельности. Проекты отличаются от программ по четырем параметрам: временному интервалу, разбивкой по времени внутри годового периода, ориентацией на решение в рамках стратегических задач, а не на работу подразделений. В отличие от подразделений фирмы, проекты создаются на временной, а не постоянной основе, они разрабатываются от случая к случаю – для достижения конкретных целей. Таким образом, проекты являют-

ся инструментом реализации стратегии и обеспечения финансовой устойчивости предприятия. Кроме того, проекты, как правило, являются результатом инициативы подразделений и персонала предприятия и по своему содержанию могут не соответствовать стратегии развития предприятия. Их включение в программы реализации, как правило, приводит к распылению средств и не дают долгосрочного эффекта.

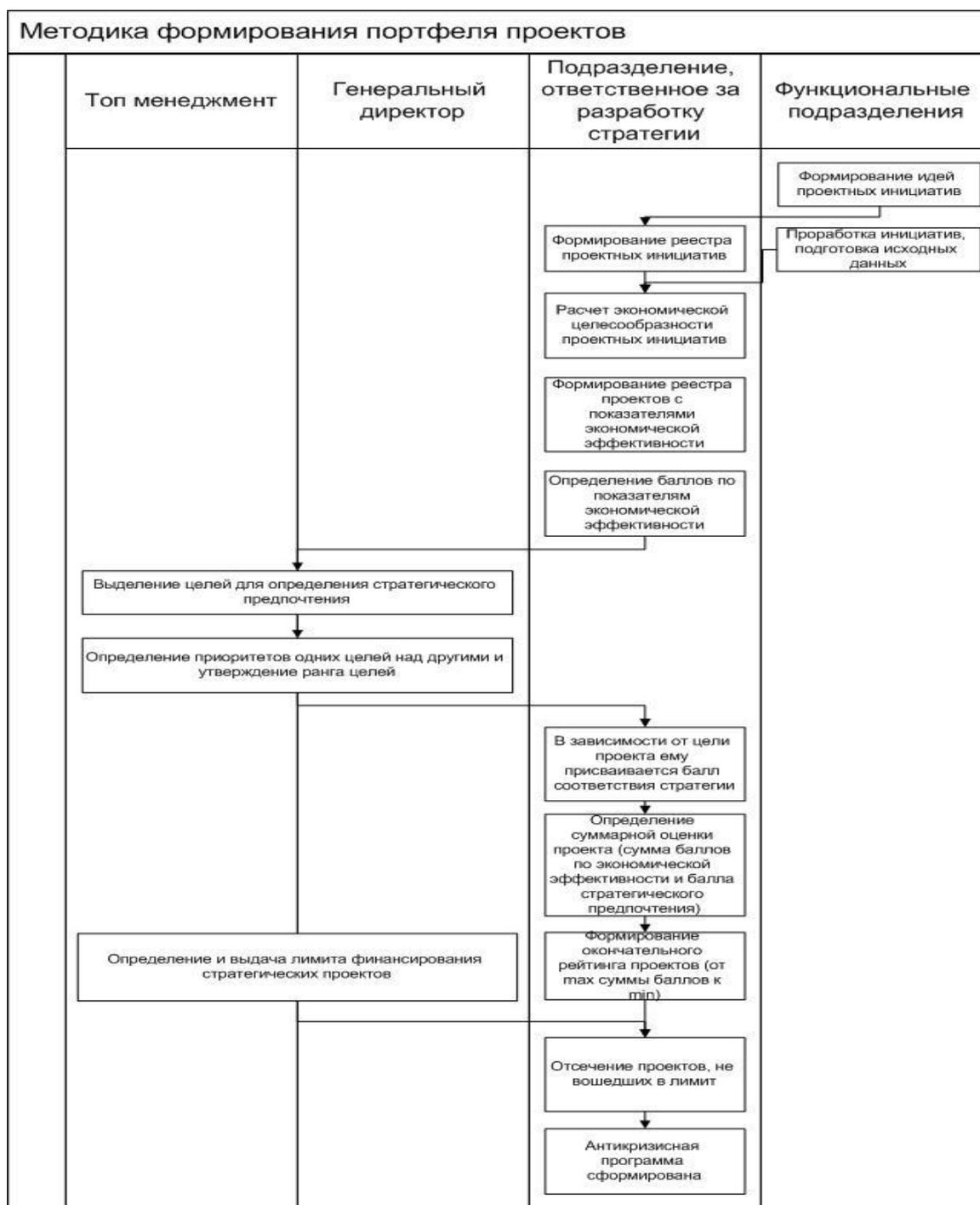
Целью работы является разработка модели и принципы формирования антикризисных программ проектов компаний в условиях нестабильности внешней среды для обеспечения финансовой устойчивости. Актуальность исследования диктуется повышенным интересом производственных компаний к возможности точечного инвестирования ограниченных ресурсов в проекты, позволяющие минимизировать последствия экономического кризиса.

Для реализации цели была разработана методика формирования антикризисной программы инвестиционного развития условиях нестабильной внешней среды.

Методика отбора проектов из предложенных вариантов оценивается по количественным и качественным экономическим показателям, что широко распространенный подход. Однако расшивка узких мест производства, с точки зрения классических экономических расчетов, проводимых по стандартным методикам, может не попасть в число приоритетных по количественным показателям, особенно по объему NPV, но может являться исключительно важным для снижения потерь предприятия от несвоевременного выполнения контрактов, укрепления имиджа, потерь экспортной клиентской базы, снижения цены на рынках, потерь оборотных средств, снижения рейтинга и др. Эти потери могут не иметь одновременно высокого уровня, но в перспективе обязательно приводят к снижению экономического потенциала предприятия, потере конкурентных позиций и к финансовой нестабильности. Поэтому предлагается ввести качественный критерий (соответствия стратегии компании) при определении портфеля проектов.

Принятый подход к формированию антикризисных программ и портфеля проектов основан на применении многокритериального ранжирования проектов. Первая группа критериев ранжирования предлагается принять ранжирование по экономической эффективности, вторым критерием ранжирование проектов по целям для определения стратегического (или инновационного) предпочтения в рамках рыночного позиционирования. Таким образом, функция приоритетности проекта будет записана в следующем виде: $\max f(x_1; x_2; x_3; x_4)$, где $x_i (i = 1 \dots 3)$ – значения критериев экономической эффективности, x_4 – критерий стратегического предпочтения.

Алгоритм формирования антикризисной программы выглядит следующим образом (рис.). В алгоритме представлены этапы (шаги) отбора проектов от региона генерации со стороны структурных подразделений, стратегических инвесторов, структур, работающих по планам стратегического развития до формирования антикризисных программ в рамках перспективных направлений устойчивого развития.



Алгоритм формирования проектов в антикризисных программах

В соответствии с представленным алгоритмом можно рассмотреть определенные этапы в формировании программ антикризисных мер:

Шаг 1. Сбор проектов (инициатив) и составление реестра проектных инициатив. Реестр должен содержать следующую информацию: наименование мероприятия, его обоснование, цели, прописанные по принципам SMART, ответственных исполнителей, фазу, на которой находится инициатива (концепция, разработка, реализация), описание природы получения экономического эффекта.

Шаг 2. По проектам готовятся бюджеты, уточненные расчеты экономического эффекта, производится расчет показателей экономической эффективности. Для корректности сравнения все проекты пересчитываются на одинаковый горизонт планирования.

Шаг 3. Определение баллов по значениям показателей экономической эффективности для последующего ранжирования.

Основными экономическими показателями, применяемыми при определении приоритетности представленных проектов, предлагается принять: чистый дисконтированный доход (NPV), дисконтированный период окупаемости (DPBP), индекс доходности (ИД).

В таблице 1 отражены баллы в зависимости от величины того или иного фактора. Разным значениям факторов соответствуют разные баллы. Пороговые значения и шаг задаются компаниями самостоятельно в зависимости от среднего размера NPV, сроков окупаемости и индекса доходности.

Таблица 1

Квалиметрический подход к оценке показателей проекта

Фактор	Единицы измерения	Диапазон	Пороговые значения «снизу»	Пороговые значения «сверху»	Балл
NPV	Тыс. руб.	Низкий	50	300 000	1–3
		Средний	300 000	700 000	4–7
		Высокий	700 000	800 000	8–10
			800 000	900 000	9
			> 900 000		10
DPB	лет	Низкий	>10		0
			9	7	1–4
		Средний	6	3	5–7
		Высокий	2	1	8–10
ИД	–	Низкий	1	1,6	1–3
		Средний	1,7	2,4	4–7
		Высокий	2,5	2,8 и выше	8–10

К каждому проекту в соответствии с показателями проставляются баллы.

Шаг 4. Необходимо выделить цели для определения стратегического (или инновационного) предпочтения в рамках рыночного позиционирования. В условиях текущей макроэкономической ситуации предлагается следующий набор проектных целей:

Таблица 2

Проектные цели, соответствующие стратегии развития

Код	Наименование	Краткое описание	Способ измерения
Ц1	Сокращение сроков исполнения заказов	Развитие инфраструктуры с целью сокращения сроков исполнения заказов	Динамика сроков исполнения заказов.
Ц2	Сокращение издержек	Сокращение производственных издержек: 1. Сокращение расходных коэффициентов: модернизация технологии, оборудования, автоматизация. 2. Сокращение затрат на ремонты: модернизация оборудования, автоматизация, пр. 3. Сокращение затрат на энергетику: модернизация оборудования, автоматизация, пр. Сокращение непроизводственных издержек: 1. Сокращение затрат на закупку сырья, ТМЦ, автоматизации. 2. Сокращение затрат на логистику	Динамика по изменению издержек
Ц3	Расширение продуктового портфеля	Расширение существующего продуктового портфеля, за отчет: 1. Ввода в эксплуатацию нового или модернизации существующего оборудования; 2. Разработки новой технологии изготовления или изменение существующей	Динамика освоения продаж новых видов продукции.
Ц4	Увеличение (удержание) доходности	Увеличение (удержание) среднего уровня доходности продукции.	Динамика маржинального дохода.
Ц5	Увеличение (удержание) объемов	Увеличение (удержание) объемов отгрузки продукции.	Динамика отгрузок продукции.
Ц6	Улучшение качества	Мероприятия, направленные на 1) исключение попадания некачественной продукции к заказчику; 2) ликвидации несоответствия требованиям заказчика по контролю качества;	Динамика количества поданных и принятых претензий.
Ц7	Расширение набора сервисов	Продуктовый сервис+ дополнительные операции (упаковка, маркировка, др.)	Изменение полноты набора сервисов.
Ц8	Расширение / модернизация мощностей	1. Создание новых основных производств, мощностей, которые позволяют: а) увеличить объем отгрузки продукции; б) увеличить долю высокодоходной продукции в структуре продаж; 2. Развитие логистической инфраструктуры с целью снятия ограничений по объемам.	Динамика изменения мощностей

Шаг 5. Определение приоритетов происходит на комитете по стратегии (или ином другом инвестиционном комитете) с участием руководителей предприятия.

Для определения приоритетов используется метод парных сравнений. Парные сравнения выполняет группа экспертов (курирующие руководители направления). Состав экспертной группы утверждается приказом генерального директора.

«Веса» объектов являются субъективными мнениями и нуждаются в дополнительном согласовании. В расчетах используется три уровня важности критериев: 1 – равнозначность, 2 – приоритет первого над вторым, 3 – значительный приоритет первой группы над второй.

Конечной целью сравнения целей является выяснение их веса среди рассматриваемого множества.

При сравнении пары объектов эксперт стремится установить, насколько один объект лучше (хуже) другого, что выражается установлением количественной оценки. Просмотрев все сочетания возможных пар объектов, эксперт устанавливает оценки взаимного влияния.

Например, сравниваются две цели: Ц2 и Ц5. В условиях текущей финансовой ситуации в компании сокращение издержек (Ц2) имеет несколько большую значимость, чем увеличение объемов (Ц5). В этом случае ставится оценка 2 (если приоритет Ц2 над Ц5 равен 2, то приоритет Ц5 над Ц2 равен 1/2). Если значение критерия равно 1, то значение обратного критерия так же 1, что означает равнозначность критериев.

Сбор и обработку данных экспертной группы осуществляет подразделение, ответственное за разработку стратегии.

Обработка данных происходит по следующему механизму:

Считается сумма в каждом столбце и значения каждой ячейки делятся на сумму значений соответствующего столбца (см. табл. 3).

Удельный вес каждой из целей считается посредством получения среднего арифметического значения по строкам.

Таблица 3

Результаты расчета весов факторов по проектам

Цели	Вес	Отранжированные цели	Вес от max к min	Балл
Ц1	0,21	Ц1	0,21	10
Ц2	0,20	Ц2	0,20	9
Ц3	0,07	Ц5	0,18	8
Ц4	0,13	Ц4	0,13	7
Ц5	0,18	Ц8	0,09	6
Ц6	0,06	Ц3	0,07	5
Ц7	0,05	Ц6	0,06	4
Ц8	0,09	Ц7	0,05	3

Шаг 6. Каждому мероприятию или проекту необходимо присвоить уникальный код, в зависимости от его основной цели/целей. По основной цели проекта в соответствии с рейтингом целей ему присваивается балл (см. таблицу 3).

Шаг 7. Определение суммарной оценки проектов происходит посредством сложения баллов по экономической эффективности и балла стратегического предпочтения и ранжирования по убыванию. Чем выше сумма баллов проекта, тем выше его экономическая и стратегическая привлекательность для компании. С целью автоматизации данного процесса расчеты производятся на основе Excel или других прикладных программ.

В случае отсутствия окупаемости, отрицательного NPV проект переносится из листа ранжирования в архив.

Шаг 8. Формирование окончательного рейтинга проектов. Накопительным итогом суммируются бюджеты проектов и накладываются ограничения по финансированию. При этом должно выдерживаться соотношение: \sum бюджетов проектов < \sum лимита финансирования по антикризисным программам.

В заключение, следует отметить, что характерной чертой современного менеджмента фирмы является усиление внимания к стратегическим аспектам управления, связанным с решением проблемы финансовой устойчивости в соответствии с динамично меняющимися условиями внешнего окружения. Усиливается роль разработки проектов в управлении хозяйственной деятельностью. Актуальность предложенной методики состоит в том, что любая организация не может успешно выживать в конкурентной среде, если она не имеет определенных целей в области антикризисного управления. Предложенная методика на основе баланса интересов позволяет сформировать компании портфель проектов, который экономически целесообразен и больше всего позволяет достичь финансовой устойчивости как результат разработки антикризисных программ.

Библиографический список

1. Каплан, Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон; Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 304 с.
2. Федорова, Е.А. Модернизация инструментов стратегического планирования на основе проектного менеджмента / Е.А. Федорова, Р.Ю. Болдырева. – Тула: Известия тульского государственного университета. Экономические и юридические науки, 2013.
3. Броило, Е.В. Управление экономической устойчивостью организаций сферы предпринимательства в условиях кризиса [Электронный ресурс] / Е.В. Броило. – URL: <http://koet.syktu.ru/vestnik/2009/2009-1/3/3.htm>.

[К содержанию](#)

УДК 339.137.2+004.738.5:658.8

ИННОВАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГЕ ДЛЯ ТОВАРОПРОДВИЖЕНИЯ В АГРЕССИВНОЙ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ

А.Н. Топузова, С.П. Ишмаева

В работе обосновывается необходимость использования инновационных инструментов для продвижения товаров и услуг компании через Интернет. Среди наиболее эффективных считается контекстная реклама, основной задачей которой является увеличение продаж и привлечение новых клиентов посредством использования сертифицированных поисковых агентств. Описанные инструменты позволяют существенно улучшить товаропродвижение компании на рынке и повысить ее конкурентоспособность.

Ключевые слова: инновационные инструменты, интернет-маркетинг, контекстная реклама, таргетинг, поведенческие факторы, воронка продаж.

Современные тенденции развития рынка способствуют интенсивному развитию и совершенствованию инновационных подходов к стратегическому сегментированию рынка потребителей, позиционированию в сознании и восприятии целевых сегментов и продвижению товаров и услуг, оказываемых организациями. Сегодня эксперты единогласно говорят о том, что бизнес должен двигаться в сторону персональной коммуникации с каждым клиентом и использовать для этого все имеющиеся инструменты. В последние годы во всем мире, а теперь и в России активное развитие приобретает Интернет-маркетинг, основными целями и задачами которого является получение максимального экономического эффекта и отклика от потенциальной целевой аудитории.

Главным ориентиром в концепции современного просвещенного маркетинга является человек, а персонализированное отношение к потребителю выходит на первый план. Таким образом, чтобы достичь целевого сегмента, компания должна присутствовать в Интернете. Однако, надо помнить, что Интернет является огромной, по охвату аудиторией, площадкой и содержит большой объем информации. У компании существует риск остаться незамеченной в общем информационном потоке, а также неэффективно использовать финансовые средства при неправильном выборе онлайн-канала коммуникации с потенциальным потребителем. Исследователи российского Интернет-рынка пришли к выводу, что основная масса постоянных пользователей Интернет составляет 83 % аудитории, 70 % из которой относится к возрастной группе до 34 лет. Также в ходе прове-

денного исследования выяснилось, что большая часть российской Интернет-аудитории составляют представители интеллектуальных видов деятельности, в том числе 43 % – служащие, 17 % – руководители и 23 % – учащиеся. Важным моментом является то, что в состав первых двух групп, входят люди в основном с уровнем доходов выше среднего.

Для абсолютного большинства сайтов продвижение должно начинаться с поисковой оптимизации, или SEO. Ее целью является повышение рейтинга ресурса у «поисковиков», а одним из главных инструментов для достижения этого выступает контекстная реклама. Контекстная реклама – это вид размещения интернет-рекламы на основе принципа соответствия содержания рекламного материала – контексту (содержанию) интернет-страницы, на которой размещается данный материал. Одним из лучших свойств контекстной рекламы как метода продвижения в Интернете является точная фокусировка на целевую аудиторию, направленность посетителей именно на товары и услуги, производимые компанией.

Размещение в контексте подразумевает использование различных площадок и инструментов, а также возможно при различных бюджетах. Под средствами контекстной рекламы понимаются инструментарию известных сертифицированных агентств контекстной рекламы: [Яндекс.Директ](#), [Google AdWords](#) и [«Бегун»](#) [1]. Для четко определенного набора запросов составляются объявления, определяется стоимость перехода на сайт посетителя с этих объявлений по каждому запросу, осуществляется перевод денежной суммы в выбранную контекстную систему, настраиваются параметры компании (географический и временной таргетинг).

Таргетинг представляет собой выборку из всех и дает концентрацию на группе, которая удовлетворяет заданным критериям. Позволяет показать рекламу целевой аудитории, что ведет к повышению эффективности рекламного сообщения, показывать рекламные баннеры в соответствии с интересами посетителей информационной площадки (информационной страницы).

Целью такой работы является создание целевого рекламно-информационного сообщения с концентрацией на определенной части аудитории, и, тем самым, повышение эффективности взаимодействия с аудиторией, получение большей отдачи от такого взаимодействия [2].

Применение средств контекстной рекламы выгодно отличается от иных инструментов быстрым стартом и моментальной остановкой кампании (вручную, либо по окончании средств на собственном счете в контекстной системе), высокой целевой направленностью, гибкостью настроек географического и временного таргетинга, но и относительной дороговизной каждого привлеченного на сайт клиента.

Результатом поисковой оптимизации является улучшение позиции сайта по тематическим для него запросам в результатах поисковой выдачи. А это значит, что целевым пользователям будет гораздо проще его найти, введя в строку поиска интересующие его слова.

Сегодня вывод сайта на первые страницы результатов запроса немалым без учета поведенческих факторов – факторов ранжирования, которые установили тесную взаимосвязь между продвижением ресурса и повышением его качества (с точки зрения удовлетворения интересов пользователя).

Поведенческие факторы – это метрики, которые характеризуют поведение пользователей в поисковой выдаче и непосредственно на сайте. Их главной задачей является улучшение качества построения поисковой выдачи. Для этого проводится анализ действий пользователей, в том числе с учетом их поисковой истории. Поисковая история пользователя представляет собой собранные за длительный период (в среднем от 18 месяцев и более) данные о его поведении в поисковой системе и на сайтах, включающих в себя такие показатели как:

- поисковые запросы и их последовательность;
- длительность нахождения на HTML-документе (странице сайта);
- внутренние переходы (в частности, количество успешных шагов);
- показатель отказов;
- добавление в закладки и прочее.

Для анализа эффективности продвижения сайта в Интернете необходимо рассмотреть воронку продаж. Воронка продаж – это метод измерения и увеличения продаж или действий на сайте путем вычленения этапов достижения конечной цели с распределением по ним пользователей (для увеличения числа совершивших целевое действие и уменьшения тех, кто прекратил активность на каком-либо уровне).

Как для поискового продвижения, так и для контекстной рекламы критерием оценки эффективности переходы пользователя с начального этапа воронки на последующий будет служить CTR – кликабельность сайта в поисковой выдаче/объявлений контекстной рекламы.

$$CTR = (N \text{ переходов на сайт} / N \text{ просмотров}) * 100 \%,$$

где N переходов – количество нажатий на рекламное сообщение либо число переходов на сайт из поисковой выдачи;

N просмотров – количество показов рекламного сообщения пользователю / показы сайта в результатах поиска.

Для контекстной рекламы CTR ниже 0,5 % считается критичным. При таком показателе система может заблокировать объявление как нерентабельное и неинтересное пользователям. Высоким считается показатель на уровне или выше 20–30 %. Что касается поискового продвижения, здесь многое зависит от позиции в поисковой выдаче, тематике и пр. Однако, одно важно иметь в виду: повышение CTR сайта – это гарантированный способ роста посещаемости ресурса.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что повышение эффективности рекламной кампании в Интернете в первую очередь требу-

ет выявления недостаточно эффективных каналов и слабых мест. Метод воронки продаж позволяет провести всестороннюю диагностику и оптимизировать практически любую маркетинговую стратегию.

Библиографический список

1. Бабаев, А. Контекстная реклама. Учебник / А. Бабаев, Н. Евдокимов, А. Иванов. – СПб.: Питер, 2011. – 304 с.
2. Яковев, А.Н. Контекстная реклама. Основы, сереты, трюки / А.Н. Яковев, А.М. Довжиков. – СПб.: БХВ-Петербург, 2012. – 248 с.

[К содержанию](#)

УДК 658.11:330.131.7 + 005.334

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

В.Б. Чернов, Ю.А. Гиматова

Статья посвящена организации управления рисками на малых предприятиях. Авторами рассмотрены основные виды рисков, присущих малым предприятиям. Сформулированы рекомендации по совершенствованию управления рисками.

Ключевые слова: малое предприятие, причины рискоуязвимости малых предприятий, этапы и методы управления риском, диверсификация рисков, управление финансовыми рисками на малом предприятии.

Малый бизнес является важным элементом экономической системы в условиях рыночной экономики. Предприятия малого бизнеса играют большую роль в жизни страны, даже в странах с развитой экономикой малый бизнес приносит 40–60 % ВВП, а также решает важную социальную задачу занятости населения. Мелкий бизнес способен решать несвойственные крупному бизнесу задачи удовлетворения чисто локальных потребностей; выполнения производственных функций на уровне деталей и узлов для нужд крупного производства; наполнения инфраструктуры производственных процессов; стимулирования предпринимательской активности населения; повышения занятости населения.

В инновационной экономике мелкие фирмы, удовлетворяя локальный и узкогрупповой спрос, объединяют хозяйственную деятельность на всем экономическом пространстве, поэтому их называют коммутантами. Они берутся за все, что не вызывает интереса у виолентов, пациентов и эксплерентов.

Выживание российских предприятий в условиях депрессивной экономики зависит от наличия в структурах управления предприятием системы

управления риском. Внешнее окружение и внутренняя среда малых предприятий обуславливают их высокую рискоуязвимость по следующим причинам. Малые предприятия обычно располагают минимальным аппаратом управления низкой квалификации. Им присуща узкая специализация и направленность на небольшой круг потребителей, отсутствие возможности диверсификации бизнеса. В малом предприятии некому управлять стратегическими, финансовыми, операционными или кадровыми рисками, поэтому управление рисками осуществляется руководителем предприятия, не имеющим возможности детально заниматься этими вопросами [2]. Малым предприятиям недоступен риск консалтинг. Заемные средства труднодоступны малым предприятиям, поэтому создание резервов для устранения последствий реализации рисков маловероятно. Государственная поддержка малых предприятий в РФ в настоящее время оставляет желать лучшего.

В процессе осуществления деятельности малые предприятия окружены разнообразными рисками: неблагоприятные изменения в налоговом законодательстве или порядке лицензирования хозяйственной деятельности; нарушение договорных обязательств партнерами или собственными сотрудниками; негативные последствия взаимодействия с органами власти; снижение спроса со стороны основных потребителей; низкая квалификация персонала; отсутствие стабильного режима кредитования; действия конкурентов.

Непосильное налоговое бремя вынуждает малый бизнес уходить в «налоговую тень», что бы выжить. Малая предсказуемость и быстрая изменчивость налоговой политики государства существенно осложняет жизнь малого бизнеса. Недобросовестные партнеры увеличивают вероятность неплатежеспособности малого предприятия, у которого нет достаточных финансовых ресурсов. Учитывая малую «живучесть» и надежность мелкого бизнеса, банки предпочитают работать с предприятиями, обладающими большим запасом финансовой устойчивости.

В отличие от крупного бизнеса малые предприятия обладают некоторыми преимуществами, которые помогают им преодолевать негативное воздействие рисков. К таким преимуществам можно отнести «плоские», мало уровневые организационные структуры построения предприятия в целом, а также их органов управления; небольшая численность работников; прозрачность бизнес процессов; простота и небольшой бюджет системы управления рисками. Данные преимущества дают возможность быстро и с небольшими затратами управлять рисками на малом предприятии.

Процесс управления рисками на малом предприятии проходит следующие этапы: выявление рисков; оценка выявленных рисков; разработка и утверждение мероприятий по управлению рисками; назначение ответственных за внедрение системы управления рисками; реализация мероприятий по управлению рисками; проведение мониторинга и составление отчетности по результатам риск менеджмента; оценка и корректировка дея-

тельности. Управление рисками носит циклический и непрерывный характер, после проведения оценки и корректировки деятельности вновь начинается выявление рисков и проведение всех последующих этапов. Данная цикличность связана с тем, что проведение мероприятий по управлению рисками приносит риск менеджерам определенный практический опыт управления, а также с тем, что изменения, происходящие во внешней и внутренней среде предприятия, приведут к изменению профиля рисков.

Рассмотрим некоторые рекомендации по совершенствованию управления рисками на малом предприятии.

Управление рыночными рисками возможно с помощью диверсификации. Целью диверсификации является снижение уязвимости товаров предприятия. Процесс диверсификации может включать в себя расширение видов клиентов, продуктов, рынков [1].

Управление операционными рисками. В данном случае операционный риск подразумевает влияние внутренних факторов. Управление рискам в малом бизнесе включает строгий контроль затрат и добросовестности деятельности персонала, совершенствование техники, технологии, организации производства. Чтобы сохранить репутацию компании и положение на рынке, необходимо тщательно следить за контролем качества продукции и обучением. Управление операционными рисками в малом бизнесе включает планирование человеческих ресурсов. Малым предприятиям часто выгоднее использовать аутсорсинг и аутстаффинг для выполнения небольших работ, что приводит к экономии фонда оплаты труда.

Управление финансовыми рисками предполагает уменьшение зависимости от долговых обязательств путем уменьшения доли заемных средств в источниках формирования имущества предприятия. Благодаря этому снижается рискованная премия для последующих займов. Стратегия сокращения долга предполагает преобразование заемного в привлеченный или собственный капитал путем трансформации кредитора в инвестора или собственника.

Партнеры. Руководству необходимо выбирать партнеров с особым вниманием и осторожностью, так как недобросовестные и неплатежеспособные партнеры могут увеличить риски.

У малого бизнеса в России имеются широкие перспективы дальнейшего развития и повышения эффективности деятельности. Для малых предприятий можно выделить следующие приоритетные направления в области совершенствования управления рисками: разработка классификаторов рисков с учетом специфики малого бизнеса; создание стандартов оценки и управления рисками для малых предприятий, разработка программного обеспечения управления рисками, доступного для малых предприятий. На законодательном уровне необходимо закрепить правовые механизмы оказания финансово-кредитной, консультационно-информационной, имущественной и технической поддержки субъектов малого предпринимательства.

Библиографический список

1. Вяткин, В.Н. Риск-менеджмент. Превентивное управление / В.Н. Вяткин, В.А. Гамза, Ф.В. Маевский. – М.: Наука и образование, 2013. – 264 с.
2. Филина, Ф.Н. Анализ и управление рисками после кризиса / Ф.Н. Филина. – М.: Гросс-Медиа, 2012. – 232 с.

[К содержанию](#)

УДК 338.486 + 005.334

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ФИРМЫ

В.Б. Чернов, К.А. Жижилева

Статья посвящена особенностям управления рисками на туристических предприятиях. Авторами рассмотрены основные методы управления рисками турагента. Сформулированы рекомендации по совершенствованию управления рисками.

Ключевые слова: риск менеджмент, виды рисков туристического предприятия, методы и подходы к управлению рисками туристического предприятия, резервирование, передача рисков.

Актуальность совершенствования управления рисками в туристическом бизнесе определяется теми негативными изменениями в мировой экономике, которые имеют место в течение нескольких последних лет. Информация о финансово-хозяйственной деятельности туристических фирм дает возможность систематизировать факторы предпринимательских рисков в турбизнесе и объединить их в несколько групп: социально-политические, рыночные, производственные и экологические (природно-климатические). Эти факторы дополняются угрозами, влияющими на устойчивость функционирования туристских предприятий. Угрозы охватывают различные стороны хозяйственной деятельности туристских предприятий и проявляются в ходе основных операционных процессов, в финансово-инвестиционной и управленческой деятельности, при взаимодействии с туристами и другими контрагентами.

Отличительной особенностью туристского бизнеса является то, что в структуре розничной цены туристского продукта, покупаемого туристом у турагента, наибольшую долю занимают расходы по приобретению прав на услуги сторонних организаций, прежде всего транспортных предприятий и мест размещения. Вся деятельность туристского предприятия с мо-

мента формирования тура до его продажи опирается на множество договорных отношений. Это обстоятельство приводит к тому, что туристские предприятия, как розничные продавцы несут высокие риски ненадлежащего исполнения условий договоров оптовыми продавцами в своем сбытовом канале. Аннулирование туров может произойти из-за проблем по чартерным рейсам с авиаперевозчиком; некачественного обслуживания туристов принимающей компанией; недобросовестности фирм-однодневок; необоснованного отказа туриста оплатить ранее забронированный тур.

Опыт ведущих международных туроператоров показывает, что стабильность развития бизнеса и повышение эффективности управления не могут функционировать без активного использования адекватной программы риск менеджмента как обязательной части системы управления компанией.

Управление предпринимательскими рисками на туристском предприятии должно осуществляться на стратегическом и тактическом уровнях. Первый уровень реализуется в рамках управленческих функций стратегического планирования, координации и контроля, а второй – в рамках такой управленческой функции, как организация. По мнению А.Б. Косолапова, можно выделить следующие основные способы управления предпринимательскими рисками туристического предприятия:

1) адаптивный подход к ведению хозяйственных дел на основе тщательного анализа внешней и внутренней среды и разработки антирисковых мероприятий (принятие риска);

2) отказ от деятельности, связанной с риском. Данная мера может быть невыгодна предприятию. Каждый проект несет в себе определенную долю риска, и отказ от риска может означать отказ от ведения предпринимательской деятельности;

3) резервирование рисков. Процесс осуществляется посредством создания на предприятии финансовых резервов, однако эти средства оказываются исключенными из оборота и не приносящими прибыли;

4) передача рисков достигается с помощью условий, заложенных в договоры о сотрудничестве по предоставлению туристических услуг (диссипация). Риск можно частично переложить на других контрагентов [1].

Использование этих мер способствует снижению ущерба, возникающего в результате возникновения рискованного случая.

Изучив внешнюю среду, внутреннюю структуру компании, а также специфику рисков можно выработать комплекс мероприятий по совершенствованию управления рисками.

На сегодняшний день для российских турагентов одним из наиболее актуальных рисков является валютный риск. Туроператоры, работающие над созданием и реализацией туристического продукта на заграничные курорты, заключают договора с иностранными контрагентами, расчеты про-

изводятся в валюте, поэтому стоимость тура в рублях ежедневно колеблется. Для данного риска туроператором используются следующие меры: оплата тура в установленные сроки (в течение 3-х банковских дней после подтверждения тура) и оплата по курсу туроператора (официальный курс Центрального Банка плюс 2 %). Турагент проводит расчеты с туристами в рублях по курсу, указанному на сайте туроператора, оплата тура туристами происходит в два этапа: предоплата по курсу на день бронирования и доплата до 100 % после его подтверждения уже с корректировкой стоимости в зависимости от изменения валютного курса.

Другой риск, который способен не только лишить компанию прибыли, но и принести убытки, это риски, связанные с аннуляцией тура по инициативе туриста. Для борьбы с этим риском турагент с клиентом должен включать в договор на оказание туристических услуг пункт об обязательстве клиента по оплате фактически понесенных расходов турагентом при аннуляции тура по инициативе туриста. В случае отказа туриста от тура по уважительным причинам, например, болезнь, менеджеры при бронировании туров могут предложить оформить страховку от невыезда, в этом случае часть расходов будет переложена на страховщика. Грамотно составленный договор об оказании туристских услуг и полное информирование туристов о возможном страховании способны минимизировать риски при отказе туриста от тура или в связи с возникшими у него проблемами уже непосредственно на отдыхе.

Политические риски весьма сложны в управлении. Политическая ситуация и её стабильность оказывает прямое влияние на состояние туристической инфраструктуры. Основными мероприятиями по управлению данным видом риска являются быстрое реагирование туроператора на изменения в социально-политической обстановке и высокая профессиональная квалификация турагента. Важную роль играет наличие возможности подобрать альтернативные варианты отдыха при неблагоприятном развитии ситуации, что зависит от наличия альтернативных предложений у туроператоров и умения турагента заинтересовать своих клиентов этими предложениями. В сложившейся современной политико-экономической ситуации турагент может предложить своим клиентам вместо зарубежных туров отдых на курортах России. Турагенты не должны полностью отказываться от продажи заграничных направлений, но просчитывая риски снижения потока туристов за рубеж, сокращения полетных программ из своего региона, банкротства некоторых российских туроператоров, необходимо разрабатывать новую стратегию продаж, которая будет опираться в основном на внутренний туризм. Данная мера подстрахует компанию в сложной экономической ситуации и позволит предложить своим клиентам альтернативные варианты отдыха.

К разновидности рыночного риска, которая играет важную роль и нуждается в постоянном контроле, относится деятельность конкурентов. На сегодняшний день открыто большое количество туристических агентств, однако менеджеры, работающие в них, обладают различной квалификацией, а так как постоянно ведется борьба за клиентскую базу, в качестве орудия привлечения клиентов во вход идет политика применения высоких скидок. Турагенту необходимо постоянно заниматься мониторингом рынка, изучением всех туристических новшеств, иметь высококвалифицированный персонал, а так же осуществлять контроль со стороны руководства за правомерностью скидок, применяемых менеджерами. Отказ от больших скидок должен компенсироваться несением ответственности за высокое качество предоставляемых услуг. Это важный аспект деятельности, так как за последние годы увеличилось количество турфирм-однодневок, и клиенты предпочитают приобретать туры в добросовестных компаниях с хорошей деловой репутацией.

К операционным рискам относится низкая квалификация служащих. Для того чтобы стать грамотным менеджером по туризму необходимо иметь не только теоретические знания, но и личный опыт поездок, а так же навыки практической работы с клиентами. Все крупные туроператоры предоставляют возможность посещения рекламно-информационных туров по тем направлениям, которые они предлагают к продаже. Посещение данных туров необходимо, так как менеджер должен иметь представление об условиях перелета, проживания, организации экскурсий, чтобы полноценно консультировать своих клиентов. Для оценки экономической эффективности проведения данных мероприятий необходимо сравнить объем продаж менеджера до и после посещения инфотура (семинара, курсов повышения квалификации).

Предпринимательские риски туристических предприятий устранить нельзя, поэтому они требуют тщательного изучения и управления. Важную роль в этом процессе играют позиция руководителя, гибкость политики продажи туров, адекватность деятельности туристической компании современной политической, экономической и социальной ситуации в мире.

Библиографический список

1. Косолапов, А.Б. Управление рисками в туристском бизнесе / А.Б. Косолапов. – М.: Кнорус, 2014. – 286 с.

[К содержанию](#)

УДК 005.334 + 330.131.7

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

В.Б. Чернов

Статья посвящена построению организационных структур по управлению рисками на предприятиях. Автором рассмотрены основные положения создания систем управления рисками. Сформулированы рекомендации по использованию данных положений в процессе управления рисками.

Ключевые слова: риск менеджмент, международные стандарты управления риском, система управления риском, организационные структуры управления риском.

Выживание российских предприятий в условиях депрессивной экономики зависит от наличия в структурах управления предприятием системы управления риском.

Поскольку функционирование хозяйствующих субъектов неотделимо от неопределенности исходов их деятельности, то закономерно возникает необходимость активного воздействия на окружающие их риски [2].

Управление рисками носит перманентный характер, в «кольце» управления рисками можно выделить следующие этапы: идентификация рисков; качественная и количественная оценка рисков; разработка мероприятий по воздействию на риски; утверждение и проведение разработанных мероприятий; мониторинг рисков; составление отчетности; актуализация управления.

Система управления рисками оказывает влияние на все другие подсистемы управления предприятием и формирует риск адаптированную культуру управления предприятием. По мнению Р.М. Качалова, при успешном функционировании системы управления рисками повышается достоверность информации о прошлом, настоящем и будущем состоянии предприятия и адекватность противорисковых решений [1].

Цель создания системы управления рисками является обеспечение долгосрочной и краткосрочной устойчивости хозяйственной деятельности за счет удержания рисков в приемлемых границах.

Задачи системы управления рисками:

- анализ внутренней среды и внешнего окружения предприятия;
- выявление и качественная оценка риска;
- количественная оценка риска;
- выбор методов управления рисками;
- разработка политики управления рисками;
- утверждение мероприятий по снижению величины рисков;
- внедрение системы управления риском на предприятии;
- реализация мероприятий по снижению величины рисков;

- контроль функционирования системы управления рисками;
- мониторинг рисков;
- составление отчетности по результатам управления рисками;
- корректировка системы управления рисками;
- развитие культуры управления рисками.

Формирование системы управления рисками должно соответствовать принципам и основным положениям, изложенным в международных стандартах по управлению рисками (табл.).

Таблица

Международные стандарты по управлению рисками

Разработчик	Обозначение	Название	
		на русском языке	на английском языке
Международная организация по стандартизации ISO (International Organization for Standardization)	ISO 31000:2009	Риск Менеджмент – Принципы и руководства	Risk Management – Principles and guidelines
	ISO/TR 31004:2013	Управление рисками – Руководство по внедрению стандарта ISO 31000	Guidance for the implementation of ISO 31000
Федерация европейских ассоциаций риск менеджеров (FERMA)	A Risk Management Standard, 2004	Стандарты управления рисками	A Risk Management Standard
Комитет спонсорских организаций (COSO) Комиссии Тредвей (США)	Standard COSO, 2004	Управление рисками организаций. Интегрированная модель. Краткое изложение. Концептуальные основы	Enterprise Risk Management (ERM) – Integrated Framework

Основное содержание системы управления рисками раскрывается в типовом документе – Политика по управлению рисками. Объектами системы управления рисками является уникальный комплекс рисков, присущий данному предприятию – операционные, финансовые, рыночные, политические, экологические и др. Субъектами системы являются собственники, менеджмент, риск менеджеры, персонал предприятия. Основная обязанность верхних эшелонов власти – утверждение стратегии управления рисками, средних и низших эшелонов управления – исполнение управленческих решений, воздействующих на риск. На риск менеджерах лежат обязанности по разработке, координации, контролю и корректировке управления рисками. Риск менеджер, осуществляющий координирующую функцию, должен подчиняться генеральному директору напрямую, а не финансовому директору. Персонал предприятия отвечает за идентификацию, мониторинг и реализацию мероприятий по управлению рисками.

Организационно система управления рисками может быть построена как линейная или функциональная система управления. В первом случае риск менеджеры будут распределены по отдельным структурным подразделениям, а во втором – реализовать отдельные функции. Основными функциями могут быть оценка и мониторинг риска; планирование мероприятий по снижению негативного воздействия риска, управление в кризисных ситуациях; развитие культуры управления рисками.

Создание системы управления рисками позволит российским предприятиям даже в условиях депрессивной экономики не только выживать, но и сохранять свою конкурентоспособность.

Библиографический список

1. Качалов, Р.М. Управление экономическим риском. Теоретические основы и приложения: монография / Р.М. Качалов. – М.: Нестор-История, 2012. – 247 с.
2. Шапкин, А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. – М.: Дашков и К, 2010. – 544 с.

[К содержанию](#)

УДК 658:004 + 004

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ИНФОРМАЦИОННЫМИ СИСТЕМАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

А.Г. Шепталин

В статье показаны различные подходы к управлению информационными системами организации, приведено сравнение наиболее популярных стандартов построения системы управления ИТ и сферы их применения.

Ключевые слова: управление информационной системой, информационные технологии, функциональный подход, процессный подход, ITIL, COBIT.

С переходом к постиндустриальному этапу развития экономики и информационному обществу информация становится одним из важнейших производственных ресурсов. Ее объем постоянно растет, что приводит к усложнению информационных систем, необходимых для получения, хранения, обработки информации. В настоящее время условия, в которых работают предприятия и организации, характеризуется высокой степенью изменчивости внешней и внутренней среды. Это приводит к тому, что требования к функциональности и качеству информационных систем организаций подвержены постоянным изменениям, вызванным следующими факторами:

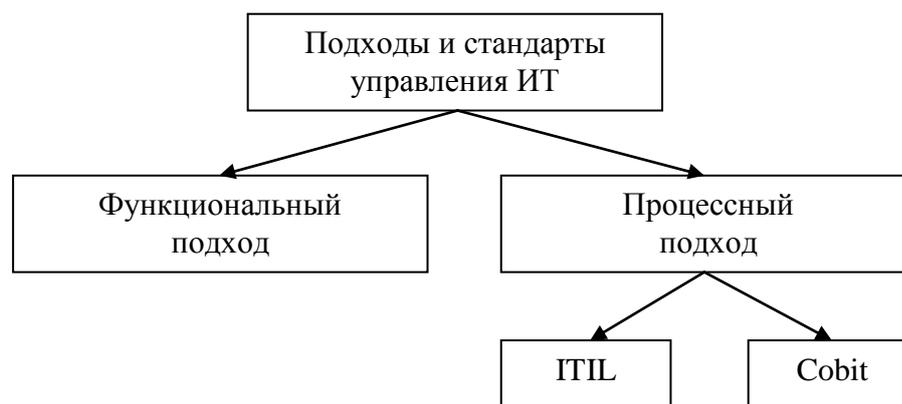
- перемены во внутренней и внешней среде;
- развитие технологий;
- изменения законодательства;
- социальные изменения.

Кроме того, в условиях ограниченности ресурсов со стороны бизнеса существует жесткий контроль инвестиций, выделяемых на информационные технологии при одновременном повышении требований к качеству и функциональности ИТ.

Таким образом, информационная система сегодня является основой успешного функционирования бизнеса, обеспечивающей его конкурентоспособность и прибыльность. С учетом этого, на первый план выходят требования к информационным системам, которые определяют систему информационного менеджмента, способную видоизменять ИТ-предприятия или организации в соответствии с изменением требований бизнеса.

Существует два подхода к управлению информационной системой организации (рис.):

- функциональный;
- процессный.



Подходы и стандарты управления ИТ

Функциональная модель строится на предпосылке, что работники обладают невысокой квалификацией, поэтому предлагаемые им задачи должны быть очень простыми. Более того, Адам Смит доказывал, что люди работают наиболее эффективно тогда, когда им предлагается для выполнения всего одна хорошо понятная им работа. Таким образом, функциональная модель предполагает разбиение работы на простейшие задания, исполняемые по конвейерной схеме с четко регламентированными маршрутами, как правило, в рамках структурных подразделений организации.

Служба ИТ предприятия, как правило, организует свою работу по трем функциональным направлениям [1]:

- планирование и организация;

- разработка, приобретение и внедрение;
- сопровождение.

Задачами направления «Планирование и организация» являются разработка стратегии в области информационных технологий, их координация с целями организации, планирование ресурсов и т.д.

Основная задача направления «Разработка, приобретение и внедрение» – внедрение новых информационных систем и технологий или изменение функциональности существующих.

Направление «Сопровождение» обеспечивает работу информационных систем и технологий, соответствующую требованиям пользователей, формализованным в виде определенных параметров (метрик).

Функциональная модель управления долгое время представляла собой основной подход к управлению информационными системами организации. Однако он имеет ряд ограничений, снижающих эффективность управления службой ИТ.

Функции службы ИТ должны обеспечивать создание конечного продукта – информационной системы, поддерживающей выполнение определенных бизнес-процессов организации.

Управление информационной системой на всем протяжении ее жизненного цикла требует выполнения различных функций службы ИТ. Так, на этапе планирования необходимо согласовать ее функциональность со стратегией, стандартами и планами организации, проконтролировать наличие средств в бюджете. На этапе внедрения для достижения необходимой функциональности и качества информационной системы необходимо обеспечить выполнение таких функций как развертывание аппаратного и программного обеспечения, тестирование, обучение пользователей, пилотное сопровождение и т.д. На этапе эксплуатации качественная работа информационной системы обеспечивается процессами направления «Сопровождение», необходимыми для управления данными, аппаратным обеспечением, поддержки пользователей.

Такой подход создает ряд проблем в управлении информационной системой организации.

Во-первых, обеспечение качества информационной системы требует совместного выполнения и координации различных функций службы ИТ. Такую координацию может осуществить вышестоящий руководитель. Однако при большом объеме работ руководитель может оказаться перегружен задачами, не имеющими отношения к его постоянной деятельности и непосредственным обязанностям.

Во-вторых, современные стандарты построения систем управления подразумевает наличие лица, ответственного за выполнение работ. При этом сфера ответственности не должна превышать его полномочий. В рамках функционального подхода, при котором каждый отвечает только за качество выполнения своей функции, бывает невозможно определить ответственного за конечный результат работы.

Процессный подход подразумевает переход от управления отдельными функциями в области ИТ на управление процессами, представляющими собой совокупность нескольких взаимосвязанных функций, необходимых для достижения определенного результата, имеющего ценность для клиента.

В современных условиях акценты в управлении ИТ смещаются от управления информационными системами, к управлению ИТ-услугами. ИТ-услуга – это способ предоставления ценности бизнесу путем содействия в получении желаемых результатов с использованием информационных технологий, процессов и персонала. Именно ИТ-услуги обеспечивают потребности бизнеса и способствуют достижению стратегических целей, и именно их фактически потребляют бизнес-подразделения организации. Оценка ИТ-услуг, как и любых других услуг, должна выполняться не только содержанию и функциональности, но и по различным параметрам качества обслуживания. При таком подходе методы управления ИТ должны измениться, поскольку объектом управления выступает не информационная система, а услуга, целью деятельности службы ИТ – решение задач бизнеса, а не обеспечение работоспособности и доступности информационной системы.

Сегодня одними из самых распространенных стандартов построения системы управления информационными технологиями в организации являются:

- ITIL v3 (IT Infrastructure Library);
- COBIT (Control Objectives for Information and Related Technologies).

Оба стандарта ориентированы на эффективное управление ИТ в соответствии с целями бизнеса, основаны на процессном подходе и в большей степени оперируют общей терминологией. Однако цели создания и их суть существенно отличаются.

ITIL – это библиотека, в которой собраны лучшие практики по организации процессов службы ИТ. Методология ITIL представляет собой модели процессов, которые необходимо реализовать в организации для качественного управления ИТ-услугами. В последней версии ITIL все процессы разделены на пять групп (книг) [2]:

- стратегия услуг (Service Strategy);
- проектирование услуг (Service Design);
- преобразование услуг (Service Transition);
- эксплуатация услуг (Service Operation);
- постоянное улучшение услуг (Continual Service Improvement).

ITIL говорит о том, как правильно построить ИТ-процессы, как их связать между собой. Таким образом, ITIL – это библиотека, обобщающая лучшие практики и позволяющая организовать разработку, внедрение, и эксплуатацию высококачественных услуг в области информационных технологий в соответствии с требованиями бизнеса.

Стандарт ITIL обладает как преимуществами, так и недостатками. К недостаткам можно отнести тот факт, что в нем рассматривается автоматизация хорошо отлаженных и эффективных бизнес-процессов организации. При этом не секрет, что, автоматизируя неэффективные бизнес-процессы, невозможно добиться каких-либо существенных улучшений в работе. Еще одним недостатком является то, что в стандарте основной акцент делается на построение, необходимых для оказания ИТ-услуг, но недостаточно внимания уделено контролю эффективности этих процессов. Основным преимуществом ITIL является ориентация на оказание эффективных услуг бизнесу. Это позволяет службе ИТ приобрести иной статус – выступать в роли поставщика ИТ-услуг и полноправного бизнес-партнера, что дает право самостоятельно решать определенный круг задач в соответствии со своей компетенцией. Кроме этого, стандарт ITIL может применяться независимо от используемых в организации технологий и программно-аппаратных средств.

Стандарт COBIT предоставляет службе ИТ и пользователям набор показателей (метрик) и процессов, призванных помочь им в извлечении максимальной выгоды от использования ИТ, а также для разработки соответствующего руководства и контроля ИТ в компании.

Согласно стандарту, в управлении ИТ выделяется 5 ключевых областей:

- область «соответствие стратегии» призвана связать планы развития бизнеса и ИТ. Здесь предлагается набор метрик и процедур контроля соответствия ИТ-услуг и бизнес-операций;
- область «полезность» отвечает за контроль ценности оказываемых ИТ-услуг для организации;
- область «управление ресурсами» предназначена для обеспечения рационального использования различных видов ресурсов, необходимых для оказания ИТ-услуг (финансовых, материальных, человеческих);
- область «управление рисками» необходима для идентификации и оценки рисков, связанных с оказанием ИТ-услуг, разработки четких стандартов и правил реагирования на существующие риски;
- область «оценка эффективности» предоставляет средства контроля реализации стратегии, результатов ИТ-проектов, использования ресурсов и т.д. При этом часто используются системы сбалансированных показателей, которые предоставляют ряд финансовых и качественных метрик для оценки.

Стандарт COBIT рассматривает информацию как результат использования ИТ-ресурсов организации: приложений, ИТ-инфраструктуры, данных, персонала, управление которыми осуществляется в рамках ИТ-процессов. При этом механизмы управления ИТ-ресурсами должны выстраиваться, исходя из того, какая информация необходима для достижения целей организации.

Для достижения целей бизнеса информация должна удовлетворять определённым критериям, которые в стандарте COBIT называют бизнес-требованиями к информации. Выделяют следующие бизнес-требования к информации или информационные критерии: эффективность, рациональность, конфиденциальность, целостность, доступность, соответствие нормам и надёжность информации. Механизмы управления включают в себя политики, организационные структуры, процедуры и регламенты. Задачей управления ИТ является формулировка желаемого результата или цели, которые должны быть достигнуты путём реализации механизмов управления в рамках конкретного ИТ процесса [3].

Таким образом, на сегодняшний день процессный подход является основополагающим принципом построения системы управления информационными технологиями в организации. Два наиболее популярных стандарта, базирующиеся на этом подходе, являются скорее не альтернативными, а взаимодополняющими: ITIL содержит лучшие практики по построению ИТ-процессов и концентрируется на оказании качественных ИТ-услуг пользователям, а COBIT предназначен для качественного управления ИТ-процессами с точки зрения соответствия требованиям бизнеса, полезности, затрат, рисков и содержит набор контролей для оценки их эффективности.

Библиографический список

1. Экономическая информатика: Введение в экономический анализ информационных систем: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 958 с.
2. Ингланд, Роб. Овладевая ITIL / Роб Ингланд; Пер. с англ. – М.: Лайвбук, 2011. – 200 с.
3. Обзор стандарта COBIT (Control Objectives for Information and related Technology) v. 4.1. Методология, процессы, критерии, внедрение Cobit. – URL: <http://www.itexpert.ru/rus/biblio/cobit/>.

[К содержанию](#)

УДК 005.94

УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫМИ ЗНАНИЯМИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Г.А. Шенталин, М.В. Рацектаева

В статье показана роль знаний в обеспечении устойчивого развития компании в условиях неопределенной внешней среды, представлена модель управления корпоративными знаниями на различных этапах трансформации.

Ключевые слова: неопределенность, информационно-аналитический уровень организации, знания, трансформация знаний, информационный актив, информационный потенциал.

Современный период развития бизнеса характеризуется высокими показателями динамики и степени неопределенности внешней среды. Мировой экономический кризис 2008 года, затронувший большинство передовых экономик мира, существенно обострил сложившуюся ситуацию, особенно для компаний из отраслей с высокими темпами изменений. К ним принято относить отрасли, связанные с информационно-коммуникационными технологиями, электроникой, здравоохранением и медициной.

Влияние кризиса сказалось на распределении приоритетных направлений развития промышленных предприятий. Энергетическая, сырьевая, нефтегазовая промышленности, ориентированные на эффективное инвестиционное производство, по темпам своего развития отступили на второй план. Им на смену пришли компании, деятельность которых характеризуется высокими темпами изменений и высокотехнологичными инновационными процессами производства и предоставления услуг.

Согласно экспертам *Global Innovation 1000* [1], список десяти ведущих инновационных компаний мира выглядит следующим образом (табл. 1). При этом компания *Apple*, являясь на протяжении четырех лет лидером в области инновационности, согласно оценкам специалистов *PwC* [2] уверенно занимает первое место по темпам рыночно капитализации, потеснив в рейтинге нефтегазовую компанию *Exxon Mobile*. Также высокую динамику капитализации показывают такие инновационные компании, как *Samsung* (+49 позиций), *IBM* (+18), *Google* (+ 33) и другие.

Инновационность становится необходимым условием и признаком успешного развития компаний, действующих в динамической окружающей среде с высокой степенью неопределенности. В свою очередь, инновационность бизнеса неразрывно связана с его информационно-аналитическим уровнем. Традиционные подходы к управлению, основанные на циклах контроля, экстраполяции и информационно-аналитическом уровне данных, преобладающие сегодня, не смогут обеспечить инновационность развития компании. Сказывается отсутствие прогнозного контура связанного с управлением корпоративными знаниями.

Таблица 1

Ведущие инновационные компании мира

Место в рейтинге		Компания, страна базирования	Затраты на НИОКР 2014, \$ млрд	Отрасль
2014	2013			
1	1	Apple, США	4,5	Компьютерные технологии, электроника
2	2	Google, США	8,0	Программное обеспечение, Интернет
3	4	Amazon, США	6,6	Программное обеспечение, Интернет
4	3	Samsung, Южная Корея	13,4	Компьютерные технологии, электроника
5	9	Tesla Motors, США	0,2	Автомобилестроение
6	5	3M, США	1,7	Промышленность
7	6	General Electric, США	4,8	Промышленность
8	7	Microsoft, США	10,4	Программное обеспечение, Интернет
9	12	IBM, США	6,2	Компьютерные технологии, электроника
10	–	Procter & Gamble, США	2,0	Потребительские товары

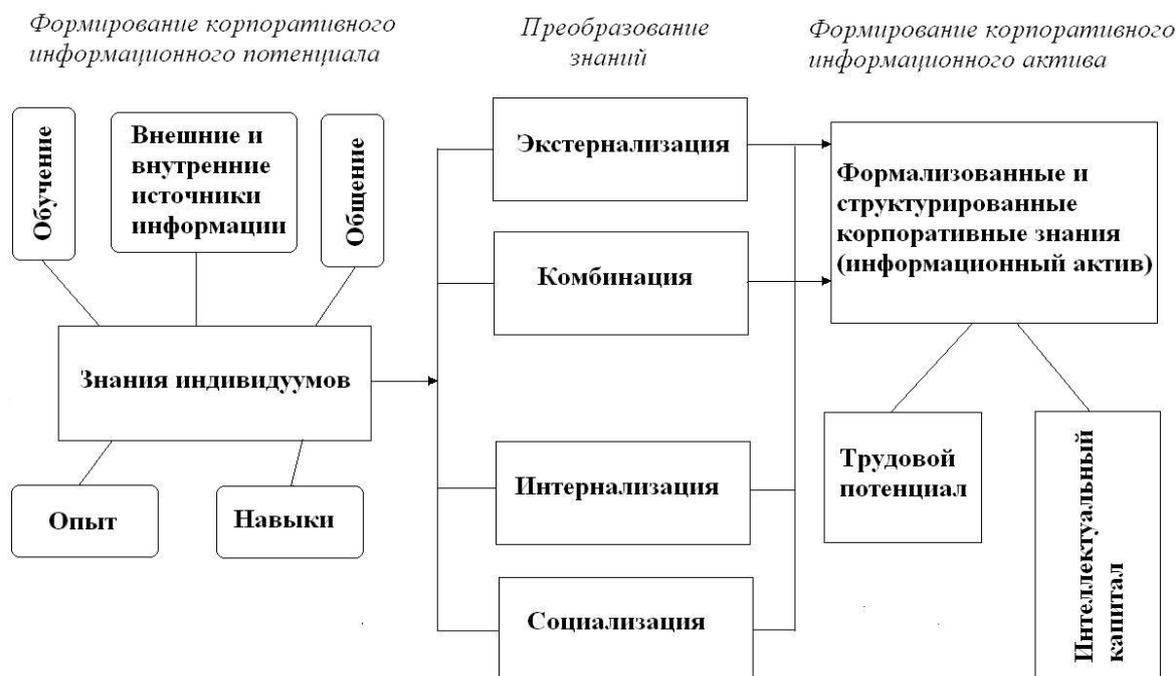
Корпоративные знания, с точки зрения управления, можно условно разделить на две основные группы:

– группа управляемых знаний – к ней относятся явные, формализованные и структурированные корпоративные информационные ресурсы, централизованные или распределенные в соответствии с вычислительной инфраструктурой и составляющие информационный актив компании (*ИА*);

– группа неуправляемых (индивидуальных) знаний – содержит неявные, неформализованные и разрозненные знания, обладателями которых являются конкретные индивиды. Совокупность индивидуальных знаний сотрудников компании определяет ее информационный потенциал ($\Sigma ИП$).

В настоящее время для регулярных форм корпоративных предприятий, реализующих инвестиционную стратегию развития, доля информационного актива в общем объеме корпоративных знаний не превышает 20–30 %. В этих условиях переход к активным формам инновационного развития бизнеса невозможен без создания системы управления корпоративными знаниями. Ее основную задачу, в контексте приведенных выше определений, можно формализовать следующим образом – система должна обеспечить реализацию условия ($ИА/\Sigma ИП \rightarrow 1$).

Индивидуальное знание сотрудника формируется в результате взаимодействия потоков информационных ресурсов как внутри организационных, так и внешних, как случайных (новости, отзывы, пожелания клиентов), так и специально полученных (обучение, тренинги, специальная литература, рис.).



Формирование корпоративного информационного актива

Успешно реализованное в процессе трудовой деятельности сотрудника знание для его дальнейшего применения в работе организации необходимо сделать общедоступным, используя процессы трансформации знания, перевести в разряд «явных» знаний, повысив корпоративный информационный актив.

Для перевода скрытых индивидуальных знаний в явный формализованный и структурированный вид необходимы усилия не только ИТ-подразделений компании, но и ее менеджмента, особенно, службы управления персоналом. В данном процессе могут быть использованы методы профессиональных наблюдений, фасилитации, специальные методики проведения интервью, а также методы кодирования информации в форме, пригодной для широкого использования в соответствии с уровнем доступа. В таблице 2 приведены технологии обмена неявными знаниями, используемые в российских компаниях [3].

Таблица 2

Технологии обмена неявными знаниями

Технологии обмена неявными знаниями	% компаний
1. Обмен опытом в рамках семинаров и тренингов	90,5
2. Совещания по анализу совместного опыта (в рамках проекта или подразделения)	71,4
3. Конференции и совещания, направленные на выявление и решения организационных проблем	57,1
4. Инновационные конкурсы, ярмарки идей	38,1
5. Профессиональные / технические конференции	33,3
6. Дни знаний	9,5
7. Завтраки / обеды знаний (одночасовой обед или чаепитие, сопровождающееся короткими рассказами о «трудных случаях», рассказами о новых идеях и методах работы)	9,5
8. Кейс-клубы, регулярные встречи для анализа трудных случаев из практики	9,5
9. Сторителлинг (рассказ историй из личного опыта)	9,5
10. Дни подразделений (круглые столы, экскурсии и презентации об опыте конкретного подразделения)	4,8

В итоге знание кодифицируется в виде стандарта, патента, библиотеки, методики и т.п. Создается информационный ресурс, повышающий нематериальный актив компании и способствующий ее инновационному развитию в современных условиях динамичной окружающей среды с высоким уровнем неопределенности.

Библиографический список

1. The top innovators and spenders [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.strategyand.pwc.com/global/home/what-we-think/global-innovation-1000/top-innovators-spenders#/tab-2014>.
2. Топ-100 крупнейших компаний мира по рыночной капитализации [Электронный ресурс]. – URL: http://www.pwc.com/en_UA/ua/survey/2013/assets/pwc-top-100-rus.pdf.
3. Нестик, Т.А. Модели управления знаниями в российских-организациях: социально-психологический анализ [Электронный ресурс] / Т.А. Нестик. – URL: http://psyjournals.ru/files/64997/18_Nestik.PDF.

[К содержанию](#)

УДК 658.1 + 005.332.4

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Л.И. Шепталина

В статье показана взаимосвязь глобальной конкурентоспособности страны с инновационной активностью ее предприятий, приведена система показателей, характеризующих инновационную активность предприятия и факторы, влияющие на уровень инновационной активности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, инновационный потенциал, инновационная активность, показатели инновационной активности, методы оценки.

По оценке Всемирного Экономического форума по рейтингу конкурентоспособности Россия поднялась с 64-го места в 2002 году из 80 стран до 53-го места в 2015 году из 144 стран.

Двенадцать слагаемых, характеризующих конкурентоспособность стран с различным уровнем экономического развития, включают в себя аспекты, связанные с макроэкономической стабильностью и развитостью инфраструктуры, здоровьем и начальным образованием населения, состоянием высшего профессионального образования, эффективностью и размерами рынков труда, товаров и услуг, финансового рынка, внутреннего рынка. Но особое место в структуре конкурентоспособности страны имеют ее технологический уровень, конкурентоспособность компаний и их инновационный потенциал [1].

Если понимать под инновационным потенциалом предприятия всю совокупность характеристик, определяющих его способность к инновационной деятельности, начиная от создания, до практического использования нововведений, то становится понятно, что реализация этого потенциала тесно связана и с технологическим уровнем предприятия и с уровнем его конкурентоспособности.

Дальнейшее повышение рейтинга глобальной конкурентоспособности возможно, если российский бизнес будет активно развивать наукоемкие и высокотехнологичные производства, что будет способствовать структуризации экономики, активизации российского рынка научно-исследовательских и конструкторских разработок, более полному использованию творческого инновационного потенциала российских специалистов различных направлений (от ученых, до специалистов инженерно-технического и управленческого профилей).

Но реализовать свой инновационный потенциал может только инновационно-активное предприятие.

Понятие «активность» неоднозначно. Чаще всего активность рассматривается как универсальное свойство, присущее всему живому. Оно может быть связано с поведением, соотноситься с деятельностью или структурироваться по составляющим его компонентам. Таким образом, инновационно-активное предприятие следует рассматривать как живую систему, активно взаимодействующую с внешней средой, способную использовать все свои компоненты для повышения эффективности функционирования в конкурентном окружении.

А под «инновационной активностью» предприятия можно понимать и просто инновационную деятельность, и некую системную характеристику деятельности предприятия, включающую активизацию и реализацию интеллектуального, творческого инновационного и ресурсного потенциалов для осуществления практических действий по разработке, внедрению и использованию нововведений с целью повышения не только выживаемости системы, но и уровня ее конкурентоспособности.

Для того, чтобы определить как инновационная активность предприятия влияет на уровень его конкурентоспособности необходимо определить основные показатели инновационной активности, критерии и методы их оценки, а также факторы, влияющие на их развитие. Однако неоднозначность трактовки инновационной активности может затруднить формирование критериев и выбор методов оценки.

Так для стран, входящих в ЕС, применяется методология оценки «European Innovation Scoreboards» (EIS), которое включает индекс новшества, использующий 3 главных типа измерения, такие как:

а) инструментарий реализации нововведений (человеческие, материально-технические, финансовые ресурсы, ресурсы, необходимые для разработки, внедрения и поддержки нововведения);

б) деятельность предприятий: (инвестиционную, инновационную, предпринимательскую и т.д.);

в) сами нововведения: (продукты, услуги, технологии, их экономический эффект), 8 инновационных размеров и 25 различных индикаторов [3].

В России инновационная активность предприятий измеряется следующим комплексом показателей:

1. *Структурные* показатели:

- количество подразделений предприятия, занимающихся инновационной деятельностью (исследованиями, разработками, испытаниями);
- доля сотрудников, занимающихся НИОКР;
- число проектных групп, занимающихся созданием новых продуктов, новых технологий.

2. *Затратные* показатели:

- удельные затраты на НИОКР в себестоимости продукции, характеризующие ее наукоемкость;
- удельные затраты на приобретение патентов, лицензий и т.п.;

- наличие и величина фондов на реализацию инновационных проектов;

3. Показатели *обновляемости*:

- число разработок (внедрений) новых продуктов, технологий или процессов;
- показатели обновляемости продуктового портфеля;
- число приобретенных (или переданных) новых технологий;
- доля новых услуг в общем портфеле услуг;
- объем экспортируемой инновационной продукции.

4. Показатели, характеризующие *динамику инновационных процессов* на предприятии:

- время с момента появления спроса на продукт или услугу до момента отправки на рынок в достаточном количестве;
- продолжительность процесса разработки нововведений (продуктов, услуг, технологий);
- продолжительность подготовки производства нового продукта;
- продолжительность производственного цикла нового продукта [2].

Учитывая, что Шумпетер выделяет пять основных видов инноваций (внедрение продукции с новыми качествами; внедрение новых производственных методов и технологий; использование нового сырья; открытие новых рынков сбыта; создание новых организационных структур) в группу показателей обновляемости можно добавить:

- число новых рынков сбыта продукции и технологий;
- динамику изменения организационной структуры предприятия.

Так как любое предприятие относится к системам открытого типа, на него и его деятельность, в том числе инновационную, действуют различные факторы (внешние и внутренние). При этом можно выделить следующие группы факторов:

1. *Макроэкономические* факторы:

а) инновационная политика государства, отраженная в документе «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 года № 2227-р». В стратегии предусмотрен комплекс мер, касающихся подготовки исследовательских кадров, внедрению инновационных технологий, формированию сектора НИОКР и т.д.;

б) инвестиционная политика государственных и частных организаций и учреждений, выступающих в роли инвесторов. Любая инновационная деятельность требует дополнительных инвестиций, что повышает степень риска для инновационно-активного предприятия.

Со стороны государства возможны два вида воздействия на инновационную активность предприятия:

- прямое воздействие на инновационную активность предприятия государственные заказы, гранты, субсидии;

- косвенное воздействие, направленное на создание благоприятного инвестиционно-инновационного климата: льготы по налогообложению, льготное кредитование, совершенствование законодательства по защите интеллектуальной собственности.

2. Микроэкономические факторы:

а) рыночные факторы, определяющие спрос и предложение. Учет факторов спроса для повышения конкурентоспособности предприятия и его продукции требует дополнительных действий, направленных на формирование потребностей на инновационные продукты, услуги и технологии.

б) факторы прямой и косвенной конкуренции, проявляющиеся в стратегиях фирм-конкурентов. Конкурирующие фирмы активно влияют на возможность получения требуемых ресурсов, определяют интенсивность конкурентной борьбы, влияют на структуру рынка. Инновационное лидерство (освоение новых рынков и преобразование старых, внедрение новых продуктов и технологий) является одним из главных путей победы в конкурентной борьбе.

3. Факторы *внутренней* среды:

а) финансовое положение предприятия, ее платежеспособность, зависимость от внешних источников финансирования;

б) научно-технический потенциал;

в) производственный потенциал;

г) кадровый потенциал;

д) форма собственности предприятия;

е) организационная структура и т.д.

Несмотря на то, что инновационная активность отражает внутреннее состояние предприятия, ее можно использовать для улучшения положения предприятия на конкурентном рынке, реализуя для этой цели весь имеющийся потенциал и ресурсы фирмы.

Библиографический список

1. Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2014–2015 [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий / Информационно-аналитический портал. – URL: <http://gtmarket.ru/news/2014/09/03/6873>.

2. Показатели, характеризующие инновационную активность предприятия [Электронный ресурс] / Инновационный менеджмент. – URL: http://www.sapanet.ru/Science/KONKURS/2/mat/t_pokaz.html.

3. Innovation Union Scoreboard 2014 – European Commission [Электронный ресурс]. – URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius/ius-2014_en.pdf.

[К содержанию](#)

УДК 658.152 + 338.242.2

ТЕХНОЛОГИИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПРОГРАММЫ АНТИКРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Н.В. Шилоносова

В работе характеризуется инвестиционная стратегия и процесс формирования оптимальной инвестиционной программы. Критерии оптимальности отражают экономическую эффективность проектов и их соответствие стратегии развития предприятия. Предложенные правила экономики в инвестиционном процессе антикризисного развития предприятия играют важную роль.

Ключевые слова: инвестиционная стратегия, инвестиционная программа, критерии эффективности, экономика предприятия.

Антикризисное развитие предприятия в существующих условиях рыночной экономики требует от руководства высокого качества управления рисками, которые должны быть учтены в процессе разработки стратегии. Вместе с тем эффективное стратегическое управление предприятием связано с разработкой инвестиционной стратегии, которая направлена на преодоление инвестиционных спадов в периоды депрессии или кризиса, перестройку производства и формирование способов финансирования предприятия.

Инвестиционная стратегия представляет собой систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности организации, определяемых общими задачами ее развития, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения.

Инвестиционная стратегия определяет приоритеты направлений и форм инвестиционной деятельности организации, характер формирования инвестиционных ресурсов и последовательность этапов реализаций долгосрочных инвестиционных целей, обеспечивающих планируемое общее развитие предприятия.

Выбранная стратегия должна отвечать на три вопроса:

- 1) какие направления хозяйственной деятельности нужно развивать;
- 2) каковы потребности в долгосрочных инвестициях;
- 3) какова возможная отдача по выбранным направлениям.

Актуальность разработки инвестиционной стратегии предприятия определяется рядом условий:

- 1) интенсивность изменений факторов внешней инвестиционной среды;
- 2) предстоящий этап жизненного цикла стратегии;
- 3) кардинальное изменение целей операционной деятельности организации, связанное с открывающимися новыми коммерческими возможностями.

Стратегия предприятия реализуется с помощью стратегического плана, в котором уточняются и окончательно формулируются цели и задачи фирмы, а также способы их достижения. Долгосрочные инвестиции – основной фактор осуществления целей фирмы. Только с помощью капитал образующих инвестиций можно выйти на рынок с новой продукцией, осуществить инновации, провести техническое перевооружение и реконструкцию, снизить затраты и повысить прибыльность, а также решить вопросы антикризисного развития.

При выборе стратегии рассматривается ряд вариантов. В них четко определена роль долгосрочных капитальных вложений и финансовых ресурсов. Рассмотрим четыре стратегии.

1. Стратегия проникновения (ограниченного роста). Здесь долговременные инвестиционные программы и инвестиционные проекты предусматривают организационные, технические и экономические мероприятия особо обращая внимание на модернизацию основных производственных фондов, НИОКР и усиление финансовых позиций.

2. Стратегия ускоренного роста. Здесь инвестиционные программы должны обеспечивать рост экономической эффективности, то есть рост доходов должен превосходить рост объемов продаж, доля рынка должна приближаться к максимально возможной.

3. Стратегия стабилизации. Здесь использование долгосрочных инвестиционных программ уместно для достижения сбалансированного состояния.

4. Стратегия выживания. Здесь важно мобилизовать финансовые ресурсы на реализацию быстро окупаемых инвестиционных проектов в программах перестройки управления [1].

Таким образом, инвестиционная стратегия реализуется с помощью инвестиционной программы.

Инвестиционная программа – это совокупность реализуемых инвестиционных проектов, обычно на один год. И так как инвестиционное планирование является основой стратегического планирования, то инвестиционная программа не является простым списком проектов. Цель стратегического плана заключается в обеспечении конкурентоспособности и устойчивого функционирования предприятия в длительной перспективе.

Разработка стратегического инвестиционного плана предусматривает:

- 1) определение основных направлений и целей инвестиционной деятельности на установленный перспективный период, приоритетных задач, на решение которых должны быть направлены инвестиции в первую очередь;
- 2) определение стратегии формирования инвестиционных ресурсов;
- 3) оценку имеющихся инвестиционных проектов, отбор проектов, подлежащих реализации, по принятым руководством критериям их эффективности и окупаемости.

В результате в программе находят отражение три группы проектов:

- 1) завершение или продолжение инвестиционного этапа реализации проектов, переходящих с прошлого года;
- 2) реализация проектов, инвестиционный этап которых полностью укладывается в рамки годовой программы;
- 3) проекты, реализация которых начинается в текущем году, но завершается в следующем году (или в последующих годах).

Подготовка инвестиционной программы делится на два этапа.

I этап. Выявление, перечень, оценка важности и очередности проблем, решение которых требует инвестиций.

II этап. Всесторонняя характеристика каждой проблемы, возможные пути, варианты ее решения, определение технических и иных ограничений и трудностей, с которыми связано ее решение, требуемая сумма инвестиций.

Формирование оптимальной инвестиционной программы подразумевает оптимальное размещение инвестиций, то есть получение максимального суммарного прироста капитала при реализации нескольких независимых инвестиционных проектов, стоимость которых не превышает имеющиеся финансовые ресурсы.

Рассмотрим последовательное решение данной задачи.

1. Для каждого проекта рассчитывается индекс доходности (PI) и чистая текущая стоимость (NPV).
2. Проекты ранжируются по убыванию индекса доходности.
3. К реализации принимаются самые доходные проекты, стоимость которых не превышает лимита финансовых ресурсов.
4. При наличии остатка финансовых ресурсов они вкладываются в очередную проект, но не в полном, а в частичном объеме, то есть в том, в котором могут быть профинансированы.
5. При невозможности частичного финансирования проекты рассматриваются в различных сочетаниях и выбирают такое сочетание проектов, у которых суммарное значение NPV наибольшее.

Ученик спросил Учителя: «Учитель, я никак не могу понять сути того, чем все восторгаются. А именно: в японском языке иероглиф, означающий слово “кризис”, состоит из двух иероглифов, которые означают “проблема” и “возможности”. Ну и что?» Учитель нахмурился и переспросил. Получив подтверждение действительного непонимания связи проблем и возможностей в кризисе, Учитель велел, чтоб Ученик ушел из Школы, и только после того, как поймет эту связь, пусть возвращается. Через два дня, когда Ученик пришел, Учитель выгнал его. Остальные ученики стояли за его спиной, боясь вымолвить даже слово. Никто не понимал, чем вызван такой гнев Учителя. Когда прошло около года, Ученик вновь возник на пороге. Учитель внимательно осмотрел его, улыбнулся и удовлетворенно сказал, что тот, видимо, теперь понял ответ на свой вопрос. И когда ученик

зашел, Учитель предложил ему рассказать свою историю другим ученикам. Ученик рассказал, что на следующий день, после того, как покинул Школу, его уволили с работы. Он тогда подумал, что это может быть сделано по просьбе Учителя, но Учитель тогда прогнал его. В это время Учитель прокомментировал слова Ученика, что действительно трудно было уговорить в тот момент начальника уволить хорошего сотрудника. Ученик далее рассказал, как тогда так и не смог быстро найти другую работу. Но чтобы содержать семью, он создал собственную фирму. Не прошло и года, как эта фирма стала одной из крупнейших в отрасли. И закончил Ученик рассказ тем, что действительно понял, что означают эти два иероглифа (проблема и возможности), и поблагодарил Учителя.

Для того чтобы реализовать инвестиционную программу антикризисного развития предприятия в сложных условиях привлечения заемного капитала, необходимо разработать технологию, основанную на следующих ключевых правилах экономики:

- 1) планирование доходов и расходов;
- 2) использование политики скидок поставщиков (по объемам поставок, срокам оплаты и др.);
- 3) заблаговременные поставки;
- 4) экспертная оценка;
- 5) учет доходов и расходов;
- 6) управление активами;
- 7) пролонгация срока использования;
- 8) регламент покупок (ограничения, сроки);
- 9) контроль эмоций в ситуациях паники;
- 10) мониторинг экономической ситуации.

Рассмотрим каждое правило подробнее.

1. Планирование доходов и расходов является ключевым правилом. Это правило означает, что расходы должны соответствовать доходам и наоборот, это соответствие необходимо рассчитывать заблаговременно.

2. Использование политики скидок поставщиков (по объемам поставок, срокам оплаты и др.) позволяет принимать решения, которые позволят сэкономить на ценах. При этом нужно понимать, что решения следует принимать на основе маржинального анализа.

3. Заблаговременные поставки позволяют также снизить затраты. Это следует из того, что поставщики в сезон продаж увеличивают цены, а в межсезонье – снижают. Следовательно, необходимо использовать данную политику цен для экономии затрат. Управленческое решение следует принимать на основе минимизации логистических затрат.

4. Экспертная оценка позволит принять взвешенное и компетентное решение. Консультации внешних специалистов будут означать дополнительные затраты. Но, как правило, эти затраты окупаются.

5. Учет доходов и расходов позволяет эффективно осуществлять весь процесс управления. Так как верное решение можно принять только на основе анализа, обеспеченного необходимой информацией.

6. Управление активами в данном контексте означает избавление от ненужных активов, и в то же время поиск путей внешней загрузки недогруженных мощностей.

7. Пролонгация срока использования заключается в том, что ремонт и модернизация имеющегося оборудования практически всегда экономичнее, чем покупка нового.

8. Регламент покупок означает ограничения по процессу принятия решения. Как правило, это связано со стоимостью, объемами, сроками, качеством и другими характеристиками.

9. Контроль эмоций в ситуациях паники позволяет отсрочить решения, что, как правило, играет положительную роль.

10. Мониторинг экономической ситуации позволяет прогнозировать конъюнктуру рынка с высокой вероятностью и заблаговременно принимать экономически эффективные решения.

Таким образом, технология инвестирования программы антикризисного управления может стать действенным инструментом для дальнейшего развития. Главной целью инвестиционной деятельности в антикризисном управлении является содействие реализации разработанной антикризисной стратегии и антикризисных программ, и это становится возможным при экономическом подходе.

Библиографический список

1. Михайлова, Э.А. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / Э.А. Михайлова, Л.Н. Орлова. – Рыбинск: РГАТА, 2008. – 176 с.

[К содержанию](#)

УДК 314.02

ИССЛЕДОВАНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ УРАЛЬСКОГО РЕГИОНА И ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН В КОМПАРАТИВИСТСКОМ АСПЕКТЕ

Е.Е. Щелканова, К.Ю. Буздалина

Данная статья рассматривает аспекты демографической ситуации в странах Европы и Челябинской области как части Уральского региона в сопоставлении. Проанализированы следующие показатели: рождаемость, младенческая смертность, старение населения, продолжительность жизни. Выявлены сходства и различия в демографической ситуации рассматриваемых регионов.

Ключевые слова: уровень рождаемости, младенческая смертность, старение населения, продолжительность жизни.

Проблемы демографии являются актуальными во всем мире. Не является исключением и Уральский регион. Целью данной статьи является исследование демографических особенностей Уральского региона (на примере Челябинской области) в сравнении со странами Западной Европы.

При рассмотрении демографической ситуации во внимание принимаются следующие показатели: уровень рождаемости, уровень смертности, уровень младенческой смертности, средняя продолжительность жизни, половая и возрастная структура населения, этнический состав и т.п. В данной работе мы не ставим своей целью проанализировать все вышеперечисленные аспекты, а сосредоточим свое внимание лишь на некоторых из них: продолжительности жизни, рождаемости, младенческой смертности и старении населения как одной из особенностей возрастной структуры.

Последние десятилетия характеризуются резким падением рождаемости как в России, так и в Европе. Так, например, с 70-х годов XX века по 2010 год число рождений в странах ЕС неуклонно уменьшалось с 2,3 до 1,6 (родившихся детей на одну женщину). Не менее остро данная проблема стоит в России: за тот же период количество рождений сократилось с 2,0 до 1,42 [1]. Наиболее резкий спад рождаемости в России наблюдался в 90-е гг., что в первую очередь было обусловлено изменениями в политической системе страны и последовавшим за ними кризисом экономической и социальной сфер. Однако, уже начиная с 2007 года, когда был введен материнский капитал, ситуация несколько улучшилась: если еще в 2003 году коэффициент рождаемости составлял 1,33, то к 2010 году он вырос до 1,42 [2]. На сегодняшний день стабильный рост рождаемости наблюдается в 32 регионах России, в число которых входит и Челябинская область. Статистические данные по данному региону выглядят следующим образом: 2002 – 1,315, 2003 – 1,330, 2004 – 1,344, 2005 – 1,299, 2006 – 1,336, 2007 – 1,456,

2008 – 1,583, 2009 – 1,607, 2010 – 1,652, 2011 – 1,695, 2012 – 1,809, 2013 – 1,802 [3]. Что касается Западной Европы, с начала 2000-х годов в большинстве стран зарегистрирована самая низкая рождаемость в истории. Так, в Италии и Испании рождаемость упала до 1,2 ребенка на женщину, в Германии этот показатель составляет 1,3 ребенка, в Греции – 1,4, Швейцарии – 1,5, Франции и Дании – 1,7, Ирландии – 2 [4]. Согласно приведенной статистики можно сделать вывод о том, что Челябинская область не только не уступает по уровню рождаемости странам Западной Европы, таким как, например, Франция и Дания, но даже опережает некоторые из них, в частности Германию. 75 % жителей этой страны с одним из самых низких показателей рождаемости считают, что причина кроется в следующем: на их родине просто не приветствуется рождение детей. Появление женщин с детьми в общественных местах это скорее исключение, чем правило. Когда женщина стоит перед выбором сохранить работу или иметь ребенка, то угроза увольнения страшит больше, чем прерывание беременности [5]. Таким образом, демографическая политика европейских стран должна быть в первую очередь направлена не на оказание существенной финансовой поддержки рождаемости, а на создание положительного имиджа нации, открытой и располагающей к рождению детей. В России же (и в Челябинской области, в частности) с ее патриархальным укладом и приверженностью к сохранению института брака и семейным ценностям, напротив, более важным является предоставление материальной помощи в случае рождения ребенка.

Помимо рождаемости одним из базовых статистических показателей демографической ситуации является младенческая смертность. В европейских странах в 2008 году на одну тысячу детей, рожденных живыми, приходилось в среднем 2,5–3,1 смертей, что свидетельствует о благоприятной ситуации в данном регионе [6]. Страной с самым низким уровнем младенческой смертности в Европе является Швеция, где на тысячу рождений приходится 2,5 смерти детей в возрасте до одного года. В первую очередь, этому способствует высокоразвитая система здравоохранения: наличие современного оборудования, полностью укомплектованный штат квалифицированных медицинских работников (на 100 000 человек приходится 320 врачей). Кроме того, единство шведской нации, высокий уровень жизни и социальной обеспеченности играют далеко не последнюю роль [7]. Россия по данному показателю значительно отстает от стран Европы. Если брать Челябинскую область, то здесь наблюдается значительный разрыв между показателями младенческой смертности в Челябинске и в районах области: в 2013 году эти цифры составили: в Челябинске – 4,11 смертей на тысячу родившихся, по области – 8 смертей на тысячу родившихся. Среди основных причин – болезни перинатального периода и врожденные патологии. Но еще в 2011 году эти показатели были в два раза выше [8]. Очевидно,

что наблюдается тенденция к снижению младенческой смертности, и у региона есть все шансы приблизиться к странам Европы. Этому способствует введение родовых сертификатов, высокотехнологичное оснащение больниц и родильных домов, снижение материнской смертности.

В прямой связи с уровнем рождаемости и уровнем младенческой смертности находится такой демографический аспект, как старение населения, представляющий угрозу не только для России, но и для стран Европы, а также всего мирового сообщества. Так, в Европе, где проблема старения населения стоит особенно остро, на пенсионные расходы приходится 13 % ВВП [9]. В России эта цифра составляет 10 % [10]. В Челябинской области на одного пенсионера в среднем приходится три человека трудоспособного возраста [11], в Европе – четыре [9]. Демографические прогнозы неутешительны: ситуация будет только ухудшаться. К 2050 году, например, Европа может столкнуться с тем, что трудоспособное население сократится на 40 млн человек [9]. Одним из путей решения данной проблемы является увеличение пенсионного возраста, однако это не выход из сложившейся ситуации, так как в России низкая продолжительность жизни: в среднем россияне живут меньше 70 лет, а в Челябинской области, в частности, продолжительность жизни составляет 69 лет. В европейских странах ситуация обстоит лучше: там средняя продолжительность жизни – 79 лет [12]. И есть все основания полагать, что пройдет не одно десятилетие, прежде чем Россия сравняется с Европой по данному показателю.

Таким образом, перед странами Европы и Россией (и Челябинской областью, в частности) стоят общие демографические проблемы. Совместные усилия и тесное сотрудничество могут способствовать улучшению демографической ситуации в целом.

Библиографический список

1. Российский институт стратегических исследований [Информационно-аналитический ресурс]. – URL: <http://demographia.net/>.
2. Russia Today. Will New Russian Benefits Boost Births? [видеосюжет] // Youtube. 09.07.2007. – URL: <http://www.youtube.com/watch?v=XbxwI7-NiGk>.
3. В Челябинске увеличился процент рождаемости [Электронный ресурс] // Lady74.ru: интернет-портал. 19.02.2015. – URL: <http://www.lady74.ru/inews/v-chelyabinske-uvelichilsya-procent-rozhdaemosti>.
4. Рождаемость в Европе подправят иммигранты [Электронный ресурс] // Pravda.ru: интернет-издание. 12.07.2013. – URL: <http://www.pravda.ru/world/europe/12-07-2013/1165419-rojdaemost-0/>.
5. Germany's Children Ad Campaign [видеосюжет] // Youtube. 18.01.2008. – URL: <http://www.youtube.com/watch?v=fNawqwzHWR4>.
6. Калабеков, И.Г. Российские реформы в цифрах и фактах / И.Г. Калабеков. – М.: РУСАКИ, 2010. – 498 с.
7. Sweden, Sierra Leone and the UK [видеосюжет] // Youtube. 11.02.2008. – URL: http://www.youtube.com/watch?v=9rI8QN_gzH8.

8. Младенческая смертность в Челябинске достигла уровня Германии [Электронный ресурс] // Cafemam.ru: интернет-портал. – URL: http://cafemam.ru/encyclopaedia/article/mladencheskaya_smertnost_v_chelyabinske_dostigla_urovnya_germanii-1771/.

9. Стареющая планета: число пенсионеров угрожает мировой экономике [Электронный ресурс] // RBC.RU: деловое информационное пространство. 23.08.2013. – URL: <http://top.rbc.ru/economics/23/08/2013/871343.shtml>.

10. Митина, Д. Неутешительные итоги реформы [Электронный ресурс] / Д. Митина // Валовой внутренний продукт. – 2012. – № 8(78). – URL: <http://www.vvprf.ru/archive/clause717.html>.

11. Челябинскстат [Офиц. сайт]. – URL: <http://chelstat.gks.ru>.

12. Средняя продолжительность жизни в Челябинской области достигла 69 лет [Электронный ресурс] // URALPRESS.RU: информационное агентство. 21.11.2013. – URL: <http://uralpress.ru/news/2013/11/21/srednyaya-prodolzhitelnost-zhizni-v-chelyabinskoy-oblasti-dostigla-69-let>.

[К содержанию](#)

УДК 378.146 + 378.02

ДВИЖУЩИЕ СИЛЫ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ПОЗНАВАТЕЛЬНОГО ИНТЕРЕСА У СТУДЕНТОВ ВУЗА

Ю.А. Юртаева

В статье дано авторское понимание сущности и структуры понятия «профессионально-познавательный интерес», представлены механизмы его формирования и развития в условиях современного вуза.

Ключевые слова: интерес; профессионально-познавательный интерес; механизмы формирования и развития.

Актуальность проблемы развития профессиональных интересов обусловлена, прежде всего, практическими потребностями. Данное утверждение подтверждает тот факт, что в современных условиях содержание мотивационной стороны профессиональной деятельности стало все больше оказывать влияние не только на продуктивность профессиональной деятельности специалистов высокой квалификации умственного, творческого труда, но и на количественные и качественные характеристики продукта деятельности.

В педагогической литературе понятие «интерес» традиционно определяется как активная и самостоятельная познавательная нацеленность личности на тот или иной предмет или явление окружающей действительности, которая, как правило, связана с положительным эмоциональным отношением к познанию объекта.

Т.В. Шороховой было выделено несколько современных направлений к определению понятия интереса [2].

Первое направление (Е.П. Ильин, В.И. Ковалев, С.П. Манукян и др.) названо аксиологическим, поскольку этимологически связано со словом «интерес» (от лат. interest – важно, имеет значение [1]).

Второе направление в подходе к определению данного понятия (А.А. Люблинская, Н.Г. Морозова, Г.И. Щукина и др.) обозначено как аттитюдное (от англ. attitude – отношение), согласно которому интерес определяется как некое избирательно-направленное отношение к окружающей действительности [3].

Третье направление можно условно назвать векторным (Б.Г. Ананьев, М.С. Каган, А.Н. Леонтьев, К.К. Платонов и др.), согласно которому интерес наиболее часто определяется как направленность.

Четвертое направление может быть обозначено как потребностно-мотивационное (О.Н. Власова, И.А. Джидарьян, А.К. Маркова, Д.И. Фельдштейн, Н.И. Шевандрин и др.). Данный подход, на наш взгляд, более точно характеризует сущностную природу данного термина.

В современных исследованиях понятие «интерес» трактуется как совокупность разума, воли и чувства. Тем не менее, следует отметить, что превалирование любого из основополагающих компонентов будет по-разному влиять на саму сущность понятия. В связи с этим, представляется необходимым выделить три тенденции:

1) интеллектуальная – согласно которой, интерес неразрывно связан с познанием окружающей действительности, другими словами, с интеллектуальной деятельностью человека;

2) волюнтаристическая – согласно которой, интерес провоцирует активность, стимулируя человека к интересующему предмету, т.е. проявляется в волевых действиях;

3) эмоциональная – согласно которой, только то, что по-настоящему привлекает человека, создавая положительные эмоции, может вызвать истинный интерес.

Обобщая наиболее известные научные подходы к пониманию сущности понятия «интерес», можно сделать вывод, что различные позиции авторов сходятся в следующем: важным фактором в формировании и развитии интересов выступают социальные условия деятельности. Другими словами, интерес – это интеграция интеллектуальных, волевых и эмоциональных выражений личности, центром которого являются мыслительные операции.

Наряду с вышерассмотренным понятием, в научно-педагогической литературе представлено понятие «профессиональный интерес», которое также интерпретируется достаточно неоднозначно. Так, к примеру, А.Д. Сазонов и И.А. Сазонов трактуют данный термин как интерес к предпочитаемому виду трудовой деятельности; в работах Л.А. Йоваша «профессиональный интерес» определяется как личностное практико-позна-

вательное отношение к профессиональной деятельности, которое при определенных положительных условиях переходит в направленность личности на вполне конкретную профессию.

На наш взгляд, понятие «профессионально-познавательный интерес» наиболее точно отражено в основном содержании обучения студентов, суть которого состоит в углубленном изучении материала, в активном систематическом поиске и отборе информации по профессиональной тематике; в самостоятельном освоении способов познания, свойственных для данной профессии, в стремлении работать по избранной специальности, в готовности применять приобретаемые знания в будущей профессиональной деятельности.

В научных трудах отмечается, что интерес формируется поэтапно, проходя несколько уровней, от простого любопытства до истинно профессионального интереса. Данный факт подтверждается многими авторами, тем не менее, количество уровней рассматриваемого нами понятия представляется ими по-разному. В приведенной ниже таблице наглядно демонстрируется данное обстоятельство (табл.).

Таблица

Уровни развития профессионально-познавательного интереса

№	Авторы	Уровни профессионально-познавательного интереса
1	Е.П. Ильин	Любопытство – любознательность – склонность к профессии – интерес к профессии
2	А.К. Дусавицкий	Интерес потребителя – интерес деятеля, – профессиональный интерес
3	С.П. Кряжде	Любопытство – любознательность – деловой интерес
4	Г.И. Щукина	Любопытство – любознательность – познавательный интерес – теоретический интерес

Поддерживая точку зрения большинства авторов по данной тематике, полагаем, что в этой связи характер активности деятельности и особенности структуры профессиональной деятельности могут выступать критерием для классификации уровней профессионально-познавательного интереса.

Исходя из этого можно построить матрицу: по горизонтали отражен рутинный – творческий тип деятельности, по вертикали отражена пассивность – активность деятельности (рис.).

активность	Репродуктивный интерес	Продуктивный интерес
	Отсутствие интереса	Ситуативный
пассивность		
	Рутинная	Творческая

Виды профессионально-познавательного интереса студентов

Представленную матрицу следует считать неким алгоритмом формирования и развития у студентов профессионально-познавательного интереса. В этой связи важно принимать во внимание следующие специфические механизмы данного процесса.

Первый механизм условно называется «снизу вверх», сущность которого заключается в том, что на основе специально организованных условий происходит актуализация профессионально значимых мотивов студента, что определяет самостоятельность в решении о профессиональном развитии. В этом случае преобладают те структурные компоненты и их составляющие, которые являются начальным пунктом для развития интереса.

Суть второго механизма состоит в усвоении субъектом предъявляемых ему в «готовом виде» целей, задач, мотивов. Важным моментом здесь выступает процесс их перехода из внешне понимаемых во внутренне принятые и в действительности функционирующие. Пошаговое объяснение субъекту смысла предъявляемых побуждений в его профессиональной деятельности обеспечивает в конечном итоге принятие их за собственные. Данный механизм называется «сверху вниз».

Таким образом, можно заключить, что процесс формирования и развития профессионально-познавательного интереса возможен на основе интеграции обозначенных механизмов. Для его практической реализации необходимо соблюдение следующих положений:

- 1) введение в программу обучения систематического педагогического коучинга;
- 2) создание информационно-насыщенной образовательной среды;
- 3) применение нетрадиционных методов проведения лекционных занятий (лекция вдвоём, лекция пресс-конференция, лекция проблемного характера; лекция с заранее запланированной ошибкой, лекция-визуализация и т.д.);
- 4) использование методов с затрудняющими условиями, стимулирующих интерес к занятию. Например: метод новых вариантов, метод информационной недостаточности; метод информационной насыщенности, методы группового решения творческих задач (метод Дельфи, метод «черного ящика», метод дневников).

По нашему мнению, в этом случае будет эффективно формироваться профессионально-познавательный интерес и, как следствие, повышаться профессиональная компетентность выпускника вуза.

Библиографический список

1. Ильин, Е.П. Мотивация и мотивы / Е.П. Ильин. – СПб.: Питер, 2000. – 512 с.
2. Шорохова, Т.В. Проблема определения категории «интерес» в современной отечественной психологии и педагогике / Т.В. Шорохова // Интернет-журнал «Эйдос». – 2004. – 5 декабря. – URL: <http://www.eidos.ru/journal/2004/0205.htm>.
3. Щукина, Г.И. Педагогические проблемы формирования познавательных интересов учащихся / Г.И. Щукина. – М.: Педагогика, 1988. – 208 с.

[К содержанию](#)

УДК 336.711

ИНФЛЯЦИОННОЕ ТАРГЕТИРОВАНИЕ КАК МЕХАНИЗМ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА

В.Н. Тишина, А.В. Левкина

В статье раскрывается понятие инфляционного таргетирования. Описывается механизм денежно-кредитной политики Центрального банка в рамках режима таргетирования инфляции. Приводится обзор критики отдельных аспектов инфляционного таргетирования. Делается вывод о значимости стабильной низкой инфляции для развития бизнеса в современных условиях.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, режим таргетирования инфляции, ключевая процентная ставка.

В ноябре прошлого года Центральный банк Российской Федерации (далее ЦБ) опубликовал «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов», где подтвердил информацию о том, что к концу 2014 года будет завершён переход к режиму таргетирования инфляции.

Таргетирование инфляции – режим денежно-кредитной политики, при котором главной целью центрального банка является обеспечение ценовой стабильности. В рамках данного режима устанавливается и объявляется количественная цель по инфляции, за достижение которой ответственен центральный банк. Принимая те или иные решения, центральный банк ориентируется на прогноз развития экономики и то, каковы будут последствия этих решения для динамики инфляции. При этом важным элементом данного режима является практика регулярного разъяснения общественности принимаемых центральным банком решений, что обеспечивает подотчетность и информационную открытость центрального банка.

Банк России обеспечивает достижение цели по инфляции, прежде всего, путем воздействия на цену денег в экономике – процентные ставки. Инструментом была выбрана ключевая ставка. Проводя операции с кредитными организациями, Банк России непосредственно воздействует лишь на наиболее краткосрочные ставки денежного рынка, стремясь приблизить их к ключевой ставке. Ставки денежного рынка воздействуют на другие процентные ставки в экономике и цены финансовых активов, а также на динамику валютного курса, что в свою очередь определяет решения экономических агентов относительно потребления, сбережения и инвестиций, и в конечном итоге вносит вклад в формирование темпов роста цен.

Решение ЦБ РФ о переходе к таргетированию инфляции было воспринято неоднозначно. В профессиональном сообществе встречается критика как режима инфляционного таргетирования в целом, так и эффективности его применения в России в современных условиях.

Наиболее негативную оценку экономического сообщества вызвал переход к режиму плавающего валютного курса, необходимому при проведении политики инфляционного таргетирования. В условиях кризиса валютной ликвидности и роста волатильности курсовых колебаний повышается эффект переноса ослабления валютного курса рубля на рост инфляции [1]. Окончательный переход к режиму таргетирования инфляции совпал с периодом неблагоприятного изменения условий внешнеполитической и внешнеэкономической среды. В данной ситуации руководство ЦБ полагает, что прямой эффект от ослабления рубля ограничен по времени и будет исчерпан во втором полугодии 2015 года [2]. В перспективе низкая инфляция снимает проблему острой реакции бизнеса и населения на изменения валютного курса.

Отметим, что в рамках инфляционного таргетирования банк не теряет полностью возможность влиять на валютный курс, в том числе и с помощью интервенций. Таргет инфляции создает подобие основанного на конкретных правилах режима, который может быть якорем для инфляционных ожиданий. В рамках этого режима центральный банк располагает свободой действий при реакции на шоки, например в том, насколько быстро инфляция может быть возвращена к таргетируемому уровню.

Как отмечено в «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов», цель по инфляции определяется для индекса потребительских цен (ИПЦ), измеренного за месяц по отношению к соответствующему месяцу предыдущего года. Данный показатель характеризует изменение стоимости набора товаров и услуг, потребляемых средним домохозяйством, и позволяет оценить масштаб воздействия роста цен на благосостояние населения. Несмотря на то, что ИПЦ присущ серьезный недостаток – в его структуре значительная часть компонентов не подлежит воздействию монетарными методами, он является наиболее понятным и широко используемым субъектами экономики индикатором инфляции, поэтому его динамика вносит значимый вклад в формирование инфляционных ожиданий.

Целью денежно-кредитной политики названо снижение инфляции до 4 % в 2017 году и дальнейшее ее поддержание вблизи указанного уровня [2]. По мнению некоторых экспертов Банку России не следует полностью сосредотачиваться на таких низких темпах инфляции [1]. В современных макроэкономических и геополитических условиях они труднодостижимы. Отметим, что из заявления Председателя ЦБ РФ по итогам заседания Совета директоров в марте 2015 года следует, что скорость снижения инфляции будет зависеть от того как будет изменяться ситуация в экономике.

Альтернативой достижения установленного уровня инфляции как цели монетарной политики ЦБ может выступить обеспечение экономического роста [3]. Однако в условиях низкой безработицы и дефицита рабочей силы, а также недостаточно благоприятного бизнес-климата стимуляция экономического роста путем снижения ставок вряд ли окажет значимый эф-

фekt на инвестиции в реальную экономику. Возможен краткосрочный эффект, а в среднесрочной перспективе темпы роста останутся низкими. Принимая во внимание высокую долговую нагрузку у многих компаний и достигшее уровня насыщения необеспеченное потребительское кредитование, можно предположить, что низкие процентные ставки вызовут отток капитала, причем, скорее всего, в форме перевода сбережений в наличную валюту, что только разгонит инфляцию.

В условиях возросшей неопределенности растет необходимость укреплять макроэкономическую стабильность и снижать инфляцию в среднесрочной перспективе. При обеспечении низкой и стабильной инфляции российская финансовая система будет привлекательной для внутреннего инвестора. Возможность дальнейшего развития бизнеса связана с обеспечением стабильной и низкой инфляций.

Библиографический список

1. Андрюшин, С.А. Денежно-кредитная политика Банка России в 2015–2017 гг. с позиции коллективного разума: оценки и ожидания / С.А. Андрюшин // Банковское дело. – 2014. – № 12. – С. 8–17.
2. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cbr.ru/>.
3. Юдаева, К.В. О возможностях, целях и механизмах денежно-кредитной политики в текущей ситуации / К.В. Юдаева // Вопросы экономики. – 2014. – № 9. – С. 4–12.

[К содержанию](#)

УДК 336.712

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ И ЕЁ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

В.Н. Тишина, Н.Г. Магафурова

В статье рассматривается вопрос поддержания устойчивости региональной банковской системы. Выявление факторов и решение проблемы устойчивости банковской системы региона имеет большое значение для экономики страны в целом.

Ключевые слова: устойчивость банковской системы, факторы устойчивости, банковская инфраструктура, кризис банковской системы.

Региональная экономическая система представляет собой совокупность элементов, составляющих определенное единство и целостность, взаимосвязанных и взаимодействующих друг с другом. Региональная банковская система выступает одним из ключевых и наиболее важных элементов региональной экономической системы, которая в свою очередь также вклю-

чает составные элементы – кредитные организации, которые представляют собой несущие конструкции рыночной экономики. Таким образом, наличие совокупности эффективно и устойчиво функционирующих кредитных организаций – это одно из основных условий социально-экономического развития региона. Основу устойчивости банковской системы страны в целом составляет устойчивость отдельно взятых региональных кредитных организаций.

Способность всех элементов банковской системы к непрерывному качественному функционированию под воздействием внутрибанковских, региональных и общегосударственных факторов, предусматривающая своевременное выполнение функций по обеспечению потребностей населения и реального сектора экономики региона в банковских услугах – является определением понятия устойчивости региональной банковской системы [3].

В процессе своей деятельности банковская система подвергается воздействию большого количества разнообразных факторов. Исследование таких факторов позволяет оценить качественное состояние банковской системы и предотвратить возможность возникновения кризисных ситуаций, обеспечив тем самым устойчивое развитие банков региона.

Среди всех существующих факторов воздействия на банковскую деятельность преобладает их деление на внешние и внутренние факторы. Внешние факторы, как правило, обуславливают внешнюю среду функционирования кредитных организаций, например: структура экономики и уровень ее развития, развитие нормативно-правовой базы, состояние денежного обращения, величина ВВП, отраслевая ориентация экономики, доля государственного сектора в экономике, промышленный потенциал, конкурентоспособность своих товаров, политическая стабильность в стране и др.

Преобладающими среди внутренних факторов устойчивости региональной банковской системы являются такие, как политика банка, обеспеченность собственными средствами, профессионализм сотрудников и потенциал реального руководства банка, информационное обеспечение, рыночное положение кредитной организации и др.

Развитие банковской инфраструктуры также является фактором, определяющим устойчивое функционирование региональной банковской системы. В узком смысле слова банковская инфраструктура – это совокупность хозяйствующих субъектов, созданных и функционирующих исключительно для обеспечения банковской деятельности. В любом случае они обладают общим признаком – причастностью к деятельности кредитных организаций, обеспечению их эффективного и бесперебойного функционирования [1, с. 172]. К минимальному перечню таких субъектов на региональном уровне относят: региональные бюро кредитных историй, коллекторские агентства, совет кредитных организаций региона, кредитных брокеров и другие организации.

Эффективность работы региональных банков находится в зависимости с присущими каждому региону политическими, экономическими, территориальными и климатическими особенностями. Специфика особенностей каждого отдельного региона является одним из условий развития и, как следствие, устойчивости региональные банковские системы.

Следует отметить влияние развития технологических факторов как неотъемлемой части успешного функционирования банковского сектора региона. Так ИТ-системы необходимы банкам для качественного финансового обслуживания своих клиентов и быстрого эффективного осуществления платежей внутри банковской системы.

Существование проблемных банков приводит к кризису банковской системы. В рамках экономической системы кризис выражается в неспособности кредитных учреждений выполнять свои функции по аккумуляции и мобилизации временно свободных денежных средств, функции предоставления кредитов, а также проведении расчетов и платежей в экономике страны. Кризис банковской системы – это последствия сочетания внешних факторов и недостатков банковской системы страны в целом. Исходя из анализа основных факторов современных банковских кризисов, следует выделить индикаторы, указывающие на их возникновение в государстве: высокое соотношение внутреннего кредита и ВВП, быстрый рост денежного предложения, отток средств вкладчиков из банков, отток капитала из страны, снижение уровня экспорта, внешний долг, низкие золотовалютные резервы и темпы роста экономики, высокие ставки процента на мировом рынке капитала, рост национальных ставок процента [2].

Предупреждение различных банковских кризисов и повышение финансовой устойчивости предусматривает принятие мер:

1) по укреплению сотрудничества с предприятиями малого и крупного бизнеса;

2) по формированию механизмов, которые обеспечат защиту накопленных граждан от инфляции и нестабильности на мировом финансовом рынке, конкурентоспособных депозитных продуктов, совершенствования платежной системы и денежных переводов;

3) по диверсификации кредитного портфеля по срокам и отраслевой принадлежности заемщиков;

4) по использованию прогрессивных технологических приемов банковского менеджмента, освоению новейших информационных продуктов.

Для повышения устойчивости банковской системы и предотвращения симптомов банковских кризисов необходимо комплексное сочетание перечисленных выше мер.

Региональная банковская система – это часть национальной банковской системы, взаимосвязанное единство субъектов банковской деятельности и банковской инфраструктуры, обособившихся на территории определенного субъекта РФ. Существенное условие устойчивого развития региональ-

ной банковской системы выражается во взаимном влиянии банковской системы и реального сектора экономики, учете особенностей развития региональной экономики.

Таким образом, устойчивость банковской системы – это ничто иное как динамическая характеристика банковской системы и такое развитие, при котором не только эффективно выполняются её функции в экономике, но в то же время происходит динамичное развитие всех элементов.

Библиографический список

1. Банковская система и ее инфраструктура в России: монография / под ред. Ю.А. Соколова, С.Е. Дубовой. – М.: «Анкил», 2010. – 264 с.
2. Немчинова, Ю.В. Анализ сущности финансовой устойчивости банковской системы и факторов ее обеспечения на современном этапе развития / Ю.В. Немчинова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал [Электронный ресурс]. – URL: <http://uecs.ru/uecs42-422012/item/1387/>.
3. Рочева, М.А. Факторы устойчивости региональной банковской системы / М.А. Рочева // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы Междунар. заоч. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). – СПб.: Реноме, 2012. – С. 96–100.

[К содержанию](#)

УДК 336.717 + 336.77(470)

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА КРЕДИТНЫЙ ПРОЦЕСС РОССИЙСКИХ БАНКОВ

В.Н. Тишина, В.С. Черкасова

В статье раскрывается взаимосвязь кредитного процесса в российских банках и экономических санкций, которые ввели по отношению к России ЕС и США. Выявлены проблемы, которые обострились в данной экономической ситуации и предложены пути решения данных проблем.

Ключевые слова: санкции, кредитный процесс, кредитная политика, кредитоспособность заемщика.

В настоящее время санкции, которые ввели ЕС и США против российских банков обнаружили большое количество недостатков в кредитном процессе банков. Введенные санкции коснулись системно значимых кредитных организаций, в которых присутствует доля государственного участия. К таким банкам относятся Газпромбанк, Внешэкономбанк, Банк ВТБ, Банк Москвы, Россельхозбанк. Главная цель санкций оказать деструктивное воздействие на российскую экономику, чтобы закрыть доступ к фи-

нансированию. Санкции ограничивают привлечение внешних экономических ресурсов в долгосрочной перспективе, так как вводят ряд ограничений на следующие сделки:

- по предоставлению финансирования и осуществлению иных операций в отношении нового долгового капитала сроком погашения более 90 дней;
- в отношении нового акционерного капитала;
- в отношении имущества лиц, указанных в санкционном списке, или принадлежащих им вещных прав.

Тем самым санкции не дают воспользоваться кредитным организациям долгосрочными финансовыми ресурсами, которые необходимы российской экономике. Можно выявить особенность санкций. Она заключается в том, что санкции распространяются на крупные банки с государственным участием. Это происходит, потому что в этих банках обслуживаются компании нефтегазового сектора.

Банки, которые работают с малым и средним бизнесом, не почувствовали на себе в полной мере санкции. При этом выявилось много проблем у молодых банков и банковской системе в целом у которой нет источников роста, которые основаны на кредитовании крупных клиентов и могут столкнуться с проблемами розничного кредитования. Свое подтверждение это находит в противоречиях развития банковской системы [2]:

- более чем трехкратным (39,4 против 12,7 %) превышением темпов роста розничного кредитования над корпоративным, при опережающей динамике роста просроченной задолженности физических лиц (40,7 %);
- значительным ростом просроченной задолженности (12,3 %) по кредитам юридическим лицам, сопоставимым с темпом увеличения корпоративного портфеля ссуд (12,7 %) при дефиците надежных заемщиков;
- отставанием темпов роста капитала банков (16,6 %) от динамики их совокупных активов (18,9 %);
- более чем двукратным ростом заимствований (122 %) у Банка России, обусловленным проблемами с ликвидностью.

Санкции показали те индустриальные проблемы, которые по сегодняшний день не решены, а так же проблемы связанные с централизацией банковского бизнеса, его зарегулированности. Тем самым санкции показали, что между кредитными организациями нет адекватной конкуренции, а также много диспропорций в их развитии:

- в ресурсной базе и структуре капитала, концентрации банков по активам и капиталу, по структуре собственности, по территориальному распределению предоставляемых кредитных продуктов;
- между политикой формирования коммерческими банками ресурсной базы и ее использованием (по сроку, отраслевому признаку, валюте), а также между источниками формирования ресурсов и направлениями их использования;

– между темпами роста доходов и расходов и в самой структуре доходов кредитных организаций.

Таким образом, влияние санкций в долгосрочной перспективе будет зависеть от того, как кредитные организации будут решать выявленные проблемы.

Российские экономисты предлагают следующие пути решения данных проблем [2]:

- повысить темпы роста ВВП;
- заменить внешние источники кредита более дешевыми внутренними, тем самым увеличив кредитную активность банков.

Но при рассмотрении последнего решения возникает ряд вопросов:

- не приведет ли такая политика к кредитному перегреву, за которым последуют инфляция, девальвация курса рубля, рост государственного и корпоративных долгов.

- имеют ли российские банки внутренний резерв, который они могут предоставить предприятиям нефинансового сектора и населению для модернизации и развития, не вызывая при этом кредитного перегрева в экономике.

За счет средств бюджета, Фонда национального благосостояния и кредитов банка можно увеличить инвестиционную активность российской экономики. Но и здесь присутствует угроза, а именно инфляция.

Для решения выявленных проблем не стоит прибегать в условиях структурного кризиса к такому инструменту, как денежная эмиссия. Несмотря на то, что кредитные организации стараются обеспечить кредитными ресурсами крупные сырьевые компании, рост капитализации остается незначителен.

Таким образом, средним банкам, деятельность которых связана с развитием реального сектора экономики стоит проводить осторожную денежно кредитную политику и выбрать основное направление на развитие регионального сектора экономики, чтобы выдержать большой контроль за своей деятельностью. Но при этом возможно сокращение рентабельности в среднесрочной перспективе. И тем самым кредитные организации должны внимательно управлять кредитным процессом [2].

В кредитном процессе банки могут совершать ряд ошибок, а именно:

- кредит предоставляется без оценки возможности дефолта клиента;
- не в полной мере анализируются источники погашения выданных ссуд. Причинами этого является то, что заемщики не раскрывают реальную рентабельность своей деятельности либо не используют четкую систему планирования, а у кредитных организаций отсутствуют технологические возможности для построения моделей оценки финансовых потоков, так как необходимы дополнительные затраты на покупку программного обеспечения и привлечение специалистов;

- не проверяется целевое использование выданных ссуд и эффективность привлеченных ранее кредитов;
- не рассчитывается реальная потребность бизнеса клиента в запрашиваемых кредитных продуктах;
- не проводится анализ отраслевых рисков;
- не в полной мере контролируется фактическая деятельность заемщика;
- отсутствует алгоритм оценки бизнес-рисков проекта;
- недостаточно прорабатываются вопросы структурирования кредитных сделок.

Методики оценки кредитоспособности заемщиков, которые используют банки, имеют ряд недостатков:

- отсутствует методика количественной оценки кредитного риска, в результате чего проблематично измерить его в процентном соотношении;
- качественная оценка является субъективной;
- перераспределение функций, которые должны выполнять кредитные специалисты на сотрудников отдела кредитных рисков.

При этом «риск» в самом общем плане – это вероятность наступления того или иного события, которую можно количественно измерить и на основе этого измерения дать оценку реализации риска. А это значит, что сотрудники отдела рисков должны давать оценку риска в количественном выражении и разработать стратегию в соответствии с полученными данными [1]. Однако эта оценка проводится субъективно сотрудниками каждого подразделения, которые работают с клиентами. Это вызывает трудности в предоставлении кредитного продукта при наличии разногласий в оценке риска. Последствия могут быть разными: от увеличения времени рассмотрения кредитной заявки и падения производительности труда банковских служащих до ухода клиента из банка.

При этом к недостаткам существующих методик можно отнести:

- концентрацию методик на платежных и залоговых рисках без учета отраслевых и правовых рисков;
- отсутствие инструментов выявления фальсифицированной отчетности клиента и программ, позволяющих синхронизировать первичную информацию бухгалтерской отчетности;
- отсутствие учета налоговых и административных рисков заемщика при расчете риска;
- отсутствие бюро залоговых историй, что увеличивает риск «двойных» залогов.

В результате этого, перед управляющими кредитных организация стоит вопрос о том, как необходимо изменить кредитную политику в сложившихся обстоятельствах. Основным принципом должно являться то, что они должны проводить диверсифицированную кредитную политику, на-

правленную на обеспечение доходности при приемлемом для кредитной организации уровне риска. И необходимо обратить на такие направления как:

- диверсификация кредитного портфеля по отраслевой и территориальной направленности;
- диверсификации процентной политики, т.е. пересматривать ставки относительно каждого заемщика в отдельности;
- четком разграничении компетенций и полномочий между подразделениями;
- проведение анализа исторических показателей деятельности клиента и их интерполяции на период обслуживания клиента в банке;
- комплексный анализ деятельности компании-заемщика с учетом всех существующих рисков и отраслевой специфики;
- плановом и фактическом расчете финансового результата предоставления кредитного продукта.

Все выявленные проблемы взаимосвязаны и причинами их возникновения являются глобальные проблемы в экономике. При этом надо помнить, что российская банковская система молодая и уникальная и сможет приспособиться к кризисным явлениям.

Сложившаяся ситуация является для банков «точкой бифуркации», преодолеть которую они смогут только путем проведения последовательных и рациональных антикризисных мероприятий. При этом необходимо не забывать, что необходимы мероприятия и на макроуровне – как со стороны органов государственной власти, так и со стороны Банка России, и на микроуровне – со стороны кредитных организаций, предприятий и населения.

Библиографический список

1. Доминик Бартон. Восстановление финансовой системы: основные шаги [Электронный ресурс] / Доминик Бартон. – URL: <http://bil.at.ua/publ/1-1-0-2>.
2. Годовой доклад Ассоциации российских банков за 2014 г. [Электронный ресурс] // Ассоциация российских банков. – URL: http://arb.ru/b2b/discussion/doklad_k_xxv_sezdu_assotsiatsii_rossiyskikh_bankov-9805960/?sphrase_id=116814/.

[К содержанию](#)

УДК 336.712 + 332.1(470.55)

ВЗАИМОСВЯЗЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ И ЭКОНОМИКИ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

В.Н. Тишина, Е.И. Криштопа

В работе проведен горизонтальный и вертикальный анализ отдельных экономических показателей Челябинской области, по результатам которого выявлено что, экономические показатели имеют положительную динамику, но при этом прирост ниже планового уровня. При рассмотрении показателей банковской сферы Челябинской области прослеживается спад показателей деятельности. В результате исследования выявлено, что незначительные темпы роста в экономике Челябинской области сопровождаются спадом в банковской сфере, так как банковская система является индикатором экономики региона в целом и одна из первых реагирует на кризисные явления.

Ключевые слова: экономика; банки; банковская система.

Экономическое развитие, как региона, так и страны в целом невозможно представить без банков, так как они служат важным источником пополнения народного хозяйства дополнительными финансовыми ресурсами.

Банки помогают создавать финансовую базу для реализации социально-экономических проектов региона, обеспечивают экономику региона денежными средствами, путем предоставления различных банковских услуг хозяйствующим субъектам, а так же путем обеспечения бесперебойности внутренних и внешних расчетов региона. Деятельность банков представляет собой тот канал, с помощью которого изменения на денежном рынке трансформируется в изменение на товарном рынке.

Таким образом, в экономике региона банки выполняют такие функции, как:

- аккумуляция денежных средств;
- регулирование денежного оборота;
- посредническая функция.

Роль банков заключается в том, что они являются связующим звеном между субъектами экономики региона. Для оценки влияния банков на экономику региона необходимо рассмотреть динамику основных экономических показателей.

Основной показатель, отражающий общеэкономическое развитие области является валовой региональный продукт. В Челябинской области за девять месяцев 2014 года данный показатель вырос на 0,7 % и составил 958 миллиардов рублей. Хотя, и наблюдается рост данного показателя, но он не существенный, так как по плану прирост валового регионального продукта Челябинской области в 2014 году должен был составить от 3,3 до 4,9 % [1].

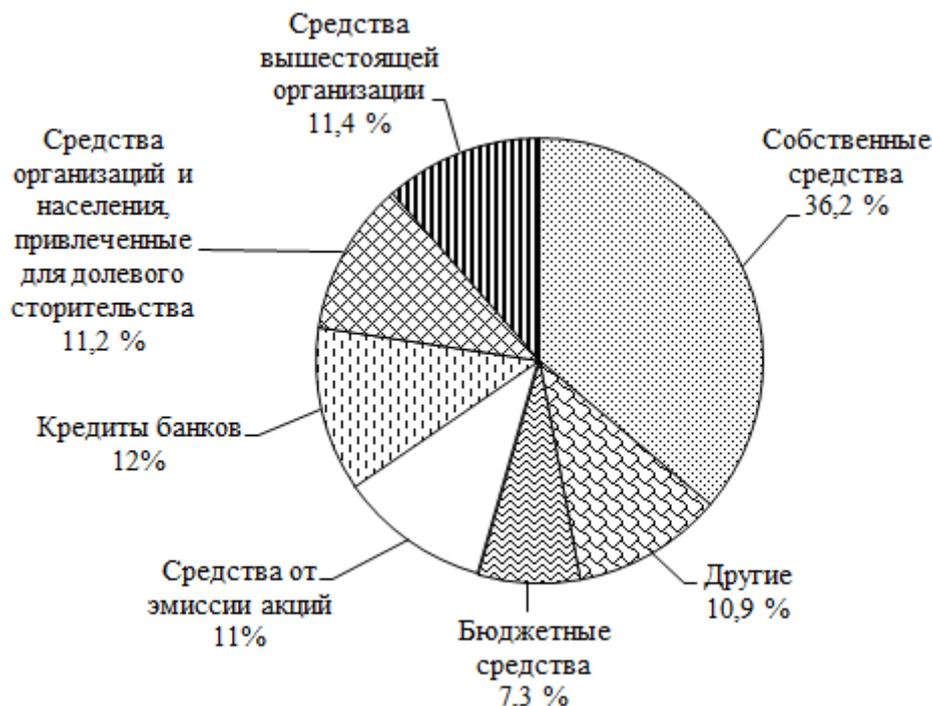
Если рассматривать производство, то по данным Министерства экономического развития Челябинской области за январь-сентябрь 2014 года темп роста индекса производства составил 2,4 % к уровню января-сентября 2013 года. Но планировалось, что в 2014 году прирост данного индекса должен составить от 3,3 до 4,7 % в год [1].

Более высокими темпами, чем промышленность, растет сельское хозяйство. Темп прироста составил 5,9 % к январю-сентябрю 2013 года, что составляет 58 288,3 миллионов рублей, при плановом приросте продукции сельского хозяйства от 1,5 до 2,7 %. Данный рост обусловлен вводом Евросоюзом санкции против России.

Объем инвестиций в основной капитал за январь–сентябрь 2014 года составил 85 миллиардов рублей (в сопоставимых ценах к январю–сентябрю 2013 году – 116,3 %), что соответствует запланированному [1].

Источниками финансирования инвестиций являлись собственные средства (36,2 %) и привлеченные средства (63,8 %), в том числе кредиты банков, средства вышестоящей организации, средства от эмиссии акций, средства организаций и населения, привлеченные для долевого строительства, бюджетные средства и другие.

Подробная структура источников финансирования инвестиций Челябинской области на 01.10.2014 года представлена на рисунке.



Структура источников финансирования инвестиций Челябинской области на 01.10.2014 года, в процентах [1]

Как видно из рисунка, в структуре привлеченных средств наибольшая доля принадлежит кредитам банков, это еще раз подтверждает, что банки обеспечивают финансовую базу для развития экономики региона.

Таким образом, несмотря на что, экономические показатели имеют положительную динамику, прирост ниже планового уровня. Это может свидетельствовать о приближении кризисных явлений в экономике Челябинской области.

Так как банковская сфера наиболее чувствительна к изменениям в экономике, то при рассмотрении показателей банковской сферы спад более очевиден.

На территории Челябинской области наблюдается сокращение банковской сети. По данным Центрального банка РФ на 01.10.2014 года на территории Челябинской области действует 7 региональных банков и 31 филиал [5].

Таблица

Банковская сеть Челябинской области на 01.10.2014 года [5]

Дата	Количество кредитных организаций в регионе	Количество филиалов в регионе		
		всего	кредитных организаций, головная организация которых находится в данном регионе	кредитных организаций, головная организация которых находится в другом регионе
01.10.2010	11	97	40	57
01.10.2011	10	94	38	56
01.10.2012	9	89	38	51
01.10.2013	9	76	38	38
01.10.2014	7	69	38	31

Из таблицы видно, что число филиалов инрегиональных банков в Челябинской области сократилось с 38 до 31, это связано с переводом их в статус операционных офисов (ОАО «МТС-Банк, «Газпромбанк» (ОАО), ОАО «БИНБАНК»), с отзывом лицензии у головных организаций (ОАО «Мастер-Банк», ОАО КБ «Пушкино», «Банк24.ру»), реорганизацией ОАО «ТрансКредитБанк» путем присоединения к ВТБ 24 (ЗАО). Так же сократилось количество региональных банков – с 8 до 7 (перевод «Таурус Банк» ЗАО из регионального банка в статус филиала).

Данная ситуация прослеживается по всей России и связана с кризисными явлениями в экономике и банковской системе, а также с ужесточением контроля со стороны Банка России.

За девять месяцев 2014 года количество пунктов банковского обслуживания в регионе увеличилось лишь на 1 единицу до 1128 (за девять месяцев 2013 года – на 11). Рост был обеспечен открытием инрегиональными банками внутренних структурных подразделений, количество которых возросло на 10 до 889 [4].

Наблюдается сокращение платежного оборота. Объем проведенных платежей уменьшился на 11,7 % до 9,2 триллионов рублей в сравнении с девятью месяцами 2013 года (за соответствующий период прошлого года – на 19,7 %), это связано с продолжающейся оптимизацией сети инрегиональных банков [2].

В условиях экономической неопределенности, колебания курса национальной валюты динамика ресурсной базы банковского сектора региона была нестабильной. Объем привлеченных средств юридических и физических лиц в Челябинской области на 1 октября 2014 года составил 355 миллиардов рублей, что на 7,6 % больше по сравнению с аналогичным периодом 2013 года. Основную долю привлеченных средств составляют вклады физических лиц – 89,2 %, депозиты юр. лиц – 10,8 %, но именно депозиты юр. лиц показали значительный рост за девять месяцев 2014 года – 142 % по сравнению с этим показателем за аналогичный период 2013 года, рост по вкладам физических лиц составил – 108 % [4].

Так же следует отметить, что размер вкладов и депозитов увеличился на 100 % и на 01.10.2014 года средний размер вклада физического лица составил 438 тысяч рублей, депозита юридического лица – 8,3 миллиона рублей.

Если рассматривать кредитование, то за 9 месяцев 2014 года юридическим и физическим лицам области всеми банками России были предоставлены кредиты в объеме 365,5 миллиардов рублей, что на 3,2 % больше, чем за соответствующий период прошлого года (за девять месяцев 2013 года кредиты выросли на 35,5 %) [4].

Кредитная поддержка организаций нефинансового сектора экономики области увеличилась в сравнении с соответствующим периодом 2013 года на 5,4 % до 270,7 миллиардов рублей (74,1 % совокупного объема кредитов), в том числе субъектов малого и среднего предпринимательства на 12,6 % до 83,5 миллиардов рублей [3].

Объем кредитов, выданных банками населению области, в сравнении с девятью месяцами 2013 года снизился на 2,6 % до 94,8 миллиардов рублей. Вместе с тем сохранилась положительная динамика на рынке ипотечного кредитования: количество ипотечных жилищных ссуд выросло на 9,4 % до 13,2 тысяч, их совокупный объем – на 19,6 % до 16,7 миллиардов рублей.

Основной причиной роста корпоративного рынка кредитования в Челябинской области по сравнению с розничным рынком, стало ужесточение надзорных требований Банка России. В связи с этим у банков Челябинской области возросли требования к заемщикам и наличию у них положительной кредитной истории.

Так же ухудшилось качество обслуживания задолженности заемщиками Челябинской области. Просроченные обязательства всех заемщиков Челябинской области возросли с начала года на 36,5 % до 33,1 миллиардов рублей (в первом полугодии прошлого года – на 8 %), в том числе физических лиц – на 46,1 % до 16,6 миллиардов рублей, юридических – на 27,9 % до 16,5 миллиардов рублей [4].

Среди лидеров кредитования на первом месте располагается ОАО «Сбербанк России», кредитный портфель которого на 01.10.2014 года составил 235 миллиардов рублей. На втором месте – ОАО «Банк ВТБ» с показателем 39 миллиардов рублей. На третьем месте ОАО «Челиндбанк» кредитный портфель, которого составляет 24,4 миллиардов рублей.

Прибыльность и капитал банков существенно не изменились. Положительный финансовый результат, полученный банками Челябинской области, вырос с 0,9 миллиардов рублей на 01.10.2013 до 1,2 миллиардов рублей на 01.10.2014.

В результате собственные средства (капитал) банков относительно 01.07.2013 возросли на 3,7 % до 21,7 миллиардов рублей. Капитал всех региональных банков в настоящее время превышает 300 миллиардов рублей [2].

Таким образом, в банковской системе Челябинской области прослеживается спад показателей деятельности.

Из выше сказанного, можно сделать вывод, что банки в экономике региона выступают в роли механизма взаимодействия между экономическими субъектами региона, с помощью осуществления посреднической функции, а также функции перераспределения. Банки позволяют обеспечить перетекание финансовых ресурсов из одной отрасли в другую, привлекая финансовых ресурсов из прибыльных отраслей экономики, и размещая их в отрасли, которые имеет потребность в финансовых ресурсах.

Незначительные темпы роста в экономике Челябинской области сопровождаются спадом в банковской сфере, так как банковская система является индикатором экономики региона в целом и одна из первых реагирует на кризисные явления.

Библиографический список

1. Итоги социально-экономического развития Челябинской области за январь–октябрь 2014 года [Электронный ресурс] // Сайт Министерства экономического развития Челябинской области. – URL: <http://www.econom-chel-reg.ru/socreview?news=2702>.
2. Об основных тенденциях, проявившихся в деятельности кредитных организаций и их подразделений, работающих в Челябинской области, за девять месяцев 2014 года [Электронный ресурс] // Интервью аналитика. – URL: <http://fin.upi.ru/content/ob-osnovnyh-tendenciyah-proyavivshih-sya-v-deyatelnosti-kreditnyh-organizaciy-i-ih/>.
3. Рейтинг банков Челябинской области за первое полугодие 2014 года [Электронный ресурс]. – URL: <http://chel.dk.ru/wiki/rejting-bankov#ixzz3KKcPX7wl>.
4. Рокотов, А. Банковский сектор в Челябинской области сжимается 2014 / Новый Регион – Челябинск – 2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.newdaynews.ru/chel/516401.html>.
5. Сайт Центрального Банка Российской Федерации Региональный раздел [Электронный ресурс]. URL: <http://cbr.ru/regions/>.

[К содержанию](#)

УДК 339.727.6

СОЗДАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В.Н. Тишина, М.А. Соколова

В статье рассматриваются внешние риски как фактор, толкнувший к созданию национальной системы платежных карт. Кроме того, рассматривается способ взаимодействия между национальной платежной системой и международными платежными системами. Делается вывод об обеспечении финансовой устойчивости и экономической безопасности.

Ключевые слова: национальная система платежных карт, внешний риск, финансовая устойчивость, международные платежные системы.

За последние несколько лет сеть внутренних и международных систем, составляющих инфраструктуру платежей и расчетов России, получила значительное развитие. Данные системы приобретают все более широкий круг взаимосвязей. Вследствие этого бесперебойное функционирование отдельной системы зависит от бесперебойного функционирования других взаимосвязанных с ней систем. Отметим, что данные системы играют важную роль в обеспечении финансовой стабильности. Однако они могут создавать значительные риски для финансовой системы и быть источником распространения неблагоприятных последствий, особенно в периоды рыночной нестабильности.

Риски платежных систем – это риски, характерные для структур и операций платежных систем, а также субъектов, которые участвуют в платежных системах и передаче платежей [5].

Рассмотрим классификацию основных групп рисков [5]:

- кредитные риски;
- риски ликвидности;
- операционные риски;
- риски внешней среды;
- клиринговые и расчетные риски;
- системные риски.

Под рисками внешней среды понимаются риски получения убытков в результате изменения внешней среды. К этой группе относятся риски, связанные с изменением законодательства и рыночной практики, утратой доверия клиентов, технологическими переменами. Сегодня к данной группе рисков можно добавить и политическое влияние отдельных стран на принятие решений управляющими международной платежной системы.

Кроме того, для российской банковской системы мы наблюдаем влияние и расчетных рисков, которые возникают при осуществлении клиринга и перевода средств между банками. Мы наблюдали данный риск, когда возникла угроза отключения от систем MasterCard, Visa, а затем и SWIFT.

Благодаря уже установленным и возможным санкциям, возник вопрос о внесении поправок в закон о «Национальной платежной системе» и создании Национальной системы платежных карт (НСПК).

Задачей НСПК стало обеспечение бесперебойности операций по картам международных платежных систем на территории России, построение и развитие российской системы платежных карт [2].

Созданию НСПК предшествовали различные дискуссии [3]. В ходе дискуссий экономисты пришли к выводу, что при построении национальной системы платежных карт необходимо учитывать два взаимосвязанных момента. Во-первых, следует учитывать огромную территорию страны, а во-вторых, слабо развитую инфраструктуру для приема безналичных платежей. Следовательно, перед государством стоит задача развития инфраструктуры для приема карт.

Кроме того, рассматривался международный опыт создания национальных платежных систем. Одной из крупнейших систем является японская национальная платежная система JCB International. Также упоминаются китайская компания UnionPay и индийская RuPay. Однако, как отмечают экономисты, эти локальные платежные системы, создавались в большей мере не для конкуренции с международными, уже существующими, а для решения определенных государственных социальных задач.

Деятельность Национальной системы платежных карт регулируется следующими нормативными актами и документами [2]:

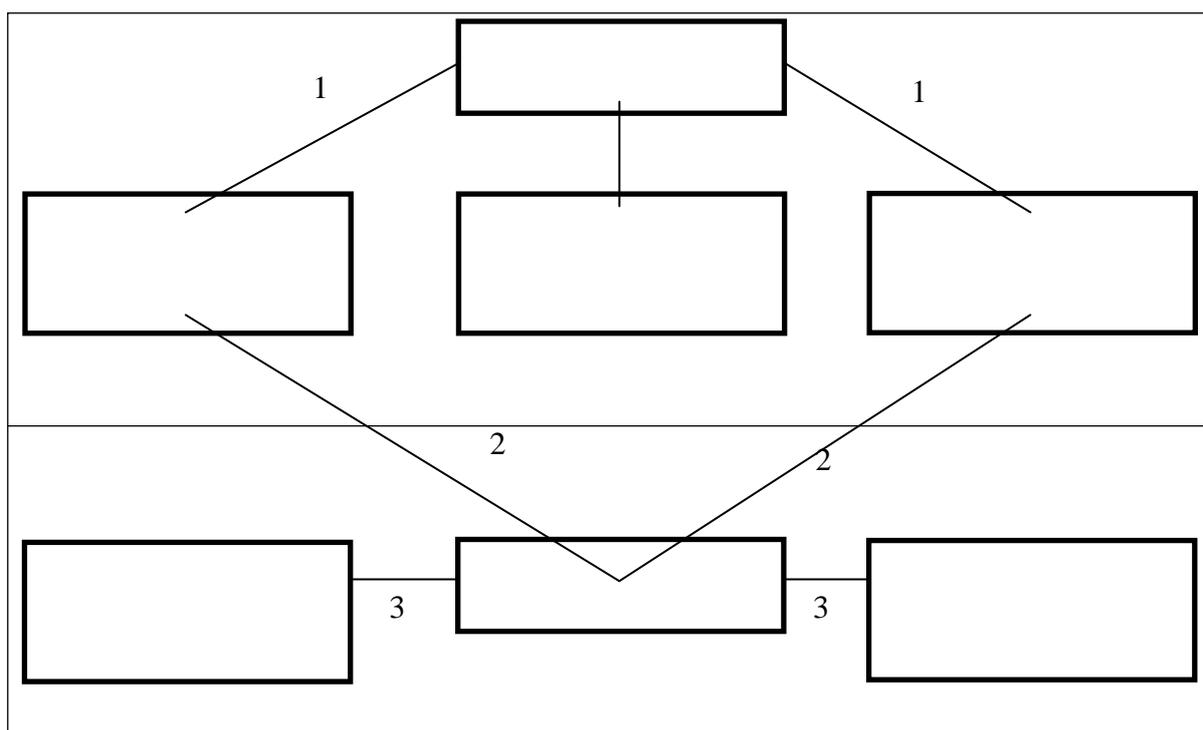
- Федеральный закон № 161 «О национальной платежной системе»;
- Федеральный закон № 86 «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России);
- Федеральный закон № 112 «О внесении изменений в Федеральный закон «О национальной платежной системе» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»;
- Указание Банка России от 16.12.2014 № 3493-У «Об организации взаимодействия и получении операционных услуг и услуг платежного клиринга по переводам денежных средств с использованием международных платежных карт»;
- «Концепция развития Национальной платежной системы»;
- «Концепция создания национальной системы платежных карт».

В Федеральном законе «О национальной платежной системе» отмечается, что ее участником может стать кредитная организация как индивидуальный участник и платежная система как системный участник НСПК.

Первыми российскими кредитными организациями, ставшими участниками НСПК стали «Газпромбанк», ОАО АБ «Россия», АО «СМП Банк», ОАО Банк «Александровский» и ОАО «МДМ банк».

Кроме того, на сегодняшний момент имеются договоренности о сотрудничестве с международной платежной системой Visa и MasterCard.

Компанией «Национальная система платежных карт» предлагается следующая схема взаимодействия с указанными платежными системами (рис.).



Предлагаемая схема взаимодействия
с платежными системами Visa и MasterCard (1 – Российские операции,
2 – Трансграничные операции, 3 – Зарубежные операции) [2]

Данная схема предлагает взаимодействие трех видов основных субъектов:

- банк-эквайрер;
- банк-эмитент;
- операционный и платежный клиринговый центр.

Банк-эмитент является эмитентом банковских карт и занимается их обслуживанием, то есть осуществляет выдачу карт клиентам, открывает счет ее будущему держателю, оплачивает счета клиента, по которым совершен платеж через выданную карту и т.д.

Под банком-эквайером понимается кредитная организация, которая занимается обслуживанием терминалов и банкоматов, принимающие банковские карты.

Операционный и платежный клиринговый центр (ОПКЦ) обрабатывает операции, осуществляемые с использованием международных платежных карт.

Таким образом, возможно осуществление трех видов операций [2]:

– российские операции – это операции по картам российских эмитентов в устройствах российских эквайеров;

– трансграничные операции – операции по картам российских эмитентов в устройствах зарубежных эквайеров и операции по картам зарубежных эмитентов в устройствах российских эквайеров;

– зарубежные операции – операции по картам зарубежных эмитентов в устройствах зарубежных эквайеров.

Взаимодействие нескольких платежных систем, в том числе взаимодействие системы и ее участников создает различные формы взаимозависимостей. В описанном выше взаимодействии возникает организационная взаимозависимость. Таким образом, такая зависимость появляется в результате опосредованных отношений между двумя или несколькими системами через одно финансовое учреждение.

Отдельно рассмотрим роль Центрального банка во взаимодействии платежных систем.

Центральный банк заинтересован в надежности и эффективности платежных систем. Он участвует в системах и контролирует определение и соблюдение надлежащих правил и стандартов. Ненадлежащее управление может вызвать появление значительного системного риска.

В отличие от банковского надзора, в данном случае рассматривается не устойчивость отдельных финансовых организаций, а эффективность функционирования и развитие элементов национальной платежной системы.

Заметим, что председатель Некоммерческого партнерства «Национальный платежный совет» (НП «НПС») А. Обаева считает, что появление НСПК позволит сделать рынок более конкурентным. Но при этом Visa и MasterCard не потеряют своих позиций. С помощью национального платежного инструмента предполагается выплачивать заработные платы, пенсии, пособия. Для торгово-сервисных предприятий, чья выручка выше, чем у микропредприятий, предполагается использование оборудования для приема платежей через национальные платежные инструменты. Это позволит увеличить объемы безналичных платежей. В результате выигрывают не только Visa и MasterCard, но и другие платежные системы [2].

Таким образом, разработка национальной системы платежных карт стала необходимой в результате появления внешнего и расчетного рисков. Большую роль в этом сыграли антироссийские санкции (отключение

от обслуживания в системах Visa и MasterCard). Основная цель данной системы – это обеспечение бесперебойности совершения операций по картам международных платежных систем, а именно по картам Visa и MasterCard. Кроме того, действие данной системы обеспечит финансовую устойчивость и экономическую безопасность.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.garant.ru/12187279/#help>.
2. Интервью Председателя правления НП «НПС» А. Обаевой Национальному банковскому журналу [Электронный ресурс]. – URL: <http://npc.ru/ru/media/news/?id=1353>.
3. Национальная система платежных карт [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.nspk.ru/>.
4. Стенограмма круглого стола «Создание объединенной платежно-расчетной инфраструктуры национальной платежной системы: возможные пути решения» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gosbook.ru/node/85580>.
5. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cbr.ru/>.

[К содержанию](#)

ИНСТИТУТ ОТКРЫТОГО И ДИСТАНЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ

УДК 338.415

ЭКОНОМИКА «ДУХА»: ПОНИМАНИЕ ХОЗЯЙСТВА КАК ЯВЛЕНИЯ ДУХОВНОЙ ЖИЗНИ

Д.В. Подшивалов

В статье представлен обзор основных идей экономики «духа», изложенных в трудах выдающихся русских мыслителей середины XIX – первой половины XX века. Выделены мысли, наиболее актуальные для современного социально-экономического состояния российского общества. Проведена аналогия с трудами западных исследователей подобного направления – Т. Вебленом и В. Зомбартом.

Ключевые слова: экономика «духа», русская экономическая мысль.

Прежде чем обратиться к обзору основных идей экономики «духа», высказанных русскими мыслителями прошлого, хотелось бы отметить существование принципиального отличия между понятиями «нравственность» (синонимы – этика, мораль) и «духовность», поскольку эти понятия воспринимаются многими экономистами как идентичные. Нравственность обнаруживает себя через внешнее поведение человека – не ворует, не убивает, не грубит и т.д. Духовность же определяется внутренней дисциплиной личности – не завидую, не тщеславлюсь, не осуждаю, и т.п.

Отметим также, что в русском языке слово «нравственность» тесно связано с понятиями «нормы» и «правила поведения». Так, в толковом словаре В. Даля 1865 года издания словообразующему понятию «нрав» дано такое определение: «свойство целого народа, населья, племени, не столько зависящее от личности каждого, *сколько от условно принятого: житейских правил, привычки, обычая* (прим.– выделено авт.)» [1]. Как видно, в этом смысле понятие «нравственность» близко определению института, которое дал позже У. Гамильтон – «распространенный способ мышления или действия, запечатленный в привычках групп и обычаях народа» [2, с. 69].

В первом российском экономическом трактате Посошкова И.Т. (1653–1726 гг.) красной линией проходит мысль о важности духовно-нравственного начала для хозяйства. Нуреев Р.М. так описывает идеи этого отечественного экономиста – «будучи глубоко религиозным человеком, Посошков очень далек от экономического детерминизма. Наоборот, он считает, что люди «не ведающие и воли Божией не разумеющие» не способны создать духовно-нравственные основы для развития Отечества». Россию он рассматривал как «единое целое – «хозяйствующий Дом»» [3].

В понятие «правда» Посошков включал три взаимосвязанные категории и, нетрудно заметить, что все они производны от духовно-нравственного начала в человеке: порядок как строгое исполнение своих обязанностей перед Богом, Царем, другими сословиями; гармония как равное участие в хозяйственном процессе всех сословий и согласие как проявление христианской любви между людьми [4].

Для российских экономистов свойственно было не только полагать хозяйство в тесной взаимосвязи с духовно-нравственным началом, но и считать экономию *производной* от него. Подтверждением этому могут служить цитаты из трудов И.А. Ильина, Н.П. Гилярова–Платонова, Н.А. Бердяева, С.Н. Булгакова, И.В. Киреевского, М.И. Туган-Барановского и многих других.

Н.П. Гиляров-Платонов (1824–1887 гг.) считал, что духовная жизнь есть основание самой экономии и материального прогресса. «Уже по этой одной способности к воздержанию духовная жизнь есть не только цель растительной, но она ею и управляет; она дает бытие самой экономии, служит основанием материального прогресса» [5, с. 427]. Работая с начала 1870-х годов над своим политэкономическим трудом «Основные начала экономии», он заложил в него принципы христианской нравственности. Аналогичную задачу ставил перед собой и другой русский философ Эрн В.Ф. (1882–1917 гг.). В своих работах (в частности «Христианское отношение к собственности», 1906 г.) он описал христианский идеал экономики, основанный на православном мировоззрении. А оно отсылает человека к его внутреннему миру, к его духовности как к первопричине экономической жизни не только отдельных индивидуумов, но и всего общества.

В размышлениях известного мыслителя Ильина И.А. (1883–1954 гг.) доминирует та же идея примата духовного над материальным. «Согласно этому, вся проблема хозяйства, и в особенности частноправового хозяйства, должна быть *поставлена заново* как в науке, так и на практике: это есть проблема *хозяйствующей души и ее верной мотивации*; это есть проблема *духа, строящего культуру*, и его верных жизненных форм. Те способы хозяйствования, которые *повреждают естественную мотивацию* человеческой души, должны быть отклонены с самого начала. Отклонению подлежат и все хозяйственные формы и установления, которые *противоречат человеческому духу*. ... На самом деле только здоровый инстинкт в сочетании с сильным и воспитанным духом смогут найти верный исход и создать *хозяйственное изобилие при социально справедливом строе*... Сто невежд не создадут науки; тысяча трусов не образует боеспособного отряда; миллион нищих не создадут цветущего народного хозяйства» [6, с. 273].

Еще один известный русский философ Бердяев Н.А. (1874–1948 гг.) в своей работе «Философия неравенства» в письме двенадцатом «О хозяйстве» писал, что хозяйственная жизнь «не может быть противоположаема

жизни духовной, не может быть от нее совершенно отвлечена и оторвана». Так же как Ильин и Гиляров-Платонов и многие другие Бердяев указывает на то, что духовная жизнь есть «*корень* материальной», что «материальная жизнь может быть понята как *производная* от жизни духовной». «Значение *духовной дисциплины* личности и народа для жизни хозяйственной огромно», поскольку хозяйство есть «акт человеческого духа. И от *качества* духа зависит *характер* хозяйства» [7, с. 256–257]. Он говорил о двух крайностях, связанных с обездушиванием хозяйственной жизни. Первая – «непомерное преувеличение значения народного хозяйства, господство экономики над всей жизнью», вторая – «непомерное пренебрежение к хозяйству, третирование его как чего-то низменного и недостойного» [7, с. 257].

Критикуя теорию экономического материализма, Бердяев указывал на то, что для ее сторонников «вся духовная жизнь есть лишь надстройка над экономикой». На наш взгляд, эта мысль верна и сегодня. Принципиальное отличие в понимании сосуществования духовности и экономики заключается в том, что западные экономические теории культуру и духовность считают важной *надстройкой* экономики, дореволюционные экономисты и философы, а вслед за ними и ряд современных экономистов (Платонов О.А., Антонов М.Ф., Олейников А.А.), считают, что именно «дух творит себе формы» или, выражаясь словами Бердяева, «духовная дисциплина личности и народа» определяет характер экономики, является ее *основой*.

«Как явление духовной жизни» понимал хозяйство С.Н. Булгаков (1871–1944 гг.) и считал, что такой подход «открывает глаза на психологию хозяйственных эпох и значение смены хозяйственных мировоззрений» [8, с. 275]. «Человек есть воплощенный дух и одухотворенная плоть, духовно-материальное существо, и потому в его жизни не может быть проведено точной грани между материальным и духовным, все имеет и ту, и другую сторону, стало быть, все подлежало бы с этой точки зрения ведению науки о хозяйстве» [8, с. 317]. Булгаков (а ранее Соловьев) предпринял грандиозную по масштабности задачу попытку создать систему, в которой наука, философия и религия внутренне и органически были бы связаны друг с другом. Была ли она удачной – дискуссионный вопрос и по настоящее время. Мы полагаем, что истинный смысл, вложенный автором в этот фундаментальный труд, остается закрытым для многих исследователей и на это есть как минимум две причины: разница мировоззрений и выдающаяся сила ума Булгакова. На наш взгляд, исследователям-экономистам следует с осторожностью «переводить» идеи этого неординарного мыслителя на современный язык и условия хозяйствования.

Широкое понимание хозяйства без отрыва от духовных основ и нравственности, как части общего было свойственно и сторонникам славянофильства, а заложено «отцами-основателями», в первую очередь И.В. Киреевским (1806–1856 гг.). По его мнению, политическая экономия как са-

мостоятельная наука не могла бы зародиться в России из-за того, что русский человек «знал, что развитие богатства есть одно из второстепенных условий жизни общественной, и должно поэтому находиться не только в тесной связи с другими высшими условиями бытия, но и в совершенной им подчиненности» [9, с. 73].

Д.М. Туган-Барановский, внук всемирно известного российского экономиста начала XX века М.И. Туган-Барановского (1865–1919 гг.), в публикации [10] так раскрывает его мысль о значимости духовно-нравственного начала для успеха социализма: «в социалистическом обществе все будут получать примерно равный доход. Исчезнет, таким образом, стимул наживы. Это приведет к снижению производительности труда. Его можно сохранить только принципиально *изменив природу* человека (прим. – выделено автором). У него должны появиться стимулы совершенно иного рода: чувство солидарности каждого с остальными людьми, преданность общим интересам, чувство долга, увлечение красотой и привлекательностью труда. В конечном итоге эти стимулы могут с успехом заменить грубые стимулы капиталистического общества». И завершает эти строки уже словами самого М.И. Туган-Барановского: «в неподготовленной социальной среде социализм, вместо того, чтобы стать царством свободы и всеобщего богатства, должен стать царством рабства и всеобщей нищеты» [11, с. 426].

Несколько выделяются мысли Менделеева о сосуществовании духовно-нравственного начала и экономии. Он видел в нем диалектический характер, указывая на ограничение этого взаимодействия – материальные потребности человека возникают раньше духовных. «Мировая трагедия на том и основана, что духовное, внутреннее и личное не существуют сами по себе, без материального, внешнего и общественного и сими последними в такой же мере определяются, как и обратно, с тем явным ограничением, что материально-внешнее, что бы ни говорили Платоны и всякие иные мудрецы, возникает раньше, начальнее и назойливее духовно-внутреннего (даже личное «я» невысказано без общения, начинаемого различием полов и стадностью), а потому и удовлетворяемо должно быть перее всего» [12, с. 393].

Своеобразное духовно-нравственное видение экономики российскими мыслителями позволяло им обосновывать духовную природу таких базовых экономических категорий как труд и частная собственность.

Менделеев разделял «работу» и «труд», указывая на творческий (а значит, и духовный) характер последнего. «Работу можно дать, к работе принудить, присудить, труд – свободен был и будет, потому что он по природе своей волен, сознателен, духовен... Работа не творит, она есть только видоизменение единых сил природы... Небывалое, действительно новое делает лишь труд; его нет в природе, он в вольном, духовном сознании людей, живущих в обществе» [13].

По мысли Ильина «хозяйственный процесс есть *творческий* процесс; отдаваясь ему, человек вкладывает свою личность в жизнь вещей и в их

совершенствование. Вот почему хозяйственный труд имеет не просто телесно-мускульную природу и не только душевное измерение, но и духовный корень» [6, с. 266].

В своей работе «О частной собственности» Ильин также раскрыл и обосновал ее духовный смысл. «Обосновать частную собственность – значит показать ее *необходимость* для человека, ее *жизненную целесообразность* и ее *духовную верность*. Это значит указать те существенные свойства человека – естественные, инстинктивные и духовные, – в силу которых частную собственность нужно принять, признать, утвердить и ограждать» [6, с. 261].

Бердяев Н.А. труд и собственность также считал началами духовными и в своих трудах обосновал эти утверждения. «Труд есть явление духа, а не материи, он имеет духовные основы». «Собственность по природе своей есть начало духовное, а не материальное» [7, с. 257].

Интересна и актуальна для современного общества мысль Бердяева об опасности потребительского отношения к жизни – духа жажды потребления. «Потребительское, а не производительное отношение к жизни отрицает долг труда и духовную дисциплину труда, представляет социальный рай как максимум потребления и минимум производства, совершенно уничтожает тот класс людей, который заинтересован в усилении производительности, в производственной инициативе и производственном плане. Потребительские идеалы разрушают хозяйство, мешают человеку овладеть силами природы» [7, с. 2].

Убежденность отечественных мыслителей в духовности хозяйства полезно сопоставить с положениями широко известных среди институционалистов работ «Теория праздного класса» (1899 г.) Т. Веблена и «Буржуа» (1913 г.) В. Зомбарта. Несмотря на то, что их авторы являлись последователями разных экономических течений, их объединяет схожесть объекта исследования: у Веблена – это генезис института праздного класса через изучение социального «портрета» его представителей, у Зомбарта – это генезис «духа капитализма» через исследование носителей такого духа – буржуа.

Термин «дух хозяйственной жизни» Зомбарт трактовал широко, выражаясь его словами «оно обозначает все вообще *психическое*, т.е. в этом смысле духовное, проявляющееся в области хозяйственной жизни... Хозяйственный дух – это совокупность душевных свойств и функций, сопровождающих хозяйствование. Это все проявления интеллекта, все черты характера, открывающиеся в хозяйственных стремлениях, но это также и все задачи, все суждения о ценности, которыми определяется и управляется поведение хозяйствующего человека» [14, с. 5–6]. Веблен схожим образом изучал представителей праздного класса, подробно описывая их обычаи, образ мышления, жизненные ценности и психологию, обосновывая тем самым непроизводительный труд (праздность) этого слоя общества.

Интересно отметить, что Зомбарт отмечал существование в его время множества работ, посвященных «истории духовного развития современного экономического человека», но, по его мнению, «они никого вполне не удовлетворяют и не в состоянии оказать сильного и прочного влияния на мысль» [14, с. 3].

Таким образом, с определенной долей условности, можно говорить о принципиальном отличии в подходах к изучению духовно-нравственного начала в экономии. Российские мыслители развивали идеи теоретическо-абстрактного характера о взаимодействии духовности и хозяйства, отстаивая идею подчиненности экономии «духу». Западные ученые пришли к тем же выводам другим путем – эмпирическим, анализируя исторические факты.

Библиографический список

1. Даль, В.И. Толковый словарь живого великорусского языка: В 4 т. Часть вторая. И–О. / В.И. Даль. – М.: Типография Лазаревского института восточных языков (А. Мамонтов), 1865. – С. 629–1351.
2. Нуреев, Р.М. Очерки по истории институционализма / Р.М. Нуреев. – Ростов н/Д.: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
3. Нуреев, Р.М. Восточные и западные традиции экономической мысли в «Книге о скудости и богатстве» Ивана Посошкова / Р.М. Нуреев // Историко-экономические исследования. – 2014. – Т. 15. – № 1. – С. 8–25.
4. Посошков, И.Т. Книга о скудости и богатстве / И.Т. Посошков. – М.: ИД «Экономическая газета», 2011. – 424 с.
5. Гиляров-Платонов, Н.П. «Жизнь есть подвиг, а не наслаждение...» / Составление и комментарии Ю.В. Климакова / Отв. ред. О. Платонов. – М.: Институт русской цивилизации, 2008. – 720 с.
6. Ильин, И.А. Путь духовного обновления / И.А. Ильин; Сост., авт. предисл., отв. ред. О.А. Платонов. – М.: Институт русской цивилизации, 2011. – 1216 с.
7. Бердяев, Н.А. Философия неравенства / Н.А. Бердяев; Сост. и отв. ред. О.А. Платонов. – М.: Институт русской цивилизации, 2012. – 624 с.
8. Булгаков, С.Н. Философия хозяйства / С.Н. Булгаков; Отв. ред. О. Платонов. – М.: Институт русской цивилизации, 2009. – 464 с.
9. Платонов, О.А. Уроки русской экономической мысли / О.А. Платонов. – М.: «Родная страна», 2014. – 368 с.
10. Туган-Барановский, Д.М. Теория социализма М.И. Туган-Барановского // Д.М. Туган-Барановский // Вестник Волгогр. гос. ун-та. Сер. 4. – 2014. – № 2 (26). – С. 14–19.
11. Туган-Барановский, М.И. Социализм как положительное учение / М.И. Туган-Барановский // К лучшему будущему. – М.: РОССПЭН, 1996. – С. 257–427.
12. Менделеев, Д.И. Заветные мысли: Полное издание (впервые после 1905 г.) / Д.И. Менделеев. – М.: Мысль, 1995. – 413 с.
13. Антонов, М.Ф. Гений русской экономической мысли / М.Ф. Антонов // Экономика образования. – 2012. – № 2. – С. 40–53.
14. Зомбарт, В. Буржуа / В. Зомбарт; Пер. с нем. – М.: Наука, 1994. – 443 с.

[К содержанию](#)

УДК 658.7 + 338.124

ОЦЕНКА АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР В ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКУПКАХ

С.В. Журавлева

Рассмотрены основные антикризисные меры в контрактной сфере, проведена их оценка с точки зрения участников государственных и муниципальных закупок.

Ключевые слова: государственные закупки, закупки, антикризисные меры.

В существующей кризисной экономической ситуации в России, чтобы сократить нецелесообразные затраты, повысить финансовую устойчивость, развить предпринимательскую деятельность, руководитель организации вынужден изменить свою финансово-хозяйственную деятельность.

Антикризисное управление включает совокупность знаний и результаты анализа практического опыта, которые направлены на оптимизацию механизмов регуляции систем, выявления скрытых ресурсов, потенциала развития на сложном этапе развития. Специфика антикризисного управления связана с необходимостью принятия сложных управленческих решений в условиях ограниченных финансовых средств, большой степени неопределенности и риска [1].

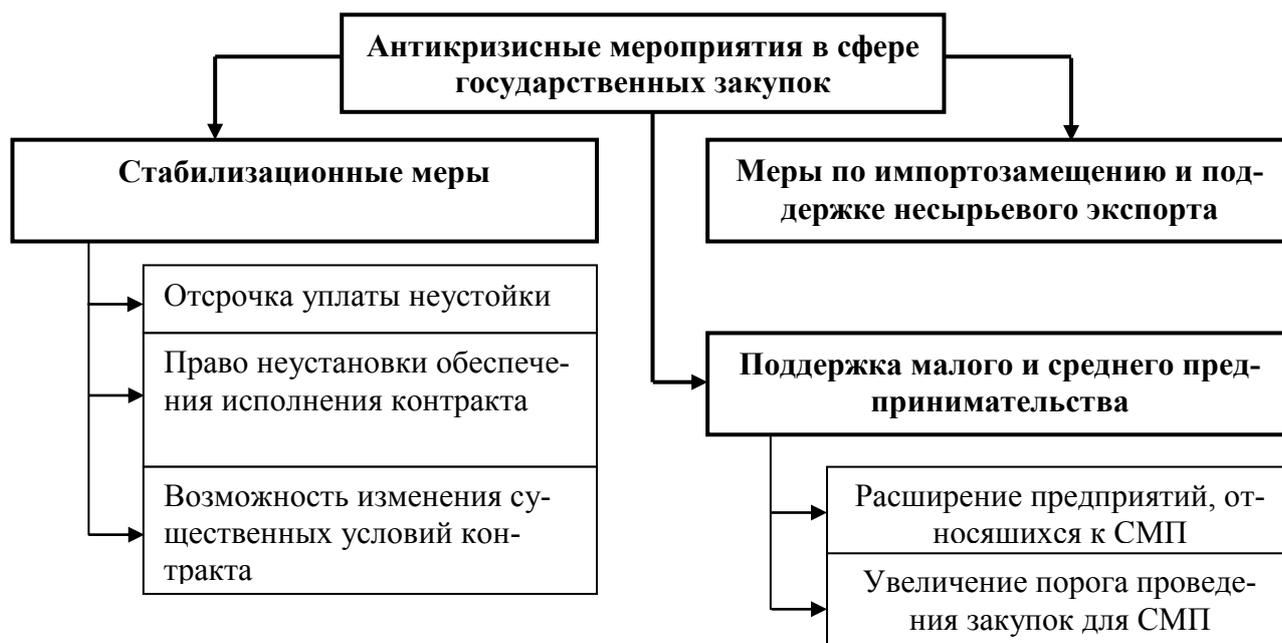
Важную роль в смягчении последствий кризиса, для любого предприятия, организации играют закупки. Еще А. Смит отмечал, что государство способно ликвидировать провал рынка по предоставлению общественных благ. Дж. Кейнс говорил о роли государства в преодолении кризисных ситуаций в экономике через государственные закупки [2].

Закупки представляют собой совокупность действий, осуществляемых в установленном законом порядке заказчиком и направленных на обеспечение государственных или муниципальных нужд в товарах, работах и услугах [3].

Стратегии управления закупками на предприятии, в организации в условиях кризиса предусматривают, прежде всего, совершенствование контрактной системы, которая в условиях кризиса должна быть направлена на эффективное и экономное расходование бюджетных средств, развитие добросовестной конкуренции и поддержка предпринимательства. Государственные закупки являются одним из серьезных инструментов, направленных для смягчения и преодоления последствий экономического кризиса. Доступ к государственному заказу для многих поставщиков становится едва ли не единственным залогом стабильности, гарантом благополучия и условием выживания в условиях экономического кризиса.

Получить госзаказ сегодня означает сохранить рабочие места, обеспечить людям нормальную зарплату, гарантировать технологичным производствам бесперебойный цикл работы. Создание эффективных механизмов взаимодействия власти и бизнеса, строительство прозрачной, открытой и справедливой системы государственных закупок в условиях кризиса становится делом особой важности [4].

Регламентация закупок необходима не только государственным учреждениям и организациям, но и всем организациям, связанным с государством. Так, с 2014 года на смену действующим положениям Федерального закона №94-ФЗ вступают в действие нормы закона №44-ФЗ от 05.04.2013 г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». В начале 2015 года Правительство РФ утвердило план первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году [5]. План включает в себя перечень мероприятий по многим направлениям, и непосредственно затрагивает, в том числе, сферу государственных закупок (рис.).



Антикризисные мероприятия в сфере закупок

В качестве стабилизационных мер предлагается возможность заказчиков предоставлять поставщикам отсрочку уплаты неустойки или списывать ее сумму. Поправки, дающие заказчику такие права, были внесены в закон о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в конце 2014 года. Также, заказчики получают право не устанавливать в извещении об осуществлении закупки и проекте контракта требование об обеспечении исполнения контракта [3].

Включение в закон поправок с новыми основаниями изменения существенных условий заключенных контрактов: срок исполнения, цену и количество товара (объем работ, услуг) также является антикризисной мерой. Вносить изменения в существенные условия контракта можно было и до внесения изменений.

Тем не менее, эффективность этих мер может быть сомнительна, т.к. действие их рассчитано лишь на один год, в то время как необходимые для их реализации подзаконные нормативно-правовые акты приняты соответствующими органами не в полном объеме.

Для расширения ассортимента продукции отечественного производства, предлагается разработать особый порядок планирования и осуществления закупок зарубежных товаров, работ и услуг – такая задача возложена на правительство. Правда, распространяться новые правила будут только на проекты, которым оказывается государственная поддержка, а также на закупки госкомпаний и госкорпораций [5]. Параллельно с указанными мерами Правительством РФ было принято решение о расширении перечня товаров машиностроения иностранного производства, закупки которых запрещены в рамках контрактной системы в Российской Федерации [6]. Например, к участию в государственных закупках не допускаются участники, предлагающие к поставке гусеничные тракторы, автопогрузчики с вилочным захватом, автомобили скорой медицинской помощи и др. иностранного производства. Теперь наравне с техникой, произведенной на территории Белоруссии и Казахстана запрет не распространяется на товары машиностроения, произведенные Республикой Армения, в связи с ее присоединением к договору о Евразийском экономическом союзе.

Кроме того, с из перечня исключены на 2015 год транспортные средства, произведенные российскими организациями, но с использованием импортных автокомпонентов. Речь идет о случаях, когда детали ввозят в страну сами производители на основании соответствующих соглашений с Министерством экономического развития России.

Поставщикам, намеренным создавать и развивать производство на территории РФ, будут предоставлены государственные гарантии. С такими поставщиками правительство планирует заключать долгосрочные государственные контракты. Для этого Минэкономразвития России предлагает предоставлять гарантии Российской Федерации поставщикам по крупным контрактам. Крупными будут считаться контракты с начальной максимальной ценой свыше 10 млрд руб., сроком исполнения от трех до семи лет и обеспечивающие создание отечественного производства.

Мероприятия по поддержке малого и среднего предпринимательства касаются расширения круга хозяйствующих субъектов, относимых к категории малого и среднего предпринимательства, позволит не только сохранить быстрорастущим предприятиям возможность участвовать в государственных и муниципальных программах поддержки, но и остаться в числе участников государственных закупок на особых условиях [5].

В целях расширения возможностей участия малого и среднего предпринимательства в закупках государственных и муниципальных учреждений был принят нормативный акт, в соответствии с которым, начиная с 2016 года (а для отдельных юридических лиц, с годовым объемом выручки более 10 млрд руб. – с 1 июля 2015 года), 18 % от годового объема закупок заказчики должны будут совершить у малых и средних предприятий [7]. Сегодня такая обязанность у этой категории заказчиков отсутствует.

Уже сейчас очевидно, что антикризисные меры в своем большинстве устанавливают лишь право заказчиков проводить те или иные процедуры, возможность идти на уступки, но не обязанность. Практика показывает, что заказчики чаще всего не пользуются данным правом, т.к. это связано с дополнительными трудозатратами (разработкой новых документаций, отличных от типовых; внесение новых условий в проекты контрактов, также отличных от типовых и т.п.). Это связано с тем, что заказчики не имеют материальной выгоды от эффективно проведенной закупки, от экономии бюджетных средств. Единственно возможная мера по стимулированию труда государственного и муниципального заказчика – это строгая регламентация его действий, установление ответственности за невыполнение требований законодательства. Таким образом, меры государства, направленные на поддержку предпринимателей, компаний, участвующих в закупках не выполняют свою функцию.

Библиографический список

1. Авдошина, З.А. Антикризисное управление: сущность, диагностика, методики / З.А. Авдошина. – URL: http://www.cfin.ru/management/antirecessionary_management.shtml.
2. Кейнс, Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.
3. Федеральный закон от 05.04.2013 №44-ФЗ (ред. от 06.04.2015) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_177655.
4. Государственные закупки Тверской области в условиях кризиса: взаимодействие власти и бизнеса. – URL: <http://www.forum-goszakaz.ru/subjects/analytics/195/>.
5. Распоряжение Правительства РФ от 27.01.2015 № 98-р «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году». – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=174635>.
6. Постановление Правительства РФ от 31.01.2015 № 84 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 14 июля 2014 г. № 656». – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=174788>.
7. Постановление Правительства РФ от 11.12.2014 N 1352 «Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц. – URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=172109>.

[К содержанию](#)

УДК 651.01 + 338.68

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

О.Г. Шаповалова

В статье проведена оценка эффективности действующего законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность. Рассмотрены причины, почему современное законодательство, касающееся бизнеса, не всегда представляет собой эффективно действующую систему правовых норм. Проведен анализ влияния изменений законодательства, в частности изменения, касающиеся налоговой политики. Предложены варианты, позволяющие принимать законы, способствующие развитию бизнеса, а не снижающие его рентабельность.

Ключевые слова: законодательство, предпринимательская деятельность, управление бизнесом, оценка регулирующего воздействия.

Реформы в Российской экономике показали, что будущее России во многом зависит от того, в каком состоянии находится предпринимательская деятельность и какой в дальнейшем будет предпринимательская активность общества. Если государство не будет активно участвовать в том, чтобы создать благоприятные условия для успешного ведения бизнеса, то активность предпринимательства не сможет быть реализована в полной мере, поскольку для того, чтобы бизнес успешно развивался необходимо рациональное воздействие государства на предпринимательство и правовая поддержка с его стороны.

Становление бизнеса, а тем более его стабильное, динамичное и эффективное развитие будет невозможно, если государство не будет активно воздействовать на условия, которые влияют на развитие свободного рынка.

Нерегулируемый бизнес приводит к тому, что в экономике наблюдается значительная диспропорция, вызванная серьезной деформацией предпринимательской деятельности, так как очень часто она концентрируется в спекулятивно-посреднической сфере, а это отрицательно сказывается на развитии реального сектора экономики. Отсутствие постоянного диалога бизнеса и государства приводит к снижению предпринимательской активности. Поэтому необходимо совершенствовать меры воздействия государства на рыночную экономику, которые направлены на создание благоприятных условий для развития предпринимательства, ликвидируя дублирующие функции федеральных органов управления и уменьшая избыточность чрезмерного контроля со стороны государства в некоторых сферах предпринимательской деятельности, а так же, принимая законы, способствующие развитию бизнеса, а не снижающие его рентабельность.

Современное законодательство, касающееся предпринимательской деятельности, по нашему мнению, не всегда представляет собой эффективно действующую систему правовых норм, так как часто свод основных положений, не предусматривает в себе всю многогранность и разнообразие вопросов предпринимательства. Кроме того, для нормативной системы характерны внутренние противоречия и не соответствие ряда положений различных отраслей права друг другу. В качестве примера можно рассмотреть ФЗ РФ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности», который вызвал не только много замечаний, но и резкую критику еще на стадии разработки и юристами и представителями бизнеса. В данном законе имеются термины, которые не привычны для ГК РФ и он фактически отступает от него без достаточных оснований, кроме того нарушает принцип свободы договора – основной принцип договорных отношений. На данный момент совершенствование законодательства, касающегося различных сторон предпринимательской деятельности не соответствует тем потребностям развития экономики и права, которые необходимы, так как экономика развивается, изменяется намного быстрее, чем нормативно-правовая основа предпринимательства. Современное законодательство, хотя и меняется достаточно быстрыми темпами, не всегда учитывает, как вносимые изменения влияют на экономическую ситуацию. Анализировать степень влияния изменения законодательства на управление бизнеса необходимо, с одной стороны выявляя какие факторы, влияют на развитие бизнеса, а с другой стороны, определяя возможности обоснования мероприятий по снижению негативного влияния и увеличению позитивного влияния экономико-правовых факторов на развитие бизнеса.

На сегодняшний день темпы совершенствования законодательства о различных сторонах предпринимательской деятельности недостаточно соответствуют реальным потребностям развития экономики и права, так как экономика развивается и изменяется значительно более высокими темпами, нежели нормативно-правовая основа предпринимательства. Современное законодательство, хотя и меняется достаточно быстрыми темпами, не всегда учитывает, как вносимые изменения влияют на экономическую ситуацию.

Анализировать степень влияния изменения законодательства на управление бизнеса необходимо, с одной стороны выявляя какие факторы, влияют на развитие бизнеса, а с другой стороны, определяя возможности обоснования мероприятий по снижению негативного влияния и увеличению позитивного влияния экономико-правовых факторов на развитие бизнеса.

Эти вопросам сегодня посвящено недостаточно литературы. Тем не менее, этот вопрос обсуждается как бизнес сообществом, так и экспертами юристами. Например, Нина Исаевна Клейн профессор, заслуженный юрист

РСФСР, один из лучших специалистов в области антимонопольного законодательства, гражданского и конкурентного права и арбитражного процесса: «Можно назвать несколько причин быстрых изменений в законе. Во-первых, быстро подготовить новый крупный законодательный акт невозможно. Нужна длительная работа с учетом практики, что не всегда соблюдается. Во-вторых, законы готовятся иногда людьми с недостаточно высокой правовой квалификацией. Для того чтобы закон отвечал потребностям практики, необходимо знать проблемы, квалифицированно их оценивать и понимать, оценивать судебную практику. У нас иногда принимаются законы, которые сформулированы так, что их применять очень сложно. Это не способствует развитию бизнеса, экономических отношений»¹.

Евгений Ковалев – управляющий партнер адвокатского бюро «Ковалев, Рязанцев и партнеры» считает, что законов принимается очень много и бизнес теряется в огромном количестве нормативных актов. По его мнению, малый и средний бизнес практически не разбирается в существующих и вновь принимаемых законах, а крупный бизнес благодаря наличию юридических структур старается это делать, но это достаточно сложно. Если законы не исполняются, государство не получает исполнения тех ожиданий, которые закладывало. Принимаемые санкции воспринимаются государством как единственный способ регулирования. Целесообразность, возможность выстраивания отношений с бизнесом на развитие уходят на второй план. Принимаются только карательные нормы².

На наш взгляд, следует эти позиции синтезировать, потому что для эффективного решения проблем малого и среднего бизнеса необходим комплексный подход, обеспечивающий одновременную координацию действий всех заинтересованных сторон: органов государственной власти и органов местного самоуправления муниципальных образований, субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру поддержки предпринимательства. Одним из примеров комплексного решения названной проблемы может служить то, что представители бизнеса через свои союзы и ассоциации, входящие в территориальные торгово-промышленные палаты принимают активное участие в обсуждении принимаемых законов, предлагают изменения.

Например, в 2013 году Ставропольской Торгово-промышленной палатой была проведена большая работа, касающаяся сбора предложений относительно механизмов расчета взносов для малого бизнеса. Были проведены масштабные встречи с бизнесменами, собраны все разумные идеи предпринимателей, властей, общественных организаций, экспертов, а затем представлены на федеральном уровне.

¹ Журнал «Административное право» №4 2011 год «Влияние качества законов на их исполнение: проблемы и перспективы их разрешения».

² Деловой квартал № 22 (266) 11.11.13 «Государство охотится на бизнес».

Аудиторско-консалтинговая группа «Градиент Альфа» и Экспертный налоговый совет при ТПП провели анкетирование бизнеса по актуальным вопросам налоговой политики. В опросе участвовало почти 200 компаний, опрос проводился в октябре–ноябре 2013 года.

Результаты анкетирования показали, что большинство организаций оценили уровень налоговой нагрузки как «высокий» (около 70 % респондентов), остальные считают его оптимальным. При этом чуть более половины респондентов не заметили никаких изменений в 2013 году по сравнению с 2012. При этом 40 % компаний заявили, что уровень налогового давления на них увеличился, и лишь 8 % отметили, что стали платить меньше, чем в прошлом году.

К сожалению, большая часть предпринимателей негативно отнеслась к основным направлениям налоговой политики до 2016 года (48 %), при этом 45 % респондентов оценили свое отношение как «нейтральное» и только 7 % позитивно восприняли этот документ.

Оценка влияния налогового законодательства на инвестиционный климат в стране также скорее негативная: 84 % компаний высказались в таком ключе. Позитивное или нейтральное влияние отметили всего 16 % респондентов. Идеальным российское налоговое законодательство не назвал никто.

На просьбу назвать основную причину увеличения налоговых рисков, большая часть респондентов (30 %) отметила, что именно отсутствие единообразия правоприменительной практики в налоговых органах и судах мешает спокойно вести бизнес и не бояться судебного преследования. Среди других причин также отмечались неясность и изменчивость налогового законодательства (по 15 %), непроработанность и изменчивость нормативных, в том числе отраслевых, нормативных требований (18 % и 9 %, соответственно), 13 % респондентов винили в увеличении налоговых рисков изменения стандартов бухгалтерского учета.

Интересно отметить, что никакого очевидного рецепта улучшения налогового режима предприниматели, отвечавшие на вопросы, не предлагают. Их мнения разделились между 12 предложенными вариантами. При этом, более 10 % ответов набрали следующие меры:

- устранение влияния политического фактора на принятие решений налоговыми органами и судами;
- расширение перечня расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу;
- упрощение правил налогового учета;
- сближение налогового и бухгалтерского учета;
- упрощение налогового законодательства.

Кроме того большинство предпринимателей считают, что работа лиц, отвечающих за бухгалтерский и / или налоговый учет в компании не упростилась и только 8 % ответили иначе³.

В целом, следует отметить, что настрой предпринимателей по большинству вопросов довольно негативный.

Эксперты-юристы проводят практические семинары по ознакомлению с изменениями в законодательстве и разъясняют те или иные положения.

Например, 25 ноября 2013 г. в рамках Всероссийского налогового форума Торгово-промышленной палаты РФ состоялся круглый стол «Налоговое законодательство: ключевые изменения 2013 г. и их влияние на бизнес в 2014–2016 гг.».

Кроме того, бизнесмены в случае возникновения проблем сами обращаются к омбудсмену по защите прав предпринимателей. Например, в адрес Уполномоченного по правам предпринимателей в Челябинской области в 2012 году поступило достаточно много обращений и жалоб от субъектов предпринимательской деятельности. Основные вопросы жалоб и обращений, связаны в основном с: арендой торговых мест, зданий, сооружений, помещений, оформлением права на недвижимость; неправомерными действиями должностных лиц органов власти; оформлением прав на земельные участки; неправомерными действиями сотрудников УФНС и т.д.

С нашей точки зрения наиболее эффективным будет сотрудничество с бизнесом через институт ОРВ (оценка регулирующего воздействия). Оценка регулирующего воздействия, известная в мире как Regulatory Impact Analysis или Regulatory Impact Assessment (RIA), введенная в практику западноевропейских стран с 70-х годов XX века, проводится с целью определения и количественной оценки эффектов предлагаемого регулирования до того, как будет принято такое решение⁴. Иными словами, ОРВ – это набор процедур, который позволяет разработчикам регулятивных решений как в процессе подготовки законопроектов так и на этапе принятия того или иного нормативно-правового акта рассматривать максимально широкий спектр возможных регулятивных мер, оценивать достигает ли регулирование поставленных целей, оценивать затраты и выгоды не только предпринимателей, граждан, но и бюджетов всех уровней, предлагать наиболее эффективное решение, а также оценивать его возможные последствия.

Сегодня Правительство РФ считает этот институт одним из приоритетных направлений в своей работе, который призван улучшить инвестиционный и предпринимательский климат в нашей стране путем повышения качества правотворчества, но, к сожалению, пока Оценке регулирующего воздействия подлежат проекты далеко не всех нормативно-правовых актов.

³ Тезисы Гагарина П.А. URL: <http://blogfiscal.ru/files/...2025.11.2013.pdf>.

⁴ URL: http://ar.gov.ru/regulation_02_povishenie_02_ocenka/index.html.

Так как к данному моменту внедрение института ОРВ в России уже создало барьер для продвижения недостаточно проработанных решений в области налогового и таможенного законодательства, которые впоследствии могли бы повлечь неоправданные расходы для предпринимателей и государственного бюджета, то мы предлагаем расширить сферу ОРВ и распространить ее на все НПА, которые касаются предпринимательской деятельности.

Кроме того сделать возможным публичные обсуждения и проведения ОРВ на едином портале, что позволит принять участие в обсуждении широкому кругу участников, отобразить мнения экспертов.

По словам Дмитрия Медведева: «С помощью системы оценки регулирующего воздействия проектов нормативно-правовых актов мы должны своевременно выявлять избыточные нормы, которые ведут к необоснованному росту издержек со стороны предпринимателей и сдерживают их инвестиционную активность»⁵.

Рекомендации, подготовленные с учетом обсуждения текущих и грядущих нововведений экспертами, бизнесом и властью позволяют добиваться принятия законов в более мягком, компромиссном и приемлемом для компаний варианте, чем планировалось изначально.

[К содержанию](#)

⁵ URL: http://ar.gov.ru/regulation_02_povishenie_02_ocenka/index.html.

УПРАВЛЕНИЕ НАУЧНОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УДК 346.24 +378.4:658.11

ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ОБЩЕСТВА. ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ

Л.Б. Подживотова, Г.И. Ковалева, Е.В. Иоголевич

В статье проведен анализ изменения процедуры создания университетами РФ малых инновационных предприятий в связи с вступлением поправок в Гражданский кодекс РФ, предложены мероприятия для улучшения работы инновационной инфраструктуры и повышения эффективности деятельности компаний, учрежденных с участием вуза.

Ключевые слова: хозяйственные общества, хозяйственные партнерства, малые инновационные компании, коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности.

Особенности создания малых инновационных предприятий, в связи с внесение изменений в некоторые законные акты

Малые предприятия создаются в университете с 2010 года. На данный момент создано 55 обществ с ограниченной ответственностью. Доля университета в учредительном капитале этих обществ составляет в 2 предприятиях – 50 %, в 44 предприятиях – 34 %, в 9 предприятиях – 25 %. Снижение доли университета стало возможным благодаря вступившему в действие 1 сентября 2013 года Федеральному закону № 273-ФЗ «Об образовании Российской Федерации», статья 103, который снял ограничение на размер минимальной доли образовательного учреждения в уставном капитале создаваемых хозяйственных обществ.

Процедура создания хозяйственных обществ с момента принятия в августе 2009 года Федерального закона N 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» за эти годы претерпела некоторые изменения. Наиболее глобальные из них произошли в сентябре 2014 года. Основой для них стали изменения, внесенные в Гражданский Кодекс.

Во-первых, процедура создания стала сложнее, а следовательно, и дольше из-за обязанности университета проводить оценку интеллектуальной собственности, вносимой в уставной капитал. Раньше балансовая стоимость РИД считалась посредством учета расходов, понесенных вузом при создании или приобретении РИД. Теперь оценка рыночной стоимости РИД вузом проводится с привлечением независимого оценщика. РИД

отдается на оценку, и только после оценки и составления отчета независимого оценщика РИД может вноситься в уставной капитал, создаваемого хозяйственного общества.

До 2015 года минимальный размер уставного капитала хозяйственного общества составлял 10 тыс. рублей. С 2015 года размер уставного капитала ООО, вносимого в денежном выражении не может быть менее 10 тысяч рублей. Соответственно, после процедуры оценки РИД и определении в процентном отношении доли университета, мы получаем долю второго учредителя (или учредителей) в процентном и денежном выражении. На практике это привело к увеличению затрат при создании предприятия примерно на 25 % и более.

Создавая хозяйственное общество в период до внесения изменений участники должны были оплачивать деньгами уставный капитал общества, до регистрации ООО. Для этого необходимо было открыть накопительный счет в банке, куда будет зачислена сумма, вносимая денежными средствами. До момента регистрации ООО необходимо было оплатить не менее 50 % уставного капитала. После процедуры регистрации общества накопительный счет преобразовывался в расчетный, а деньги поступали в распоряжение организации.

Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 06.04.2015) «Об обществах с ограниченной ответственностью» внес некоторые корректировки: теперь каждый учредитель общества должен оплатить полностью свою долю в уставном капитале общества в течение срока, который определен договором об учреждении общества или в случае учреждения общества одним лицом решением об учреждении общества. Срок такой оплаты не может превышать четыре месяца с момента государственной регистрации общества. При этом доля каждого учредителя общества может быть оплачена по цене не ниже ее номинальной стоимости. Требования об открытии накопительного счета при регистрации фирмы в новой редакции отсутствуют, что значительно упрощает процедуру создания для участников хозяйственного общества.

Некоторые изменения коснулись содержания Устава. Не будем подробно останавливаться на каждом пункте, проиллюстрируем только одним примером: согласно [пункту 5 статьи 54 ГК РФ](#), «наименование, фирменное наименование и место нахождения юридического лица указываются в его учредительном документе». В [пункте 2](#) той же статьи дано однозначное разъяснение понятию «место нахождения»: «Место нахождения юридического лица определяется местом его государственной регистрации на территории Российской Федерации путем указания наименования населенного пункта (муниципального образования)».

Таким образом, в Уставе создаваемой организации будет фигурировать следующая формулировка: «Место нахождения Общества: Российская Фе-

дерация, город Челябинск». Такое изменение значительно упрощает деятельность предприятия, не создавая неудобства, например, в случае переезда из одного офиса в другой на территории одного и того же муниципального образования. Раньше было необходимо вносить изменения в Устав и уведомлять соответствующие контролирующие органы, что было сопряжено с необходимостью нести финансовые расходы.

Для предприятий, созданных до вступления в силу изменений, теперь необходимо привести в соответствие свои Уставы.

В остальном, процедура создания хозяйственных обществ вузами и научными организациями, являющимися бюджетными учреждениями, осталась прежней.

Текущее состояние малых инновационных предприятий

В настоящее время в университете создано 55 хозяйственных обществ. В университете процесс создания хозяйственных обществ носит постоянный характер.

Учитывая неравномерность создания в течение прошлого года, инновационная структура в этом году старается придерживаться схемы один месяц – одно предприятие.

В стадии создания находится 5 предприятий:

1. ООО «Стэм технологии»

Облачный сервис прогнозирования грозовой активности.

2. ООО «Ферровольфрам»

Внедрение технологии алюминотермического способа получения ферровольфрама.

3. ООО «РосОптимКонсалтинг»

Внедрение программного комплекса поддержки принятия решений по проектированию и оптимизации цепей поставок предприятия.

4. ООО «Медиа системы»

Коммерциализация решений в области видеотехнологий.

5. ООО «ИНТАОР»

Внедрение программы, предназначенной для решения двух задач: оптимального управления и жесткого управления для системы леонтевского типа.

Три из вышеперечисленных предприятий создаются победителями программы «У.М.Н.И.К.» Фонда содействия развитию малых предприятий в научно-технической сфере.

В 2015 году началась активная работа с кафедрами по созданию и поддержке предприятий. Хочется отметить активность кафедр «Экономика и инвестиции» и «Экономика и безопасность». Намечалась перспектива создания первых малых предприятий с «экономическим уклоном».

Перспектива развития

Предприятия, с разной стадией развития активно принимают участие в различных конкурсах.

13 марта ООО ПГ «УралАрм», ООО «ЭкоСбор» и ООО «Аксиома-ЮУрГУ» приняли участие в сессии Фонда Сколково.

На конкурс Коммерциализация подавали заявку 2 предприятия: ООО ПГ «УралАрм», ООО «ГридИнжиниринг» 15 млн руб.

ООО ПГ «УралАрм» принимало участие в сложнейшем многоэтапном конкурсе «Кооперация» 20 млн руб.

Эти конкурсы предполагают выпуск и увеличение производства инновационной продукции.

Важным компонентом также является сотрудничество с представителями реального сектора экономики региона, что позволяет продвигать продукцию малых инновационных предприятий перед целевой аудиторией потребителей, находить дополнительные источники финансирования и промышленные экспериментальные площадки, а также получить «обратную связь» о проблемах и технологических задачах, стоящих перед промышленными предприятиями, которые определяют направление исследований университета.

Первым уверенным шагом в этом направлении стала организация и проведение на регулярной основе тематических презентаций для целевой аудитории потенциальных партнеров и потребителей продукции МИП.

В настоящее время ведется подготовка к семинару «Возможности импортозамещения продукции малых предприятий ЮУрГУ для жилищно-коммунального хозяйства, строительства и промышленных предприятий Челябинской области». Проведение подобных мероприятий на регулярной основе для всех направлений деятельности поможет развитию хозяйственных обществ.

Экономическая ситуация и импортозамещение

Сложившаяся экономическая ситуация и повышение курса валют благоприятно повлияла на деятельность малых инновационных предприятий университета. Если раньше продукция «спин-офф» предприятия, не могла конкурировать с дешевыми китайскими аналогами, то после повышения курса доллара производство и реализации, например, шаровых зажимов и запорно-регулирующей арматуры становится более востребованной. Аналогично, серьезный импульс для развития получило направление туристического бизнеса как внутри страны, так и в уральском регионе.

Ярким примером развития предприятий можно привести компании, созданные в конце 2014 года ООО «ГИДРЭКО». Предприятие занимается изготовлением устройства для избирательной и деликатной очистки водоемов, утративших способность к самоочищению, от иловых отложений, водной и затопленной древесно-кустарниковой растительности.

В Центре машиностроения по чертежам разработчика Сидорова Г.Ф. были изготовлены комплектующие для данного устройства. В данный момент идет обследование дна озера Сунукуль и как только позволит погода, начнутся работы по очистке дна от ила на университетской базе отдыха «Наука». К работам планируется привлечь студентов профильных факультетов.

В последнее время в связи с введением Евросоюзом и США антироссийских санкций и спровоцированной ими гражданской войны на Украине, падением курса рубля существенно спал бум зарубежного выездного туризма. В российском туризме появилась свободная ниша, позволяющая организовать внутрироссийские путешествия, соответствующие потребностям туристов. Однако, рекреационные ресурсы России до сих пор в полном объеме не учтены, не классифицированы, не обустроены, а поэтому недостаточно востребованы и малодоступны для большей части населения.

ООО «ИСТИС-ТУР», созданное так же в конце 2014 года, объективно изучив потребности туристического рынка, выбрало для своего развития направление по формированию эффективного конкурентоспособного регионального туристского продукта.

Внедрение инновационных туристских продуктов, разрабатываемых на базе ООО «ИСТИС-Тур» в практику регионального туристского бизнеса может стать инструментом для достижения основной цели любого коммерческого предприятия – прибыли, точнее максимизации прибыли. Реализация туристского продукта, представленного в форме экскурсий и разработанных туров для региональных потребителей, а также организация учебного процесса во время учебных и производственных практик студентов кафедры «Туризм и социально-культурный сервис», позволит профессорско-преподавательскому составу, магистрантам и студентам, привлекаемым к выполнению работы, повысить свою квалификацию и получить опыт в области разработки и практической реализации инновационного турпродукта.

Дивиденды, получаемые от деятельности хозяйственных обществ

Как показывает мировая практика, стандартным сроком становления предприятий является срок 3-4 года. Первые хозяйственные общества с участием ЮУрГУ были открыты в 2010 году. В настоящее время наиболее успешные из них начали получать стабильный доход от своей деятельности. На данный момент 3 предприятия готовы ежеквартально и ежегодно перечислять ЮУрГУ денежные средства в виде дивидендов.

Дивидендом признается любой доход, полученный акционером (участником) от организации при распределении прибыли, остающейся после налогообложения, по принадлежащим акционеру акция (долям) пропорционально долям акционеров (участников) в уставном капитале этой организации.

Большинство МИПов создано с 34 % участием университета. Начиная с этого года, ограничения по доли были сняты, поэтому мы начали создавать предприятия с 25 % участием университета. То есть именно на такую долю в нераспределенной прибыли МИПа может рассчитывать университет.

В соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» ст. 103 доходы от распоряжения долями в УК ХО, учредителями которых являются образовательные организации высшего образования, поступают в их самостоятельное распоряжение. Далее дивиденды могут направляться на закупку товаров, работ и услуг осуществляется в соответствии с ФЗ от 18 июля 2011 № 223-ФЗ года «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Получения университетом первых доходов от совместно созданных предприятий является положительной тенденцией.

В целом, можно сказать, что с 2010 года произошли существенные изменения в деятельности малых инновационных предприятий. Связано это с изменениями в законодательстве и в экономической ситуации страны. Мы со своей стороны делаем все возможное, чтобы сделать МИП эффективными и работоспособными.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс РФ // СПС «КонсультантПлюс».
2. Федеральный закон № 217-ФЗ от 2.08.2012 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности»: принят Гос. думой 24 июля 2009 г.: одоб. Советом Федерации 27 июля 2009 г. [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс».
3. Федеральный закон от 29.12.2012 N 273-ФЗ (ред. от 31.12.2014, с изм. от 02.05.2015) «Об образовании в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. В силу с 31.03.2015) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс».
4. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 06.04.2015) «Об обществах с ограниченной ответственностью» (08 февраля 1998 г.) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс».
5. Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ (ред. от 12.03.2014, с изм. от 29.12.2014) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс».

[К содержанию](#)

УДК 378.4.014(470.55) + 378.1:001.895

**МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧАСТИЯ ВЫСШЕГО
УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ В ПРОГРАММАХ ПОДДЕРЖКИ
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
(НА ПРИМЕРЕ УЧАСТИЯ ЮЖНО-УРАЛЬСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА В ФЕДЕРАЛЬНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЕ
«ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ ПО ПРИОРИТЕТНЫМ
НАПРАВЛЕНИЯМ РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
КОМПЛЕКСА РОССИИ НА 2014–2020 ГОДЫ» ЗА 2014 ГОД)**

Е.В. Иоголевич, О.Ю. Хайруллина

В статье проанализирована эффективность участия проектов Южно-Уральского государственного университета в федеральной целевой программе «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы». Особое внимание уделено относительной позиции университета в сравнении с другими национальными исследовательскими вузами страны по характеристикам, отражающим активность и эффективность участия в программах поддержки научно-исследовательской деятельности.

Ключевые слова: программы поддержки научно-исследовательской деятельности, федеральные целевые программы, национальный исследовательский университет, управление научной и инновационной деятельностью.

В настоящее время политика Российской Федерации в области стратегического экономического развития направлена на создание и освоение прорывных технологий, повышение научно-технологического потенциала во всех сферах жизнедеятельности, в том числе и в сфере высшего профессионального образования. Данный факт обуславливает наличие нескольких крупных программ поддержки научно-исследовательской деятельности с широкой географией участников, охватывающей всю страну.

Целью проведенного исследования являлось оценка конкретных позиций высшего учебного заведения относительно других университетов аналогичного статуса. Для достижения вышеуказанной цели был проведен анализ действующих в РФ программ поддержки научно-исследовательской деятельности, выбраны источники первичной информации и определены критерии оценки относительных позиций университета. На основе анализа относительного места исследуемого университета среди прочих вузов страны в динамике по отдельным областям знаний были сформированы выводы и рекомендации, направленные на совершенствование научной деятельности.

В ходе исследования были рассмотрены следующие программы поддержки научно-исследовательской деятельности: Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2013 годы» (далее ФЦП ИР 2007–2013) [2], Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы» (далее ФЦП ИР 2014–2020) [1], Постановление Правительства РФ от 09.04.2010 N 218 «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских образовательных организаций высшего образования, государственных научных учреждений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства, в рамках подпрограммы “Институциональное развитие научно-исследовательского сектора” государственной программы Российской Федерации “Развитие науки и технологий” на 2013–2020 годы» (далее ПП 218) [3], Государственное задание образовательным организациям высшего образования, подведомственным Минобрнауки России, в сфере научной деятельности (проектная часть) (далее Гос. задание).

Федеральная целевая программа «Исследования и разработки» (ФЦП ИР 2014–2020) широко освещается как в средствах массовой информации, так и в сети Интернет [4]. На официальном сайте программы представлены не только общие сведения, но и актуальные данные о проводимых конкурсах, их тематике, участниках и победителях, что позволило получить доступ к первичной информации о статистике участия университетов страны в рассматриваемом мероприятии.

В процессе анализа для объединения высших учебных заведений в группы, рассматривались следующие классификационные типы:

- 1) территориальный – деление университетов по принадлежности к федеральным округам;
- 2) традиционный – деление на классические, политехнические, отраслевые и прочие университеты;
- 3) статусный – деление на университеты с особым статусом, федеральные, национальные исследовательские и прочие университеты.

Исходя из имеющихся данных, были разработаны критерии оценки места университета относительно других высших учебных заведений аналогичного статуса. Среди них активность научных коллективов ВУЗа при подаче заявок, а именно количество поданных заявок от каждого университета, а также показатель эффективности участия, отражающий количество побед в конкурсных мероприятиях программы.

Основным субъектом исследования был выбран Южно-Уральский государственный университет (далее ЮУрГУ), а для определения групп использовался статусный тип классификации, позволяющий наиболее точно

выделить университеты близкие по размерам и стратегическими ориентирами. Проведенный анализ участия ЮУрГУ в ФЦП ИР 2014–2020 за 2014 год выявил девять побед в конкурсных мероприятиях ФЦП ИР 2014–2020 в 2014 году, пять заявок были поддержаны в конкурсах мероприятия 1.2 – «Проведение прикладных научных исследований для развития отраслей экономики» (далее НИР), четыре – в конкурсах мероприятия 1.3 – «Проведение прикладных научных исследований и разработок, направленных на создание продукции и технологий» (далее ОКР). В рамках рассматриваемой программы за 2014 год получили поддержку научные проекты данного университета на сумму 230,05 млн руб., из них 77,65 млн руб. на научно-исследовательские проекты и 164,05 млн. руб. на опытно-конструкторские разработки (рис. 1).

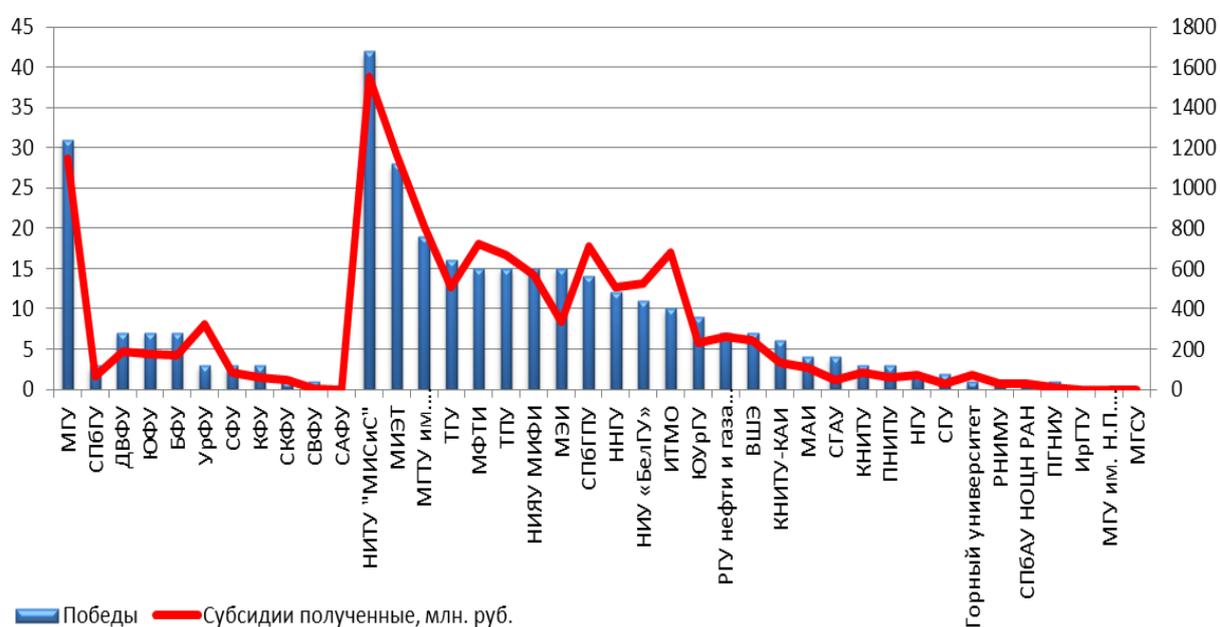


Рис. 1. Проведение прикладных научных исследований и разработок по приоритетам развития научно-технической сферы (статусные вузы, блок 1)

Анализ активности и эффективности статусных вузов при подаче заявок показал, что научными коллективами Южно-Уральского государственного университета было подано пятьдесят пять заявок, из них тридцать шесть в конкурсах мероприятия 1.2 (НИР), тринадцать в конкурсах мероприятия 1.3 (ОКР), шесть в конкурсах мероприятия 1.4 «Проведение прикладных научных исследований, направленных на решение комплексных научно-технологических задач» (далее решение комплексных задач) (рис. 2).

Следует отметить, что значительно увеличилось количество поддержанных проектов ЮУрГУ в рамках данной программы по сравнению с периодом 2007–2013 гг. Так, за семь лет с 2007 по 2013 годы университет по темам НИР был поддержан и профинансирован одиннадцать раз, а за один 2014 год – пять. Более того в период 2007–2013 гг. отсутствовали по-

беды в конкурсах на выполнение опытно-конструкторских работ, а в 2014 году финансирование в рамках Федеральной целевой программы «Исследования и разработки» для выполнения данного типа проектов получили четыре заявки Южно-Уральского государственного университета. Данное обстоятельство является следствием как увеличения числа поданных заявок, так и повышения их качества, косвенным подтверждением чего является снижения количества отклоненных заявок по формальным причинам. При этом ЮУрГУ среди сорока статусных вузов занимает четырнадцатое место по количеству побед, седьмое по количеству заявок и семнадцатое по объему полученных субсидий.

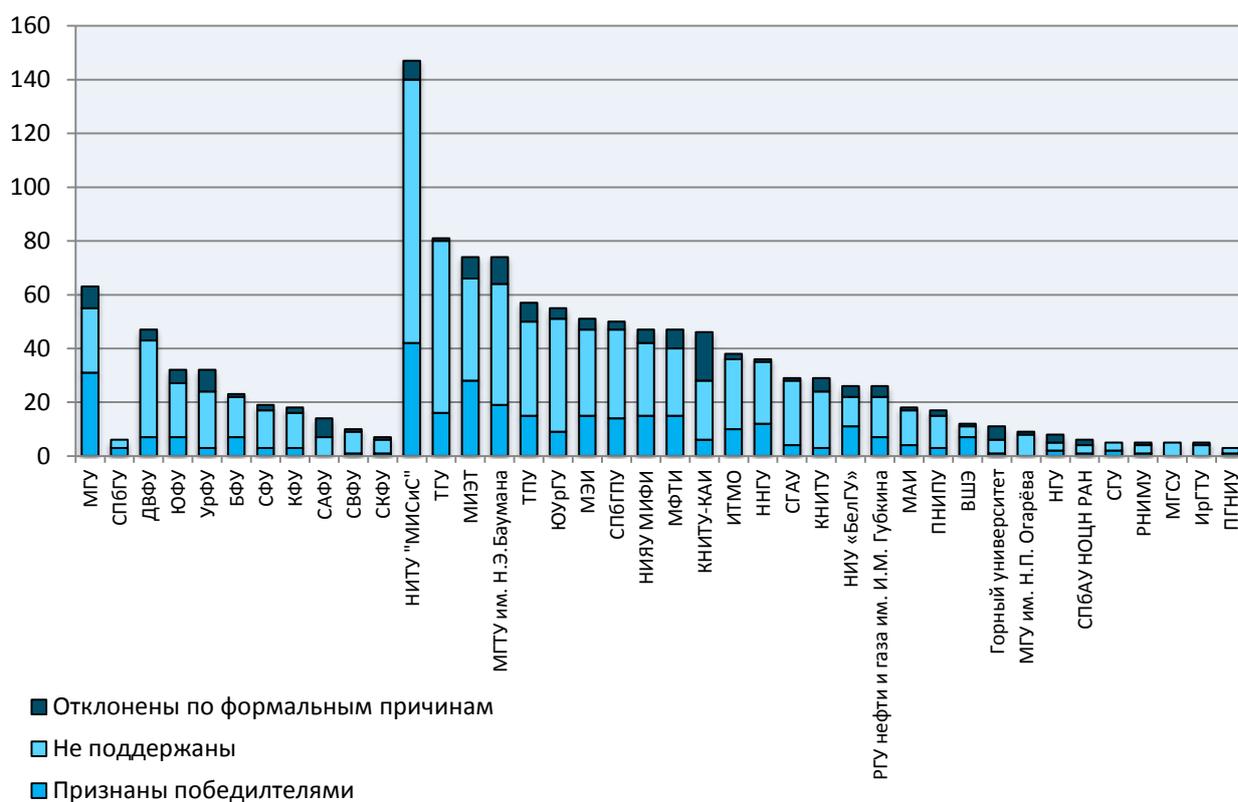


Рис. 2. Активность и эффективность статусных ВУЗов при подаче заявок

Анализ ФЦП ИР 2014–2020 по областям наук показал, что наиболее активно ЮУрГУ участвует в конкурсных мероприятиях по таким областям наук как транспортные и космические системы – 13 поданных заявок и 3 поддержанных проекта, рациональное природопользование и энергоэффективность, энергосбережение и ядерная энергетика – по 11 поданных заявок (табл. 1, табл. 2). Наименьшую активность научные коллективы рассматриваемого вуза проявляют по направлению науки о жизни – только две поданных заявки. При этом в целом по программе именно среди проектов представляющих науки о жизни поддержано наибольшее количество заявок – 190 проектов, что составляет более 25 % от поданных на данное

направление. Для сравнения в области рационального природопользования в целом поддержано только 111 проектов, что составляет менее 15 % от поданных по данному направлению.

Таблица 1
Результаты анализа ФЦП ИР 2014–2020 за 2014 год по областям знаний,
Мероприятие 1.2 (НИР)

Показатель	Науки о жизни	Индустрия наносистем	Информационно-телекоммуникационные системы	Рациональное природопользование	Энергоэффективность, энергосбережение и ядерная энергетика	Транспортные и космические системы
Всего подано заявок	460	480	459	571	405	327
Всего победителей	109	93	76	58	82	70
Заявки, поданные ЮУрГУ	2	5	4	9	6	10
Победы ЮУрГУ	–	1	1	2	–	1

Таблица 2
Результаты анализа ФЦП ИР 2014–2020 за 2014 год по областям знаний,
Мероприятие 1.3 (ОКР)

Показатель	Науки о жизни	Индустрия наносистем	Информационно-телекоммуникационные системы	Рациональное природопользование	Энергоэффективность, энергосбережение и ядерная энергетика	Транспортные и космические системы
Всего подано заявок	274	222	218	262	242	156
Всего победителей	81	83	62	53	83	60
Заявки, поданные ЮУрГУ	–	1	2	2	5	3
Победы ЮУрГУ	–	–	1	–	1	2

ЮУрГУ наиболее активно участвует в конкурсах мероприятия 1.2 «Проведение прикладных научных исследований для развития отраслей экономики», но количество побед в НИР и в ОКР отличается не значительно: пять и четыре победы соответственно. Процент заявок, признанных победителями намного выше в ОКР, как в целом по стране, так и у ЮУрГУ.

В конкурсном мероприятии 1.1 «Проведение исследований, направленных на формирование системы научно-технологических приоритетов и прогнозирования развития научно-технической сферы» ЮУрГУ в 2014 году не

участвовал. Для участия в мероприятии 1.4 «Проведение прикладных научных исследований, направленных на решение комплексных научно-технологических задач» подано шесть заявок, из которых ни одна не признана победителем. Южно-Уральский государственный университет проявил низкую активность при подаче заявок для участия в конкурсных мероприятиях блока 2 «Международное сотрудничество», подана всего одна заявка.

Таким образом, создание в структуре университета подразделения, специализирующегося на участии в конкурсных программах значительно повышает активность и эффективность такого участия. Так, в 2012 году в структуре управления научной и инновационной деятельности Южно-Уральского университета создан Центр управления проектами (далее ЦУП). Целью данного центра является поисковые работы, инициализация, продвижение, организация выполнения и координация крупных инновационных проектов. Деятельность ЦУП обеспечивает успешное участие ЮУрГУ в различных программах поддержки научно-исследовательской деятельности, в том числе в ФЦП ИР 2014–2020.

Успешное участие научных коллективов ЮУрГУ в ФЦП ИР 2014–2020 в 2014 году может стать информационной базой для продвижения университета как научно-исследовательского центра мирового уровня. Что повысит его привлекательность как для абитуриентов, студентов и аспирантов, так и позволит укрепить имеющиеся связи с российскими и зарубежными партнерами, и развить сотрудничество с другими организациями в области науки и прорывных технологий.

Библиографический список

1. Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы» (утвержденная Постановлением Правительства РФ от 21 мая 2013 года № 426).

2. Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2013 годы» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 06 апреля 2011 г. № 253, от 19 ноября 2012 г. № 1196 и от 26 декабря 2013 г. № 1296).

3. Постановление Правительства РФ от 09.04.2010 N 218 (ред. от 12.02.2015) «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских образовательных организаций высшего образования, государственных научных учреждений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства, в рамках подпрограммы “Институциональное развитие научно-исследовательского сектора” государственной программы Российской Федерации “Развитие науки и технологий” на 2013–2020 годы».

4. Сайт ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы» [Электронный ресурс]. – URL: <http://fcpir.ru/>.

[К содержанию](#)

ФАКУЛЬТЕТ СЕРВИСА, ЭКОНОМИКИ И ПРАВА В г. ЗЛАТОУСТ

УДК 336.22

АКЦИЗЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ БЮДЖЕТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

С.П. Казанцев

В статье рассматриваются вопросы о влиянии акцизов на формирование бюджетов в Российской Федерации, истории развития акцизного налогообложения, порядок его влияния на стоимость конечной подакцизной продукции, проведен анализ показателей поступлений в бюджеты сумм акцизов. На основе проведенного анализа делается вывод, что динамика акцизов положительная, т.к. на протяжении 3 лет происходит их увеличение по абсолютной сумме и по удельному весу в общих поступлениях в течение 2011–2013 гг.

Ключевые слова: акцизы, налогообложение, федеральный бюджет, хозяйствующий субъект, налогоплательщик.

Главную роль в формировании экономической инфраструктуры любого общества играет налоговое регулирование, осуществляемое в рамках избранной властью экономической политики. Наиболее важным механизмом, позволяющим правовому государству проводить в жизнь экономическое и социальное регулирование – это механизм формирования государственного бюджета за счет средств поступающих от налогообложения хозяйствующего субъекта. За счет налоговой системы государство образует централизованные и децентрализованные фонды денежных средств, которые обеспечивают выполнение возложенных на государственные органы функций и задач в рамках Конституции.

Огромное влияние бюджета на экономику государства предполагает формирование эффективного механизма образования доходов и расходов бюджетных ресурсов в отношении экономических ресурсов государства в целом на основе рационального налогообложения хозяйствующих субъектов и населения, объема и структуры государственных расходов, производства и повышения материального благополучия и лучших условий жизни граждан РФ [2].

История развития налоговых правоотношений показывает, что акцизы являются одним из наиболее крупных источников доходов бюджетов. Акцизы это один из косвенных налогов, взимаемых с налогоплательщиков, производящих и реализующих подакцизную продукцию.

Акцизы формируют цену товара, и его конечным плательщиком являются физические лица – покупатели. Акцизы вводятся на высокорента-

бельные товары для изъятия в доход государства части сверхприбыли, которую получают производители подакцизных товаров. Воздействуя на определенный перечень товаров, акцизный сбор тем самым ограничивает объемы потребления этих товаров, а чаще всего ими являются социальные товары – алкоголь, табак, сигареты, ГСМ.

Акцизы это наиболее удобная форма косвенного налогообложения. С развитием рыночных отношений акцизное налогообложение становится доминирующим. Акцизы применяются практически во всех странах мира и играют большую роль в формировании бюджетов государства.

В Российской Федерации очень продолжительное время акцизы не имели большого значения и были «завуалированы» под налог с оборота и были его составной частью. В период проведения в 1992 г. налоговой реформы в РФ акцизы были выделены в самостоятельный налоговый платеж в системе федеральных налогов [1].

Акциз не несет в себе показатель качества производимой подакцизной продукции. Они устанавливаются на определенный перечень товаров которые имеют очень низкую себестоимость выпускаемой подакцизной продукции вследствие чего хозяйствующий субъект имеет очень высокую прибыльность подакцизных товаров. Акцизы являются средством ограничения потребления антисоциальных товаров и регулируют спрос и предложения на рынке подакцизной продукции. Сумма акциза включается производителем подакцизной продукции в ее себестоимость и в конечном итоге в цену товара.

Акцизы в той или иной мере применяются всеми странами ЕС. Как правило, они взимаются в дополнение к НДС, которым облагаются соответствующие товары или услуги. Гармонизация акцизов, несмотря на их относительную простоту и сходство в методах взимания, связана с рядом специфических трудностей. Во-первых, акцизами в основном облагаются товары широкого потребления, и их гармонизация затрагивает интересы практически всех слоев населения. Во-вторых, в ряде стран ЕС акцизы являются частью государственной монополии на торговлю некоторыми товарами (например, на торговлю вином и табачными изделиями во Франции). В-третьих, сближение акцизов приходится увязывать с правилами единой политики в области сельского хозяйства (вино, сахар, табак), энергетики и транспорта (нефтепродукты), с условиями соглашений ЕС с отдельными группами развивающихся стран (чай, кофе) и т.д. Нельзя не учитывать также различия в действующих стандартах, требованиях по защите интересов потребителей, национальных традициях и вкусах. В начале 90-х годов Совет ЕС принял директивы по сближению структуры и ставок пяти главных акцизов: на крепкие спиртные напитки, вино, пиво, табачные изделия и нефтепродукты [4].

Акцизное налогообложение носит регрессивный характер – налогообложение равным образом ложится как на имущие, так и на слабообеспеченные слои населения. Акцизы на данный момент выполняют асоциальные функции, еще больше увеличивая разрыв между беднейшими и состоятельными слоями общества. Как и любой косвенный налог, акцизы перекладываются на беднейшую часть населения и то, что более 20 % налоговых поступлений в бюджет составляют акцизы – тревожный знак. Именно косвенные налоги оказывают значительный сдерживающий эффект на экономику.

Акцизы являются мощным рычагом регулирования экономики, обращаться с которым следует очень осторожно и умело, по возможности прогнозируя последствия производимых изменений. Они выступают одними из немногих рычагов воздействия государства на экономические процессы, имеющие место в обществе. Совершенствование налогообложения в сфере акцизов является одним из важнейших условий улучшения экономической ситуации, пополнения федерального и региональных бюджетов [3].

Поступления акцизов по сводной группе подакцизных товаров составили 10 781,1 млн рублей в период январь–март 2014 года и возросли относительно января–марта 2013 года на 3 339 млн руб. (44,9 %), в основном за счет роста акцизов на табачную продукцию на 3 102 млн руб. (46,1 %) и на нефтепродукты на 172 млн руб. (29,3 %).

Основную долю в структуре доходов консолидированного бюджета Российской Федерации занимают косвенные налоги за последние 7 лет они не опускалась ниже 34 %, а доля акцизов в общей сумме налоговых доходов была выше 11 % [5].

Нужно отметить, что доходы от поступлений акцизов в основном перечисляются в федеральный бюджет. Так, в 2013 году законом «О федеральном бюджете» было установлено, что 100 % акцизов перечисляются в доход федерального бюджета. Общая доля акцизов в налоговых доходах бюджета была весьма ощутима – 952,5 млрд рублей, 10,0 % от всех планируемых налоговых поступлений. В то же время нужно сказать, что акцизы остаются наиболее собираемыми налогами в РФ, что объясняется спецификой объектов обложения.

По данным ФНС России около 25 % всех поступлений акцизов в консолидированный бюджет РФ приходится на алкогольную продукцию. Наибольший удельный вес занимает группа «спирт питьевой, водка и ликероводочные изделия» [6].

Акцизы в млрд руб.:

2010	231,8
2011	341,9
2012	461,0
2013	134,9

Динамика поступления акцизов в федеральный бюджет РФ следующая: поступление в 2010 г. составило 231,8 млрд руб., в 2012 г. 341,9 млрд руб., в 2013 г. 461,0 млрд руб., или рост к 2010 г. 199,9 %, к 2012 г. 134,8 %.

Кроме того, видим увеличение удельного веса поступлений акцизов в общий федеральный бюджет, по сравнению с 2010 г. на 3,4 %, по сравнению с 2012 г. на 2,0 %. Акцизы по удельному весу занимают в поступлениях в ФБ срединное место после НДС и составляет в 2011г. 5,2 %, в 2012 г. 6,6 %, в 2013 г. 8,6 % [7].

Динамика акцизов положительная, не в пример по другим налогам, т.к. на протяжении 3 лет происходит их увеличение по абсолютной сумме и по удельному весу в общих поступлениях в течение 2011–2013 гг.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.01.2015) // Парламентская газета. – 10.08.2000. – № 151–152; Финансовое право Российской Федерации / под. ред. В.Б. Алексеева. – М: Волтерс Клувер, 2010.
2. Крохина, Ю.А. Налоговое право: учебник для вузов / Ю.А. Крохина. – 4-е изд. – М.: Юрайт, 2010.
3. Налоги и налогообложение: учебник / под ред. И.А. Майбурова. – 4-е изд. перераб. и доп. – М.: Юнити, 2010.
4. Качур, О.В. Налоги и налогообложение / О.В. Качур. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2014. – С. 432.
5. ФЗ «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» // Рос. газ. – 2012. – 7 дек.
6. Федеральная налоговая служба. Электронный ресурс. – URL: www.nalog.ru.
7. Министерство финансов РФ. Электронный ресурс. – URL: www.minfin.ru.

[К содержанию](#)

УДК 343.13
ББК Х410.201

ЗАЩИТНИК В СУДЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

Р.А. Гарипова

Работа посвящена правовому регулированию и оценке деятельности защитника при расхождении позиций подсудимого и защитника при оказании юридической помощи по уголовным делам с точки зрения профессионального оказания юридической помощи.

Ключевые слова: защитник, адвокатская деятельность, подсудимый, уголовное судопроизводство, прения, суд.

В уголовном судопроизводстве адвокат (защитник) является одним из основных участников процесса.

Конституционный Суд отметил, что адвокаты осуществляют деятельность, имеющую публично-правовой характер, и на адвокатов возложена публичная обязанность обеспечивать защиту прав и свобод человека и гражданина, гарантируя тем самым право каждого на получение квалифицированной юридической помощи [2].

В уголовном судопроизводстве защитник вправе принять участие в уголовном деле с момента возбуждения уголовного дела.

Деятельность защитника в судебном процессе на первом этапе заканчивается его выступлением с защитительной речью в прениях сторон.

Речь защитника в прениях – это, прежде всего, искусство убедительного выступления, цель которого – снизить эффект воздействия на суд со стороны обвинения или полностью опровергнуть обвинение.

Несмотря на то, что речь защитника в прениях не может являться доказательством, однако, не следует отрицать, что это один из способов защиты в стремлении обеспечить в отношении своего подзащитного постановления правосудного приговора.

Защитник, участвуя в прениях, понимает, что именно в прениях он должен по исследованным в судебном заседании доказательствам, выдвинуть свои доводы и аргументы в обоснование своей позиции о недоказанности предъявленного подсудимому обвинения, либо о смягчении его виновности.

Защитник своей речью должен показать, а по сути дела, доказать правоту того, что защищает невиновного, расположить к себе слушателя, прежде всего – суд, а возможно государственного обвинителя, направить их мысли в нужную для дела сторону.

Сложность прений состоит в том, что к выступлению невозможно подготовиться заранее, согласно УПК РФ защитник выступает последним, то есть, ему необходимо учесть в своей речи мнения других участников, в связи с чем, он должен быть готовым к любому повороту событий, опираясь на знания закона и обстоятельства дела, проводить до конца выбранную им со своим подзащитным позицию по делу.

В УПК РФ нет официальных определений прений. Следует также отметить, что уголовно-процессуальное законодательство фактически не регулирует содержание судебных прений, он лишь ссылается на то, что выступающий не должен ссылаться на доказательства, которые не рассматривались судом либо были признаны судом недопустимыми (ст. 292 УПК РФ) [5].

По сути дела прения означают спор, борьбу нескольких мнений (в уголовном процессе двух) по делу. Спор допускает критические замечания в целях отстаивания своей позиции, но можно ли защитнику критиковать речь своего оппонента – государственного обвинителя? Наверное, можно, если защитник своей речью будет стараться помочь судье более тщательно разобраться в существе дела и представленных сторонами обвинения и защиты доказательствах. Однако это представляется возможным при условии, когда защитник и его подзащитный (подсудимый) выработали единую тактику поведения, подсудимый признал свою вину, дал показания (желательно как на стадии предварительного следствия, так в судебном заседании). В этом случае полемика не перерастет в личные выпады процессуальных противников.

А как быть защитнику, когда подсудимый в ходе предварительного расследования и в судебном заседании отказывался от дачи показаний, вину не признавал, а лишь заявлял, что ничего не помнит, то есть, позиция самого подсудимого не ясна и на практике известны такие моменты. В этом случае, учитывая неопровержимые доказательства причастности своего доверителя (подзащитного) к совершению преступления, у защитника возникают трудности уже на стадии подготовки к прениям. Учитывая то, что адвокат должен оказывать своему подзащитному квалифицированную помощь и при этом добросовестно и разумно отстаивать интересы доверителя, может ли он в этом случае отказаться от прений?

В уголовно-процессуальном законодательстве нет нормы, обязывающей защитника непременно в судебном процессе по уголовному делу произносить речь – ст. 292 УПК РФ не содержит указаний на обязательность участия защитника в прениях.

Изначально прения были предусмотрены Уставом уголовного судопроизводства 1864 г. (ст. 735) [6]. Судебное следствие по существу рассмотренных и проверенных доказательств завершалось прениями сторон, в том числе речью защитника. Прения являлись вершиной рассмотрения и проверки доказательств.

В то же время в гражданских спорах Устав 1864 г. не предусматривал, не содержал прения сторон. Впервые прения в гражданском судопроизводстве появились лишь в 1964 г. и в настоящее время гражданский процесс пришел к тому, что прения уже редко когда в нем имеют место, ГПК РФ, а также АПК РФ предоставляют сторонам самостоятельное, добровольное право на участие в прениях, но не возлагают на них такую обязанность.

И все же, возможно ли в уголовном судопроизводстве окончить процесс с участием защитника, если подсудимый и его защитник не выступили с речью и фактически, прения сторон не состоялись? Может ли суд в этом случае предоставить последнее слово подсудимому без прений?

Ответы на эти вопросы не могут быть однозначными.

Отказ защитника от прений с позиции адвокатской этики означает невыполнение им своей профессиональной функции, что, по сути, может повлечь отмену приговора [3].

Суд может выйти из создавшейся ситуации, заменив защитника, и при этом свое решение будет мотивировать по аналогии с тем, что без участия государственного обвинителя, суд не может исследовать доказательства. Однако, назначение защитника само по себе не во всех случаях обеспечивает эффективности помощи, которую этот защитник может оказать своему клиенту [4].

Но чем знаменито российское законодательство? А тем, что нет правил без исключений. Отказ от участия в прениях не всегда может быть результатом недобросовестного отношения защитника к своим обязанностям перед своим подзащитным. Отказ может быть обдуманым процессуальным решением, согласованным с подсудимым при полном осознании доверителя его последствий.

Суды неоднократно обращали внимание на недопустимость расхождений в линии защиты, избранной подзащитным. Выступая с прениями действия защитника, противоречат закону и нарушают право на защиту, так как, в случае если подсудимый не признает себя виновным, защитник не вправе утверждать в судебном заседании обратное, даже если виновность подсудимого представляется доказанной [1].

Таким образом, право защитника на совершение действий, ограничено прежде всего волей самого доверителя.

Актуальным остается вопрос: «Как действовать защитнику, если он, как профессионал, видит, что виновность подзащитного нашла свое подтверждение в ходе судебного разбирательства, а его подзащитный стоит на позиции отрицания вины и требует от него добиваться полного оправдания»? Должен ли адвокат идти на сделку со своей совестью, что будет означать нарушение им закона и будет ли в этом случае его помощь считаться квалифицированной правовой помощью?

Требует внимания также вопрос: «Как поступить защитнику, если подсудимый оговаривает себя?».

Вопросов много и все они мало того, что не разрешены в полной мере действующим УПК РФ, дополнительно могут являться базой для возникновения конфликтной ситуации между защитником и доверителем. Не всегда разъяснения защитником реально возникшей ситуации может привести к пониманию со стороны подсудимого. И наверное, правильным выходом из данной ситуации видится в напоминании подсудимому положений УПК о его праве отказаться от защитника и пригласить другого. В противном случае защитнику придется действовать против своего внутреннего убеждения, либо идти на нарушение закона, в т.ч. влекущее дисциплинарные взыскания и отмену приговора. На практике же адвокат действует наперекор собственному убеждению и воле, поскольку принцип солидарности с подзащитным обязывает адвоката поступить именно так, а не иначе, закон закрепил: интересы подзащитного обязательны для защитника-адвоката. (ч. 7 ст. 49 УПК РФ).

В настоящее время ни один из нормативно-правовых актов однозначно не предусмотрел право защитнику, исходя из сложившейся ситуации во время судебного процесса, самостоятельно построить свою речь в прениях.

Необходимо рассмотреть на законодательном уровне самостоятельные действия защитника, которые могут не совпадать с волей доверителя, с учетом возможности оказания им квалифицированной правовой помощи своему подзащитному.

Библиографический список

1. Обзор судебной практики Верховного суда Республики Мордовия по уголовным делам (2-е полугодие 2010 года) // Бюллетень Верховного суда Республики Мордовия. – 2011. – № 20.
2. Постановления Конституционного Суда РФ от 23.12.1999 N 18-П // СЗ РФ. – 17.01.2000. – № 3. – Ст. 353.
3. Постановление Президиума Челябинского областного суда от 06.07.2005 «О частичной отмене приговора мирового судьи судебного участка № 1 Центрального района города Челябинска от 17 августа 2004 года». Надзорное производство по делу N 44у-2005-366 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс».
4. Постановление ЕСПЧ от 21.06.2011 «Дело “Орлов (Orlov) против Российской Федерации”» (жалоба № 29652/04) // Бюллетень Европейского суда по правам человека. – 2013. – № 1.
5. Уголовно-процессуальный кодекс РФ от 18.12.2001 г. № 174-ФЗ (в ред. от 27.07.2014) // СЗ РФ. – 2001. – № 52 (Ч. 1). – С. 4921.
6. Устав уголовного судопроизводства 1864 года // Судебные уставы от 20 ноября 1864 года. – СПб., 1867. – С. 152.

[К содержанию](#)

УДК 342.413

СУЩНОСТЬ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Л.А. Ковалева

В статье рассматриваются классовый и общесоциальный подходы к пониманию сущности государства. На основе анализа основных результатов функционирования существующей государственной модели и сравнения их с положениями, закрепленными в Конституции РФ, делается вывод об олигархо-бюрократической сущности современного российского государства.

Ключевые слова: сущность государства, классовый и общесоциальный подход, социальное государство.

Вопрос о сущности нашего государства на сегодняшний день является важным и актуальным. Поскольку социально-экономическая ситуация, сложившаяся в России, заставляет задуматься над тем, насколько эффективна действующая конституционно-правовая модель современного государства.

Понятие «сущность» с философской точки зрения, есть главное, что определяет содержание, назначение и функционирование того или иного процесса или явления [5]. По мнению С.С. Алексеева, «вопрос о сущности государства – это вопрос о том, кому принадлежит государственная власть, кто ее осуществляет и в чьих интересах» [2]. А также о том, в какой мере государство выражает и защищает интересы всего общества и в какой – интересы и ценности господствующих кругов общества; интересы какой части общества государство полностью или частично игнорирует или ущемляет.

Исторически в теории государства и права сложилось два подхода к пониманию сущности государства: классовый и общесоциальный.

С точки зрения классового подхода сущность государства в том, что оно есть машина угнетения одной социальной группой (классом) другой части общества. Такое государство действует в интересах узкой политической элиты, которая зачастую использует неправовые методы и рычаги давления для укрепления своей власти и авторитета. Как правило, правящая верхушка обладает мощной экономической базой.

С точки зрения общесоциального подхода, государство – средство достижения консенсуса, компромисса в обществе. В рамках этого подхода государство является эффективным механизмом преодоления общественных противоречий между различными слоями и группами населения. Тем самым оно обеспечивает баланс социально-классовых сил и создаёт условия для успешного развития гражданских институтов и всего социума.

Судить о сущности нашего государства невозможно только на основании законодательства, которое формально – юридически закрепляет содержание, назначение и функции государства. Не могут удовлетворить и оценки высших государственных чиновников, в которых нет объективного анализа реальной ситуации, а есть декларация успехов и достижений.

Сделать вывод о сущности российского государства можно, сопоставляя его модель, закрепленную в базовых положениях действующей Конституции РФ, с реальными цифрами и фактами. Согласно ч. 1 ст. 7 Конституции РФ – политика государства должна быть направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Кроме того, в ч. 1 ст. 17 установлено, что в РФ признаются права и свободы человека и гражданина согласно общепризнанным принципам и нормам международного права [1].

А цифры и факты говорят следующее [4]. При данной модели государства произошло существенное сокращение численности населения страны, ухудшение условий его жизни. С 1970 г. по 1991 г. численность населения страны выросла на 18 млн человек, а с 1991 г. по 2011 г. – сократилась на 5 млн человек. В период с 1992 по 2010 гг. разница между числом родившихся и числом умерших составила более 13,1 млн человек, что сопоставимо с потерями в Великой Отечественной войне. По индексу развития человеческого потенциала Россия опустилась с 26 места в 1990 г. на 55-е место в 2012 г.

Ухудшились условия личной безопасности российских граждан. Ст. 20 Конституции закрепляет право каждого на жизнь, как одно из основополагающих и главных прав человека. Но, как отмечает В.Д. Зорькин, «общий коэффициент насильственных смертей в России в последние годы достиг запредельной величины – 70–80 убийств на 100 тыс. жителей, что на два порядка больше чем в государствах Евросоюза».

В современной России происходит разрушение систем образования и здравоохранения. Ст. 43 Конституции РФ обязательным вводит только основное общее образование, не учитывая всеобщего среднего. Кроме того, в части 2 этой же статьи произошел отказ от бесплатности высшего образования. В результате студенты-бюджетники составляют всего 40%, в то время как в Германии – 90 %, во Франции – 80 %. Положения ч. 1 и 2 ст. 41 Конституции РФ создали правовую базу для ускоренного перехода к частному финансированию здравоохранения и платной медицине. В начале XXI века Россия занимает 185 место в мире (среди 192 стран) по уровню заботы государства о здоровье своих граждан. По данным Счетной Палаты, объем платных медицинских услуг вырос в 2014 году более чем на 20 % [3].

Цель социального государства, каковым Российская Федерация провозглашается Конституцией, – не устранение фактического неравенства, что в реальности не возможно, а выравнивание «неравенств», устранение рез-

кого различия в имущественном положении граждан, повышение социального статуса индивида для обеспечения всем членам общества достойного уровня жизни. А в действительности в стране наблюдается рост олигархизации общественных отношений. Если в 2003 г. в России было 17 миллиардеров, то в 2013 г. – уже 163. Россия находится на 2–3 месте в мире по числу миллиардеров и на 70-м – по общему урону жизни. Разрыв между средними доходами 10 % наиболее высокодоходных слоев населения и 10 % наиболее низкодоходных увеличился с 4,5 раза в 1991 г. до 6,6 раза в 2008 году.

Вышеизложенные факты и цифры убедительно свидетельствуют, что в нашей стране сформировано олигархо-бюрократическое коррумпированное криминальное государство. По мнению В.И. Осейчука этому в немалой степени способствуют следующие черты действующей модели государства, закрепленной в Основном Законе России:

– согласно ч. 3 ст. 80 Конституции РФ, основные направления внутренней и внешней политики определяет один человек – Президент РФ;

– федеральным законодательством не закреплена конкурсная процедура отбора и продвижения лучших граждан на руководящие должности в органы власти и местного самоуправления с использованием экзаменов и психологических тестов, позволяющих выявить профессиональные знания, деловые и морально-нравственные качества претендентов. В связи с этим растет коррупция и непрофессионализм в государственном аппарате. По оценке бывшего Генерального прокурора В. Устинова в России коррумпировано более 80 % чиновников;

– ч. 3 ст. 37 Конституции РФ позволяет работодателям платить работникам нищенскую зарплату 5965 руб. в месяц.

Такая модель государства не может обеспечить инновационного пути развития страны и обрекает ее на историческое поражение.

Современное общество неоднородно по своему составу, оно включает в себя разные слои, интересы которых различны, но не взаимоисключаемы. Для него характерно наличие многочисленных социальных групп, интересы которых могут быть удовлетворены параллельно, не в ущерб другим социальным слоям. Задача современного государства – найти возможности для максимально полного удовлетворения интересов всех социальных групп, не допуская противоречий между ними.

Новой моделью отечественной государственности должно стать демократическое правовое социальное государство, которое на практике будет защищать права и свободы народа, связывать всех субъектов государственно-правовой жизни законодательством и разделением властей, реально обеспечивать достойную жизнь и свободное развитие всех граждан.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Рос. газ. – 1993. – 25 дек.

2. Алексеев, С.С. Теория государства и права / С.С. Алексеев. – М., 2004. – С. 30.
3. См.: К доктору с кошельком // Аргументы и факты. – 2014. – № 10.
4. См.: Осейчук, В.И. О банкротстве либеральной модели государства и стратегии строительства нового государства / В.И. Осейчук // Государство и право. – 2014. – № 11. – С. 30–31.
5. Философский энциклопедический словарь / под ред. Л.Ф. Ильичева, П.Н. Федосеева и др. – М.: 1983. – С. 167.

[К содержанию](#)

УДК 342.534.6

ОТЗЫВ ДЕПУТАТОВ И ВЫБОРНЫХ ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЕМ КАК ПРИЗНАК ИМПЕРАТИВНОГО МАНДАТА

Я.А. Митрохина

В статье исследуется императивный мандат как одна из форм контроля населения муниципального образования за деятельностью органов местного самоуправления. Автор обосновывает активизацию данного института в современных условиях.

Ключевые слова: местное самоуправление, императивный мандат, отзыв, муниципальная ответственность, население муниципального образования.

Ответственность депутатов и выборных должностных лиц перед населением муниципального образования представляет значительный интерес, и является предметом многочисленных дискуссий как в научной среде, так и в области практической деятельности.

Конституционный Суд РФ неоднократно указывал в своих решениях, что надлежащее исполнение органами местного самоуправления обязанностей, взятых непосредственно перед населением, является императивом демократического правового государства в сфере организации муниципальной публичной власти [1]. В истинно демократическом государстве должна быть гарантирована не только легитимность власти, но и уверенность людей в ее объективности, прозрачности и справедливости. Население, реализуя провозглашенный Конституцией РФ принцип народовластия, должно иметь возможность влиять на власть не только участвуя в референдуме и выборах, но и путем так называемого общественного контроля. Задачи по усилению ответственности публичной власти перед населением поставлены в Послании Президента РФ Федеральному Собранию от 12 декабря 2012 г. [2] Однако с сожалением приходится констатировать, что за прошедшие два с лишним года ситуация не изменилась, и современная демократия по-прежнему сводится лишь к «походу к урнам».

Эволюция депутатского мандата – пишет В.И. Фадеев, – привела к тому, что в современных демократических государствах утвердился принцип свободного депутатского мандата, признающий депутата представителем всего народа, который в своей деятельности должен руководствоваться своей совестью и не быть связан какими-либо поручениями и инструкциями [7]. Императивный же мандат, суть которого в связанности депутата наказами своих избирателей, отчетами перед ними и возможностью принудительного досрочного прекращения полномочий по инициативе населения, был отвергнут теорией и практикой народного представительства. Его сущность в советский период развития нашего государства проявлялась в наличии таких составляющих как наказа избирателей, отчеты депутатов перед избирателями, коллективами, отзыв депутатов избирателями.

Анализ современного российского законодательства свидетельствует, что отдельные проявления императивности депутатского мандата и сегодня проявляются на уровне регионального и муниципального представительства, хотя в литературе справедливо обращается внимание на отсутствие единства в понимании сущности императивного мандата [5]. Данные проявления, как правило, сводятся к наличию в законах субъектов РФ и уставах муниципальных образований института ответственности представительных органов и выборных должностных лиц перед населением, которая, в основном, осуществляется через отзыв. Безусловно, отзыв является частью императивного мандата, однако не только наличие у избирателей реального права отзыва делает депутатский мандат императивным. Его смысл заключается в праве избирателей выражать свою волю депутату и в обязанности последнего подчиниться этой воле.

Отзыв представляет собой достаточно эффективной способ осуществления общественного контроля за осуществлением депутатом или выборным должностным лицом своих полномочий, закрепленных законодательством. Его наличие позволяет осуществлять замену недостойных народных представителей, что дает населению в полной мере реализовывать принцип народовластия. Не согласимся с авторами, утверждающими, что наличие права отзыва в какой-то мере «расслабляет» избирателей при голосовании, создавая потенциальную возможность «в случае чего» дернуть за эту «ниточку» и должным образом наказать непокорного, неугодного для каких-то групп депутата [4]. Напротив, угроза отзыва побуждает выборное должностное лицо работать более добросовестно, а возможность его проведения расширяет возможности граждан по формированию дееспособного, авторитетного состава представительных органов власти, служит гарантией усиления позитивной юридической ответственности депутатов, так как избиратели могут поставить вопрос об отзыве депутатов, не являющихся на заседания представительного органа власти и не осуществляющих свои депутатские полномочия [6].

Анализ уставов ряда муниципальных образований позволил установить последовательность процедуры отзыва. Она состоит из следующих этапов:

1. Судебное разбирательство. Обязательность судебного решения предусмотрена законом. Однако, ни Федеральный закон № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ», ни Гражданский процессуальный кодекс РФ, ни уставы муниципальных образований не содержат обязательный порядок обращения в суд для доказывания противоправных решений или действий (бездействия) отзываемого лица. Это безусловный пробел, делающий невозможность реализовать право отзыва уже на первоначальном этапе. Представляется целесообразным внесение изменений в Гражданский процессуальный кодекс РФ в виде отдельной главы – Производство по делам о признании противоправными решений или действий (бездействий) депутата, члена выборного органа местного самоуправления, выборного должностного лица местного самоуправления.

2. Возбуждение инициативы и определение оснований отзыва. Определенное число избирателей обращается в избирательную комиссию с заявлением о регистрации их в качестве инициативной группы. Необходимое для регистрации количество избирателей устанавливается уставом муниципального образования. Так, в уставе г. Самары указано количество в 10 человек для отзыва депутата и 50 человек для отзыва Главы города; устав г. Томска прописывает количество подписей в размере не менее 5 % от зарегистрированного числа избирателей [8]. Инициаторы должны представить вступившее в силу соответствующее судебное решение.

Этот этап также может закончиться ничем. Как уже было отмечено выше, уставы муниципальных образований в части регулирования столь важного вида ответственности далеки от идеала. Избирательная комиссия может отказать в регистрации инициативной группы в связи с отсутствием правовой регламентации процедуры отзыва. Во многих уставах прописано лишь само право на отзыв, а его порядок толком не раскрыт. Так, в 2006 г. инициативная группа граждан безуспешно пыталась инициировать отзыв главы города Челябинска. Председатель избирательной комиссии заявил, что «в уставе города лишь указано, что горожане имеют право отозвать мэра, а сама процедура отзыва не прописана». Аналогичная ситуация произошла в г. Орел. Данная проблема устранима посредством подробной нормативной регламентации и пересмотра положений ряда уставов. В противном случае, эта работа должна быть проделана федеральным законодателем при внесении дополнений в ФЗ № 131-ФЗ.

3. Сбор подписей в поддержку назначения голосования по отзыву. Количество нужных подписей также устанавливается уставами самостоятельно. Следует отметить, что сбором подписей занимается инициативная группа. Финансируется это не за счет бюджета, как на выборах, а за счет заинтересованных граждан или за счет специально создаваемого фонда денежных средств.

Материальное обеспечение – вопрос весьма важный, учитывая, что группа инициаторов может быть весьма невелика. Полагаем, что расходы подобного рода должны быть прописаны в бюджете муниципального образования, иначе отзыв, пройдя все препоны, может так и не состояться по весьма прозаичной причине – нехватка денег на листовки, газеты, телеэфир у заинтересованной группы граждан.

4. Назначение голосование по отзыву. Решение данного вопроса принимает комиссия по отзыву, которая должна проверить наличие необходимых документов, их достоверность и достаточность. Нарушение требований к документации может стать основанием для отказа в назначении голосования. Также комиссия может отказать и в случае, когда инициативная группа изменила основания голосования по сравнению с теми, по которым велся сбор подписей избирателей.

5. Агитация. Отзываемое лицо должно быть предупреждено о предстоящем отзыве, ему должна быть предоставлена возможность дать объяснения по поводу тех обстоятельств, что легли в его основу.

Полагаем, что отзываемое лицо будет информировано о настроениях граждан еще раньше – на первой же стадии, в ходе судебного разбирательства.

6. Голосование по отзыву. Процедура голосования по отзыву аналогично процедуре голосования на выборах – составление бюллетеней, создание участковых комиссий и т.д.

7. Установление результатов голосования и вынесение итогов. Закон требует, чтобы за отзыв проголосовало не менее половины избирателей, зарегистрированных в муниципальном образовании. Очевидно, что столь высокие цифры заведомо обрекают кампанию по отзыву на провал. При наличии доказанного судом противоправного поведения выборного лица, считаем возможным считать отзыв состоявшимся при его одобрении большинством голосов граждан.

Учитывая данную Конституцией Российской Федерации возможность самостоятельно решать вопросы местного значения населением, считаем, что отношения власть-народ должны строиться на принципах взаимной ответственности, подотчетности, сменяемости и открытости. Законодателью не следует возводить искусственные барьеры между народными представителями и их избранниками, делая неосуществимой саму возможность влияния на недобросовестного «слугу народа». Ограниченный круг оснований отзыва, обязательность судебного решения, явно завышенное число голосов, требуемое для отозвания депутата – все это делает столь важный вид юридической ответственности нереализуемым на практике. Нечастое использование населением данного права не должно стать основанием для пренебрежительного отношения к нему со стороны законодателя. Следует превратить юридическую фикцию в реальную возможность.

Библиографический список

1. Постановление Конституционного Суда РФ от 30 марта 2012 г. N 9-П // СЗ РФ. – 2012. – № 15. – Ст. 1811; Определение Конституционного Суда РФ от 25 янв. 2012 г. № 114-О-О // Архив КС РФ. – 2011.
2. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 12.12.2012 «Послание Президента Владимира Путина Федеральному Собранию РФ» // Рос. газ. – 2012. – № 287.
3. Буллаев, А. Понятие и содержание правового статуса депутата представительных органов местного самоуправления / А. Буллаев. – Современное право. – 2012. – № 1. – С. 80.
4. Малько, А.В. Императивный мандат: Прошлое и настоящее / А.В. Малько, В.Н. Синюков // Правоведение. – 1992. – № 2. – С. 12–22.
5. Нуденко, Л.А. Конституционно-правовой статус депутата законодательного органа государственной власти в Российской Федерации / Л.А. Нуденко. – М., 2004. – С. 86.
6. Особое мнение судьи Конституционного Суда Российской Федерации Н.В. Витрука.
7. Фадеев, В.И. Депутатский мандат: понятие, принципы и виды / В.И. Фадеев // Прикладные вопросы отраслей права. – 2008. – № 4. – С. 820.
8. URL: http://www.protown.ru/russia/city/articles/articles_1170.html.

[К содержанию](#)

УДК 342.534.6

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЫБРАННЫХ НАСЕЛЕНИЕМ ЛИЦ В РОССИИ

Я.А. Митрохина

В статье исследуется история развития ответственности выборных населением представителей в России.

Ключевые слова: местное самоуправление, история, ответственность выборных населением лиц.

Большинство ученых сходятся на том, что механизмы народного самоуправления в России имеют глубокие исторические корни. Так, Л.Т. Чихладзе указывает, что в той или иной мере самоуправление в России, как и на других территориях, существовало всегда. Оно было свойственно человеческому обществу на ранних стадиях его развития, вытекая из его потребностей, являясь главным элементом системы управления до появления государства [25]. И.М. Голуб, И.А. Кеня отмечают, что институты местного самоуправления в России имеют многовековую историю [9, 17].

Еще в первой русской летописи говорится о призвании варягов северными славянскими племенами для установления «наряда» (порядка), что, как отмечает Л.Ф. Писарькова, указывает на существование представительного собрания, способного принять столь важное решение [23]. В.В. Еремян указывает на замечание хрониста эпохи императора Юстиниана Кесарийского, который писал: «Эти племена, славяне и анты, не управляются одним человеком, но издревле живут в народоправстве» [12].

Среди феодальных государств, возникших на территории России, особое место принадлежит самой первой и самой крупной в отечественной средневековой истории республике – Новгороду. С образованием Древнерусского государства Новгородская земля вошла в его состав, но Новгород ранее других княжеств стал проводить независимую от Киева политику. В 1015 г. новгородский князь Ярослав Владимирович отказался платить дань киевским князьям, однако зависимость Новгорода от Киева сохранялась еще более 100 лет. Из Киева Новгород получал князя и посадника. Воспользовавшись народным восстанием 1136 г., новгородские бояре окончательно установили политический строй боярской республики, в которой вече выбирало всех высших должностных лиц: новгородского «владыку» (епископа, а с 1165 г. – архиепископа), посадника, тысяцкого [12]. С 1136 г. Новгородская республика сама приглашала князя. Дошедшие до нас сведения о количестве приглашенных князей или выборных лиц посадской администрации свидетельствуют, что из пятидесяти князей, занимавших киевский престол в IX–X вв., четырнадцать были приглашены вечем; в Великом Новгороде за период с 1126 по 1400 гг. было выбрано 275 посадников [9]. При этом, князь нужен был Новгороду, прежде всего, как предводитель войска. Вече было выше князя, он лишь исполнял функции приглашенного исполнителя, причем большую часть дел князь мог осуществлять либо с непосредственной санкции веча, либо с его «молчаливого согласия» [9]. Учитывая, что в состав веча во второй половине IX–начале X вв. входили так называемые «старейшие мужи, державшие земли», «старцы градские», а с XI в. веча стали общенародными (на них собирались уже не одни старцы, а все жители города [24]), можно сказать, что источником власти князя была народная воля. Именно поэтому вече могло оказывать активное влияние на князя, вносить коррективы в методы, избираемые им для управления республикой, а в случае совершения действий, противоречащих интересам народа, и отстранять князя от власти [9].

С XIII в. общество Северо-Восточной Руси «стало беднее и проще», а отношения между населением и князем строились уже на других началах, исключавших вечевой элемент [23]. Прекращение функционирования веча можно считать окончанием первого этапа развития в России форм участия населения в управлении государственными делами [11].

Процесс создания единого централизованного государства стал причиной изменения внутригосударственной политики. В 1549 г. начинают функционировать земские соборы, которые созывались для обсуждения важнейших вопросов внутренней и внешней политики, политического устройства страны, установления, преимущественно для военных нужд, налогов и сборов [11]. По выражению соборных актов середины и конца XVII в., Земский собор Московского государства представлял собой совокупность двух начал: выборного и невыборного (должностного). Указы предписывали выбирать «лучших людей, добрых, умных и постоянных». Избиратели считали себя вправе требовать отчета от своего выборного, почему на соборе «не о всех нуждах земских людей по их челобитью государев указ учинен» [9]. Наказы избирателей, таким образом, должны были быть услышаны, и народный избранник, не сумевших добиться их исполнения, должен был отчитаться перед миром.

По мнению С. Зенина, несмотря на централизацию и абсолютизацию власти, в петровскую эпоху на уровне местного самоуправления сохраняются некоторые демократические элементы, позволяющие участвовать населению в управлении государственными делами и контролировать их безупречное выполнение. Противоположной точки зрения придерживаются А. Мордовцев и Ю. Зуева, которые указывают на негативные последствия петровских реформ в виде отчуждения населения и аппарата государственной власти, что обусловило институционализацию бюрократического управления, расцвет волокиты и казнокрадства, минимизировало общественное участие и правовую ответственность чиновников [21].

«Ни о каком подлинном самоуправлении не шло и речи» [22] утверждает К.А. Пажитнов, резко критикуя общегосударственное устройство. Тем не менее, власть на местах не была полностью оторванной от населения. Так, в каждом уезде при воеводах создавались дворянские советы из двух-четырех дворян. Эти советы создавались путем выборов, проводившихся дворянами уезда «из числа добрых и знатных людей». Они должны были управлять уездом наряду с воеводами. Согласно указу 1702 г. воеводы обязаны были без этих дворян «дел никаких не делать и указу никакого не чинить» [15].

В 1766 г. был проведен созыв депутатов в Комиссию для сочинения проекта нового Уложения. Отличительной чертой этой Комиссии стало наличие наказов избирателей, в которых они излагали свои «общественные нужды и отягощения» [20]. 564 депутата Комиссии от всех сословий империи опирались в своей законотворческой деятельности на полторы тысячи наказов [16]. В них можно было высказывать общеполитические взгляды, касаться любых недостатков, как местного масштаба, так и общероссийского. Не допускались только личные жалобы и требования.

Советское государство, основываясь на идеях Парижской коммуны, вводит новый институт представительной системы – императивный мандат. Он устанавливает двустороннюю, тесную связь избирателей и выборных лиц: избиратели дают представителю обязательные для выполнения указы, а представитель со своей стороны обязуется периодически отчитываться о своей работе и работе представительного органа.

23 ноября 1917 г. по инициативе В.И. Ленина ВЦИК принял Декрет «О праве отзыва делегатов». Первая же строчка документа гласила: «Какое бы то ни было выборное учреждение или собрание представителей может считаться истинно-демократическим и действительно представляющим волю народа только при условии признания и применения права отзыва избирателями своих выборных» [2]. Разумеется, это был чисто политический ход – новая власть не нуждалась в прежних кадрах. Как отмечает Л.В. Лукьянчикова, подобного рода решения, принятые большевиками, не только повысили их авторитет перед населением, но и позволили значительно увеличить свое представительство в Советах, солдатских комитетах и т.д. [19]. Избиратели, в свою очередь, ощущали себя причастными к политическим вопросам. Еще до упомянутого Декрета уставы Советов рабочих, крестьянских и солдатских депутатов на местах устанавливали не только положения о выборах в Советы, но и право отзыва избранников, не оправдавших надежды населения. Так, в положении о выборах депутатов в Екатеринбургский совет рабочих и солдатских депутатов от 14 июня 1917 г. указано, что избиратели имели право отзывать своих депутатов из совета по своему усмотрению, когда они считали это необходимым и заменять их вновь избранными [19].

В дальнейшем норма об отзыве была включена в Конституции РСФСР 1918 и 1925 г.

Конституция РСФСР 1918г., установив систему местных органов власти и управления, не определила систему отделов местных Советов и не установила их компетенцию. При этом ст. 78 Конституции устанавливает право избирателей, пославших в Совет депутата, имеют право во всякое время отозвать его и произвести новые выборы согласно общему положению [1]. Как видно, законодатель не указывает основания отзыва депутата. Отсутствие законно установленных оснований могло привести (и привело) к отзыву депутатов не только в связи с недобросовестным исполнением им своих обязанностей, но и к устранению политических противников и представителей других партий, помимо коммунистической. Исследователи сходятся во мнении, что отзыв первых лет советской власти носил исключительно политический характер, заключаясь в «подавлении сопротивления свергнутых эксплуататорских классов» и являлся средством ликвидации мелкобуржуазных антисоветских элементов, не поддержавших великую идею Революции. В 20–30-е гг. отзыву мог подлежать весь состав краевых, областных, сельских Советов. В литературе отмечается, что ши-

рокое использование права отзыва «стало мощным рычагом очищения советских органов от меньшевиков, эсеров и пролезших кое-где в состав Советов эксплуататорских элементов» [14]. Результаты такого «чистки» говорят сами за себя. По данным официальной статистики, указывает Е.М. Заболотских, за первое полугодие 1933 г. только в Западно-Сибирском крае более 75 % сельских Советов были «охвачены» отзывами депутатов. В феврале–марте 1933 г. из них было отозвано 13 043 депутата [10]. В 53 районах Центрально-Черноземной области из 2028 сельских Советов было полностью переизбрано 576 (почти 28 %). Примерно 15 % отзывов было осуществлено за «искривление классовой линии» [26]. В то же время, исследователи, в том числе, советского периода, неоднократно указывали на то, что «законы, определяющие порядок отзыва, были изданы лишь в 1965–1958 гг., следовательно, практики отзыва депутатов до этого времени не было» [18]. Полагаем, что мы имеем дело с типичной «подменой понятий» – избранный представитель, по тем или иным «политическим» мотивам, не заслуживающий депутатского мандата, лишался его, и вместо него избирался новый депутат. Как отмечает М.В. Варлен, активность избирателей до 1925 г. не принималась во внимание, и перевыборы на классовых началах проводились настолько часто, что до отзыва дело не доходило [8].

В дальнейшем данная норма была вынесена на федеральный уровень – Конституции СССР и РСФСР 1936 г. и 1937 г. указывают на возможность отзыва депутатов по решению большинства избирателей округа, но дальнейшее законодательное регулирование не предусматривает ни механизма отзыва, ни процессуальных норм.

Первый законодательный акт – Закон СССР «О порядке отзыва депутата Верховного Совета СССР», регулирующий основания и порядок отзыва, принимается Верховным Советом СССР 30 октября 1959 г., то есть почти через 40 лет после первого упоминания данного института в законе. Предусматривался также порядок отзыва на местном уровне, его регулировал закон РСФСР «О порядке отзыва депутата местного Совета народных депутатов РСФСР».

После издания законов о порядке отзыва депутатов высших представительных органов до конца 1961 г. было отозвано из Верховных Советов союзных республик 28 депутатов [3]. В течение 1961 г. из местных Советов было отозвано свыше 100 депутатов, а в 1963 г. – 446 депутатов [4]. В 1964 г. из местных советов РСФСР было отозвано избирателями 265 депутатов, а в 1965 г. – 231 депутат [18]. Основной причиной отозвания при этом являлось совершение депутатом неблаговидного поступка. Встречаются и такие основания как «халатное отношение к депутатским обязанностям», «неблаговидное поведение», «недостойное поведение», «злоупотребление служебным положением». Как видим, основания для отзыва сформулированы неконкретно, отсутствует также указание на наступившие последствия указанных действий.

Конституция СССР 1977 г., закрепляя положения о народном депутате, устанавливает ответственность народных избранников за выполнение депутатских обязанностей. В частности, ст. 107 Конституции предусматривает обязанность депутата отчитываться перед избирателями о своей работе и работе Совета, а также перед коллективами и общественными организациями, выдвинувшими его кандидатом в депутаты. Депутат, не оправдавший доверие избирателей, может быть в любое время отозван по решению большинства избирателей в установленном законом порядке.

Конституция РФ 1993 г., в отличие от своих предшественниц, норм об отзыве не содержит. В ней нет упоминания о выполнении депутатами наказов избирателей, необходимости их отчетов перед населением и возможности отзыва депутатов.

Конституционный Суд Российской Федерации в Постановлении от 24 декабря 1996 г. рассмотрел соответствие института отзыва депутата представительного органа конституционным нормам. Он указал, что отзыв влечет прекращение полномочий избранного лица как депутата, но не нарушает установленного Конституцией статуса этого лица как гражданина. Сама процедура отзыва должна обеспечивать депутату возможность дать избирателям объяснения по поводу обстоятельств, выдвигаемых в качестве основания для отзыва, и гарантировать всеобщее, равное, прямое участие избирателей в тайном голосовании по отзыву. Таким образом, установление института отзыва депутата законами субъектов РФ в настоящее время не противоречит Конституции Российской Федерации [5].

Следует отметить, что возможность отзыва предусмотрена также и на уровне местного самоуправления. Правовой основой является положение, содержащееся в Федеральном законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» от 06.10.2003 N 131-ФЗ. В соответствии с ним, Уставы муниципальных образований вправе определить основания наступления ответственности депутатов, членов выборных органов местного самоуправления, выборных должностных лиц местного самоуправления перед населением и порядок решения соответствующих вопросов [7]. Основаниями для отзыва указанных лиц могут служить только их конкретные противоправные решения или действия (бездействие) в случае их подтверждения в судебном порядке (ч. 2 ст. 24).

Согласно позиции, выраженной в Постановлении Конституционного Суда Российской Федерации от 2 апреля 2002 г. N 7-П «По делу о проверке конституционности отдельных положений Закона Красноярского края «О порядке отзыва депутата представительного органа местного самоуправления» и Закона Корякского автономного округа «О порядке отзыва депутата представительного органа местного самоуправления, выборного должностного лица местного самоуправления в Корякском автономном округе», основания отзыва не должны допускать расширительную интерпретацию и

субъективную оценку деятельности выборного лица местного самоуправления. Перечень обстоятельств, с которыми связывается утрата доверия избирателей как основание отзыва выборного лица местного самоуправления, должен включать конкретные действия (бездействие), а не общую негативную оценку его деятельности без ее обоснования подлежащими проверке фактами. Конституционный Суд РФ подчеркивает, что в противном случае могут ставиться под сомнение результаты выборов, завершившихся избранием соответствующего должностного лица [6].

С начала разработки законодательства субъектов Российской Федерации об отзыве накоплен определенный опыт реализации гражданами права непосредственно привлекать выборных лиц местного самоуправления к ответственности. На муниципальном уровне за период 1996–1998 гг. инициировались отзывы в отношении 23 депутатов представительных органов местного самоуправления, голосование состоялось в 8 случаях, были отозваны 2 депутата. Отзывы глав муниципальных образований инициировались в 66 случаях, голосование проводилось в 24 муниципальных образованиях, 13 глав было отозвано. После инициирования отзыва 9 глав муниципальных образований сложили с себя полномочия, не дожидаясь результатов голосования [10]. Ясно, что совершенно недопустимо возводить законодательные препоны для осуществления подобных прав. К одному из важнейших препятствий такого рода можно отнести обязательность судебного разрешения при отзыве, особенно учитывая то, что закон не регулирует процедурный порядок его получения.

В современной России для обеспечения реальной ответственности органов местного самоуправления и должностных лиц местного самоуправления от населения принципиальное значение имеют заинтересованность и самоорганизация жителей, осознание ими своих первичных прав по отношению к формируемым им органам и избираемым лицам. Препятствиями для применения такой меры ответственности, как отзыв, служат так называемое политическое отчуждение личности, низкий уровень вовлеченности населения муниципального образования в деятельность по управлению общими делами.

Задача законодателя – обеспечить реальные условия и порядок отзыва выборного должностного лица местного самоуправления, превратить это значимый и полезный демократический институт в эффективный механизм, позволяющий населению муниципального образования действительно самостоятельно решать вопросы местного значения.

Библиографический список

1. Конституция РСФСР 1918 г. Раздел 4, гл. 15, ст. 78.
2. О праве отзыва делегатовъ: Декрет ВЦИК от 24.11.1917 // Газета Временного Рабочего и Крестьянского Правительства. – 1917. – № 17. – С. 7–9.
3. Советы депутатов трудящихся. – 1962. – № 2. – С. 5.

4. Советы депутатов трудящихся. – 1962. – № 5. – С. 95.
5. Постановление Конституционного Суда РФ от 24.12.1996 N 21-П «По делу о проверке конституционности Закона Московской области от 28 апреля 1995 года “О порядке отзыва депутата Московской областной Думы” в связи с запросом Судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда Российской Федерации» // СЗ РФ. – 1997. – № 2. – Ст. 348.
6. Постановление Конституционного Суда РФ от 02.04.2002 N 7-П «По делу о проверке конституционности отдельных положений Закона Красноярского края “О порядке отзыва депутата представительного органа местного самоуправления” и Закона Корякского автономного округа “О порядке отзыва депутата представительного органа местного самоуправления, выборного должностного лица местного самоуправления в Корякском автономном округе” в связи с жалобами заявителей А.Г. Злобина и Ю.А. Хнаева» // Вестник Конституционного Суда РФ. – 2002. – № 3.
7. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 25.12.2012) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 2003. – № 40. – Ст. 3822.
8. Варлен, М.В. Генезис конституционно-правового статуса парламентария / М.В. Варлен // Российское государство. – 2010. – С. 344.
9. Голуб, И.М. К истории становления института ответственности выборных органов и должностных лиц местного самоуправления в России X–XVIII вв. / И.М. Голуб // История государства и права. – 2006. – № 8.
10. Заболотских, Е.М. Ответственность должностных лиц и органов местного самоуправления: научно-практическое пособие / Е.М. Заболотских. – М.: Проспект, 2011. – С. 173.
11. Зенин, С.С. История развития форм участия населения в управлении общественными и государственными делами в России X – начала XX в. / С.С. Зенин // История государства и права. – 2012. – № 5. – С. 15.
12. Еремян, В.В. Муниципальная история России. Древняя Русь (от общины-рода к общине-государству): Учебное пособие / В.В. Еремян. – М., 2005. – С. 24.
13. Ерошкин, Н.П. История государственных учреждений дореволюционной России / Н.П. Ерошкин. – М.: Высшая школа, 1968. – С. 17.
14. История советского государства и права: В 3 кн. Кн. 1 / Под ред. А.П. Кошицина. – М.: Наука, 1968. – С. 134.
15. Институты самоуправления: историко-правовое исследование / Л.С. Мамут, В.Г. Графский, Н.Н. Ефремова, В.И. Карпец и др. – М.: Наука, 1995. – С. 251.
16. Камкин, А.В. Общественная жизнь северной деревни XVIII в. (пути и формы крестьянского общественного служения) / А.В. Камкин. – Вологда, 1990.
17. Кеня, И.А. Исторические аспекты правового регулирования местного самоуправления // И.А. Кеня // История государства и права. – 2008. – № 11.
18. Коток, В.Ф. Наказы избирателей в социалистическом государстве (Императивный мандат) / В.Ф. Коток. – М.: Наука, 1967. – С. 62.
19. Лукьянчикова, Л.В. Проблемы становления политической демократии в России в период двоевластия (февраль–октябрь 1917 г.) / Л.В. Лукьянчикова // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. – 2010. – № 6. – С. 31–45.
20. Мадариага де Исабель. Россия в эпоху Екатерины II. – М.: 2002.

21. Мордовцев, А.Ю. Институт правовой ответственности в системе местного самоуправления как формы публичной власти (теоретико-методологический анализ) / А.Ю. Мордовцев, Ю.А. Зуева // Муниципальная служба: правовые вопросы. – 2010. – № 2. – С. 2–5.

22. Пажитнов, К.А. Власть и реформы / К.А. Пажитнов. – М., – С. 73.

23. Писарькова, Л.Ф. Развитие местного самоуправления в России до великих реформ: обычай, повинность, право / Л.Ф. Писарькова // Отечественная история. – 2001. – № 2. – С. 7.

24. Соловьев, С.М. История России с древнейших времен / С.М. Соловьев // Сочинения. Кн. I. – М., – С. 214.

25. Чихладзе, Л.Т. Историко-теоретические аспекты развития местного самоуправления и местного управления в государствах Европы / Л.Т. Чихладзе // Право и политика. – 2005. – № 9.

26. Шостак, Г. Упорядочить учет отзыва депутатов / Г. Шостак // Советское государство. – 1934. – № 5. – С. 67.

[К содержанию](#)

УДК 343.122 + 343.72

ББК Х410.201 + Х408.121.12

ПОТЕРПЕВШИЙ ПРИ РАССЛЕДОВАНИИ МОШЕННИЧЕСТВА

Р.А. Гарипова

В работе рассматриваются вопросы расследования мошенничества с возмещением НДС, анализируются особенности отдельных следственных действий и их сочетание с уголовно-процессуальным законодательством и другими нормативно-правовыми актами.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, потерпевший, мошенничество, государство, декларация.

В России налог на добавленную стоимость (НДС) действует с 1992 г. Самые высокие ставки НДС (25 %) в Норвегии и Дании. В ряде стран, например, США НДС отсутствует, вместо него действует налог с продаж (от 2 до 11 %). В России за счет НДС формируется около четверти федерального бюджета РФ, а значит, преступления, связанные с хищением НДС (мошенничество) были и будут.

НДС – это деньги, поэтому выбор предмета при совершении мошенничества с НДС определяется как широким распространением данного вида мошенничества, так и внушительностью сумм причиняемого ущерба. Обусловлено это относительной простотой реализации преступного намерения в сочетании с весьма высокими дивидендами, приносимыми данными операциями.

В современном обществе мошенничество становится все более распространенным и изощренным. Не случайно один из выдающихся русских юристов XIX века И.Я. Фойницкий писал: «как человек времен первоначальных прибегал главным образом к топору и кистеню, а человек нашего времени к тайному взятию чужого, то вскоре – это уже весьма заметно теперь – преобладающее место этих способов заменит интеллектуальное, хитрость, обман; следовательно, социальная сторона мошенничества очень заманчива» [6].

В современном мире мошенничество относится к преступлениям, которые проявляют тенденции к росту, отличаются адаптивностью, динамизмом и способностью к модернизации, все большее значение имеют информационные технологии, особенно в сфере бизнеса и финансов. При этом ежегодное количество преступлений постоянно увеличивается. Мошенниками для достижения корыстной цели вырабатываются различные виды мошенничества: мошенничество бытовое, коммерческое, страховое, на рынке ценных бумаг, компьютерное, инвестиционное, трастовое, банковское мошенничество.

В настоящее время по масштабам причинения вреда особую группу составляет финансовое мошенничество, особым видом которого является неправомерное возмещение НДС.

Ситуация вокруг возмещения НДС сегодня выглядит патовой. С одной стороны бизнес настаивает на том, что процедуру возмещения НДС надо упростить, так как действующий порядок отнимает слишком много сил и ресурсов, с другой – очевидно, что даже в нынешнем жестком законодательстве есть масса дырок, которыми умело пользуются мошенники. Что делать? Государство решило эту проблему просто – упростила процедуру возмещения НДС.

Не следует мошенничество с возмещением НДС понимать как налоговое преступление. Прежде всего, преступные посягательства направлены на хищение денежных средств из федерального бюджета РФ путем незаконного возмещения денежных средств. Именно по этой причине следует квалифицировать по соответствующим частям, пунктам ст. 159 УК РФ, так как в этом случае неуплата налогов является не целью, а способом, одним из этапов совершения преступления – возмещения НДС.

Специфика мошенничества в отличие от иных форм хищения состоит в способе его совершения, может выражаться в обмане или злоупотреблении доверием. Поскольку виновные осознают неправомерный получения бюджетных средств в счет возмещения НДС, что доказывается подачей ими соответствующих документов, этот способ – обман в форме предоставления недостоверной информации в налоговый орган.

НК РФ достаточно полно и понятно установил порядок возмещения (возврата) НДС (ст. 88 НК РФ) [2], предусматривающий возможность при-

нятия положительного решения. Так, одним из способов проверки достоверности декларации и других документов заявителя является камеральная проверка. Но в налоговых органах установлены сроки рассмотрения заявлений о возмещении НДС, причем, нарушение срока рассмотрения и принятия решения по заявлению ведет к жестким последствиям: штрафным санкциям в виде начисления процентов на сумму заявленного к возмещению НДС. Данное обстоятельство является одной из причин не проведения вообще, либо проведения поверхностной проверки документов по сделкам, финансовым операциям. Другим немаловажным обстоятельством является и то, что общий порядок возмещения НДС применяется по итогам налогового периода на основе общей декларации в случае, когда сумма вычетов превышала сумму начисленного налога, что позволяла мошенникам для достижения своей корыстной цели заявлять сумму НДС в небольших размерах.

Именно эти обстоятельства используют мошенники. Манипулируя штрафными санкциями, небольшими суммами НДС, они подстегивают сотрудников налоговой инспекции принять положительное решение о возмещении НДС в свою пользу.

Основным криминальным способом возмещения НДС является совершение мнимой сделки (ст. 170 п. 1 ГК РФ), либо совершение сделки только по документам. В обоих случаях изготавливаются фиктивные первичные бухгалтерские документы, подтверждающие исполнение основного договора. Как правило, в таких случаях исполнитель и заказчик совпадают в одном лице, либо на роль одного из них подбирается лицо по ненадлежащим документам [1].

По данному виду преступления родовым объектом выступают экономические отношения. Стержень таких отношений составляют отношения собственности. Непосредственным объектом является конкретная форма собственности. При совершении мошенничества с НДС, это государственная собственность.

Одним из спорных вопросов при расследовании мошенничества, связанного с возмещением путем обмана НДС, является вопрос о потерпевшем, а именно: кто: налоговый орган, Федеральное казначейство является потерпевшим в этом случае? Какой орган следовательно должен признать потерпевшим и есть ли необходимость вообще признавать кого-либо потерпевшим в этом случае?

Единой практики по данному вопросу нет, неоднозначно она складывается и на местах расследования таких уголовных дел.

Ясно одно, потерпевшим является государство, так как НДС – федеральный налог и возмещение происходит из федерального бюджета. Некоторые следователи потерпевшим признавали налоговый орган, некоторый – Федеральное казначейство. И по логике это не противоречит зако-

нодательству, поскольку ИФНС и Федеральное казначейство являются федеральными органами государства, и они, по сути дела, должны представлять и защищать интересы государства. Однако каждый из этих органов может представить и представляет свои возражения по этому поводу. Так, ИФНС может возражая, сослаться на то, что налоговый орган не имеет своих собственных средств и в прямом смысле ущерб ему не причинен. Казначейство может и мотивирует свой отказ в признании его потерпевшим тем, что решение о принятии возврата денежных средств принимает другой орган – ИФНС, а казначейство только выполняет решение ИФНС. Можно найти и другой выход: признать ИФНС и казначейство или даже Министерство финансов РФ, которому подчинены оба органа, потерпевшим, о чем уведомить орган об этом и предложить ему решить вопрос об избрании представителя потерпевшего. В данном случае никакого нарушения законодательства нет.

Считаю, что точку в этом вопросе можно поставить, причем безболезненно, несмотря на то, что решение на первый взгляд покажется не совсем ординарным.

Если принять во внимание письмо Минфина РФ от 09.08.2006 г. № 08-04-14/4048, [3] то в соответствии со ст. 42 УПК РФ, потерпевшим признается лицо, которому преступлением причинен вред, в том числе имущественный вред [4]. В случае признания потерпевшим юридического лица его права осуществляет представитель. В случае же причинения ущерба государству, ущерб причиняется публично-правовому образованию – Российской Федерации, а не Минфину РФ или его территориальному органу как юридическому лицу. Следовательно, ни РФ, ни субъекты РФ, ни муниципальные образования, являющиеся публично-правовыми образованиями, не могут быть признаны потерпевшими по уголовному делу. В соответствии с ч. 4 ст. 35 ФЗ от 17.01.1992 г. № 2202-1 «О прокуратуре РФ» полномочия прокурора, участвующего в судебном рассмотрении дел, наделяются процессуальным законодательством РФ. Ч. 3 ст. 44 УПК РФ, не имеющая расширительного толкования, определяет прокурора в качестве единственного лица, уполномоченного на предъявление гражданского иска в интересах государства. Следовательно, привлечение Минфина РФ в качестве потерпевшего, надбленного в соответствии с УПК РФ правами на гражданский иск по уголовным делам, связанным с причинением ущерба государству, не основано на законе».

Примером следственной и судебной практики по преступлениям, связанным с незаконным возмещением НДС и решением вопроса о признании потерпевшим государства с учетом вышеуказанного письма Минфина РФ, может служить уголовное дело об организованной группе лиц, совершившей неоднократно в период с 2006 по 2008 гг. на территории Челябинской области мошенничество с незаконным возмещением НДС.

В ходе расследования к материалам уголовного дела было приобщено вышеупомянутое письмо Минфина РФ. В судебном заседании интересы государства защищал государственный обвинитель, у суда вопрос о признании конкретного лица потерпевшим не возник. Приговор был рассмотрен кассационной и надзорной инстанциями, приговор городского суда оставлен в силе [5].

Библиографический список

1. Комментарий к Гражданскому Кодексу РФ / под ред. О.Н. Садикова. – М.: Инфра-М, 2008, – С. 1062.
2. Налоговый кодекс РФ. – М.: Проспект, КноРус, 2015. – 1056 с.
3. Письмо МФ РФ от 09.08.2006 г. № 08-04-14/40-48 // Документ опубликован не был. Приводится по СПС «Консультант+».
4. Уголовно-процессуальный кодекс РФ от 18.12.2001 г. № 174-ФЗ (в ред. от 27.07.2010) // СЗ РФ. – 2001. – № 52 (ч.1). – С. 4921.
5. Уголовное дело по ст. 159 ч. 4 УК РФ из личного архива автора.
6. Фойницкий, И.Я. Мошенничество по русскому праву. В 2 ч. Ч. 1 / И.Я. Фойницкий. – М.: Изд-во СГУ, 2006. – С. 9.

[К содержанию](#)

УДК 349.235

НЕНОРМИРОВАННОЕ И НЕПОЛНОЕ РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ: ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ

Е.А. Протченко

В статье анализируется практика соблюдения правовых аспектов установления работникам режима ненормированного и неполного рабочего времени. Предлагаются поправки в трудовое законодательство.

Ключевые слова: рабочее время, ненормированный рабочий день, сверхурочные работы, неполное рабочее время.

Практика показывает, что соблюдение правовых аспектов установления работникам режима ненормированного и неполного рабочего времени актуально в настоящее время, как для работодателей, так и для работников.

Работодатель, используя ненормированный рабочий день, не учитывает особенности такого режима, а также не видит реальные пробелы в трудовом законодательстве. Неправильное толкование нормативных правовых актов порождает неправильное их применение.

Поэтому наиболее распространенное нарушение – подмена понятия режима ненормированного рабочего дня режимом постоянных сверхурочных

работ. Особенности, присутствующие в определении режима ненормированного рабочего дня, умышленно или по незнанию упускаются из виду.

На практике работник с ненормированным рабочим днем работает сверхурочно постоянно каждый день, условие ненормированного рабочего дня устанавливается устно и не вписывается в трудовой договор. Если ненормированный рабочий день установлен трудовым договором, то компенсации за особый режим работы в виде дополнительного отпуска почему-то не устанавливается.

В таких случаях некоторые сотрудники позволяют устанавливать себе свободный режим работы, выбирая при этом произвольное начало и окончание рабочего дня. Но дело в том, что ненормированный рабочий день не является эквивалентом режима гибкого рабочего времени, который регулируется ст. 102 ТК РФ [1] и устанавливается по соглашению сторон. При ненормированном рабочем дне работник подчиняется правилам внутреннего трудового распорядка, коллективному, трудовому договору, где зафиксировано время начала и окончания рабочего дня. И он обязан соблюдать установленные границы рабочего дня. И лишь на основании локального нормативного акта организации и по распоряжению работодателя, работник работает за пределами установленной нормы рабочего времени.

Тем не менее, анализ судебной практики показывает, что есть случаи, когда та или иная сторона трудовых отношений совершает ошибки при применении данных норм.

Право на дополнительный отпуск за ненормированный рабочий день возникает только у работников, перечень должностей которых указан в локальном нормативном акте организации. В трудовом договоре должно быть установлено и количество дней предоставляемого отпуска.

Если это условие не выполнено, проделанная работа будет считаться сверхурочной и должна быть оформлена приказом, а также оплачена в соответствии с трудовым законодательством. В ст. 99 ТК РФ прописаны случаи привлечения сотрудников к сверхурочным работам. Но издавая приказ, работодатель не прописывает четкого обоснования сверхурочных работ. Как правило, в приказе прописывается фраза «в связи с производственной необходимостью». Поэтому предлагаем дополнить статью 99 ТК РФ следующей фразой: «Работодатель в приказе о назначении сверхурочных работ обязан конкретно обосновать их необходимость».

Часто в судебной практике возникают судебные споры об установлении неполного рабочего дня и оплате работы в установленном режиме.

Случаи установления неполного рабочего дня прописаны в ст. 93 ТК РФ. При приеме на работу по соглашению между работником и работодателем могут устанавливаться неполный рабочий день (смена) или неполная рабочая неделя. В большинстве случаев это право, а не обязанность работодателя.

Однако в п.1 ст. 93 ТК РФ указаны случаи, когда это является обязанностью работодателя.

В Трудовом кодексе РФ не закреплено, что работодатель обязан предоставлять неполный рабочий день женщинам, находящимся в отпуске по уходу за ребенком. Поэтому многие работодатели считают, что они имеют право, а не обязанность вводить неполное рабочее время в таких случаях. Но, как указывает Т.Ю. Комиссарова [4], работодатели именно обязаны ввести такой режим работы указанной категории работников.

Это доказывается следующими обстоятельствами. На период отпуска по уходу за ребенком за работником сохраняется место работы (должность) в силу ст. 256 ТК РФ. Поскольку законодатель предоставляет женщине право выбора, идти в такой отпуск или нет, она может выйти из него в любой момент, а работодатель обязан предоставить ей прежнее место работы. Раз женщина пожелала прервать отпуск и трудиться на условиях неполного рабочего времени, работодатель не может ставить ей условие о работе только в течение полного рабочего дня. Иначе у нее теряется право на получение пособия по государственному социальному страхованию – то есть таким требованием работодатель ухудшает положение работника по сравнению с установленным трудовым законодательством, следовательно, нарушает нормы ТК РФ и при обращении работницы в Трудовую инспекцию его обяжут установить ей неполное рабочее время.

Кстати, правом на установление неполного рабочего времени обладает не только мать, но и отец ребенка, бабушка, дед, другой родственник или опекун, фактически осуществляющий уход за ребенком (ст. 256 ТК РФ).

Неполное рабочее время по желанию работника может вводиться как, на определенный срок, так и бессрочно. Для этого работнику необходимо подать работодателю заявление с соответствующей просьбой.

На основании такого заявления работодатель согласовывает с работником все условия установления такого режима и заключает с ним дополнительное соглашение к трудовому договору, в котором указывает конкретное время начала и окончания работы и т.д.

Оплата труда при неполном рабочем времени будет производиться пропорционально отработанному времени или в зависимости от объема выполненных работ. Важно, что работа в таком режиме не влечет для работника ограничений продолжительности ежегодного основного оплачиваемого отпуска, исчисления трудового стажа.

Но в ТК РФ не указано, что именно считать неполным рабочим временем. Непонятно на сколько часов или минут должен быть сокращен рабочий день, чтобы он являлся неполным. Поэтому есть необходимость указать, на сколько часов или минут он должен быть сокращен рабочий день, чтобы являться неполным.

В частности, как установить неполный рабочий день для женщин, имеющих малолетних детей?

В настоящее время в части, не противоречащей ТК РФ, действует Постановление Госкомтруда СССР, Секретариата ВЦСПС от 29.04.1980 № 111/8-51 «Об утверждении Положения о порядке и условиях применения труда женщин, имеющих детей и работающих неполное рабочее время» [3].

Согласно п. 8 данного Постановления режимы труда, устанавливаемые при работе с неполным рабочим временем, могут предусматривать:

- сокращение продолжительности ежедневной работы (смены) на определенное количество рабочих часов во все дни рабочей недели;
- сокращение количества рабочих дней в неделю при сохранении нормальной продолжительности ежедневной работы (смены);
- сокращение продолжительности ежедневной работы (смены) на определенное количество рабочих часов при одновременном сокращении количества рабочих дней в неделю.

При этом указано, что продолжительность рабочего дня (смены), как правило, не должна быть менее 4 часов и рабочей недели – менее 20–24 часов соответственно при пяти- и шестидневной неделе. Сделана оговорка, что в зависимости от конкретных производственных условий может быть установлена иная продолжительность рабочего времени. Но формулировка этого пункта не дает однозначного ответа.

Часто поводом для обращения в суд является непринятие ФСС РФ к зачету расходов, произведенных организацией-работодателем на выплату пособия по уходу за ребенком работнице, осуществлявшей свои должностные обязанности на условиях неполного рабочего времени. При определении, являлось ли рабочее время сотрудницы неполным, ФСС РФ ссылается на п. 8 Постановления № 111/8-51 и трактует его таким образом, что сокращение рабочей недели на 1 час не является неполным рабочим временем. В свою очередь, работодатели руководствуются ст. 13 Федерального закона от 19.05.1995 № 81-ФЗ «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей»[2], согласно которой право на ежемесячное пособие по уходу за ребенком сохраняется в случае, если лицо, находящееся в отпуске по уходу за ребенком, работает на условиях неполного рабочего времени или на дому.

Из анализа судебной практики можно сделать вывод, что буквальное толкование норм российского законодательства иногда приводит к нелогичным выводам и нарушает права работников. Формулировка в п. 8 Постановления № 111-8/51 нижней границы продолжительности неполного рабочего времени носит скорее рекомендательный характер, поскольку содержит слова «как правило» и примерное (а не точное) количество рабочих часов в неделю. Также указывается, что иная продолжительность рабочего времени может быть установлена от конкретных производственных условий.

Следовательно, в Постановление 111/8-51 «О порядке и условиях применения труда женщин, имеющих детей и работающих неполное рабочее время» необходимо внести изменения, касающиеся уточнения формулировок неполного рабочего времени.

Библиографический список

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ // СЗ РФ. – 2002. – № 1. – Ч. 1. – Ст. 3.
2. Федеральный закон «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей» от 19.05. 1995 № 81-ФЗ (в ред. от 04. 06. 2014 № 145-ФЗ) // СЗ РФ. – 1995. – № 21. – Ст. 1929.
3. Постановление Госкомтруда СССР Секретариата ВЦСПС «Об утверждении Положения о порядке и условиях применения труда женщин, имеющих детей и работающих неполное рабочее время» от 29.04.1980 № 111/8-51 // Бюллетень Госкомтруда. – 1980. – № 8. – С. 14–16.
4. Комиссарова, Т.Ю. Неполное рабочее время / Т.Ю. Комиссарова // Отдел кадров коммерческой организации. – 2011. – № 6. – С. 13.

[К содержанию](#)

УДК 331.106

НЕТИПИЧНЫЕ СУБЪЕКТЫ ТРУДОВОГО ПРАВА

Е.А. Протченко

В статье рассматриваются нетипичные субъекты трудового права, в частности частные агентства занятости, которые будут осуществлять деятельность по предоставлению труда работников (персонала) в связи с внесением поправок в Трудовой кодекс с 2016 года.

Ключевые слова: нетипичные субъекты, заёмный труд, частные агентства занятости.

Традиционно к основным субъектам трудового права относятся: работники или их общность (в качестве субъекта отношений социального партнерства), работодатели и их объединения, профсоюзы и их объединения. Помимо основных субъектов в сфере регулирования труда действуют и субъекты, наделенные специальной компетенцией. Они обычно выступают стороной правоотношений, в которые вступают основные субъекты трудового права. Например, комиссии по трудовым спорам, суды, примирительные комиссии и другие. Вместе с тем встречаются субъекты, которые не могут быть отнесены к вышеуказанным группам субъектов трудового права, поскольку их включение в правовую материю трудового права зачастую носит нетипичный характер [2].

Нетипичные работодатели обладают следующими признаками, во-первых, они представляют собой немногочисленную по составу группу, в ходе функционирования которой проявляются отдельные «нехарактерные признаки», связанные с особенностями легализации и осуществления производственного и трудового процесса; во-вторых, у таких работодателей могут отсутствовать признаки, присущие типичным работодателям, в частности, у них отсутствует система социального партнерства, включая деятельность профессиональных союзов; в-третьих, отдельные нетипичные работодатели вынуждены преодолевать в своей деятельности состояние некоторой правовой неопределенности, это связано, в частности, с деятельностью спортивных организаций в Российской Федерации в сфере профессионального спорта; в-четвертых, для таких работодателей характерна значительная автономия правового регулирования трудовых отношений; в-пятых, работники, работающие по трудовому договору у подобных работодателей, могут быть очень малочисленными (вплоть до одного работника) или иметь узкую специализацию; в-шестых, нетипичные работодатели характеризуются особой внутриорганизационной структурой, а в отдельных случаях особым характером организационных и личных связей.

Так, в рамках норм трудового права нетипичными работодателями являются физические лица, не являющиеся индивидуальными предпринимателями, религиозные и спортивные организации, которые организуют деятельность по управлению трудом в таких специфичных сферах, как религиозная и спортивная деятельность, более того Федеральным законом Российской Федерации от 5 мая 2014 г. N 116-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [1], который вступает в силу с 1 января 2016 года, будут осуществлять деятельность по предоставлению труда работников (персонала) частные агентства занятости.

Данные агентства представляют собой – юридические лица, зарегистрированные на территории Российской Федерации и прошедшие аккредитацию на право осуществления данного вида деятельности, проводимую уполномоченным федеральным органом исполнительной власти в порядке, установленном Правительством Российской Федерации с учетом мнения Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений.

Частным агентствам занятости разрешено предоставлять персонал своим клиентам в следующих исключительных случаях:

- физическим лицам в целях личного обслуживания, оказания помощи по ведению домашнего хозяйства;
- юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям для временного исполнения обязанностей отсутствующих работников, за которыми сохраняется место работы;

– юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям для проведения работ, связанных с заведомо временным (до девяти месяцев) расширением производства или объема оказываемых услуг.

Для частных агентств занятости установлен перечень требований, при выполнении которых они получают возможность предоставлять персонал своим клиентам. Частные агентства занятости должны проходить обязательную государственную аккредитацию. Уставной капитал частного агентства занятости должен быть не менее 1 миллиона рублей, а также законом установлено условие об отсутствии задолженности по уплате налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджеты всех уровней. Более того, учредителем агентства не может быть индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, которое осуществляет свою предпринимательскую деятельность в режиме льготного налогообложения. Введено требование о наличии у руководителя частного агентства занятости высшего образования и стажа работы в области трудоустройства населения не менее двух лет за последние три года, а также об отсутствии судимости за совершение преступлений против личности или преступлений в сфере экономики.

Если сегодня многие организации стараются заключать гражданско-правовые договора и тем самым лишить работника гарантий, то в связи с новым законом лицам, осуществляющим свою трудовую деятельность на условиях заёмного труда, будут предоставлены все права и льготы. В частности, агентство обязано обеспечивать работнику, направляемому для работы у фактического работодателя, условия оплаты труда не хуже, чем условия оплаты труда работников фактического работодателя, выполняющих такие же функции. Временные работники должны получать компенсации за работу с вредными и (или) опасными условиями труда. Обязательными для включения в договор о предоставлении труда работников является условие о соблюдении принимающей стороной установленных законодательством обязанностей по обеспечению безопасных условий и охраны труда. Также, компания, принимающая работника на условиях заёмного труда, несет субсидиарную ответственность по обязательствам частного агентства занятости перед работниками, в том числе по выплате заработной платы. Частное агентство занятости обязано вносить сведения о работе по договору о предоставлении труда работников (персонала) у принимающей стороны в трудовую книжку работника.

Но в силу того что закон запретил частным агентствам занятости предоставлять работников на срок более девяти месяцев при расширении производства, принятые сотрудники окажутся уязвленными. В случае если расширение производства и увеличение объема работ будет длиться более девяти месяцев, агентству придется принимать решение, что делать с такими нанятыми работниками. Единственный вариант в рамках закона – это

их отзыв из данной организации, что, не способствует стабильной трудовой занятости этих работников. Стоит отметить, что подобное временное ограничение есть и в некоторых европейских странах. Однако его срок более продолжительный – до трех лет.

По мнению Закалюжной Н.В., легализация заёмного труда и регламентация его применения – это серьёзный шаг со стороны государства в направлении развития трудового законодательства, которое не во всем отвечает современным реалиям и не учитывает активного развития новых разнообразных форм вовлечения граждан в трудовую деятельность [3].

Как говорит Ерёмина С.Н., включение в нормы трудового права нетипичных субъектов ведет к несовершенству конструкций как собственно трудового, так и смежных с ним отраслей права [2].

Поэтому на пути совершенствования правового регулирования трудового законодательства законодателю следует отслеживать точки соприкосновения смежных отраслей права, чтобы введение в нормы права иных нетипичных субъектов не снижало социальный стандарт прав и гарантий традиционных субъектов трудового права, даже если эти процессы вызваны необходимостью стабилизации экономики и смягчения последствия экономического кризиса.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 05.05.2014 № 116-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Рос. газ. – 2014. – 7 мая. – № 101.
2. Ерёмина, С.Н. Нетипичные субъекты трудового права / С.Н. Ерёмина // Трудовое право. – 2011. – № 1. – С. 53.
3. Закалюжная, Н.В. Правовое регулирование нетипичных трудовых отношений: Монография / Н.В. Закалюжная. – М.: «КОНТРАКТ», 2013.

[К содержанию](#)

УДК 336.22 + 351.713 + 347.73

НАЛОГОВЫЕ КАНИКУЛЫ В НАЛОГОВОМ ПРАВЕ

С.П. Казанцев

В статье рассматриваются вопросы применения налоговых льгот в форме налоговых каникул и принятого законопроекта, предусматривающего введение двухлетних налоговых каникул для индивидуальных предпринимателей. На основе проведенного анализа по новому закону о налоговых каникулах, делается вывод, что далеко не все субъекты РФ в принципе введут налоговые каникулы, так как это повлечет выпадение доходов региональных бюджетов и муниципальных бюджетов.

Ключевые слова: налоговые каникулы, индивидуальные предприниматели, налоговые ставки, бюджет.

Налоговые каникулы – одна из форм налоговых льгот, представляющая собой, в соответствии с действующим законодательством, определённый срок, в течение которого налогоплательщик (физическое или юридическое лицо – предприятие, компания, организация, а также отрасль, регион, субъект) освобождается от уплаты того или иного налога. Налоговые каникулы являются частью налоговой политики, входящей в общеэкономическую стратегию правительства, и используются для стимулирования развития конкретного предприятия, компании или их групп, отдельной отрасли, региона, научно-технического прогресса, выступая как форма государственного кредитования, государственной поддержки конкретного налогоплательщика. По истечении срока налоговых каникул уплата налогов возобновляется [3].

В Российской Федерации налоговые каникулы существуют в форме изменения срока уплаты налога и сбора на более поздний срок, в форме отсрочки (рассрочки), налогового кредита, инвестиционного налогового кредита [2].

11 ноября Госдумой в первом чтении был принят законопроект, предусматривающий введение двухлетних налоговых каникул для индивидуальных предпринимателей. Этот же документ предполагает введение специальных патентов для самозанятых лиц, которые позволят им заниматься предпринимательской деятельностью и уплачивать налоги в максимально простом и удобном режиме.

Главная предпосылка принятия законопроекта – резкое снижение количества индивидуальных предпринимателей в 2013 году. По данным Минэкономразвития России, по сравнению с 2012 годом их число уменьшилось почти на 13 %. При этом не стоит забывать, что именно индивидуальные предприниматели составляют более 63 % от общего количества субъектов малого и среднего бизнеса в стране.

Основной причиной резкого сокращения количества индивидуальных предпринимателей стало прошлогоднее увеличение размеров страховых взносов для этой категории плательщиков более чем в два раза. При этом многие граждане, отказавшиеся от статуса индивидуального предпринимателя, продолжили вести предпринимательскую деятельность, но уже нелегально. Как отмечает Минэкономразвития России, в результате этих и других факторов в теневом сегменте экономики сегодня заняты от 20 % до 30 % россиян.

Именно поэтому правительство пытается в настоящий момент вернуть предпринимателей, ушедших ранее в теневую сферу, а также «вырастить» новых, создавая благоприятные условия для входа в бизнес. При этом законопроект призван решить и более глобальную проблему – по данным Общественной палаты РФ, в России только 3,8 % малых предприятий существуют более трех лет с даты создания – именно из-за сложностей начального этапа своей деятельности.

Вводить налоговые каникулы или нет, будет решать каждый регион самостоятельно. Соответствующие законы субъекты РФ смогут принимать в период с 2014 по 2018 годы. Сами же налоговые каникулы могут быть предоставлены на один или два года в течение 2015–2020 годов. Нулевая налоговая ставка может вводиться в рамках как патентной системы налогообложения, так и УСН. При этом минимальный налог по УСН, предусмотренный п. 6 ст. 346.18 НК РФ, в период налоговых каникул уплачиваться не будет.

На Южном Урале налоговыми каникулами смогут воспользоваться впервые регистрируемые индивидуальные предприниматели (ИП). Нулевая ставка для них также будет действовать в течение двух лет. Под действие закона подпадают только те ИП, которые находятся на упрощенной или патентной системах налогообложения и при этом намерены работать в производственной, социальной или научной сферах. А вот розничная торговля, лидирующая по количеству выданных патентов в 2014 году, послаблений не получит. Это позволит поддержать производственные и социально значимые стартапы (это только что созданные компании (возможно даже не являющаяся еще юр. лицом) находящиеся на стадии развития и строящие свой бизнес либо на основе новых инновационных идей, либо на основе только что появившихся технологий), которым помощь на начальном этапе действительно необходима.

Налоговыми каникулами смогут воспользоваться только индивидуальные предприниматели, работающие в научной, производственной или социальной сфере. Однако даже среди них нулевая ставка светит далеко не всем, так как конкретные виды деятельности, достойные поддержки, каждый субъект РФ будет определять сам исходя из ОКВЭД. Возможности регионов в этом плане законопроектом не ограничены, а это значит, что в каждой сфере они могут выбрать, скажем, всего по одному виду деятельности [1].

Далеко не все субъекты РФ в принципе введут налоговые каникулы, так как это повлечет выпадение доходов региональных бюджетов (за счет снижения поступлений от УСН) и муниципальных бюджетов (за счет снижения поступлений от патентной системы налогообложения). Кроме того, есть риск того, что общий объем налоговых поступлений от бизнеса в 2015–2020 годах резко снизится. Существуют опасения, что индивидуальные предприниматели будут просто переоформлять свой бизнес на «впервые зарегистрированных» родственников или друзей, чтобы продлить налоговые каникулы или получить право на них. Переводом своего бизнеса в формат индивидуальных предпринимателей могут заняться и хозяйственные общества.

Библиографический список

1. Сухарев, А.Н. Налоговые каникулы / А.Н. Сухарев // Экономический словарь. – 2008. – С. 57.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.01.2015) // Парламентская газета. – 2000. – № 151–152.
3. Качур, О.В. Налоги и налогообложение / О.В. Качур. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2014. – С. 432.

[К содержанию](#)

УДК 340.12

СОВРЕМЕННЫЕ ТРАКТОВКИ ОБЪЕКТА И ПРЕДМЕТА ТЕОРИИ ГОСУДАРСТВА И ПРАВА

Л.А. Ковалева, А.О. Помыткина

В статье рассматриваются проблемы соотношения объекта и предмета теории государства и права. Проведено сравнение различных точек зрения на объект изучения теории государства и права. Авторы анализируют основные трактовки ученых по вопросу предмета теории государства и права. На основе проведенного исследования обобщены основные подходы о соотношении понятий объект и предмет теории государства и права и сделаны выводы об их отличии.

Ключевые слова: объект теории государства и права, предмет теории государства и права, закономерности, государственно правовая действительность.

Любая теория предполагает наличие объекта познания и предмета исследования данной теории. Если объект теории обычно определяется как определенная часть реальной действительности, которая существует независимо от воли и сознания познающего субъекта, то предмет теории – это выявленные и выявляемые благодаря интеллектуальной деятельности субъекта познания и отражаемые в его сознании глубинные связи или сре-

зы (закономерности) реальной действительности. Определить границы государственно-правовой действительности достаточно сложно, потому что она в силу своей сложности, многогранности, постоянной изменчивости связана с другими процессами и явлениями, которые так или иначе влияют на ее развитие и функционирование. Иными словами, государственно-правовая действительность существует как единая и многогранная данность, расчленение которой на отдельные компоненты, выявление ее границ, структуры, категорий, понятий – говорит уже о складывании предмета познания, т.е. определенного ракурса ее исследования.

В науке «Теория государства и права» имеются различные точки зрения на ее объект изучения.

Так, В.А. Шабалин считает объектом теории права саму данность права, его бытие, своего рода социальный процесс, который следует видеть «в движении и взаимодействии с субъектом, определяющим свою точку зрения на него, цели познания и практического использования» [9].

Е.А. Шапиро под объектом теории права и государства понимает специфический объект, который охватывает все политико-правовые феномены (государство, право, правоотношения), а также конкретно-исторические условия их существования, реальное поведение субъектов права, а также психологию граждан, должностных лиц, их оценки своего правомерного и противоправного поведения, действующего права, деятельности государственных органов [10].

Аналогичной позиции придерживается известный теоретик права М.Н. Марченко, который, в свою очередь, включает в содержание объекта теории права и государства наряду с государственно-правовыми явлениями, институтами и учреждениями только такую часть политической, экономической и иной материи, которая непосредственно связана с юридической материей и оказывает прямое воздействие на процесс формирования и функционирования этой материи. Ядро объекта теории права и государства составляют право как система норм, установленных или санкционированных государством, и государство как организация общества со всеми своими специфическими признаками и атрибутами. Среднее звено, служащее связующей частью между ядром объекта теории права и государства и неюридической периферией составляют все юридические по своей природе и характеру явления, институты и учреждения, которые непосредственно связаны с государством и правом, в определенном смысле производны и зависимы от них и в повседневном существовании и функционировании оказывают прямое или косвенное воздействие на них (правовая культура, правосознание, правовая идеология, правовые отношения, правомерное поведение, правонарушения). В качестве третьего звена объекта теории права и государства выступают «все те политические, экономические и иные феномены, которые имеют непосредственную связь с государственно-правовыми и другими опосредуемыми ими явлениями, институтами и учреждениями и которые оказывают на них прямое влияние» [6].

По мнению В.М. Сырых, объект теории государства и права, как начальный пункт научного познания, должен охватывать не только сами политико-правовые явления (государство, право, правоотношения, правонарушения), но и конкретно-исторические условия их существования и реальное поведение субъектов права. А реальное поведение субъектов права в сфере предметно-практической деятельности понимается как практика. При этом практика определяется как исторический процесс, охватывающий собой всё человеческое общество на протяжении всей истории его развития и направленный на создание материальных благ и преобразование природы или общества. Однако, социальная практика входит в объект теории государства и права только в той мере, в какой она влияет на процессы деятельности государства и правового регулирования [8].

Таким образом, объектом познания науки общей теории права и государства выступает государственно-правовая действительность со всем многообразием государственно-правовых явлений и процессов, а также явлений и процессов иного характера, но находящихся в достаточно тесных связях с государственно-правовой действительностью, оказывающих на нее прямое, непосредственное воздействие.

Относительно предмета общей теории права и государства в современной российской юриспруденции существует определенное единство мнений. Большинство российских теоретиков права и государства полагают, что предметом общей теории права и государства являются общие закономерности возникновения, становления, развития и функционирования государственно-правовой действительности.

Закономерность в философии противопоставляется случайности и трактуется в качестве «внутренней существенной связи явлений, обуславливающей их необходимое развитие».

В то же время, если попытаться детализировать, конкретизировать содержание предмета общей теории права и государства, рассмотреть конкретные «блоки» или виды закономерностей, то выясняется, что единство мнений российских теоретиков права на этот счет отсутствует.

Так, В.М. Сырых называет три вида закономерностей, изучаемых теорией государства и права: закономерности становления, развития и функционирования государства и права как относительно самостоятельных компонентов общества; социально-экономические, политические, нравственные и иные закономерности; специфические закономерности познания государства и права.

Л.С. Явич и А.И. Королев выделяют в предмете теории права и государства общие и особенные («специфические») закономерности. Специфические закономерности «являются общими, поскольку они свойственны государству и праву как целостным общественным явлениям, и в то же время они предстают как специфические к общим закономерностям общества в целом» [11].

Другие авторы также делят закономерности на общие и особенные, только вкладывают в эти понятия иной смысл. Общие закономерности свойственны как праву, так и государству, а особенные – либо только праву, либо только государству.

Необходимо учитывать то, что постоянное изменение объекта общей теории права и государства – государственно-правовой действительности – влечет за собой изменение и ее предмета. Поэтому представить предмет общей теории права и государства в качестве исчерпывающей и окончательной «формулы» не представляется возможным.

По мнению С.С. Алексеева, «предметом юридической науки являются правовая действительность как особая область социальной жизни классового общества и ее главное институциональное воплощение – право». В качестве основных элементов правовой действительности он выделяет «в зависимости от глубины последней и уровня обслуживаемой правоправедением практики: 1) закономерности права (в различных своих проявлениях, в том числе – характеризующие право в действии); 2) догму права – непосредственно юридическое, технико-юридическое, конструктивное содержание образующих его отраслей; 3) технику юриспруденции – ту сторону правового регулирования, которая выражает обусловленные закономерностями и догмой права средства и приемы практической работы юридических органов по правотворчеству и применению права» [1].

М.И. Байтин в содержание предмета теории права и государства вкладывает: 1) закономерности возникновения, развития и функционирования государства и права; 2) сущность, типы, формы, функции, структуру и механизм действия государства и права; правовую систему; 3) основные государственно-правовые понятия, общие для всей юридической науки [2].

Ряд авторов (В.В. Лазарева, Е.И. Темнова, В.С. Нерсисянц и др.) не различают понятий «объект» и «предмет» теории права и государства и понимают под предметом общей теории права и государства право и государство как явления общественной жизни, закономерности их возникновения, функционирования, их классово-политическую и общечеловеческую сущность, содержание и формы, юридические отношения и связи, особенности правового сознания и правовой культуры [7].

В.М. Корельский предметом теории государства и права считает «такие явления общественной жизни, как государство и право, основные закономерности их возникновения и развития, их сущность, назначение и функционирование в обществе, а также особенности политического и правового сознания и правового регулирования» [5].

По мнению А.Б. Венгерова, к предмету теории государства и права могут быть отнесены не только собственно государственно-правовые явления и процессы, но и те, органически связанные с ними, сопутствующие им стороны общественной жизни, которые позволяют лучше понять эти явления и процессы, оценить воздействие государства и права на другие соци-

альные институты общества. Это относится к таким сторонам общественной жизни, как политическая система общества, правовое и политическое общественное сознание, нравственное состояние общества и т.д. [3].

Что касается позиции И.В. Гойман-Калинского, Г.И. Иванца, В.И. Червонюк, то данные исследователи хотя и разделяют предмет и объект общей теории права и государства, но, тем не менее, определяют предмет общей теории права и государства как социально-правовую и государственно-правовую действительность, общие и специфические закономерности их возникновения и развития, познание и использование которых позволяет разрабатывать фундаментальные проблемы, имеющие методологическое значение для всех юридических и государствоведческих дисциплин и общественной практики в целом [4].

Итак, объект науки – это то, что мы знаем о нём до его научного изучения, а предмет – это изученный объект, то, что мы знаем о нем после его научного познания. Объект выступает началом научного познания, в конечном итоге, теория государства и права должна раскрыть свой предмет – закономерности функционирования и развития исследуемой ею объективной реальности.

Таким образом, понятие объекта и предмета характеризует качественно различные состояния в познании, какими являются начальные и конечные пункты научного исследования.

Библиографический список

1. Алексеев, С.С. Общая теория государства и права / С.С. Алексеев. – СПб., 1974. – С. 145–147.
2. Байтин, М.И. Вопросы общей теории государства и права / М.И. Байтин. – Саратов, 2006. – С. 7–9.
3. Венгеров, А.Б. Основы теории государства и права / А.Б. Венгеров, И.Ф. Казьмин, А.В. Мицкевич. – М., 1982. – С. 3–9.
4. Гойман-Калинский, И.В. Элементарные начала общей теории права / И.В. Гойман-Калинский, Г.И. Иванец, В.И. Червонюк. – М., 2003. – С. 7–9.
5. Корельский, В.Л. Теория государств и права / В.Л. Корельский, В.Д. Первалов. – М., 2000. – С. 5.
6. Марченко, М.Н. Теория государства и права / М.Н. Марченко. – М., 2004 – С. 7–11.
7. Нерсесянц, В.С. Проблемы общей теории права и государства / В.С. Нерсесянц. – М., 2001. – С. 4.
8. Сырых, В.М. Теория государства и права / В.М. Сырых. – М., 2001. – С. 552.
9. Шабалин, В.А. Методологические вопросы правоведения / В.А. Шабалин. – Саратов, 1972. – С. 13–14.
10. Шапиро, Е.А. Системный анализ методологических проблем теории государства и права как науки / Е.А. Шапиро. – М., 2000. – С. 78, 90.
11. Явич, Л.С. Общая теория права / Л.С. Явич; под ред. А.И. Королева. – СПб., 1976. – С. 86.

[К содержанию](#)

УДК 347.93(470.55)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТАДИИ ПОДГОТОВКИ ДЕЛА К СУДЕБНОМУ РАЗБИРАТЕЛЬСТВУ (НА ПРИМЕРЕ СУДОВ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ)

А.А. Терезулова

В статье рассматривается процессуальный порядок и требования закона к подготовке гражданских дел к судебному разбирательству. На практике весьма распространены случаи ненадлежащего проведения судьями подготовки гражданских дел, что увеличивает сроки рассмотрения дел и влечет отложение судебного заседания.

Ключевые слова: гражданское судопроизводство, стадия гражданского процесса, подготовка дела к судебному разбирательству, нарушение сроков судопроизводства.

Подготовка дел к судебному разбирательству является обязательной и самостоятельной стадией процесса.

К признакам стадии процесса, по нашему мнению, можно отнести: цель и задачи, круг участников, процессуальные действия, совершаемые участниками во исполнение задач, структура (начальный момент, конечный момент, продолжительность во времени). Данные признаки позволяют ограничивать одну стадию от другой.

Одним из признаков стадии подготовки являются ее задачи, закрепленные в законе. Полагаем необходимым расширение перечня задач до семи, добавив в ст. 141 гражданского процессуального кодекса РФ (далее ГПК РФ) [1] задачу по разъяснению процессуальных прав и обязанностей лицам, участвующим в деле, и другим субъектам процесса, тем более многие подготовительные действия судьи направлены именно на ее выполнение. Это представляется целесообразным, поскольку в условиях состязательного процесса очень важно, чтобы лица, участвующие в деле, уже в рамках подготовки были осведомлены о своем процессуальном статусе и принимали активное участие в подготовительных действиях.

Также полагаем возможным выделение задачи информирования участников процесса. В соответствии со ст. 153 ГПК РФ судья, признав дело подготовленным, обязан известить стороны, другие лица, участвующие в деле, о времени и месте рассмотрения дела, а также вызвать других участников процесса. Непонятно, почему данная задача не включена в перечень статьи 141 ГПК РФ [1], ведь рассмотрение дела в отсутствие кого-либо из лиц, участвующих в деле и не извещенных о времени и месте судебного заседания, служит безусловным основанием к отмене судебного решения (п. 2 ч. 4 ст. 330 ГПК РФ).

Необходимо также рассмотреть и вопрос о замене ненадлежащего ответчика. В соответствии ГПК РФ после замены ненадлежащего ответчика рассмотрение дела производится с самого начала. Полагаем такую формулировку неточной, поскольку вопрос о замене ненадлежащего ответчика может быть поставлен уже на стадии подготовки дела к судебному разбирательству.

Для содействия в получении доказательств участники процесса (в случае невозможности или затруднительности самостоятельного представления в суд доказательств) в соответствии с ч. 1 ст. 57, п. 2 ч. 1 ст. 149, п. 4 ч. 2 ст. 149 ГПК РФ [1] вправе обратиться к суду, рассматривающему дело, с ходатайством об истребовании доказательств. Суд выдает стороне запрос для получения доказательства или запрашивает доказательство сам. Практика показывает, что суды в своих запросах часто не указывают срок представления документов, не разъясняют нормы закона об ответственности за невыполнение требований суда без уважительных причин, вследствие чего документы получают с большим опозданием, а процессуальные сроки нарушаются.

Для решения данной проблемы, мы считаем необходимым внесение изменений в ГПК РФ, обязывающие судей указывать в запросах сроки предоставления необходимых документов, разъяснять последствия невыполнения требований суда без уважительных причин.

По вопросу временных рамок предоставления ответчиком возражений на иск сделаны следующие выводы. Ответчик при подготовке дела уточняет исковые требования истца и фактические основания этих требований (п. 1 ч. 2 ст. 149 ГПК РФ [1]). ГПК РФ провозглашает состязательность и равноправие сторон, однако аналогичного права для истца закон не гарантирует. При подготовке дела истец знакомится с возражениями ответчика (п. 2 ч. 2 ст. 149 ГПК РФ), поэтому он тоже должен иметь право уточнять как сами возражения, так и их основания. Это, в том числе может быть связано с представлением истцом дополнительных доказательств. Следовательно, необходимо законодательно закрепить за истцом право на стадии подготовки дела уточнять возражения ответчика, в том числе и в предварительном судебном заседании.

В ст. 149 ГПК РФ [1] закреплена обязанность ответчика предоставить отзыв на иск, однако невыполнение этой обязанности в гражданском судопроизводстве никакой ответственности не влечет. В связи с этим на практике ответчик не всегда заблаговременно направляет отзыв на исковое заявление, иногда представляет его непосредственно перед судебным заседанием, а механизмы воздействия на законопослушную сторону у суда отсутствуют.

Целесообразно установить в ГПК РФ временную процессуальную границу представления ответчиком возражений на иск. Такой процессуальной границей, по нашему мнению, должна стать дата проведения предварительного судебного заседания, а в случае его непроведения, соответственно, дата судебного заседания. Если же ответчик представит возражения

непосредственно в процессе, тем самым нарушив установленные временные рамки, то по ходатайству истца суд должен будет предоставить ему необходимое время для ознакомления с возражением. Ответчик в данном случае не имеет права требовать компенсации за нарушение судопроизводства в разумный срок.

В результате проведенного исследования было изучено делопроизводство судов Челябинской области по ста делам, по которым было выявлено семьдесят два случая ненадлежащей подготовки по следующим причинам: отложение судебного разбирательства в связи с истребованием доказательств – пятьдесят два дела, назначение судом экспертизы – двадцать дел. Подобная практика свидетельствует о том, что механизм подготовки дел используется судами недостаточно, что влечет процессуальные потери. Вот почему необходимо не только законодательное совершенствование института подготовки дел, но и закрепление гарантий его реализации.

Библиографический список

1. Гражданский процессуальный кодекс РФ от 14.11.2002 № 138-ФЗ (в ред. от 6.04.2015) // СЗ РФ. – 2002. – № 46. – Ст. 4532.

[К содержанию](#)

УДК 347.633

НАРУШЕНИЕ ПРОЦЕССУАЛЬНЫХ НОРМ, РЕГУЛИРУЮЩИХ ПОРЯДОК РАССМОТРЕНИЯ СУДАМИ ДЕЛ ОБ УСЫНОВЛЕНИИ (УДОЧЕРЕНИИ)

А.А. Терегулова

В статье рассматривается процессуальный порядок рассмотрения и разрешения дел об усыновлении (удочерении) ребенка на всех стадиях процесса от возбуждения дела до исполнения решения; высказываются предложения по совершенствованию действующего законодательства.

Ключевые слова: гражданское судопроизводство, особое производство, усыновление (удочерение) ребенка.

Производство в суде по делам об усыновлении начинается стадией возбуждения судопроизводства. Родовая подсудность таких дел меняется в зависимости от гражданства и места пребывания заявителей. Граждане РФ, постоянно проживающие на территории РФ, подают заявление об усыновлении ребенка в районный или городской суд по месту жительства или месту нахождения ребенка. Граждане РФ, постоянно проживающие за пределами территории РФ, а также иностранные граждане или лица без граждан-

ства (в том числе и постоянно проживающие на территории РФ) подают заявление об усыновлении в верховный суд республики, областной, краевой суд и в другие суды, действующие на уровне субъекта федерации.

При принятии заявления об усыновлении судье необходимо проверять не только соблюдение заявителями требований, закрепленных в ст. 131 гражданского процессуального кодекса (далее ГПК РФ), но и сведения, перечисленные в ст. 270 ГПК РФ [1]:

- фамилия, имя, отчество усыновителей (усыновителя), место их жительства;
- фамилия, имя, отчество и дата рождения усыновляемого ребенка, его место жительства или место нахождения, сведения о родителях усыновляемого ребенка, наличии у него братьев и сестер;
- обстоятельства, обосновывающие просьбу усыновителей (усыновителя) об усыновлении ребенка, и документы, подтверждающие эти обстоятельства;
- просьба об изменении фамилии, имени, отчества, места рождения усыновляемого ребенка, а также даты его рождения (при усыновлении ребенка в возрасте до года), о записи усыновителей (усыновителя) родителями (родителем) в записи акта о рождении.

К заявлению также необходимо приложить все документы, перечисленные в ст. 271 ГПК РФ [1].

Регламентация стадии возбуждения дела об усыновлении детей иностранными гражданами не совершенна. В частности, законодательно не закреплен вопрос о том, сколько раз гражданин, желающий усыновить ребенка в России, должен посетить нашу страну. Считаем целесообразным установить не менее шести встреч кандидата в усыновители, а именно обоих родителей, для знакомства и установления контакта с ребенком. Так же считаем необходимым выезд представителя интересов ребенка в Российской Федерации в семью иностранного усыновителя вместе с ребенком для установления факта возможности адаптации ребенка в чужой стране.

В регламентации усыновления детей гражданами Российской Федерации также выявлены проблемы.

В Семейном кодексе РФ [2] отсутствует указание на предельный возраст кандидата в усыновители, поэтому предлагается установить максимальный предельный возраст кандидатов в усыновители, чтобы у них с учетом возраста и состояния здоровья была реальная возможность содержать и воспитывать усыновленного ребенка до достижения им совершеннолетия. Полагаем, что в качестве такого возраста можно рассматривать 50 лет, чтобы заявитель имел реальную возможность содержать и воспитывать усыновленного ребенка до достижения им совершеннолетия. Такой возраст должен стать специальной предпосылкой права на иск. При этом на мачеху, отчима такое ограничение не должно распространяться.

Подготовка к судебному разбирательству начинается с момента вынесения определения о подготовке дела к судебному разбирательству и заканчивается с момента вынесения определения о назначении дела к судебному разбирательству. Цель этой стадии – обеспечение своевременного и правильного разрешения дела.

Положения ст.ст. 165, 166 СК РФ [2] предусматривают обязанность судьи, рассматривающего дело о международном усыновлении детей, исследовать иностранное законодательство. В частности, в целях установления отсутствия для данного лица препятствий быть усыновителем. Однако на практике зачастую судья такой обязанностью пренебрегает.

Не редки случаи злоупотребления должностных лиц своими полномочиями, а также формальный подход к составлению заключения об обоснованности и о соответствии усыновления интересам усыновляемого ребенка.

Считаем, что в законе должны быть четко закреплены требования, предъявляемые к заключению органа социальной защиты. Представляется, что в законе должны быть четко закреплены требования, предъявляемые к заключению органа опеки и попечительства. В заключении должны быть отражены следующие критерии: способность усыновителя обеспечивать потребности ребенка в безопасности, медицинской помощи, образовании (включая возможность посещения дополнительных образовательных учреждений), спорте, культурно-эстетическом и нравственном развитии, жилищно-бытовых условиях, социальной адаптации и других необходимых потребностей.

Семейный Кодекс предусматривает обязанность судьи, рассматривающего дело о международном усыновлении детей, исследовать иностранное законодательство. В частности, в целях установления отсутствия каких-либо препятствий для данного лица быть усыновителем. Однако на практике зачастую судья такой обязанностью пренебрегает. Также нами выявлен ряд решений, в которых отсутствует анализ документа, подтверждающего невозможность передачи ребенка в семью граждан РФ. В связи с чем, считаем, что судьям следует добросовестно исполнять свои функции уже в стадии подготовки.

Дела об усыновлении рассматриваются и разрешаются единолично судьей в закрытом судебном заседании. Важным условием удовлетворения заявления об усыновлении является получение согласия от ряда определенных законом лиц.

Обязательным условием усыновления является согласие ребенка, достигшего возраста десяти лет. Полагаем, что в современном обществе ребенок с семилетнего возраста вполне осознано может выразить свою волю относительно возможного усыновления, что следует закрепить законодательно (как в ГПК РФ, так и СК РФ).

Как указывает Пленум Верховного Суда РФ [3], усыновление допускается только в интересах ребенка с обязательным учетом этнического происхождения ребенка, принадлежности его к определенной религии и культуре, родного языка, возможности обеспечения преемственности в воспитании и образовании, а также с учетом возможностей обеспечить детям полноценное физическое, психическое, духовное и нравственное развитие.

При составлении решений об усыновлении иностранными гражданами выявлено следующее нарушение законодательства. Часто в решениях суда не отражены данные о том, кому конкретно из российских граждан предлагался ребенок на воспитание, и почему эти лица отказались взять ребенка на воспитание, т.е. отсутствует анализ документа, подтверждающего невозможность передачи ребенка в семью граждан Российской Федерации. В связи с чем, считаем, что судьям следует добросовестно исполнять свои функции по отправлению правосудия и профессиональнее относиться к своим обязанностям, понимая ответственность за свои действия и за все последствия принимаемых решений.

Учитывая вышесказанное можно сделать следующий вывод: вопросы усыновления детально не проработаны, что на практике приводит к некоторым затруднениям.

Российские органы опеки и попечительства не в состоянии контролировать воспитание усыновленных иностранными гражданами российских детей за рубежом, следовательно, необходимо возложить на консульские учреждения обязанность обследовать условия жизни детей, усыновленных иностранными гражданами и зарегистрированных на территории консульского округа. Законодательно предусмотреть необходимость правового урегулирования порядка исполнения этой обязанности.

Таким образом, при усыновлении детей иностранными гражданами первоочередным остается обеспечение на национальном уровне условий, необходимых для усыновления детей на их родине, преодоление имеющихся, к сожалению, существенных нарушений в процессе усыновления. На наш взгляд решению этой проблемы поспособствует принятие следующих мер:

- улучшение работы органов опеки и попечительства;
- тщательный отбор кандидатов в усыновители;
- проведение их психологического тестирования;
- полная информированность кандидатов в усыновители о состоянии здоровья и психике усыновляемого ребенка;
- неукоснительное соблюдение российского законодательства при усыновлении детей;
- повышение требований к лицам и организациям, участвующим в процедуре усыновления.

Таким образом, усыновление детей в России в настоящее время представляет собой целый комплекс проблем как национального, так и международного уровня, решение которых невозможно без четкого соблюдения всех предусмотренных законом процедур подготовки к усыновлению органами опеки и попечительства, контроля за их деятельностью со стороны органов прокуратуры и института Уполномоченного по правам ребенка, тщательной проверки документов судьей на этапе подготовки дела к судебному разбирательству, а также дальнейшего совершенствования законодательства в целях максимальной защиты прав ребенка.

Библиографический список

1. Гражданский процессуальный кодекс РФ от 14.11.2002 № 138-ФЗ (в ред. от 6.04.2015) // СЗ РФ. – 2002. – № 46. – Ст. 4532.
2. Семейный кодекс РФ от 29.12.1995 № 223-ФЗ (в ред. от 04.11.2014) // СЗ РФ. – 1996. – № 1. – Ст. 16.
3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 20.04.2006 (в ред. от 17.12.2013) «О применении судами законодательства при рассмотрении дел об усыновлении (удочерении) детей» // Рос. газ. – 2006. – 3 мая.

[К содержанию](#)

УДК 349.444

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА ОБЩЕГО ИМУЩЕСТВА В МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМАХ: ЧТО ЭТО ТАКОЕ

Е.В. Цыпляева

В статье проводится анализ изменений жилищного законодательства в части капитального ремонта жилых помещений. Рассматривается состояние жилищного фонда в муниципальных образованиях, в частности, в г. Златоусте.

Ключевые слова и фразы: капитальный ремонт, общее имущество многоквартирного дома, жилищно-коммунальное хозяйство, коммунальные услуги.

Последние три года идет активный процесс реформирования жилищного законодательства. Одной из сфер, которая подверглась наибольшим изменениям, является организация и оплата капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах.

Законодательством определяются полномочия Российской Федерации, субъектов РФ, муниципальных образований в решении данной проблемы, а также источники финансирования.

В Жилищном кодексе РФ уточняется структура платежей за жилое помещение и коммунальные услуги, дается порядок их определения (максимальные пределы определяются Российской Федерацией, точные значения – субъектами РФ), указываются субъекты, ответственные за финансирование региональных программ капитального ремонта (фонд «Региональный оператор капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах Челябинской области»).

Однако финансирование капитального ремонта – вторично, первичным является определение его необходимости. Периодичность проведения капитального ремонта определяется техническими и строительными нормами, исходя из сроков службы строительных конструкций, санитарно-технического, электрического, газового и иного оборудования и сетей. Исходя из выше указанных оснований, период между капитальными ремонтами составляет примерно 25–30 лет. Точнее его должны определить путем мониторинга технического состояния многоквартирных домов. Указанное действие предусмотрено помимо Постановления Госстроя РФ от 27.09.2003 N 170 «Об утверждении Правил и норм технической эксплуатации жилищного фонда» [1] еще и региональным законодательством (Закон Челябинской обл. от 11 июля 2013 года N 512-ЗО «Об организации проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, расположенных на территории Челябинской области» (с изменениями на: 23.10.2014) [2]. В целях определения очередности проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, а также учета и оценки технического состояния многоквартирных домов до и после проведения капитального ремонта осуществляется мониторинг технического состояния многоквартирных домов. Под мониторингом технического состояния многоквартирных домов понимается система наблюдения за техническим состоянием многоквартирных домов, включающая сбор, систематизацию, анализ и оценку сведений о техническом состоянии многоквартирных домов».

В Челябинской области действует Региональная программа капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, расположенных на территории Челябинской области, рассчитанная на 2014–2043 гг. и разделенная на 5 периодов. Как видим, срок действия программы – 29 лет, т.е. фактически еще один период износа конструкции. И если принять во внимание, что в программу включаются дома уже обладающие соответствующим износом, то некоторые из них до капитального ремонта могут просто не дожить.

Возможно в столичных городах, где обновление жилищного фонда идет достаточно активно, эта проблема не актуальна, но рассмотрим среднестатистический провинциальный город, каковым является Златоуст.

В жилищном фонде Златоустовского городского округа – 1333 дома, из них аварийных и подлежащих сносу – 49. В программу капитального ремонта в различные ее этапы включено 1005 многоквартирных домов, с минимальным износом 30 %, каждый из которых отслужил не менее 30 лет. Как видим это почти весь оставшийся жилищный фонд [3].

Приватизация помещений собственниками идет с начала 90-х годов. Тогда же на них была возложена обязанность оплачивать капитальный ремонт. Н.Н. Плюскова Генеральный директор специализированной некоммерческой организации – фонда «Региональный оператор капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах Челябинской области» отмечает в своем обращении к коллегам и собственникам: «Если до 2013 года включительно, участие собственников жилых и нежилых помещений в многоквартирном доме в финансировании капитального ремонта было добровольным, то с принятием поправок в Жилищный кодекс РФ с 2014 года это участие стало для всех обязательным» [4].

Дело в том, что собственники и не предполагали о том, что это возможность, а не обязанность, и если оплачивали какие-либо платежи за квартиру и коммунальные услуги, то оплачивали и капитальный ремонт. То, что эти деньги уходили, как в пустую бочку, и ими затыкали дыры местного бюджета – не вина собственников жилых помещений. К примеру, в г. Златоусте управляющая организация ООО «КГХ» была в свое время отделом местной администрации.

Теперь собственникам предлагается заново накапливать эту денежную сумму. Думается это крайне несправедливо и интересы граждан в данном случае совершенно не учитываются.

Плату за капитальный ремонт ранее взимали управляющие организации, теперь организована новая структура, очередной посредник в денежных операциях – Региональный оператор, которая тоже должна существовать за счет каких-то средств. Более того, это организация субъекта РФ, а потому, в отличие от управляющей компании удалена от собственников жилья, что естественно уменьшает ее доступность и возможность контроля со стороны собственников.

Возможность привлечения средств бюджетов как субъекта РФ, так и муниципального образования существует, но количество домов, подпадающих под бюджетное финансирование крайне ограничено – это дома с максимальной степенью износа, приближающейся к критическим 70-ти процентам, за которыми следует признание дома аварийным. На 2014 г. капитальный ремонт 26 домов Златоустовского городского округа был профинансирован совместными средствами Регионального оператора, областного и местного бюджетов, причем суммы предоставляемые оператором и областным бюджетом близки, в меньшей степени в финансировании участвуют средства местного бюджета [5]. Естественно это не решает вопроса с ранее уплаченными собственниками суммами на капитальный ремонт.

Возникает вопрос, а не придет ли завтра в голову нашим законодателям узаконить новую концепцию организации и финансирования капитальных ремонтов общего имущества многоквартирных домов? И что помешает создать очередную новую ответственную структуру, которые последнее время растут как грибы, а потом к ней еще и контролирующую? И какова будет судьба тех денег, которые внесут в Фонд регионального оператора добросовестные собственники?

Библиографический список

1. Постановления Госстроя РФ от 27.09.2003, N 170 «Об утверждении Правил и норм технической эксплуатации жилищного фонда» // Рос. газ. – 2003. – № 214 – 23 окт..
2. URL: <http://fondkapremont74.ru/htmlpages/Show/overview/onAuthority>.
3. URL: <https://www.reformagkh.ru/relocation>.
4. URL: <http://fondkapremont74.ru/htmlpages/Show/news>.
5. URL: <http://fondkapremont74.ru/Upload/files/306%282%29.pdf>.

[К содержанию](#)

УДК 349.444(470.55)

К ВОПРОСУ О СОСТОЯНИИ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ И В г. ЗЛАТОУСТЕ

Е.В. Цыпляева

В статье дается общая характеристика понятия износа зданий и конструкций, прослеживается зависимость степени износа многоквартирного дома и срока его капитального ремонта, приводятся данные о жилищном фонде, включенном в программу капитального ремонта и о количестве аварийного жилья в Челябинской области в целом и в г. Златоусте.

Ключевые слова и фразы: капитальный ремонт, общее имущество многоквартирного дома, жилищно-коммунальное хозяйство, коммунальные услуги.

Жилые здания и, в частности многоквартирные дома, как объекты материального мира не вечны, хотя и предназначены для длительной эксплуатации.

Техническое состояние жилого здания или его элемента характеризуется физическим износом, т.е. степенью утраты первоначальных эксплуатационных качеств. Физический износ определяют визуальным обследованием и инструментальными методами контроля в соответствии с требованиями «Правил оценки физического износа жилых зданий» и ВСН 53-86 (р) [1].

Оценка эксплуатационных показателей жилого здания состоит в определении соответствия фактических показателей стандарту жилища, установленному требованиями СП 54.13330.2011 [2]. При этом отклонения от нормативных требований к техническому состоянию конструкций являются признаками физического износа конструкций, а отклонения от требований к планировке и уровню инженерного благоустройства, снижающие качество жилища, рассматривают как признаки морального износа. При определении необходимости проведения капитального ремонта важно определить и степень физического, и степень морального износа.

Законодательство предусматривает текущий ремонт зданий (плановый – для поддержания в технически исправном состоянии конструкций здания и обеспечения их долговечности; непредвиденный или аварийный – по мере надобности в процессе эксплуатации), капитальный ремонт зданий (выборочный – с заменой или усилением отдельных элементов конструкций и инженерного оборудования или комплексный – с полной заменой конструкций в целом по зданию), капитальный ремонт с перепланировкой (реконструкция), при котором наряду с приведением в технически исправное состояние всех конструкций дома производятся перепланировка, надстройка и повышение уровня благоустройства.

И в советский период и в современном законодательстве устанавливаются нормы затрат на капитальный ремонт 1 кв. м. площади многоквартирного дома. Однако финансирование капитального ремонта – вторично, первичным является определение его необходимости. Так в советский период была нормирована периодичность проведения капитальных ремонтов, в современном законодательстве таких норм нет. Данный вопрос регулируется упомянутыми выше ВСН 53-86 (р) [1].

При планировании работ по капитальному ремонту периодичность их проведения может приниматься в соответствии с рекомендуемым Приложением 2 (для зданий и объектов) и рекомендуемым Приложением 3 (для элементов зданий и объектов).

В указанных приложениях установлена минимальная продолжительность эффективной эксплуатации многоквартирных домов, а также отдельных элементов многоквартирных домов, то есть такой срок эксплуатации, по истечении которого необходимо проведение капитального ремонта, к примеру, крупноблочные стены имеют срок эксплуатации до капитального ремонта – 50 лет, а трубопроводы даже из оцинкованных труб служат не более 30 лет. Как видим, различный срок службы конструкций и сетей приводит к тому, что наиболее актуальным является именно выборочный капитальный ремонт, и он должен проводиться не реже чем через 30 лет, ведь замена трубопроводов относится именно к капитальному ремонту зданий.

Однако, в связи с введением в действие Региональной программы капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, располо-

женных на территории Челябинской области, рассчитанной на 2014–2043 гг. и разделенной на 5 периодов, создана очередность проведения капитального ремонта многоквартирных домов, какие-либо конструкции которых на данный момент уже требуют капитального ремонта.

Согласно указанной программе проведение капитального ремонта общего имущества запланировано в 20 036 многоквартирных домах Челябинской области, в том числе по периодам:

I период – с 2014 по 2019 г. – 69 574 видов ремонтов общего имущества в 6 730 многоквартирных домах;

II период – с 2020 по 2025 г. – 92 295 видов ремонтов общего имущества в 11 211 многоквартирных домах;

III период – с 2026 по 2031 г. – 79 437 видов ремонтов общего имущества в 11 837 многоквартирных домах;

IV период – с 2032 по 2037 г. – 55 207 видов ремонтов общего имущества в 16 809 многоквартирных домах;

V период – с 2038 по 2043 г. – 86 525 видов ремонтов общего имущества в 17 716 многоквартирных домах.

В частности, за 2014 год было запланировано провести капитальный ремонт в 310 многоквартирных домах (725 видов работ), в том числе в 26 домах г. Златоуста, причем финансирование этих работ осуществлялось из средств Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства, бюджета Челябинской области, местных бюджетов и средств собственников жилых помещений [3].

Все многоквартирные дома г. Златоуста, где был запланирован капитальный ремонт на 2014 г. 1940–1950-х годов строительства, а следовательно их возраст более 50 лет. Выше мы указали, что 50 лет – это срок эксплуатации наиболее прочных стеновых конструкций, т.е. фактически эти дома либо уже в аварийном состоянии, либо близки к такому состоянию (напомним, что согласно положениям Жилищного кодекса РФ капитальному ремонту подлежат многоквартирные дома, износ которых не превышает 70 %).

Возникает вопрос, стоит ли возрождать из мертвых разрушающиеся здания, вкладывать в них колоссальные средства? Может быть, стоит обратить внимание на дома еще не дошедшие до такого плачевного состояния и, вложив меньшие средства, отремонтировать их, а экономию использовать на снос отслуживших свой век домов и на возведение нового жилья?

Такие вопросы возникают не случайно. Рассмотрим положение жилищного фонда в г. Златоусте.

В список «Златоустовский городской округ» на официальном сайте «Реформа ЖКХ» [4] включены 1333 многоквартирных дома, включая 19 домов ТСЖ и 7 – ЖСК. Из них в очередь на капитальный ремонт уже включены 1005 домов. 49 многоквартирных домов – аварийные, т.е. им капитальный ремонт не грозит. 7 аварийных домов расселено до 2012 г.

Включительно, 10 – расселены за 2013–2014 гг. (1,7 тыс. кв. м.). По 32 домам расселение еще не начиналось (7,51 тыс. кв.м.), основная масса этих домов это дома барачного типа и потому их площадь не велика.

Для сравнения, площадь помещений «брежневской» стандартной восьмиподъездной пятиэтажки – 7024, 4 кв.м., она близка к площади всех аварийных домов. И добрая половина жилищного фонда г. Златоуста представлена именно такими пятиэтажками, процент износа которых давно перевалил за 30 %. Путем несложных подсчетов можно определить, что новых домов, не требующих ремонта – 279.

Администрация Златоуста похвасталась, что в 2014 г. Было построено 90 000 кв. м. жилья (9–10 многоквартирных современных домов). Безусловно, это похвально, хотя у меня, как жителя г. Златоуста данные цифры вызывают большое сомнение, особенно принимая во внимание кризисное состояние города. Но даже такой прирост жилищного фонда не вносит особых изменений в существующее положение. Темпы жилищного прироста явно недостаточны, тем более, что в 2015 г. их вряд ли удастся поддержать на прежнем уровне. Через 10–15 лет основная масса домов 60–70-х годов постройки также приблизится к критическому проценту износа, и намного превысят имеющиеся на сегодня 7,5 тыс. кв.м. аварийного жилья. А ведь у большинства из этих домов срок капитального ремонта далее 2025 г.

Может быть, стоит пересмотреть подход к распределению очередей на капитальный ремонт и обратить внимание на многоквартирные дома, которые при условии проведения ремонта еще долго послужат своим жильцам. А более старые дома расселить в ускоренном режиме (что освободит и площади под новое строительство).

Библиографический список

1. Приказ Госкомархитектуры от 23.11.1988 № 312 «Об утверждении ведомственных строительных норм Госкомархитектуры «Положение об организации и проведении реконструкции, ремонта и технического обслуживания жилых зданий, объектов коммунального и социально-культурного назначения» (вместе с «ВСН 58-88 (р). Ведомственные строительные нормы. Положение об организации и проведении реконструкции, ремонта и технического обслуживания жилых зданий, объектов коммунального и социально-культурного назначения»). – М.: Госкомархитектуры при Госстрое СССР, 1988.

2. СП 54.13330.2011. Свод правил. Здания жилые многоквартирные. Актуализированная редакция СНиП 31-01-2003 утв. Приказом Минрегиона РФ от 24.12.2010 № 778 // Информационный бюллетень о нормативной, методической и типовой проектной документации в строительстве. – 2011. – № 7.

3. URL: <http://fondkapremont74.ru/Upload/files/306%282%29.pdf>.

4. URL: <https://www.reformagkh.ru/relocation>.

[К содержанию](#)

УДК 342.553 + 343.16

ПРОКУРОРСКИЙ НАДЗОР ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

В.В. Чуманова

В статье исследуется прокурорский надзор как одна из форм государственного контроля за деятельностью органов местного самоуправления. На основе анализа надзорной деятельности прокуратур ряда субъектов автор выявил наиболее характерные нарушения органов местного самоуправления при реализации предоставленных им законотворческих полномочий и показал положительную практику в решении этих проблем на примере некоторых регионов.

Ключевые слова: местное самоуправление, прокурорский надзор, прокурорское реагирование, муниципальный орган, государственный контроль.

Соблюдение законности в деятельности органов и должностных лиц местного самоуправления обеспечивается, прежде всего, с помощью прокурорского надзора. Прокурорский надзор, как одна из форм государственного контроля, в наибольшей степени способен гарантировать соблюдение конституционных принципов самостоятельности и законной деятельности местного самоуправления, защиту его от необоснованного ущемления.

Обеспечение соблюдения верховенства Конституции Российской Федерации и исполнения законов всегда было главной целью деятельности прокуратуры. В статье 1 Федерального закона Российской Федерации от 17 января 1992 года № 2202-1 «О прокуратуре Российской Федерации» (далее – Федеральный закон о прокуратуре) отмечается, что прокуратура – единая централизованная система органов, осуществляющих от имени Российской Федерации надзор за соблюдением Конституции Российской Федерации и законов на территории Российской Федерации [1].

Прокуратура осуществляет надзор за соблюдением законности в деятельности органов местного самоуправления и должностных лиц местного самоуправления, рассматривает и разрешает заявления, жалобы и иные обращения, затрагивающие данную сферу.

К примеру, органами прокуратуры Приморского края за первое полугодие 2007 года было выявлено более 1 тысячи незаконных нормативных правовых актов органов местного самоуправления, противоречащих земельному, жилищному, бюджетному, гражданскому, трудовому и иному законодательству [5]. Прокуратурой Ивановской области за 9 месяцев 2007 года был выявлен и оспорен 371 незаконный нормативный правовой акт

органов местного самоуправления, в том числе 77 уставов муниципальных образований. Из них приведено в соответствие с федеральным законодательством 280 актов, в том числе 14 уставов [4]. Из оспоренных актов в среднем одну треть составляют решения представительных органов местного самоуправления.

В целом большинство актов прокурорского реагирования, как показывает практика, рассматриваются и удовлетворяются самими органами местного самоуправления. Как правило, принимаются меры по внесению в правовые акты соответствующих изменений в порядке, установленном законодательством (вынесение проекта правового акта на публичные слушания, рассмотрение на заседании представительного органа, направление принятого правового акта в органы юстиции для регистрации).

Анализ надзорной деятельности прокуратуры позволяет судить о том, что наиболее характерными нарушениями, выявленными в сфере законодательства о местном самоуправлении, являются нарушения в виде незаконных действий или бездействий, допускаемых органами местного самоуправления при реализации полномочий, предоставленных им Федеральным законом № 131-ФЗ о принципах местного самоуправления, а также в сфере бюджетного, земельного, жилищного (установление тарифов на техническое обслуживание жилья и коммунальные услуги) законодательства.

Иллюстрацией к отмеченному может служить протест прокурора г. Амурска на распоряжение и.о. председателя Совета депутатов г. Амурска с Амурским районом от 29 марта 2004 года №02-05/10 «О денежном содержании депутатов, работающих на постоянной основе и муниципальных служащих Совета депутатов г. Амурска с Амурским районом», согласно которому с 1 января 2004 года повышены в 1,33 раза денежные оклады депутатов, работающих на постоянной основе и муниципальных служащих Совета депутатов. В распоряжении отмечалось, что повышение денежного содержания производится за счет средств соответствующего бюджета муниципального образования на 2004 год. При этом источник финансирования, а также порядок финансирования определены не были. Это противоречило статье 83 Бюджетного Кодекса Российской Федерации, согласно которой увеличение финансирования существующих видов расходов бюджетов может осуществляться только с начала очередного финансового года при условии их включения в закон (решение) о бюджете либо в текущем году после внесения соответствующих изменений в закон (решение) о бюджете при наличии соответствующих источников дополнительных поступлений в бюджет и (или) сокращения расходов по отдельным статьям бюджета. Кроме того, в соответствии с частью 2 статьи 26 Закона Хабаровского края «О статусе депутата представительного органа местного самоуправления в Хабаровском крае», размеры должностных окла-

дов депутатов, работающих на постоянной основе, устанавливались представительным органом местного самоуправления, а не их должностными лицами [5].

Основными нарушениями при издании нормативных актов органами местного самоуправления являются прямое нарушение норм федерального законодательства и законодательства субъектов Российской Федерации, превышение предоставленной компетенции, а также нарушение процедуры принятия нормативных правовых актов. По-прежнему актуальной проблемой остается вопрос опубликования актов органов местного самоуправления в СМИ.

Как видно Федеральный закон о прокуратуре наделяет прокуроров широким кругом полномочий в правовых вопросах, возникающих в сфере местного самоуправления. Вместе с тем, следовало бы расширить на качественно новой правовой основе взаимодействие органов прокуратуры с иными органами, осуществляющими контрольные функции, и тем самым повысить правовой потенциал контроля и надзора в сфере местного самоуправления [6].

Емкими источниками информации о принятии (издании) органами представительной и исполнительной власти незаконных актов являются: жалобы и заявления, поступающие в органы прокуратуры от населения; сообщения средств массовой информации (периодическая печать, радио, телевидение); обращения в прокуратуру руководителей или владельцев предприятий, учреждений и организаций, фермеров, предпринимателей и других лиц. Сведения о принятии незаконных актов органами местного самоуправления можно получить также в суде общей юрисдикции, а порою и в арбитражном суде, куда обращаются граждане – предприниматели и юридические лица с исками о признании недействительными незаконных решений этих органов, ущемляющих их права и законные интересы.

В последнее время во многих регионах установилась практика предварительного направления органами местного самоуправления в органы прокуратуры проектов решений и постановлений, касающихся наиболее важных вопросов жизни и деятельности регионов, в особенности охраны прав и свобод граждан, развития социально-экономической сферы, приватизации муниципальных предприятий, использования земельного фонда и иных природных ресурсов, охраны правопорядка. Показателен в этом пример Хабаровского края и Амурской области, где органы прокуратуры добились заблаговременного поступления в прокуратуру проектов решений для их изучения и дачи заключения об их законности. В порядке взаимодействия с органами местного самоуправления осуществляется поступление в районные прокуратуры для изучения проектов всех нормативных правовых актов мэра до их издания. Отмеченные

в заключениях прокурора замечания устраняются на стадии подготовки документа, что позволяет снизить количество принимаемых незаконных актов [8].

Однако следует отметить, что законом не установлена обязанность муниципального органа направлять проекты нормативных актов, поэтому прокурорам необходимо решать такие вопросы по взаимной договоренности с руководителями этих органов.

В зависимости от характера проверки прокурору по его просьбе предоставляются: все правовые акты, принятые (изданные) за определенный отрезок времени, либо отдельный акт или группа актов, законность которых оспаривается, или акты, изданные по определенному вопросу (приватизация, местные налоги, охрана окружающей среды и другие), устав муниципального образования (если он принят), регламент представительного органа; планы и программы развития города, района, поселка, села; протоколы сессий представительного органа и заседаний администрации, заключения постоянных комиссий; дела, журналы, книги, где могут содержаться или регистрироваться правовые акты, в том числе в форме распоряжений, телефонограмм; при необходимости разного рода материалы, послужившие основанием для принятия (издания) актов (материалы проверок, административных расследований, ходатайства граждан и юридических лиц и другие); жалобы и заявления граждан, поступившие в представительный орган или муниципальную администрацию. Обычно акты представительного органа хранятся (подшиваются) в одном деле (папке) вместе с протоколами. Нередко к актам прилагаются материалы, послужившие основанием для их принятия (издания). Обязательно следует ознакомиться с утвержденным перечнем дел (книг, журналов), ведущихся в проверяемом органе [3].

Прокурор или его заместитель приносят протест на противоречащий закону правовой акт в орган или должностному лицу, которые издали этот акт, либо в вышестоящий орган или вышестоящему должностному лицу, либо обращаются в суд в порядке, предусмотренном процессуальным законодательством Российской Федерации. Так, за первое полугодие 2007 года прокурорами городов и районов Приморского края принесено 795 протестов, по результатам рассмотрения которых 580 нормативных правовых актов были в кратчайшее время приведены в соответствие с законом [5].

Протест подлежит обязательному рассмотрению не позднее чем в десятидневный срок с момента его поступления, а в случае принесения протеста на решение представительного органа местного самоуправления – на ближайшем заседании. При исключительных обстоятельствах, требующих немедленного устранения нарушения закона, прокурор вправе установить сокращенный срок рассмотрения протеста. О результатах рассмотрения

протеста незамедлительно сообщается прокурору в письменной форме. При его рассмотрении коллегиальным органом о дне заседания сообщается прокурору, принесшему протест.

Представление об устранении нарушений закона вносится прокурором или его заместителем в орган или должностному лицу, которые полномочны устранить допущенные нарушения, и подлежит безотлагательному рассмотрению.

В течение месяца со дня внесения представления должны быть приняты конкретные меры по устранению допущенных нарушений закона, их причин и условий, им способствующих; о результатах принятых мер должно быть сообщено прокурору в письменной форме. При рассмотрении представления коллегиальным органом прокурору сообщается о дне заседания.

Кроме того, прокурор, исходя из характера нарушения закона должностным лицом, выносит мотивированное постановление о возбуждении уголовного дела или производства об административном правонарушении. Постановление прокурора о возбуждении производства об административном правонарушении подлежит рассмотрению уполномоченным на то органом или должностным лицом в срок, установленный законом. О результатах рассмотрения сообщается прокурору в письменной форме.

В целях предупреждения правонарушений и при наличии сведений о готовящихся противоправных деяниях прокурор или его заместитель направляют в письменной форме должностным лицам, а при наличии сведений о готовящихся противоправных деяниях, содержащих признаки экстремистской деятельности, руководителям общественных (религиозных) объединений и иным лицам предостережение о недопустимости нарушения закона [7].

В случае неисполнения требований, изложенных в указанном предостережении, должностное лицо, которому оно было объявлено, может быть привлечено к ответственности в установленном законом порядке [2]. В частности, начиная с 2004 года, наметилась тенденция активного использования органами прокуратуры права привлечения к административной ответственности глав муниципальных образований, которые своевременно не рассматривают акты прокурорского реагирования. Так, к административной ответственности за не выполнение законных требований прокурора в виде штрафа привлекаются главы муниципальных образований, главы местных администраций, своевременно не рассмотревшие представление прокурора и не принявшие меры к устранению нарушений, например, бюджетного законодательства в виде непринятия бюджетов муниципальных образований.

Таким образом, в настоящее время в сфере надзора за деятельностью органов и должностных лиц местного самоуправления роль органов прокуратуры является все более возрастающей. Сущность прокурорского над-

зора в области местного самоуправления состоит в действиях прокуроров по выявлению, пресечению, устранению и предупреждению нарушений федеральных законов и уставов муниципальных образований органами и должностными лицами местного самоуправления. По-прежнему наиболее действенными формами устранения незаконных решений и действий органов и должностных лиц местного самоуправления являются протесты и представления прокуроров. При этом, осуществляя надзор, прокуроры не подменяют органы и должностных лиц местного самоуправления и не вмешиваются в их оперативно-хозяйственную деятельность т.к., они не в праве судить о ее целесообразности, отменять или изменять принимаемые ими решения, приказывать поднадзорным им субъектам.

Библиографический список

1. Ведомости Съезда народных депутатов и Верховного Совета Российской Федерации. – 1992. – № 8. – Ст. 366.
2. Васильева, Д.С. Комментарий к Федеральному закону «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» / Д.С. Васильева, В.В. Лысенко. – М.: СПС «ГАРАНТ», 2005.
3. См.: Винокуров, А. Проверки законности правовых актов органов местного самоуправления / А. Винокуров // Законность. – 1998. – № 9. – С. 16.
4. См.: Надзор за законностью правовых актов органов местного самоуправления прокуратурой Ивановской области. Сообщение от 10 сентября 2007 г. // Официальный Интернет-сайт Прокуратуры Ивановской области. – URL: <http://www.prokuratura.ivanovo.ru/>.
5. См.: О работе прокуратуры Приморского края по надзору за законностью нормативных правовых актов органов местного самоуправления // Официальный Интернет-сайт Прокуратуры Приморского края. – URL: <http://www.prosecutor.ru>.
6. См.: Рохлин, В.И. Государственный контроль и прокурорский надзор / В.И. Рохлин. – СПб., 2003. – С. 21.
7. См.: Сизов, В. Прокурорский надзор за законностью правовых актов органов местного самоуправления / В. Сизов // Законность. – 2006. – № 6. – С. 4.
8. Официальный Интернет-сайт Прокуратуры Хабаровского края – URL: <http://www.prokuror.hbr.ru/>.

[К содержанию](#)

УДК 657.1

САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Л.Н. Гутман

Рассматриваются правовые и экономические аспекты саморегулирования профессиональной деятельности. Определяются преимущества саморегулирования в сфере оказания бухгалтерских услуг. Перспективы использования принципов саморегулирования.

Ключевые слова: бухгалтерская деятельность, саморегулируемые организации, некоммерческое партнерство, Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России.

Общей тенденцией в современном мире является развитие саморегулирования, которое выражается в самостоятельной инициативной деятельности субъектов гражданских правоотношений по регулированию собственной деятельности. Основная идея введения саморегулирования профессиональной деятельности – переложить контрольные и надзорные функции за деятельностью субъектов в определённой сфере с государства на самих участников рынка. При этом с государства снимались бы явно избыточные функции и, как следствие, снижались бы бюджетные расходы, а фокус собственно государственного надзора смещался бы с надзора за деятельностью в сторону надзора за результатом деятельности.

Саморегулирование и государственное регулирование в развитых государствах выступают как своего рода конкурентные механизмы, совокупно обеспечивающие стабильный правопорядок. Для содействия деятельности по саморегулированию и более эффективного проведения идеи саморегулирования создаются саморегулируемые ассоциации, к которым можно отнести объединения, создаваемые в самых различных областях. Поддержка саморегулирования является одной из целей административной реформы, проводимой в Российской Федерации.

С момента принятия Федерального закона от 1.12.07 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» прошло достаточно много времени для того, чтобы можно было подвести первые итоги, сопоставить «плюсы» и «минусы» данного института, наметить пути его дальнейшего движения.

В своих программных предвыборных статьях В.В. Путин подчеркивал важность развития института саморегулирования, укрепления потенциала действующих СРО в самых разных областях: «Нужно понимать, что одна из главных тенденций современного мира – это усложнение общества. Специализируются потребности различных профессиональных и социаль-

ных групп. Государство должно на этот вызов ответить, соответствовать сложносоставной социальной реальности. Одно из важных решений здесь это развитие саморегулируемых организаций, компетенции и возможности которых должны расширяться. С другой стороны, сами СРО должны более активно использовать имеющиеся у них полномочия. В частности право разрабатывать и вносить для утверждения технические регламенты и национальные стандарты в соответствующих отраслях и видах деятельности».

В соответствии с российским законодательством, под саморегулированием понимается самостоятельная и инициативная деятельность субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности, содержанием которой является разработка и установление правил и стандартов предпринимательской или профессиональной деятельности, а также осуществление контроля за их соблюдением.

Саморегулируемой организацией признается некоммерческая организация, созданная в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом от 12 января 1996 года N 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» [1].

Саморегулируемые организации в России создаются в организационно-правовой форме некоммерческого партнерства объединяющего субъектов профессиональной или предпринимательской деятельности на основании членства по отраслевому признаку.

Свыше двух сотен некоммерческих организаций получили статус саморегулируемых на добровольных началах, что можно рассматривать как индикатор готовности бизнеса к саморегулированию, к принятию на себя публично значимых полномочий по контролю и надзору за своей деятельностью. А этот фактор весьма важен. Именно естественное стремление профессионалов к объединению в целях выработки правил делового оборота и закрепления их в этических и специальных стандартах деятельности становится базой процессов перехода от государственного регулирования к механизмам саморегулирования, для снижения коррупции и коренной модернизации экономики в перспективе.

В соответствии с опубликованным планом Минфина России в 2015 г. в России планируется введение саморегулирования бухгалтерской деятельности. Разработка мероприятий и составление проекта саморегулируемой организации бухгалтеров являются сейчас наиболее актуальными.

Преимущества саморегулирования в сфере оказания бухгалтерских услуг заключается в том что: СРО профессиональных бухгалтеров осуществляет защиту прав и законных интересов ее членов, членство в СРО ведет к повышению качества осуществляемых работ, к взаимной поддержке членов СРО, оказывает помощь в повышении квалификации членов СРО и их сотрудников [2].

В рамках стандартизации деятельности членов СРО бухгалтеров приоритетными направлениями являются:

- разработка и внедрение для членов СРО бухгалтеров системы профессиональных правил (стандартов), норм профессиональной этики, направленных на повышение их профессионального уровня, престижа и конкурентоспособности профессии;

- систематизация и унификация имеющихся методологических и профессиональных наработок членов СРО бухгалтеров с целью формирования внутренних стандартов и регламентов, в том числе в сфере контроля качества;

- разработка методических указаний по бухгалтерскому учету в отраслях народного хозяйства;

- адаптация имеющихся на рынке информационных и методологических продуктов по автоматизации и стандартизации профессиональной деятельности с целью создания и сопровождения приемлемой по стоимости системы управления качеством;

- подготовка методик и проведение методической работы по вопросам совершенствования качества профессиональных услуг и проведения проверок работы членов СРО бухгалтеров, по формированию и совершенствованию у специалистов навыков выполнения аудиторских процедур, позволяющих выявлять случаи коррупции или риск их существования.

Высокое качество оказания услуг является неременным условием возрастания доверия к членам СРО бухгалтеров со стороны общества, и следовательно, обязательным фактором для дальнейшего развития прямого диалога с потребителями бухгалтерских, финансовых и услуг экономического характера, органами государственной власти, влияющими на развитие рынка в России и бухгалтерской профессии в целом.

Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России – самая крупная саморегулируемая некоммерческая организация в России, Действительный член Международной федерации бухгалтеров (IFAC), с 2002 года аккредитован как профессиональное аудиторское объединение при Министерстве финансов РФ. Членами ИПБ России являются аттестованные профессиональные бухгалтеры и аудиторы, в состав его членов входят руководители и ведущие специалисты бухгалтерских служб предприятий и организаций, аудиторских и консалтинговых служб, профессорско-преподавательский состав в области бухучета, экономического анализа, налогообложения, финансового менеджмента и аудита различных учебных заведений.

Более десяти лет ИПБ России ведет активную международную деятельность и представляет бухгалтеров России во всем мире посредством: предоставления своим членам уникальных материалов по наиболее актуальным профессиональным проблемам от ведущих мировых специалистов, участия во всемирных форумах и конференциях.

Миссия ИПБ России – создание в нашей стране высококвалифицированного профессионального сообщества, представление и защита интересов членов этого сообщества на национальном и на международном уровнях.

Одним из стратегических направлений, призванных усилить эффективность работы СРО бухгалтеров станет укрепление и развитие двусторонних связей с федеральными и региональными органами государственной власти, влияющими на развитие рынка, а также профессиональными объединениями потенциальных клиентов [5].

В рамках взаимодействия СРО бухгалтеров с федеральными и региональными органами государственной власти, а также с профессиональными объединениями потенциальных потребителей важными направлениями деятельности СРО бухгалтеров будут [4]:

- проведение совместных мероприятий с общероссийскими и региональными отраслевыми объединениями потенциальных клиентов;
- проведение совместных конференций с целью привлечения большего внимания к деятельности организации и роста поддержки среди органов государственной власти;
- расширение взаимодействия с федеральными органами законодательной и исполнительной власти (Государственная Дума Федерального Собрания Российской Федерации, Совет Федерации, Министерство финансов Российской Федерации, Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации и другими министерствами, федеральными службами и агентствами и комиссиями), занимающихся вопросами бухгалтерского учета, налогообложения и аудита в стране;
- расширение взаимодействия с муниципальными органами законодательной и исполнительной власти по вопросам совершенствования и реформирования бухгалтерского учета, аудита и оценочной деятельности;
- заключение соглашений о взаимодействии с органами государственной власти всех уровней, общероссийскими и региональными отраслевыми и профессиональными объединениями, члены которых являются заказчиками аудита и сопутствующих услуг;
- организация и поддержание двухсторонних связей с национальными профессиональными объединениями бухгалтеров и аудиторов;
- выступления в Министерстве финансов РФ на Совете по аудиторской деятельности с постоянной активной позицией в вопросах развития и совершенствования бухгалтерского учета, аудита и налогообложения.

В целях более активного взаимодействия, как с клиентами, так и с органами государственной власти руководство СРО бухгалтеров предлагается проводить постоянную работу по вхождению своих представителей в рабочие группы, комитеты и советы, созданные при этих органах.

СРО бухгалтеров необходимо занимать активную позицию в работе Совета по аудиторской деятельности при Минфине России и его рабочих

органах. Руководству СРО бухгалтеров будет необходимо устанавливать системные контакты с такими структурами как Федеральной службой по управлению федеральным имуществом, Федеральной службой по финансовым рынкам, Центральным банком России, Федеральной антимонопольной службой и др.

В сфере законотворческой и научно-методической деятельности представителям СРО бухгалтеров необходимо проводить работу по проблематике реформирования бухгалтерского учета и бухгалтерского образования в соответствии с международными стандартами для последующего рассмотрения в Министерстве экономического развития и торговли РФ и соответствующих комитетах Государственной Думы России.

Также организации необходимо будет устанавливать связь с международными партнерами из числа аналогичных профессиональных объединений дальнего и ближнего зарубежья с целью обмена опытом, такими как Международная Федерация бухгалтеров (IFAC), Международный комитет бухгалтерских стандартов (IASB), Международная ассоциация бухгалтерского образования и научных разработок (IAAER), Европейская ассоциация бухгалтеров (EAA), Международный координационный совет по методологии бухгалтерского учета и отчетности стран СНГ.

Таким образом, расширение взаимодействия с международными и национальными бухгалтерскими и аудиторскими организациями, включая координационный совет по методологии бухгалтерского учета стран СНГ, Евразийский Совет сертифицированных бухгалтеров и аудиторов является приоритетным направлением [3].

При функционировании СРО есть ряд общих проблем, требующих уточнения на законодательном уровне:

- непроработанность вопросов формирования и использования компенсационных фондов, страхования ответственности;
- отсутствие четких процедур рассмотрения жалоб третьих лиц, пострадавших от деятельности членов СРО;
- отсутствие механизмов координации действий СРО одной и той же отрасли на национальном уровне;
- необходимость передачи функции по контролю за деятельностью СРО органам, отличным от федеральных органов исполнительной власти, вырабатывающих политику и осуществляющих нормативно-правовое регулирование соответствующих отраслей.

А по-настоящему сильным саморегулирование будет, только если, во-первых, сами участники рынка осознают потребность в эффективно работающей структуре регулирования, способствующей цивилизованному развитию, выявлению недобросовестных участников рынка, борьбе с демпингом и разумному решению спорных вопросов, а во-вторых, государство признает и «позволит» СРО стать реальными и полноправными партнерами в процессе регулирования профессий.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 12 декабря 1996 г. N 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (с изменениями и дополнениями от 12 февраля 2013) // Правовая справочная система «Гарант».
2. Егоров, М.Е. Саморегулирование в аудиторской деятельности: краткие итоги и пути дальнейшего развития / М.Е. Егоров, А.В. Грязнова // Аудиторские ведомости. – 2013. – № 2.
3. Официальный сайт «Некоммерческое партнерство Ассоциация профессиональных бухгалтеров Содружество». – URL: <http://www.npabs.ru>.
4. Экспертный центр «СРО-Эксперт». – URL: www.sro-expert.ru/.
5. Информационно-аналитический портал «Саморегулирование в Российской Федерации». – URL: www.sro.ru/.

[К содержанию](#)

УДК 658.155

МАТРИЧНЫЙ ПОДХОД ВОЗМОЖНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ ФИНАНСОВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.Н. Зайцева

В системе стратегического управления обычно выделяют три основных вида стратегий – корпоративную стратегию, функциональные стратегии и бизнес-стратегии. К числу важнейших функциональных стратегий относят финансовую стратегию – без достаточного объема финансовых ресурсов невозможно реализовать ни одну из стратегий. Для оценки и планирования деятельности предприятия в условиях наличия показателей, имеющих, чаще всего, противоположное значение действенным инструментом является матрица финансовых стратегий.

Ключевые слова: стратегия, финансовая стратегия, матрица финансовых стратегий, результат хозяйственной деятельности, результат финансовой деятельности, результат финансово-хозяйственной деятельности.

В основе управления бизнесом лежит разработка стратегии, ее адаптация к специфике предприятия и реализация. Стратегия – это комплексный план управления, который должен укрепить положение предприятия на рынке и обеспечить координацию усилий, привлечение и удовлетворение потребителей, успешную конкуренцию и достижение глобальных целей.

Вопросам разработки финансовой стратегии как одной из важнейших функциональных стратегий предприятия сегодня уделяется достаточно много внимания. Это – и учетно-аналитическое обеспечение выбора фи-

нансовой стратегии, и методическое обеспечение разработки финансовой стратегии как фактора устойчивого развития предприятия. Финансовая стратегия рассматривает пути развития на стратегический период и определяет целевые показатели деятельности предприятия, т.е. что необходимо предпринимать с точки зрения финансов для поддержки главной корпоративной стратегии [3].

Финансовая стратегия является подчиненной по отношению к корпоративной и реализуется во взаимосвязи и взаимозависимости, причем, как прямой, так и обратной. При этом абсолютно самостоятельна и дает большую свободу выбора, чем при формировании корпоративной.

Построение финансовой стратегии опирается на необходимость поддержания рационального соотношения даже между показателями, имеющими противоположные значения, особенно в части оценки и планирования деятельности. Также просто необходим финансовый анализ, который классифицирует проблемы предприятия и позволяет определить критерии, формирующие данные проблемы [2]. Одним из правдивых инструментов решения выявленных проблем в разрезе финансовой стратегии выделяют матрицу финансовых стратегий.

Матрица финансовых стратегий включает в себя все подразделы финансовой стратегии (финансовой безопасности, инвестиционная, формирования финансовых ресурсов, управления финансовой деятельностью) и позволяет менять финансовую стратегию по результатам воздействия факторов внешнего и внутреннего влияния на предприятие [4].

Матричный подход базируется на результатах:

- Хозяйственной деятельности

$RXD = \text{прибыль от продаж} + \text{изменение запасов и затрат} + \text{изменение дебиторской задолженности} - \text{изменение кредитной задолженности} - \text{производственные инвестиции} - \text{продажа имущества.}$

- Финансовой деятельности

$RFD = \text{изменение заемных средств} - \text{сумма уплаченных процентов} - \text{налог на прибыль} - \text{дивиденды уплаченные} + \text{эмиссия акций} - \text{долгосрочные финансовые вложения} + \text{доходы от других долгосрочных финансовых вложений.}$

• Результаты финансово-хозяйственной деятельности определяются суммированием результатов от хозяйственной и финансовой деятельности.

$$RFXD = RXD + RFD.$$

С экономической точки зрения РХД может быть определен как денежные средства предприятия после финансирования ее деятельности, то есть показывает ликвидность предприятия после финансирования всех ее текущих расходов. Положительное значение РХД означает, что предприятие может осуществить реализацию крупных инвестиционных проектов.

С экономической точки зрения РФД определяется движением финансовых потоков. Изменение заемных средств является основополагающим

факторов в процессе определения положительного (при привлечении заемных средств) или отрицательного (при отказе от привлечения заемных средств) значения РФД.

РХД отражает величину и динамику денежных средств в результате ее инвестиционно-хозяйственной деятельности, а РФД – денежных потоков в результате финансовой деятельности, то РФХД показывает величину и динамику денежных потоков после совершения всего комплекса инвестиционно-хозяйственной и финансовой деятельности.

Матрица финансовых стратегий рекомендована французскими учеными Ж. Франшоном и И. Романе, позволяет учесть вышеназванные результаты и выработать финансовую стратегию (табл. 1).

Таблица 1

Матрица финансовых стратегий

	РФД << 0	РФД = 0	РФД >> 0
РХД >> 0	РФХД = 0 1	РФХД >> 0 4	РФХД >> 0 8
РХД = 0	РФХД << 0 7	РФХД = 0 2	РФХД >> 0 5
РХД << 0	РФХД << 0 9	РФХД << 0 6	РФХД = 0 3

Квадраты 4, 5, 8 – избыток оборотных средств.

Квадраты 7, 6, 9 – дефицит оборотных средств.

Квадраты 1, 2, 3 – нейтральное положение.

- переход РФД от отрицательного значения к положительному связан с ростом заемных ресурсов;

- переход РХД от положительного значения к отрицательному связан с реализацией инвестиционного проекта.

Построение матрицы осуществлено на данных муниципального унитарного предприятия «Златоустовское трамвайное управление». Основные экономические показатели включают в себя выручку от оказания услуг и себестоимость, превышающую выручку в полтора раза, что изначально является свидетельством убыточности предприятия. Предварительный анализ финансового состояния показал, что тип состояния ликвидности на данном предприятии кризисный ($A1 < П1$; $A2 > П2$; $A3 < П3$; $A4 > П4$) и находится в зоне катастрофического риска, что означает полную потерю платежеспособности. Оценка риска финансовой устойчивости подтверждает кризисное финансовое состояние ($Фс < 0$; $Фс < 0$; $Фс < 0$) вызывающее неплатежеспособность предприятия и приближение к банкротству. Интегральная балльная оценка финансового состояния свидетельствует о отнесении предприятия в самую низшую группу – пятый класс (10 баллов), как предприятие с кризисным финансовым состоянием, неустойчивым с финансовой точки зрения, неплатежеспособным и убыточным.

Таблица 2

Расчет показателей ХД и ФД для построения матрицы
финансовых стратегий по МУП «ЗТУ» за период 2011–2014 гг.

В тысячах рублей

Показатели	2011	2012	2013	2014
Прибыль от продаж	-13599	-25982	-42862	-81906
Запасы и затраты	2735	2484	2943	2065
Δ ЗЗ	–	-251	459	-878
Дебиторская задол- женность	4379	1344	2039	4855
Δ ДЗ	–	-3035	695	2816
Кредиторская за- долженность	26549	17577	32191	73685
Δ КЗ	–	-8972	14614	41494
Производственные инвестиции	–	–	–	–
Продажа имущества	–	–	–	–
РХД (результат)	–	-10296	-56322	-121462
Заемные средства	–	–	–	–
Σ Уплата процентов	–	–	–	–
Налог на прибыль	–	–	–	–
Выплаченные диви- денды	–	–	–	–
ДФВ	–	–	–	6864
Доходы от других ДФВ	–	30395	23337	52940
РФД (результат)	–	30395	23337	59804
РФХД (результат)	–	-10099	-32985	-61658

Длительное отрицательное значение РФХД обычно приводит предпри-
ятие к финансовому краху.

Таблица 3

Матрица финансовых стратегий применительно к МУП «ЗТУ»
за период 2012–2014 гг.

	РФД << 0	РФД = 0	РФД >> 0
РХД >> 0	РФХД = 0 1	РФХД >> 0 4	РФХД >> 0 8
РХД = 0	РФХД << 0 7	РФХД = 0 2	РФХД >> 0 5
РХД << 0	РФХД << 0 9	РФХД << 0 6	РФХД = 0 3

2012 год – $-10099,0 \ll 0$;

2013 год – $-32985,0 \ll 0$;

2014 год – $-61658,0 \ll 0$.

Конкретно, по МУП «ЗТУ» – он находится в квадрате 6 (РФХД $\ll 0$), за счет очень большой отрицательной величины РХД, что может свидетельствовать, что организация диверсифицировала свою деятельность (2014 год). Сформировался дефицит ликвидных финансовых средств.

Из квадрата 6 можно попасть:

в квадрат 2: РФХД = 0 \rightarrow РХД = 0 и ФХД = 0;

в квадрат 7: РФХД $\ll 0 \rightarrow$ РХД = 0 и ФХД $\ll 0$;

в квадрат 9: РФХД $\ll 0 \rightarrow$ РХД $\ll 0$ и ФХД $\ll 0$

Квадрат 2 (наилучший вариант) –

- необходимо поднять рентабельность активов до приемлемой величины. Для этого:

а) сократить расходы;

б) увеличить оборачиваемость активов;

в) Оптимизировать ДЗ и КЗ.

Квадрат 7 (как возможность преодоления кризиса) –

- необходимо повышать экономическую рентабельность большими темпами нежели рост оборота услуг по перевозке;

- провести рационализацию в организации. Для этого:

а) повысить операционный рычаг;

б) повысить эффективность управления ДЗ и КЗ;

с) прочие мероприятия.

Квадрат 9 (крах) –

- если не будут повышать экономическую рентабельность, то предприятие ожидает углубления кризиса. Варианты выхода из кризиса могут быть различными:

- дезинвестиции;

- финансовая поддержка;

- реструктуризация предприятия, что позволит переместиться в квадрат 6 или 7.

Наиболее вероятный путь для муниципального унитарного предприятия «Златоустовское трамвайное управление», это – реструктуризация предприятия в муниципальное бюджетное учреждение.

Таким образом, использование матрицы финансовых стратегий позволит предприятию принимать решения о комплексном использовании всех его активов и пассивов и рассматривать пути стратегического финансового развития в динамике. При этом матрица позволяет проанализировать только то количество сценариев, которое соответствует идентификации положения предприятия в границах матрицы.

Библиографический список

1. Лисовская, И.А. Финансовый менеджмент: полный курс МВА / И.А. Лисовская. – М.: Рид Групп, 2011. – 352 с.
2. Лисовская, И.А. Финансовая стратегия компании: концепции, методология разработки и реализации / И.А. Лисовская. – М.: Проспект, 2009. – 365 с.
3. Томпсон-мл., А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон-мл., А. Дж. Стрикленд III; Пер. с англ. – 12-е изд. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 928 с.
4. Акулов, В.Б. Матрица финансовых стратегий фирмы (30/07/2007) / В.Б. Акулов. – URL: <http://www.aup.ru>.
5. Бухгалтерская и финансовая отчетность МУП «Златоустовское трамвайное управление» за 2012–2014 гг.

[К содержанию](#)

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ, ПРАВА В г. МИАСС

УДК 330.47

МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ АГРЕГИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ СТРАН ПРИМЕНИТЕЛЬНО К ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Н.В. Баранова, В.Г. Будашевский

В статье рассматриваются недостатки методологии построения агрегированных показателей, в частности, индекса IDI, используемого для характеристики развития информационного общества, а также указывается на необходимость расчета подобных показателей и сопоставлений на их основе. Даны рекомендации относительно возможного использования и для слабоструктурированных систем некоторых методов построения обобщающих показателей для физико-технических систем.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, информационное общество, информационная экономика, методология построения интегральных показателей, международные рейтинги, индекс развития ИКТ, «цифровое неравенство».

Цели и логику введения агрегированных показателей (независимо от конкретных областей их применения) можно видеть в том, чтобы сделать более обозримым и наглядным сравнительный анализ различных объектов, анализ изменения их состояния во времени. Решение этих задач – не самоцель, а необходимое условие для решения проблем прогнозирования тенденций и характерных изменений исследуемых систем, управления их развитием. Однако здесь неизбежно потребуется выявлять причинно-следственные связи, что, во-первых, крайне затруднительно, оперируя агрегированными показателями, а во-вторых, управлять процессами – это значит целенаправленно и обоснованно изменять именно конкретные управляющие воздействия, входные параметры. Таким образом, после решения задач анализа потребуется решение задач синтеза, а затем, – для оценки его эффективности, – вновь вернуться к анализу.

Для характеристики уровня развития информационно-коммуникационной сферы, а также других сфер экономики и общества, где информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) играют важную роль в развитии (Интернет; электронное правительство; дистанционное обучение и др.) используют различные сводные (агрегированные или интегральные) индикаторы, например, такие как: индекс развития информационно-коммуникационных технологий (ICT Development Index, IDI), разработан-

ный Международным союзом электросвязи (International Telecommunication Union)*; индекс готовности к сетевому обществу (Networked Readiness Index, **NRI**), публикуемый в рамках отчета о глобальном развитии информационных технологий Всемирного экономического форума (World Economic Forum); индекс экономики знаний (Knowledge Economy Index, **KEI**) Всемирного банка (The World Bank); индекс развития Интернета (Web Index), разработанный Международной организацией World Wide Web Foundation; уровень развития электронного правительства (The United Nations E-Government Survey), определяемый в рамках исследования ООН (E-Government for the Future We Want).

В Российской Федерации Институт развития информационного общества в рамках анализа информационного неравенства субъектов РФ рассчитывает такие показатели как: индекс готовности регионов России к информационному обществу; интегральный показатель факторов развития информационного общества; интегральный показатель использования ИКТ для развития [1].

Международные организации, ориентированные в своей деятельности на достижение устойчивого развития мирового хозяйства, обратили внимание на диспропорции развития, возникшие в результате повсеместного распространения и неравномерного использования информационно-коммуникационных технологий. «Цифровое неравенство» проявляется не только в глобальном масштабе между развитыми и развивающимися странами, но также на макро- и микроуровнях внутри стран, в которых с проникновением ИКТ все благополучно. Дифференциация или «цифровой разрыв» проявляются внутри самих обществ не только по традиционным направлениям «бедные-богатые», «грамотные-неграмотные», но и по линиям «город-село», «взрослые-дети», «мужчины-женщины». Существующие международные методики расчета вышеобозначенных или подобных им показателей позволяют ранжировать страны и регионы в зависимости от глубины проникновения информационных технологий. По мнению некоторых исследователей [2], в расчете и публикации подобных индексов должны быть заинтересованные стороны. Высокая позиция в рейтинге косвенно делает страну более инвестиционно привлекательной, низкий рейтинг создает репутационные риски и позволяет апеллировать к распорядителям бюджетов о недостаточном финансировании отрасли. Правительства развивающихся стран предпринимают шаги по сокращению «цифрового разрыва». Это объясняется тем, что развитие национальных ИКТ усиливает эффективность управления, предпринимательства и сферы услуг.

* Специализированное подразделение ООН, определяющее мировые стандарты в области ИКТ.

Востребованность расчета указанных показателей подтверждается тем, что некоторые из них являются целевыми в системе стратегического макроэкономического планирования (табл. 1). Так, в государственной программе РФ «Информационное общество (2011-2020 годы)» обозначены целевые ориентиры положения места России в международном рейтинге по индексу развития информационных технологий в 2016 году в числе первых десяти стран-лидеров. Также в программе обозначены значения интегральных целевых показателей информационного развития, характеризующих степень дифференциации субъектов РФ [3].

Таблица 1

Целевые показатели РФ в системе
стратегического макроэкономического планирования

Индикаторы	Целевой показатель для РФ			
	2013	2014	2015	2016
Место Российской Федерации в международном рейтинге по индексу развития информационных технологий	в числе 40 ведущих стран		в числе 20 ведущих стран	в числе 10 ведущих стран
Степень дифференциации субъектов Российской Федерации по интегральным показателям информационного развития	2,6	2,3	2	2

Считается, что агрегированные показатели дают комплексное представление об уровне развития той или иной сферы экономики. Однако, как упоминалось выше, управляющему воздействию подвергаться должны первичные показатели, формирующие индекс. Возникает проблема поиска механизма обоснования причинно-следственных связей (и именно здесь исследователя подстерегают методологические ловушки) перехода от комплексного показателя к первичным параметрам. Рассмотрим на примере методологию построения индекса развития информационных технологий IDI, а также возникающие проблемы интерпретации существующего положения системы и возможные ошибочные решения, которые могут сопровождать процессы прогнозирования развития.

Целью разработки индекса развития информационных технологий IDI является отслеживание прогресса в развитии информационно-коммуникационных технологий в странах мира и измерение величины «цифрового разрыва» [4, с. 78]. Данный индекс не содержит ценовой компоненты. Для построения индекса используется метод главных компонент. Концептуальная структура данного показателя базируется на трехэтапной модели информационного общества: доступ, использование и воздействие (исход). В соответствии с моделью все три стадии движения к информационному обществу описываются основными тремя компонентами-субиндексами показателя IDI: индекс доступа к инфраструктуре ИКТ, индекс использования ИКТ; индекс навыков в области ИКТ (ИКТ-компетенции). Все ин-

дексы рассчитываются по формуле взвешенных средних арифметических стандартизованных из первоначального набора величин. [5, с. 40] На основе значений IDI (самый высокий, высокий, средний и низкий) предполагается выделить соответствующие четыре группы стран.

У ряда исследователей вызывает сомнение наименование и реальное содержание третьего субиндекса, который характеризует общий охват населения таким фактором как «образование». Получается, что простого умения читать и писать, воспринимать информацию достаточно для человека, живущего в современном информационном обществе. На наш взгляд, правильнее было бы оценивать сформированные ИКТ-компетенции по количеству ИКТ, активно используемых в деятельности пользователя. Надо отметить, что указанный компонент индекса IDI является наименее варьируемым между странами и медленно изменяемым.

Рассмотрим позицию России (табл. 2) в рейтинге стран по уровню развития ИКТ:

Таблица 2

Позиция России в рейтинге стран по уровню развития ИКТ

	2011	2012 (Доклад 2013 г.)	2012 (Доклад 2014 г.)	2013
Место в рейтинге	38	40	41	42
Значение индекса развития ИТ	5,94	6,48	6,19	6,7
Количество стран	157	157	166	166
Минимальное значение	0,93	0,99	0,93	0,96
Максимальное значение	8,51	8,57	8,81	8,86
Среднее	4,15	4,35	4,60	4,77
Коэффициент вариации	51,32	50,28	47,61	46,44

Составлено по: Measuring the Information Society Report 2013. Measuring the Information Society Report 2014.

Получается, что на фоне растущего значения индекса IDI позиция России ухудшается, тогда как по логике - растущее значение IDI должно обеспечивать более высокую позицию. Конечно, объяснение может скрываться за новым значением размаха индекса, однако, приросты минимального и максимального значений IDI невысоки для всех стран, а вот доля потери самого индекса для случая России – существенна. Для сопоставимости, выполнен перерасчет показателей IDI₂₀₁₂ при увеличении количества анализируемых стран – что же видим: добавление новых 9 наблюдений (количество стран) привело к потере 1 позиции в рейтинге, и уменьшению значения индекса. Напомним, что в целевой государственной программе «Информационное общество (2011–2020 годы)» позиция России – быть в числе 40 стран.

«Цифровое неравенство» между странами остается актуальным в рамках представленной статистики, причем продолжается, установленная еще в первом десятилетии XXI в., тенденция на его снижение.

Из представленных данных и их анализа возникает актуальная задача для дальнейших исследований: какие управляющие воздействия привели к сдвигам исходных (первичных) компонентов индекса и обусловили ухудшение величины IDI. Не было ли ошибок воздействия на управляемые показатели, нужно ли пересматривать политику в сфере ИКТ?

В ходе дальнейшего анализа (табл. 3) видно, что потери позиции в рейтинге обусловлены первой составляющей – уровнем развития доступа к инфраструктуре ИКТ.

Рассмотрим место России (табл. 3) в отдельных рейтингах по каждой позиции субиндексов IDI:

Таблица 3

Динамика субиндексов IDI и занимаемой позиции России

	2011	2012 (Доклад 2013 г.)	2012 (Доклад 2014 г.)	2013
Место в рейтинге доступа к инфраструктуре ИКТ	39	37	48	44
Значение субиндекса	6,53	6,73	7,1	7,25
Минимальное значение	1,12	1,12	1,22	1,27
Максимальное значение	9,13	9,18	9,40	9,46
Среднее	4,56	4,74	5,27	5,41
Коэффициент вариации	49,23	47,56	42,93	41,39
Место в рейтинге по использованию ИКТ	42	42	42	42
Значение субиндекса	3,91	4,34	4,69	4,97
Минимальное значение	0,02	0,03	0,03	0,03
Максимальное значение	8,17	8,25	8,47	8,71
Среднее	2,53	2,85	2,90	3,19
Коэффициент вариации	88,75	83,26	81,33	76,45
Место в рейтинге по уровню навыков в области ИКТ	23	23	18	18
Значение субиндекса	8,80	8,80	9,03	9,03
Минимальное значение	1,49	1,51	1,10	1,10
Максимальное значение	9,86	9,86	9,90	9,90
Среднее	6,58	6,59	6,66	6,66
Коэффициент вариации	32,37	32,25	32,30	32,28

Составлено по: Measuring the Information Society Report 2013. Measuring the Information Society Report 2014.

С точки зрения глобального «цифрового неравенства» информационного общества управляющему воздействию должна подвергаться сфера использования ИКТ. Здесь можно натолкнуться на консерватизм пожилой части населения, с трудом воспринимающих новшества и неохотно использующих ИКТ.

Если судить о месте России по представленным данным, то возникает дилемма: развивать доступ (здесь прямая заинтересованность компаний,

предоставляющих услуги), а использованию позволить самостоятельно развиваться; либо стимулировать использование (что и происходит – электронное правительство, электронные государственные и муниципальные услуги: на современном этапе недостаточно эффективно работают) в рамках ограниченного доступа.

Что касается анализа степени однородности IDI в странах-представителях групп классификации Всемирного Банка (табл. 4), то обнаруживается однородность в развитии ИКТ в группах стран, разбитых по уровню душевого валового дохода.

Таблица 4

Анализ степени однородности IDI
в странах-представителях групп классификации Всемирного Банка

Группы стран	Страны с низким ВНД на душу населения	Страны с ВНД на душу населения ниже среднего	Страны с ВНД на душу населения выше среднего	Страны с высоким ВНД на душу населения
ВНД ₂₀₁₁ на душу населения, долл./чел.	1 025 или ниже	1 026–4 035	4 036–12 475 (РФ 10 650)	12 476 или выше
Количество стран в рейтинге IDI ₂₀₁₁	39	39	39	40
Среднее значение IDI ₂₀₁₁ в группе	1,56	3,12	4,80	7,06
Коэффициент вариации IDI₂₀₁₁	20,97	16,58	12,44	11,11
ВНД ₂₀₁₂ на душу населения, долл./чел.	1 035 или ниже	1 036–4 085	4 086–12 615	12 616 или выше (РФ 12 700)
Количество стран в рейтинге IDI ₂₀₁₂	39	39	39	40
Среднее значение IDI ₂₀₁₂ в группе	1,64	3,31	5,08	7,30
Коэффициент вариации IDI₂₀₁₂	21,95	15,89	11,55	9,86
Количество стран в рейтинге IDI ₂₀₁₂	42	42	40	42
Среднее значение IDI ₂₀₁₂ в группе	1,86	3,69	5,38	7,52
Коэффициент вариации IDI₂₀₁₂	23,77	14,61	10,38	9,27
ВНД ₂₀₁₃ на душу населения, долл./чел.	1 045 или ниже	1 046–4 125	4 126–12 745	12 746 или выше (РФ 13 850)
Количество стран в рейтинге IDI ₂₀₁₃	42	42	40	42
Среднее значение IDI ₂₀₁₃ в группе	1,93	3,88	5,63	7,69
Коэффициент вариации IDI₂₀₁₃	24,03	14,97	10,26	8,22

Составлено по: Measuring the Information Society Report 2013. Measuring the Information Society Report 2014. World Bank list of economies (July 2014). World Development Indicators 2013. World Development Indicators 2014.

На зависимость индекса IDI от уровня душевых доходов указывают и сами разработчики индекса, кроме того, показатель душевого дохода используется для косвенного определения недостающих данных для регионов, по которым нет статистики. Но здесь может обнаружиться опасность ложных выводов, и как следствие, принятие последующих ошибочных управляющих решений.

Так как практика применения различных по содержанию и форме агрегатных показателей (индексов) разнообразна и такому применению сопутствуют как преимущества, так и недостатки (риски), то актуальным представляется обобщение накопленного опыта с классификацией основных типов обобщенных переменных и, главное, в выявлении логики и механизма формирования структуры интегрального показателя.

Существенной особенностью социально-экономических систем является случайность факторов, проявляющихся в большом количестве и влияющих на систему, а также множественность связей между самими факторами, причем многие из которых отличаются повышенной неопределенностью.

Физико-технические системы принципиально отличаются от социально-экономических, однако, представляет методический и практический интерес положительный опыт эффективного применения теории подобия при исследовании физико-технических систем. Суть ее в определении критериев подобия в виде безразмерных комплексов существенных разнородных параметров, характеризующих данную систему, а также анализируемые конкретные процессы ее изменения [9].

Менее известен так называемый «метод базовой точки», разработанный применительно к инженерно-экономическим расчетам в обобщенных параметрах (весовых и стоимостных показателей) с целью упрощения решения оптимизационных задач на основе принципа Ле Шателье-Самуэльсона [10].

Библиографический список

1. Индекс готовности регионов России к информационному обществу 2010–2011. Анализ информационного неравенства субъектов Российской Федерации / Под ред. Т.В. Ершовой, Ю.Е. Хохлова, С.Б. Шапошника. – М., 2012. – 462 с.
2. Коротков, А.В. Индекс готовности регионов России к информационному обществу: как сделать его инструментом управления развитием / А.В. Коротков // Электронный журнал @Школы it-менеджмента. – 2009. – Вып. 2. – Апрель. – URL: <http://journal.itmane.ru/node/42/>.
3. Государственная программа Российской Федерации «Информационное общество (2011–2020 годы)» (в ред. Постановления Правительства РФ от 21.02.2015 N 157) Утв. постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 313 [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс».

4. Карышев, М.Ю. Статистика сферы информационно-коммуникационных технологий: монография / М.Ю. Карышев. – Самара: Самарский государственный университет путей сообщения, 2014. – 160 с.
5. Measuring the Information Society Report 2014 [Электронные ресурсы]. – Geneva: International Telecommunication Union, 2014. – URL: <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/publications/>.
6. World Bank list of economies (July 2014) [Электронный ресурс]. – URL: http://www.congre.co.jp/wpa2015/pdf/world_bank_list.pdf/.
7. World Development Indicators 2013 [Электронный ресурс]. – Washington: The World Bank, 2013. – URL: <http://wdi.worldbank.org/>.
8. World Development Indicators 2014 [Электронный ресурс]. – Washington: The World Bank, 2014. – URL: <http://wdi.worldbank.org/>.
9. Гухман, А.А. Введение в теорию подобия / А.А. Гухман. – М.: «Высшая школа», 1973. – 296 с.
10. Арсеньев, Ю.Д. Инженерно-экономические расчеты в обобщенных переменных: учеб. пособие для вузов / Ю.Д. Арсеньев. – М.: Высшая школа, 1979. – 215 с.

[К содержанию](#)

УДК 338.22.021.4

ЛОГИКА И ТЕХНОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ РЕПРЕЗЕНТАТИВНОЙ ВЫБОРКИ ПРОБЛЕМ ОРГАНИЗАЦИИ И МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОГО СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА ИХ ОТНОСИТЕЛЬНОЙ ЗНАЧИМОСТИ

В.Г. Будашевский

Рассмотрены актуальные задачи выявления существенных проблем предприятия, их системного многокритериального сравнительного анализа с целью обоснованной прогнозной оценки их относительной значимости, предложена технология решения указанных задач.

Ключевые слова: слабоструктурированная система, проблемы, анализ, критерии, методы, объективность, неопределенность.

Существенной особенностью социально-экономических систем (в частности предприятий) является их слабоструктурированность, проявляющаяся в большом количестве влияющих факторов и связей между ними, причем, многие из которых отличаются повышенной неопределенностью. Это обстоятельство весьма затрудняет не только процесс принятия и обоснования наиболее рациональных решений заданной проблемы, но и предшествующий ему процесс обоснованного выбора наиболее значимой проблемы среди множества имеющихся или реально возможных. При этом та-

кой выбор на практике требуется осуществить в условиях неизбежно ограниченных ресурсов (временных, трудовых, финансовых, информационных и других), а методов и моделей для обоснования этого выбора явно недостаточно. Поэтому часто приходится довольствоваться так называемым «качественным» анализом, не обеспечивающим необходимый уровень обоснованности результатов и выводов. Представляется актуальной и практически полезной предложенная ниже технология выявления, сравнительного анализа и многокритериального ранжирования исходного множества проблем, которую рекомендуется применять в несколько этапов, с применением как ряда известных методов и моделей, так и разработанных автором данной статьи.

На начальном этапе требуется выявить значительное исходное множество проблем предприятия, их возможное количество может составить оценочно 15–20 и более; их содержание («профиль») и масштаб могут значительно различаться, а полнота и надежность соответствующей информации обычно крайне недостаточны для применения «строгих» методов. В этих условиях для решения поставленной задачи наиболее адекватен так называемый когнитивный, предварительный анализ – с применением таких, например, методов как построение ассоциативных карт «mind-map» [1], проведение мозгового штурма [2], специальных опросов (в частности фокус-групп), различных диаграмм причинно-следственных связей (например, интенсивно используемых в системной динамике и «теории ограничений систем» Голдратта [3]).

На этапе, непосредственно предшествующем этапу поиска наиболее рационального варианта решения ключевой проблемы, требуется отобрать среди исходного множества проблем небольшую, но репрезентативную их выборку (оценочно из 4–5 проблем). Для этого выбора можно применять логико-эвристический метод «предПАУК», технология которого основана на трехстадийном ранжировании сравниваемых нескольких (ранее отобранных) проблем, с использованием системы специально разработанных критериев [4].

Но как из исходного множества (15–20) проблем обоснованно отобрать небольшую (оценочно 4–5), но репрезентативную выборку, какие методы, модели и критерии для этого применить? Представляется рациональной следующая технология.

Вначале следует остановиться на анализе понятия репрезентативности применительно к рассматриваемой особой ситуации, когда отбор надо осуществить среди проблем.

Чтобы применить понятие репрезентативности выборки проблем к рассматриваемой ситуации и решаемой задаче, термин «репрезентативность» требует особого рассмотрения, так как его содержание несколько отличается от традиционного – принятого в социологических и математических

исследованиях. Обычно требование репрезентативности выборки из заданного множества объектов означает ее представительность. А как конкретно она может быть достигнута?

Во-первых, доли объектов с конкретными признаками (и их сочетаниями) в выборе должен быть такими же, как в исходном множестве.

Во-вторых, объем выборки должен быть достаточным по величине – чтобы результаты выборочного исследования можно было с достаточной надежностью (контролируемой посредством статистических критериев) распространить на все анализируемое множество.

Но в ситуации с формированием компактной выборки проблем из всех, которые имеются или предполагаются на данном предприятии, цель и содержание операции формирования выборки проблем специфичны; поэтому второе из указанных требований уже изменяется. Действительно, необходимо отобрать такие проблемы, которые после их сравнительного анализа и выбора ключевой (одной или двух) позволят, желательно, при ее решении достичь заданного уровня развития системы в целом (проекта, организации). При этом репрезентативность такой выборки проблем, по сути, означает адекватность ее формирования, обеспечивающую возможность переноса результатов последующего анализа (выделенной малочисленной группы, подмножества проблем и решения коренной проблемы) на всю исследуемую ситуацию с заданным множеством проблем.

Необходимо отметить, что сравнительный анализ проблем (их ранжирование по относительной значимости), когда их лишь небольшое количество (оценочно 4–5), можно построить более детально – на основе выбранной обоснованной системы критериев. Отбор же такой группы из большого (~20) исходного множества проблем на практике осуществимо лишь по более упрощенной методике, которая рассматривается ниже.

Первичными исходными данными для последующего сравнительного анализа проблем является исходное их множество, которое следует формировать, руководствуясь следующими принципами и методами: опрос ключевых специалистов организации (отличающихся как по профилю, так и по уровню в иерархии), используя фокус-группы, мозговой штурм, mind-map, анкетирование (с четким указанием и разъяснением операционального содержания понятия «проблема»). Все это – предварительный, когнитивный анализ.

Следующий этап – формирование репрезентативной выборки проблем, на основе специального ранжирования исходного их множества и специального статистического анализа результатов – для объективной оценки уровня случайного разброса индивидуальных оценок относительной значимости проблем.

Для этого следует ранжировать каждую из сравниваемых проблем по каждому из заданной системы критериев, которые необходимо формировать, выполняя определенные требования.

Критерии необходимы для обоснованного рационального выбора альтернативного варианта действий (при сравнительном анализе объектов, решений проблемы и других аналогичных ситуациях).

Но ясно, что состав критериев каждого из них – тоже суть выбор. И при его осуществлении тоже необходимо руководствоваться некими требованиями, определяющими практическую пригодность выбираемых критериев для качественного выполнения их функций. (Можно даже рассматривать такие требования как критерии выбора критериев). Ведь неадекватный выбор критериев чреват неприемлемыми последствиями – ошибками, дополнительными рисками и затратами ресурсов при реализации варианта, выбранного по неудовлетворительным критериям. Особенно остро качество принимаемых критериев важно при анализе и исследовании слабо структурированных социально-экономических систем и процессов, которым присуща повышенная неопределенность, связанная с недостаточной исходной информацией о влияющих факторах и связях между ними.

В известной литературе по системному анализу, исследованию операций, управлению социально-экономическими процессами четкий набор требований к надежному формированию комплекса критериев рассматривается редко и чаще всего лишь в привязке к конкретным специфичным условиям. В то же время практический интерес представляет попытка обобщения таких требований с возможностью их применения к разнообразным ситуациям.

Представляется целесообразным и полезным следующий перечень достаточно общих типовых требований к критериям:

- операциональность критериев;
- объективность, количественная измеримость;
- автономность (каждый критерий по возможности не должен пересекаться с другими);
- полнота системы критериев (их необходимость и достаточность);
- контролируемость на всех этапах исследования;
- увязка с критериями надсистемы;
- увязка с целью (проекта, организации);
- достаточность информации и наличие методики для вычисления критериев.

Если рассматривать данный вопрос глубже, то придется признать, что и сами указанные требования к выбору критериев должны удовлетворять некоторым «первичным требованиям», в частности таким:

- выполнимость требований;
- учет возможных последствий выполнения и особенно невыполнения требований;
- адекватность требований (необходимо избежать крайностей в виде неоправданно жестких или недопустимо заниженных требований);
- реальная возможность контроллинга требований;

- операциональность требований (которая, конечно, не то же, что операциональность критериев);
- достаточность располагаемых ресурсов для выполнения задаваемых требований к критериям.

На практике, решая конкретную проблему, выполняя проект или проводя другие прикладные исследования, весьма полезно проверять используемые критерии на выполнение указанных выше требований, - контролируя и корректируя при необходимости их состав. Это существенно снизит риски принятия нерациональных вариантов решений.

Для рассматриваемой задачи формирования репрезентативной выборки проблем предлагается применять следующую систему ключевых критериев:

- намечаемая возможность прорыва, благодаря решению проблемы;
- снижение возможных рисков;
- достаточность располагаемых и доступность необходимых ресурсов;
- наличие эффективных методов решения проблемы.

Поскольку ранжирование проблем для отбора репрезентативной их выборки следует, как правило, осуществлять не единолично, а на основе групповых оценок специалистов, экспертов, то неизбежен разброс оценок (а конкретнее – разброс рангов). Поэтому необходим статистический анализ получаемого уровня значимости этого разброса. Для этой цели принято применять известные статистические критерии: коэффициент конкордации, критерий согласия Пирсона, коэффициент ранговой корреляции (Спирмена или Кендалла). После такой контрольной процедуры можно получить обобщенную ранжировочную диаграмму, «объективизирующую» субъективные оценки.

Следующий этап – более детальный сравнительный анализ выделенных проблем репрезентативной группы, который рекомендуется выполнять на базе логико-эвристического метода ПредПАУК [4].

Естественно, что при конкретном применении предложенной технологии следует учитывать особенности рассматриваемой организации, ситуации, располагаемых ресурсов, целеполагания.

Библиографический список

1. Бьюзен, Т. Управляйте переменами: [сделайте свое будущее, таким, каким вы хотите его видеть: пер. с англ.] / Т. Бьюзен. – Минск: Попурри, 2009. – 332 с.
2. Будашевский, В.Г. Инновационный менеджмент (практические основы технологии): учеб. пособие / В.Г. Будашевский. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2008. – 80 с.
3. Детмер, У. Теория ограничений Голдратта: Системный подход к непрерывному совершенствованию / У. Детмер. – М.: Альпина Паблшер, 2012. – 443 с.
4. Будашевский, В.Г. Практическая логика (основы технологии продуктивного мышления): учеб. пособие / В.Г. Будашевский. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2014. – 184 с.

[К содержанию](#)

УДК 330.5 + 316.344.233

ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ В РОССИИ

В.В. Данилкин, А.С. Губина

В статье рассмотрена проблема бедности в России. Изучены структура потребительской корзины, проблемы соответствия прожиточного минимума и стоимости потребительской корзины.

Ключевые слова: бедность, прожиточный минимум, потребительская корзина.

Проблема бедности в последнее время является одной из самых значимых проблем, которая существует в любом обществе в той или иной мере. Бедность не позволяет людям реализовывать свои потенциальные возможности, следовательно, развиваться. Число бедных в России в первом полугодии 2014 года составило 18,9 млн человек. По официальным данным Росстата количество бедных за год увеличилось на 300 тысяч человек. Это обусловлено нестабильным экономическим положением в стране. Именно поэтому, данная проблема является наиболее актуальной.

В мировой практике выделяют три основных подхода к определению бедности: абсолютный, относительный и субъективный.

Абсолютная бедность – это грань, ниже которой отсутствуют основные средства обеспечения существования человека. Относительная бедность показывает то, насколько один человек беден по сравнению с другим, то есть, относительная бедность – невозможность поддерживать определённый стандарт жизни, который принят в обществе. Субъективная бедность основывается на оценке своего положения самим человеком, то есть люди сами определяют свои материальные возможности по отношению обеспечения себя едой, одеждой, жильём, лекарствами и т.д. [5].

Для России из подходов к определению бедности наиболее применимым является абсолютный подход. В развитых странах, например, в США бедность измеряется из среднего уровня доходов населения, то есть применяется относительный подход к определению бедности [2].

В России к официальным показателям бедности относят численность и долю населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума. Прожиточный минимум – это минимальный уровень дохода, который необходим для обеспечения определенного уровня жизни. В основе прожиточного минимума лежит стоимостная оценка потребительской корзины. Потребительская корзина – минимальный набор продуктов питания, который необходим для сохранения здоровья и жизнедеятельности человека, а также непродовольственные товары и услуги [4].

С 1 января 2013 года вступила в силу новая потребительская корзина, которая будет действовать до 2018 года. Рассмотрим состав потребительской корзины на 2014 год в следующих таблицах.

Таблица 1

Состав продуктовой части потребительской корзины на 2014 год

Наименование	единица измерения	объём потребления (в среднем на одного человека в год)		
		Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупы, бобовые)	кг	126,5	98,2	76,6
Картофель	кг	100,4	80,0	88,1
Овощи и бахчевые	кг	114,6	98,0	112,5
Фрукты свежие	кг	60,0	45,0	118,1
Сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар	кг	23,8	21,2	21,8
Мясопродукты	кг	58,6	54,0	44,0
Рыбопродукты	кг	18,5	16,0	18,6
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко	кг	290,0	257,8	360,7
Яйца	шт	210,0	200,0	201,0
Масло растительное, маргарин и другие жиры	кг	11,0	10,0	5,0
Прочие продукты (соль, чай, специи)	кг	4,9	4,2	3,6

В потребительскую корзину в первую очередь включены продукты питания, которые составляют около 50 % ее стоимости (для сравнения, в странах Западной Европы, эта цифра не превышает 20 %). Стоит упомянуть, что большинство российских семей тратят на продукты питания также больше половины семейного бюджета. В приведенной выше таблице представлены продукты и услуги, входящие в потребительскую корзину на 2014 год.

Таблица 2

Состав непродовольственных товаров потребительской корзины на 2014 г.

Наименование	Единица измерения/срок износа	Объем потребления (в среднем на одного человека)		
		трудоспособное население	пенсионеры	дети
Верхняя пальтовая группа	штук/лет	3/7,6	3/8,7	3/2,6
Верхняя костюмно-платьевая группа	штук/лет	8/4,2	8/5,0	11/2,0
Белье	штук/лет	9/2,4	10/2,9	11/1,8
Чулочно-носочные изделия	пар/лет	7/1,4	4/1,9	6/1,3
Головные уборы и галантерейные изделия	штук/лет	5/5,0	4/5,6	4/2,8
Обувь	пар/лет	6/3,2	6/3,5	7/1,8
Школьно-письменные товары	штук/лет	3/1,0	3/1,0	27/1,0
Постельное белье	штук/лет	14/7,0	14/7,0	14/7,0
Товары культурно-бытового и хозяйственного назначения	штук/лет	19/10,5	19/10,5	19/10,5
Предметы первой необходимости, санитарии и лекарства	процентов от общей величины расходов на непродовольственные товары в месяц	10	15	12

Таблица 3

Состав услуг потребительской корзины на 2014 г.

Наименование	Единица измерения	Объем потребления (в среднем на одного человека)		
		трудоспособное население	пенсионеры	дети
Жилье	кв. м общей площади	18	18	18
Центральное отопление	Гкал в год	6,7	6,7	6,7
Холодное и горячее водоснабжение и водоотведение	л в сутки	285	285	285
Газоснабжение	куб. м в месяц	10	10	10
Электроэнергия	кВт.ч в месяц	50	50	50
Транспортные услуги	поездок в год	619	150	396
Услуги культуры	процентов от общей величины расходов на услуги в месяц	5	5	5
Другие виды услуг	процентов от общей величины расходов на услуги в месяц	15	15	15

В данной таблице потребительская корзина состоит из услуг: коммунальные услуги, расходы на транспорт, культурные мероприятия и прочее. Услуги культуры составляют 5 % от общей величины расходов в месяц. Трудоспособный российский гражданин имеет шанс на свой прожиточный минимум раз в месяц сходить в кино или театр, на большее для этих целей денег не предусмотрено.

Далее рассмотрим прожиточный минимум. В таблице 4 представлен размер прожиточного минимума за 2012–2014 года.

Таблица 4
Величина прожиточного минимума в целом по РФ, руб.

Год	Величина прожиточного минимума в целом по РФ			
	на душу населения	для трудоспособного населения	для пенсионеров	для детей
2012	6510	7049	5123	6259
2013	7306	7871	5998	7022
2014	8050	8683	6617	7752
абсолютное отклонение (2014 от 2013 г)	744	812	619	730

Проанализировав данные таблицы, видно, что в целом наблюдается тенденция роста величины прожиточного минимума.

В Челябинской области вышло постановление губернатора «Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в Челябинской области в I квартале 2015 года», согласно которому средняя семья из четырех человек должна иметь доход около 40 тысяч рублей. В первом квартале 2015 года прожиточный минимум в среднем составил 9435 рублей вместо 7944 рублей. Для трудоспособного населения величину подняли до 10064, для пенсионеров – до 7780 рублей. Больше всего увеличили прожиточный минимум для детей – на 1700. Теперь он составил 9740 рублей.

Но, несмотря на то, что происходит увеличение прожиточного минимума, одновременно растет стоимость потребительской корзины, которая возросла на 6,2 %. Это было обусловлено тем, что с 1 января 2013 года вступил в силу федеральный закон от 03.12.2012 №233 «О внесении изменений в Федеральный закон «О прожиточном минимуме в Российской Федерации». В данном законе было уточнено определение потребительской корзины. Что позволило определять продукты питания по нормам в натуральных объемах, а непродовольственные товары и услуги – в соотношении со стоимостью продуктов питания. Потребительская корзина для основных групп населения теперь разрабатывается с участием комиссий по регулированию социально-трудовых отношений [1].

Необходимо сказать об инфляционных процессах конца 2014 – 1 квартала 2015 года. Прожиточный минимум россиянина в четвертом квартале 2014 года составил 8234 руб. в месяц. Данный показатель не полностью учитывает рост цен, поэтому уровень бедности в стране оказывается заниженным. Как прогнозируют эксперты, число бедных может вырасти в текущем году на 4–6 млн человек. Так же они утверждают, что показатель прожиточного минимума в существующих условиях не успевает за инфляцией. В расчете величины прожиточного минимума 50 % занимают продукты питания, 25 % – услуги, 25 % – прочие товары, где и «сидят» лекарства. Росстат фиксирует значительный рост цен на отдельные виды медикаментов. В частности, в феврале валокордин стал дороже на 13,5 %, аспирин, корвалол, валидол, настойка пустырника и некоторые другие «народные» препараты подорожали на 6–9 %. По оценке Татьяны Малевой, если цены на лекарства будут дорожать таким образом, что весь прожиточный минимум возрастет на 10 %, то число бедных увеличится на 30–40 %, то есть с прошлогоднего 11-процентного уровня бедности мы перейдем к уровню в районе 14–15 %. Иными словами, численность бедных вырастет с 15,8 млн человек до 20–21,6 млн.

Также можно утверждать, что бедность – это глобальная социальная опасность, которая является угрозой обнищания населения. Проблему бедности также связывают с регрессом в общественном развитии.

В заключении следует отметить, что проблема бедности – это та проблема, которая требует незамедлительного решения, так как, часть населения находится на грани опущения на «дно», эти люди не живут, а стремятся выжить. Поэтому необходимо предпринимать определённые меры по борьбе с бедностью. Необходимо создать образовательную систему, которая позволит получать необходимые знания; начать интенсивно развивать промышленность, помогать предприятиям, которые находятся в состоянии застоя, чтобы обеспечить людей рабочими местами. И самое главное, признать масштабы проблемы, отказаться от методов оценки, которые дают нам обманчивую картину сокращения бедности.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 03.12.2012 №233 «О внесении изменений в Федеральный закон «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» // Рос. газ. – 2012. – 7 дек.
2. Гонтмахер, Е. Российские социальные неравенства как фактор общественно политической стабильности / Е. Гонтмахер // Ежемесячный практический журнал «Экономист». – 2013. – № 4. – С. 68–82.
3. Ржаницына, Л. Бедность в России: причины, особенности, пути уменьшения / Л. Ржаницына // Экономист. – 2001. – № 4. – С. 71–73.
4. Сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru>.

5. Букасян, Г.М. Экономическая теория учебное пособие / Г.М. Букасян. – М.: ИНФРА-М, 2001. – С. 120–133.

6. Климова, Н.В. Бедность в России и пути её преодоления / Н.В. Климова, Т.Э. Лаврентьева // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 100. – С. 1396–1408.

[К содержанию](#)

УДК 322.54 + 330.322.013

ВЫБОР СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Н.С. Комарова

В условиях спада инвестиционной активности вследствие глобального финансового кризиса инвестиционные решения принимаются крайне осторожно, что существенно повышает актуальность обоснованности оценки эффективности инвестиционных вложений. Оценка эффективности инвестиционных проектов основана на процедуре дисконтирования денежных потоков и учитывает ставку дисконтирования, которая определяется субъективно, что может приводить к искажению показателей эффективности инвестиционных проектов. В работе представлена совокупность рекомендаций для определения ставки дисконтирования, обеспечивающих снижение рисков при разработке и оценке эффективности инвестиционных проектов.

Ключевые слова: ставка дисконтирования, инвестиционные проекты, оценка эффективности, риски оценки.

В настоящее время для оценки эффективности инвестиционных проектов, как правило, используются динамические методы, основанные на дисконтировании денежных потоков. Данные методы являются наиболее распространенными и общепринятыми.

Данная модель позволяет учесть требуемую норму доходности, стоимость денег во времени и риски проекта.

Однако, на практике существуют сложности в методах определения нормы дохода, слабо проработан вопрос корректности использования чистого дисконтированного дохода (ЧДД) при оценке эффективности инвестиционных проектов, например, если ЧДД положителен, неважно насколько он низкий, то проект всегда считается эффективным.

Не существует метода определения приемлемой длительности инвестиционного проекта (чем дольше жизненный цикл или срок реализации проекта, тем труднее прогнозировать результаты и тем ненадежнее становятся рассчитанные показатели эффективности).

Нет комплексных практических рекомендаций для выбора лучшего из альтернативных проектов, использование чистого дисконтированного дохода и внутренней нормы доходности для этого зачастую противоречиво [3].

Первостепенной и одновременно сложной задачей, которую необходимо решить в процессе разработки и оценки эффективности инвестиционных проектов, является задача определения ставки дисконтирования для выполнения процедуры дисконтирования денежных потоков.

Корректный выбор ставки дисконтирования позволяет повысить точность показателей эффективности инвестиционных проектов: чистого дисконтированного дохода (ЧДД), индекса доходности инвестиций (ИД), дисконтированного срока окупаемости инвестиций ($T_{ок}$), внутренней нормы доходности инвестиций (ВНД) и обеспечить принятие эффективных инвестиционных решений.

Некорректный выбор ставки дисконтирования, которая всегда определяется субъективно, может приводить к искажению показателей эффективности инвестиционных проектов, отсечению высокодоходных проектов из-за завышения требований к доходности инвестиционных проектов, невозможности оценить реальный результат, который будет достигнут в результате реализации инвестиционного проекта. Вместе с тем, показатели эффективности зависят от ставки дисконтирования, которая, во-первых, определяется субъективно, во-вторых, в ней, как правило, учитывается инфляция, которая имеет разное значение в различные периоды, и поправка на риск, которая является неизменной величиной, что не всегда корректно и может приводить к неэффективному управлению рисками. Все это влечет принятие неэффективных инвестиционных решений, затруднения при отборе проектов и невозможность принятия обоснованных инвестиционных решений.

Дисконтирование выполняется путём умножения будущих денежных потоков на коэффициент дисконтирования, который традиционно находится по формуле [2]:

$$at = 1/(1+E)^t, \quad (1)$$

где t – номер шага расчета, E – ставка дисконтирования.

В российской практике ставка дисконтирования рассчитывается как сумма ставки рефинансирования, устанавливаемой Центробанком РФ и поправки на риск. Размер поправки на риск устанавливается в соответствии с рекомендациями ВК477 [1].

Ставка рефинансирования учитывает макроэкономические риски, а поправка на риск выбирается разработчиками инвестиционного проекта в зависимости от типа проектов.

Если инвестиционные вложения необходимы для увеличения объема продаж на базе существующей техники и технологии, то поправка на риск может быть минимальной, при внедрении инноваций поправка на риск должна быть максимальной. Однако такой подход не всегда может быть эффективным.

Занижение ставки дисконтирования может привести к тому, что проект может быть отвергнут, а завышение ставки дисконтирования может привести к тому, что доходы по проекту могут быть завышены и инвесторы также могут выбрать неэффективный проект.

В зарубежной практике ставка дисконтирования определяется как средневзвешенная стоимость капитала (WACC), которая учитывает стоимость собственного (акционерного) капитала и стоимость заемных средств.

Также применяется метод оценки доходности активов (CAPM), при котором норма доходности инвестиций зависит от риска, связанного с инвестиционными вложениями, инвестор готов идти на риск, если это в результате он получит повышенную норму прибыли на вложенный капитал по сравнению с безрисковым вложением, что означает, что инвестор независимо ни от чего получит доход, на который он рассчитывал.

Еще один метод кумулятивного расчета ставки дисконтирования представляет собой сумму безрисковой ставки дохода и надбавки за риск в оцениваемое предприятие.

Самым простым способом определения ставки дисконтирования является экспертный метод, когда ставка дисконтирования устанавливается исходя из требований инвестора.

Инвестор будет заинтересован в проекте, если отказ от потребления в настоящем позволит получить достаточную норму прибыли в будущем. Также должно быть компенсировано обесценивание денежных средств из-за инфляции, равно как и вероятность возместить потери в случае наступления рисков проекта.

При учете инфляции выделяют реальную и номинальную ставку дисконтирования.

Номинальная ставка дисконтирования учитывает минимальную норму дохода, уровень инфляции и поправку на риск, реальная ставка учитывают минимальную норму дохода и поправку на риск. Формула номинальной ставки дисконтирования может быть представлена следующим образом [2]:

$$E = E_{\min} + I + r, \quad (2)$$

где E – номинальная ставка дисконтирования, E_{\min} – реальная ставка дисконтирования, I – темп инфляции, r – поправка на риск.

В зарубежной практике качестве эталона для определения минимальной нормы дохода выступают безрисковые облигации 30-летнего государственного займа правительства США, которые приносят 4–5 % годового дохода. В российской практике, как уже говорилось выше, эталоном выступает ставка рефинансирования ЦБ РФ.

В настоящее время вопрос об эффективном выборе ставки дисконтирования остается дискуссионным. В этой связи автором предлагаются рекомендации по выбору ставки дисконтирования:

- в реальной экономике в качестве минимальной нормы дохода следует принимать рентабельность капитала в отрасли (отраслевая рентабельность);

- в долгосрочных проектах (более 1 года) каждому году соответствует прогнозный уровень инфляции, целесообразно рассчитывать годовую ставку дисконтирования;

- различные рынки характеризуются различным уровнем риска, поэтому целесообразно рассчитывать ставку дисконтирования с учетом рисков, присущих данному виду рынка;

- при использовании заемного финансирования проектов в качестве минимальной нормы дохода использовать размер годовой процентной ставки по кредиту;

- если источник финансирования проекта собственные средства, то целесообразно учитывать в ставке дисконтирования ставку рефинансирования и поправку на риск;

- при использовании смешанного финансирования проектов для определения ставки дисконтирования следует применять метод средневзвешенной стоимости капитала (WACC);

- при проведении анализа чувствительности проекта необходимо определить чувствительность проекта к различным ставкам дисконтирования для выявления пределов устойчивости проекта и приемлемой нормы дохода проекта;

- в проектах, имеющих общественную эффективность, либо реализуемых за счет государственных средств, необходимо использовать общественную ставку дисконтирования, основанную на эластичности предельной общественной полезности по потреблению и темпу роста потребления на душу населения.

Фактически ставка дисконтирования определяется субъективно и зачастую формально, используются экспертные оценки, что также вносит в этот процесс субъективизм.

В этой связи при определении основных допущений при оценке проектов, в частности ставки дисконтирования, рекомендуется создание экспертной группы. В этом случае процедура проведения экспертных оценок будет состоять из следующих этапов: отбор экспертов, экспертиза, анализ результатов.

1. Отбор экспертов. Для того чтобы получить качественные экспертные оценки, должен быть проведен отбор экспертов. Экспертов должно быть несколько, что увеличивает точность оценки. Кандидаты в экспертную группу должны отвечать требованиям: профессиональная компетентность и наличие практического опыта; заинтересованность в эффективных результатах оценки; независимость; объективность.

2. Экспертиза. Эксперты должны давать однозначные ответы. Формой сбора мнений экспертов может быть анкетирование, совещание, мозговой штурм, дискуссия.

3. Анализ результатов. Анализ полученных результатов проводится с целью оценки согласованности мнений экспертов и принятия окончательного решения. Для оценки согласованности мнений экспертов используется коэффициент конкордации Кендалла (W), который позволяет определить взаимосвязь (согласованность) оценок экспертов. Значение коэффициента конкордации должно находиться в диапазоне от 0 до 1. Если $W=0$, то мнения экспертов не согласованы. Если $W=1$, то оценки экспертов согласованы.

Таким образом, для принятия эффективных инвестиционных решений и снижения рисков проектов, требуется повышение качества оценки их эффективности. Используемые методы оценки эффективности инвестиционных проектов основаны в первую очередь на определении нормы дохода, которая является ключевым фактором при принятии решения инвесторов об инвестировании, учитывающую ставку дисконтирования. В этой связи необходимо выбирать ту ставку дисконтирования при проведении оценки эффективности инвестиционных проектов, которая позволит учесть всю совокупность интересов инвесторов, обеспечивая тем самым принятие обоснованных инвестиционных решений.

Библиографический список

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов № ВК – 477 от 20.06.1999.
2. Экономическая оценка инвестиций: Учебник для вузов / под ред. М. Римера. – 4-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2011. – 432 с.
3. Комарова, Н.С. Совершенствование методического инструментария оценки инвестиционных проектов / Н.С. Комарова, М.С. Кувшинов // Экономический анализ: теория и практика. – Научно-практический и аналитический журнал. – 2015. – № 5 (404). – С. 2–15.

[К содержанию](#)

УДК 330.322.013

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

Н.С. Комарова

Статья посвящена анализу теоретических и практических проблем, возникающих при принятии инвестиционных решений. В статье рассматриваются экономические методы оценки инвестиций, основанные на сравнении объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений, обусловленных инвестициями, а также поведенческие и социальные аспекты, связанные с принятием инвестиционных решений.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный проект, капитальные вложения, инвестиционные решения.

В настоящее время принятие инвестиционных решений связаны с выбором наиболее эффективных инвестиционных проектов из портфеля проектов в условиях ограниченного финансирования. Принять решение какой проект является наиболее эффективным достаточно сложно и представляет проблему. Инвестиционные решения оказывают влияние на все аспекты деятельности предприятия, в том числе на стратегию и персонал предприятия, что тоже должно быть принято во внимание. Вместе с тем инвестиционные решения отдельных предприятий могут оказывать влияние на положение дел в отрасли, экономику региона и страны. В этой связи повышение качества принимаемых инвестиционных решений является актуальной проблемой, как для предприятий, так и на макроэкономическом уровне.

Неэффективные инвестиционные решения серьезно подрывают финансовое состояние и конкурентоспособность предприятий. Причины принятия таких решений разнообразны: некомпетентное использование инструментов финансового анализа, рациональные цели и действия людей, принимающих инвестиционные решения, отсутствие эффективной коммуникации на любых уровнях организации и др.

Отмечая высокую проработанность существующих методов разработки и оценки эффективности инвестиционных проектов, основанных на процедуре дисконтирования и расчете преимущественно основных показателей результативности инвестиций (чистого дисконтированного дохода (ЧДД), внутренней нормы доходности (ВНД), индекса доходности (ИД), срока окупаемости ($T_{ок}$)), необходимо отметить, что данные методы не всегда гарантируют высокое качество принятия инвестиционных решений. Некоторые показатели оценки зачастую противоречат друг другу, усложняя оценку эффективности и проблему отбора проектов.

При выполнении выбора одного инвестиционного проекта из портфеля ИП в условиях ограниченного финансирования существуют вопросы согласованного применения основных показателей результативности ИП (ЧДД, ВНД, ИД, $T_{ок}$).

В проектах с различным объемом инвестиций, могут быть получены одинаковые значения ЧДД; в проектах, имеющих высокое значение ЧДД, встречается ситуации, когда значение ВНД намного ниже, чем в проектах с более низким значением ЧДД; в проектах с различным объемом инвестиций и ЧДД, могут быть получены практически одинаковые значения ИД; срок окупаемости не оценивает денежные потоки за пределами точки окупаемости инвестиций и используется только в дополнении к другим критериям эффективности.

Существуют и другие недостатки основных критериев эффективности: чистый дисконтированный доход (ЧДД) зависит от ставки дисконтирования и ожидаемых денежных потоков по проекту, которые являются прогнозными; внутренняя норма доходности (ВНД) не дает возможности оценить доход в абсолютном выражении, неприемлема для использования при неординарных денежных потоках, также существует вероятность получения завышенной ставки ВНД, особенно в рискованных проектах, где она может противоречить ЧДД; индекс доходности (ИД) зависит от ставки дисконтирования, и может противоречить планируемому ЧДД; срок окупаемости ($T_{ок}$) не учитывает отдачу проекта за пределами окупаемости и не оценивает прибыльность инвестиций.

К тому же, субъективность в определении нормы дохода, в которой учитывается инфляция и поправка на риск, имеющие различное значение в различные периоды, могут привести к искажению оценки эффективности высоко-, средне- и низкодоходных инвестиций; некорректность в некоторых случаях использования чистого дисконтированного дохода и неопределенная приемлемая длительность ИП также могут привести к переоценке доходов и расходов в долгосрочных, рискованных проектах, а также в проектах, влияющих на конкурентоспособность предприятий; недостаточно проработаны комплексные практические рекомендации для выбора лучшего из альтернативных проектов; не учтены специфические особенности развития промышленных предприятий и т.д.

Вместе с этим современные методики оценки инвестиций проектов оценивают прибыльность и окупаемость капиталовложений, однако не учитывают их влияние на деятельность предприятий. Для достижения основных стратегических целей развития промышленных предприятий, как правило, необходимы модернизация и технологическое обновление производства, повышение производительности труда и качества выпускаемой продукции, внедрение инноваций, снижение трудоемкости и затрат. Поэтому при принятии инвестиционных решений необходим учет влияния реализации инвестиционного процесса на производственно-хозяйственную деятельность предприятия.

Наряду с этим, необходимо отметить, что принятие инвестиционных решений является социальным явлением, это деятельность человека, на которую оказывают влияние поведенческие факторы. Данные финансового анализа могут быть по-разному интерпретированы в зависимости от целей и задач лица принимающего решение. Зачастую может возникнуть конфликт между целями предприятия и личными целями лиц принимающих инвестиционные решения. Если финансовый аналитик должен принять решение о внедрении на предприятии программного продукта, который поможет облегчить принятие инвестиционных решений, однако повлечет за собой сокращение служащих, которые задействованы в этом процессе, то это может быть расценено как угроза сокращений в отделе. В этом случае, даже если данный проект является экономически выгодным, финансовым аналитиком может быть принято решение о его отклонении.

В соответствии с этим, при принятии инвестиционных решений представляется необходимым учет всех обозначенных проблем в принятии инвестиционных решений.

Во-первых, необходим учет влияния реализации инвестиционного процесса на производственно-хозяйственную деятельность и финансовое состояние предприятия. Это может быть достигнуто учетом, как традиционных критериев эффективности инвестиций, так и других показателей, представляющие существенный интерес для инвестора, отражающих эффективность производственно-хозяйственной деятельности, финансового состояния и результативности предприятия.

Во-вторых, необходимо тщательно разрабатывать основные допущения и ограничения по проектам. На практике обоснование объема производства и реализации часто исходит из технологических возможностей производственного оборудования или строится на основе ожидаемых тенденций и внутреннего анализа фирмы. Объем продаж составляется укрупнено.

Менеджеры основываются на данных продаж аналогичной продукции прошлых периодов, далее определяются тенденции и тренды, которые экстраполируются на будущие периоды. Преимущество такого метода в том, что он опирается на фактические данные продаж за предыдущие периоды.

Недостаток состоит в том, что его невозможно применять при внедрении в производство новых продуктов, для которых нет ретроспективных данных.

При прогнозировании объема производства и реализации необходимо учитывать емкость и основные тенденции рынка (жизненный цикл), которые позволят установить верхний предел объема продаж, и уровень безубыточности, который позволит установить нижний предел продаж, а анализ деятельности конкурентов позволит установить средний предел объема продаж. Следует отметить, что в современных условиях хозяйствования очень сложно выделить какие-либо закономерности по сбыту, прогнозировать поведение покупателя и рынка.

Норма дохода является ключевым фактором при принятии решения инвесторов об инвестировании. Если доход по инвестиционному проекту меньше требуемой инвестором норма дохода, то такой проект не является для него привлекательным.

В норме дохода учитываются минимальная норма дохода, темп инфляции и уровень риска. В российских условиях менеджеры ориентируются на ставку рефинансирования Центрального Банка России. Такой подход не всегда может быть эффективным. Во-первых, ставка рефинансирования учитывает совокупность макроэкономических показателей, что, несомненно, является плюсом, но не учитывает стоимости капитала отдельного предприятия, являющегося объектом инвестирования.

В этих целях при определении нормы дохода, необходимо ориентироваться на ставку рефинансирования Центрального Банка РФ, а также учесть риск и усредненную стоимость капитала. Норма дохода может быть реальной, при отсутствии инфляции рассчитывается в действующих (постоянных) ценах, и номинальной – при наличии инфляции рассчитывается в прогнозных ценах. Поэтому необходимо рассчитать реальную и номинальную норму дохода и выбрать оптимальную норму дохода.

Обосновывая продолжительность расчетного периода достаточно взять за основу срок возврата инвестиций, либо период, в течение которого инвестиционный проект будет приносить достаточно прибыли.

Однако следует учесть, что чем дольше жизненный цикл или срок реализации проекта, тем труднее прогнозировать результаты и тем ненадежнее становятся рассчитанные показатели эффективности.

Сложнее дело обстоит с шагом расчета. Потоки денежных средств неравномерны во времени и неравноценны. Если шаг расчета принять равный году, то данные внутри шага существенно искажаются. Более узкий шаг (полугодие, квартал, месяц) позволяет более адекватно оценить денежные потоки и точнее рассчитать показатели эффективности инвестиционного проекта. Поэтому для проектов со сроком реализации больше одного года необходимо использовать дробный шаг расчета, равный кварталу или месяцу, при этом показатели эффективности будут более правдоподобными.

О рисках проекта участники проекта должны знать еще до реализации проекта, на стадии разработки. Это позволит оценить степень воздействия рисков на проект, предпринять меры по минимизации последствий рисков, принять решение о реализации проекта или о выходе из него. Усугубляет ситуацию сложность выявления рисков и учета их в расчетах.

Для эффективного управления рисками, несмотря на то, что уровень риска заложен в дисконтировании, необходимо выявлять риски для каждой стадии проектирования отдельно, здесь очень важно собирать информацию отдельно по каждому возможному развитию событий.

Риски, которые были выявлены, необходимо тщательно оценить с точки зрения влияния на инвестиционный проект с помощью различных методов (анализ чувствительности, метод сценариев, анализ безубыточности, запас финансовой прочности и т.д.).

Также в проекте должны быть предусмотрены расходы по страхованию рисков и разработаны мероприятия по управлению рисками.

Решение проблемы возможной некорректности рассчитанных показателей оценки эффективности (их неправильная интерпретация) может быть осуществлена за счет применения интегральных методик, которые учитывают все используемые показатели эффективности в едином интегральном показателе, тем самым нивелируя проблемы согласованного выбора критериев эффективности.

Также представляется важным улучшение организационной среды, в которой принимаются инвестиционные решения. Так высокая мотивация за инвестиционные проекты будет способствовать поиску инвестиционных идей и повышению эффективности инвестиционных решений. Необходимо отметить, что помимо поощрений и денежных вознаграждений особую роль здесь играет возможность карьерного роста. Увеличение количества экспертов, принимающих инвестиционные решения, поможет решить проблему появления конфликта интересов. Также необходим рост профессионализма лиц, принимающих решения в области инвестиционного анализа.

На стадии разработки и обоснования проектов рекомендуется проведение мониторинга рисков непрогнозируемого завершения инвестиционных проектов на всех этапах реализации, включающего оценку различных показателей реализации проекта, а также послеинвестиционного контроля, включающего подведение итогов инвестиционного процесса и оценку по тем же критериям, которые использовались для его отбора. При проведении оценки эффективности инвестиционных проектов рекомендуется учитывать влияние налоговых эффектов на денежные потоки, т.к. реальные денежные поступления и выплаты, а также амортизация основных фондов, занятых в проекте, оказывают влияние на отчетную прибыль и изменяют налогооблагаемую базу, что влияет на оценку проектов. При начислении амортизации следует принимать во внимание метод начисления с целью учета возникновения налоговых эффектов.

Таким образом, учет данных проблем и путей их преодоления в принятии инвестиционных решений будет способствовать повышению качества экспертизы инвестиционных проектов.

Библиографический список

1. Нордкотт, Д. Принятие инвестиционных решений / Д. Нордкотт // Банки и биржи. – ЮНИТИ, 1997. – 247 с

2. Кувшинов, М.С. Интегральная оценка эффективности инвестиционных проектов на промышленных предприятиях / М.С. Кувшинов, Н.С. Комарова, М.И. Бажанова // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2013. – Т. 7. – № 4. – С. 52–55.

3. Комарова, Н.С. Сравнительный анализ показателей, применяемых для оценки эффективности инвестиционных проектов / Н.С. Комарова // Экономика, социология и право. Журнал научных публикаций материалов XIV Международной научно-практической конференции «Экономика, социология и право: новые вызовы и перспективы», 9 октября 2013 г. Москва: Науч.-инф. издат. центр «Институт стратегических исследований». – М.: Изд-во «Спецкнига», 2013. – С. 32–35.

[К содержанию](#)

УДК 339.13: 378.014

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ СТАРШЕКЛАССНИКОВ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Е.А. Красножон

В работе рассмотрены тенденции развития высшего образования, проанализированы результаты выбора учебных заведений выпускниками общеобразовательных школ г. Миасса в 2014 году и потребительские предпочтения учащихся 10–11-х классов.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг, конкурентоспособность, эффективное управление вузом, потребительские предпочтения учащихся и абитуриентов, конкурентные позиции, маркетинговые исследования рынка, профориентационная работа, высшие учебные заведения.

В настоящее время на рынке образовательных услуг сложилась ситуация острой конкурентной борьбы. Если в 1980–90-х годах в России система высшего образования насчитывала около 500 вузов, и все они были государственные, то в последующие годы, в том числе благодаря появлению частных вузов, количество вузов стало стремительно расти. Так, в 2000 году уже насчитывалось 965 высших учебных заведений, из них лишь 607 государственных, а в 2008 году число вузов достигло максимального значения – 1134, при этом отношение между государственными и частными сложилось практически 50/50. Далее наблюдается тенденция снижения числа высших учебных заведений, так, в 2013 году на рынке осталось 969 вузов (рис. 1) [1].

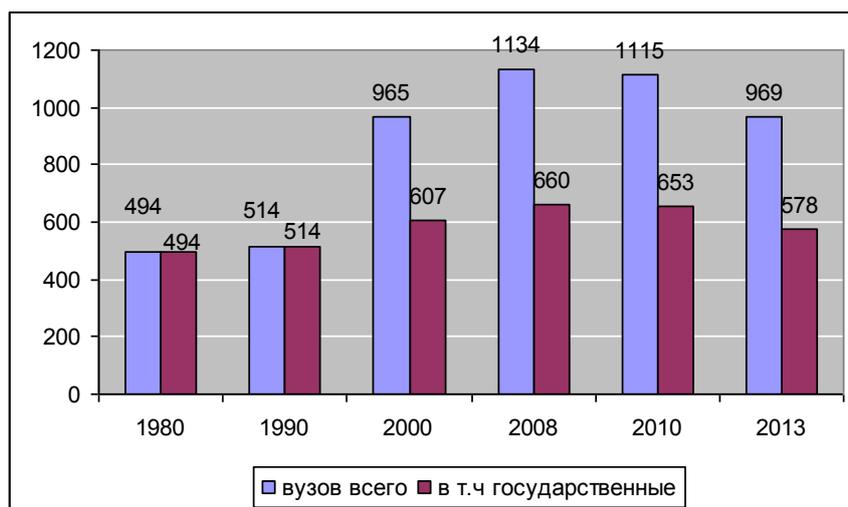


Рис. 1. Количество вузов в России

В настоящее время в нашей стране активно реализуется реформа в сфере образования, направленная на сокращение числа высших учебных заведений. Как заявляет Минобрнауки, число высших учебных заведений в России планируется сократить как минимум на 20 %, а филиалов – на 30 %.

При этом следует отметить, что обострение конкурентной борьбы происходит на фоне сокращения выпускников школ – потенциальных потребителей на рынке образовательных услуг [2].

Из-за низкого уровня рождаемости в 1990-х количество студентов за последние годы сократилось более чем в 1,5 раза (рис. 2) [1].

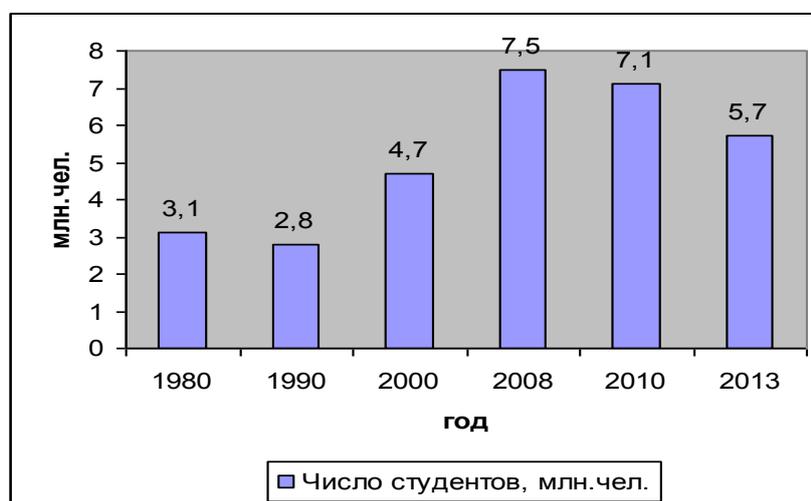


Рис. 2. Число студентов в России

Таким образом, спрос на абитуриентов стал значительно превышать предложение.

Именно поэтому в последнее время в сфере образовательных услуг все большее внимание уделяется вопросам маркетинга, а именно повышению

конкурентоспособности образовательных услуг. При этом следует понимать, что в отличие от товара, конкурентоспособность образовательной услуги имеет определенную специфику.

Эффективное управление вузом должно опираться на знание важнейших маркетинговых параметров (количество выпускников общеобразовательных школ, их потребительские ориентации, взгляды на престижность профессий, ценовые предпочтения, факторы выбора высшего учебного заведения) [3].

Филиал ФГБОУ ВПО ЮУрГУ (НИУ) в г. Миассе осуществляет свою деятельность в условиях жесткого конкурентного окружения [4]. На город с числом жителей более 150 тысяч человек приходится три филиала высших учебных заведений и менее 700 выпускников общеобразовательных школ. В тоже время ежегодно число выпускников сокращается, так, если в 2007 году выпуск общеобразовательных школ г. Миасса составлял 1119 человек, то в 2015 году планируется выпуск 658 человек (рис. 3).

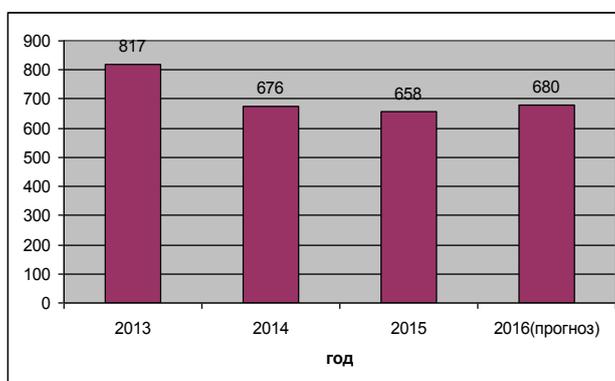


Рис. 3. Динамика числа выпускников общеобразовательных школ МГО

Также наблюдается отток абитуриентов в крупные региональные вузы. Так например, проведенный в сентябре 2014 года анализ мест поступления выпускников общеобразовательных школ г. Миасса подтверждает данный вывод. Из 520 респондентов (выпускников школ 2014 года) лишь 145 человек (28 %) для продолжения обучения выбрали высшие образовательные учреждения города Миасса. Значительное же большинство – 375 человек (72 %) выбрали для продолжения обучения вузы других городов (рис. 4).

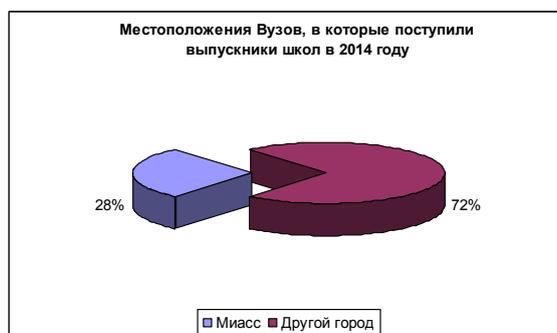


Рис. 4. Местоположения вузов, в которые поступили выпускники школ в 2014 году

Наибольшее количество выпускников школ г. Миасса поступило в вузы г. Челябинска (240 чел.), на втором месте Миасс (145 чел.), на третьем месте Екатеринбург (60 чел.) (рис. 5).

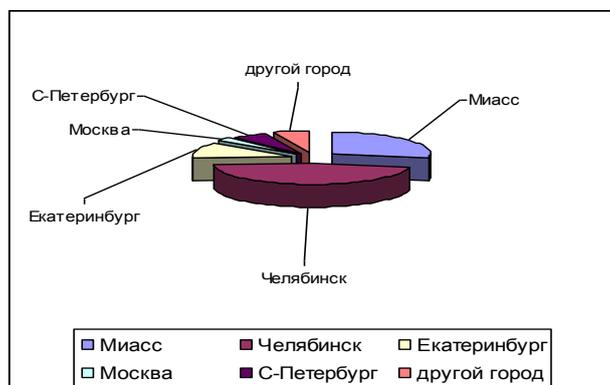


Рис. 5. В каких городах расположены вузы, в которые поступили выпускники школ г. Миасса в 2014 году

В связи с тем, что большинство потенциальных абитуриентов по окончании школы покидают город Миасс перед филиалом стоят серьезные задачи по разработке комплекса мероприятий, направленных на привлечение потенциальных потребителей образовательных услуг.

В 10–11-м классе у старшеклассников завершается период первичного жизненного планирования: формируются жизненные приоритеты и представления о дальнейших перспективах своей жизни, определяются направления достижения желаемых целей. В большинстве случаев, именно высшее профессиональное образование рассматривается как одна из реальных возможностей самореализации как в профессиональном, так и в социальном плане. Именно поэтому, подавляющее большинство школьников ориентированы на продолжение своего обучения. В связи с чем, перед старшеклассниками и их родителями встает два основных вопроса: «Кем быть?» и «Куда пойти учиться?».

В феврале 2015 года приемной комиссией филиала было проведено анкетирование учащихся 10–11-х классов общеобразовательных школ города Миасса с целью анализа их потребительских предпочтений. В анкетировании приняло участие 945 старшеклассников.

Вопросы анкеты можно подразделить на несколько групп:

- выбор направления деятельности после окончания школы;
- выбор высшего учебного заведения и его местоположения;
- выбор направления (специальности);
- оценка факторов, влияющих на выбор старшеклассников.

Первый вопрос анкеты был посвящен определению ориентации старшеклассников на получение высшего профессионального образования. Более 90 % опрошенных (845 чел.) хотели бы после окончания школы продолжить свое обучение в вузе (табл. 1).

Таблица 1

Чем бы Вы хотели заниматься после окончания школы?

Варианты ответа	Чел.	%
Обучаться в вузе	857	90,69
Обучаться в ссузе	18	1,90
Служить в армии	24	2,54
Работать	11	1,80
Отдыхать от учебы	17	1,16
Другое	18	1,90

Интересными представляются результаты ответов на два вопроса, направленные на определение местоположения высших учебных заведений, в которые собираются поступать старшеклассники. Так, на вопрос «В каком городе расположен вуз, в который вы собираетесь поступать?» лишь 62 человека ответили – «город Миасс». Половина опрошенных выразили желание поступать в вузы г. Челябинска (51 %), на втором месте выбора старшеклассников стоят вузы г. Миасса, на третьем месте – г. Екатеринбург (рис. 6). Следует напомнить, что по результатам опроса выпускников прошлого года места были распределены таким же образом.

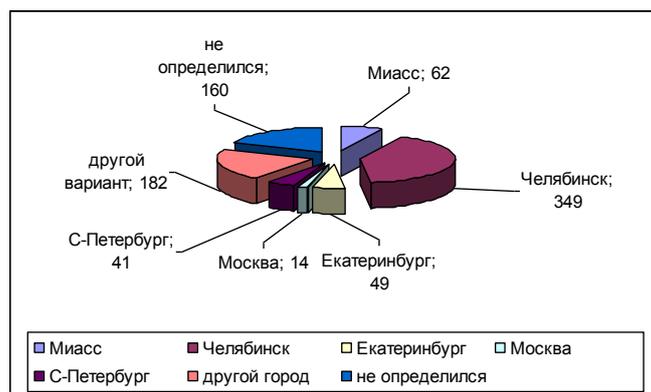


Рис. 6. В каком городе расположен вуз, в который вы собираетесь поступать?

При этом при ответе на следующий вопрос: «Планируете ли Вы поступать в вуз в городе Миассе?» был получен 151 положительный ответ, что более реально отражает действительность. Как правило, при ответе на вопросы анкеты выпускники с одной стороны выражают свои заветные, но не всегда реализуемые желания. С другой стороны, при более конкретной постановке вопроса – ответы становятся более реальными с точки зрения реализации возможностей старшеклассников (рис. 7).

Большинство из тех, кто планирует поступать в вузы г. Миасса остановили свой выбор на филиале ФГБОУ ВПО ЮУрГУ (НИУ) (рис. 8). Это подтверждает полученные ранее выводы о конкурентоспособности филиала [5].

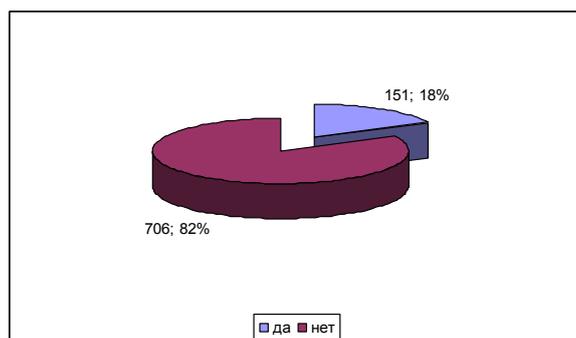


Рис. 7. Планируете ли Вы поступать в вуз в городе Миассе?

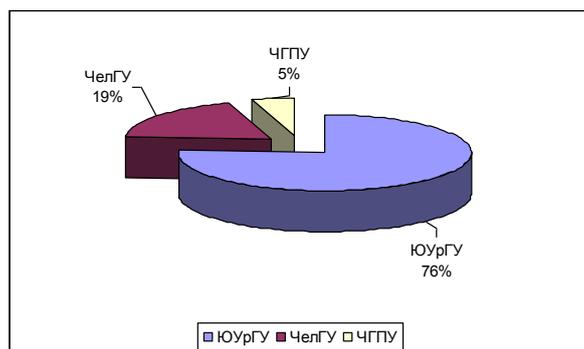


Рис. 8. В какой вуз в городе Миассе вы планируете поступать?

Традиционным лидером потребительских предпочтений остаются специальности экономического профиля (120 человек), второе место разделили медицинское направление (76 человек) и технические специальности (74 человека). Также в пятерку лидеров вошли юридические (57 человек) и педагогические (41 человек) специальности. Следует отметить что 33,5 % (283 из 845 человек) еще не определились с выбором профессии. Именно этой группе респондентов следует уделять особенное внимание при проведении профориентационных мероприятий, с целью привлечения их для поступления в наш филиал. В таблице 2 представлены данные о распределении потребительских предпочтений тех старшеклассников, которые уже определились с выбором направления подготовки (специальности).

Эта же тенденция, но несколько в другой пропорции, характерна и при выборе направления подготовки (специальности) при поступлении в вузы г. Миасса. Экономическое направление выбирают 39 человек (25,8 %), технические специальности – 36 человек (23,8 %), юридическое направление – 8 человек (5,3 %). При этом 43 % респондентов еще не определились с выбором. В таблице 3 представлены данные о распределении потребительских предпочтений тех старшеклассников, которые уже определились с выбором направления подготовки (специальности) при поступлении в вузы г. Миасса.

Таблица 2

На какое направление подготовки (специальность) Вы планируете поступать?

Направление (специальность)	Чел.	%
Экономическое	120	20,91
Медицинское	76	13,24
Техническое	74	12,89
Юридическое	57	9,93
Педагогическое	41	7,14
Архитектура, строительство	33	5,75
Международные отношения	23	4,01
Химия	21	3,66
Журналистика	20	3,48
Информатика	19	3,31
Лингвистика	17	2,96
Психология	17	2,96
Социология	15	2,61
Дизайн	13	2,26
Искусство	13	2,26
Политология	10	1,74
Биология	5	0,87

Таблица 3

На какое направление подготовки (специальность)
в вузах г. Миасса Вы планируете поступать?

Направление (специальность)	Чел.	%
Экономическое	39	43,82
Техническое	36	40,45
Юридическое	8	8,99
Информатика, компьютерная техника	3	3,37
Математика	2	2,25
Геология	1	1,12

Последняя группа вопросов была посвящена определению факторов, влияющих на выбор будущей профессии. Вопрос рассматривался с двух сторон: кто влияет на выбор абитуриента и что привлекает старшеклассника в выбранной им профессии.

Как показали результаты анкетирования – решение более 30 % старшеклассников о выборе направления подготовки (специальности) определяется выбором родителей (332 чел), около 15 % считают, что их выбор определен «наследственными задатками», также влияние на выбор профессии оказывают СМИ, друзья и учителя (5–6 % по каждой группе). Результаты ответов на вопрос «Что привлекает Вас в выбранной профессии» представлены в таблице 4. Следует отметить, что респонденты могли указать не более 3-х вариантов.

Таблица 4

Что привлекает Вас в выбранной профессии?

Вариант ответа	Чел.
Заработная плата	391
Возможность сделать карьеру	344
Социальная престижность	264
Возможность приносить пользу людям	228
Интеллектуальный характер профессии	194
Возможность общения с людьми	194
Возможность развивать свои способности	174
Творческий характер профессии	168
Сложность профессии	106
Возможность командовать другими	92
Другое	29

Полученные данные позволяют сделать вывод, что доминирующими мотивами при выборе будущей профессии являются возможность трудоустроиться на высокооплачиваемую работу и сделать карьеру, а также социальная престижность профессии. При этом особенно приятно, что в пятерку лидеров вошли такие ответы как «возможность приносить пользу людям» и «интеллектуальный характер профессии». Это позволяет сделать вывод, что нынешнее поколение среди главных жизненных приоритетов имеет не только желание зарабатывать деньги, но и потребность приносить пользу людям и заниматься интеллектуальным трудом.

Следует отметить, что полученные результаты анкетирования не являются точной оценкой предпочтений будущих абитуриентов и в дальнейшем данные исследования должны быть продолжены. Анализ потребительских предпочтений абитуриентов позволит более эффективно проводить профориентационную работу в филиале ФГБОУ ВПО ЮУрГУ (НИУ) в г. Миассе, в т.ч. с целью повышения информированности потенциальных потребителей образовательных услуг. Ведь во многом некая неопределенность в выборе профессии и вуза среди старшеклассников зависит от отсутствия достаточного количества информации о рынке образовательных услуг и рынке труда, как в городе, так и в регионе.

Библиографический список

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <http://gks.ru/>.
2. Отдел государственной статистики г. Миасса [Электронный ресурс]. – URL: <http://chelstat.gks.ru/>.
3. Ендовицкий, Д. Маркетинговый анализ потребительских предпочтений / Д. Ендовицкий // Высшее образование в России. – 2008. – № 4.

4. Шипилова, С.М. Анализ рынка образовательных услуг / С.М. Шипилова, Е.А. Красножон // Наука ЮУрГУ [электронный ресурс]: материалы 66-й научной конференции. Секция экономики, управления и права. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014.

5. Красножон, Е.А. Анализ конкурентов на рынке образовательных услуг в г. Миассе / Е.А. Красножон, С.М. Шипилова // Сб. трудов XI научно-практической конференции «Социально-экономические, институционально-правовые и культурно-исторические компоненты развития муниципальных образований». – Миасс, 2014.

[К содержанию](#)

УДК 330.341.4

ПОНЯТИЕ И СОДЕРЖАНИЕ СТРУКТУРНЫХ РЕФОРМ: ОПЫТ ЕС И РОССИИ

К.В. Криничанский, А.С. Лаврентьев

В статье рассматриваются структурные реформы экономики, их содержание, цели, показатели. Оцениваются цели и опыт проведения структурных реформ в ЕС, делаются обобщения, применимые к использованию данного опыта при проведении структурной политики в Российской Федерации.

Ключевые слова: структурные реформы, структурная политика, система показателей структурных реформ.

Структурные преобразования экономики всегда являлись неотъемлемой частью экономического развития. Необходимость менять пропорции применяемых факторов производства, совершенствовать механизмы регулирования продиктована непрерывными изменениями условий социально-экономического развития, в том числе – рыночных (например, складывающейся конъюнктуры цен), конкурентных, технологических. Структурные изменения призваны придать экономической системе устойчивость, способствовать реализации стоящих перед экономикой (правительством) целей.

На протяжении большого периода времени, предшествующего становлению современной смешанной экономической системы, структурные соответствия различных частей и сфер задавались рыночными условиями и факторами, основанными на механизмах саморегулирования. Государство лишь изредка вмешивалось в данные процессы, руководствуясь принципом «laissez – faire». В XX веке экономика становится все более тотальной, происходящие в ней процесс все более важными для власти, так что правительства (в той или иной мере подотчетные избирателям) стали вынужде-

ны вести более активную политику, в том числе осуществлять стабилизацию процессов экономического развития или добиваться более мощного экономического роста.

Прежде чем рассматривать кейсы планов структурных преобразований в современных экономиках, определим некоторые используемые нами понятия.

Под *структурой экономики* мы будем подразумевать несколько характеристик. Во-первых, сложившиеся отраслевые и секторальные соотношения, измеряемые показателями выпуска, числа занятых, уровня рентабельности, величины задействованных основных фондов и пр. (для этих измерений полезно пользоваться классификаторами экономической деятельности, например, ОКВЭД). Во-вторых, важнейшие институциональные рамки протекания экономических процессов (часто измеряемые специально создаваемыми индексами, подобно индексам условий ведения бизнеса, верховенства права, восприятия коррупции и т.п.).

Понятие *структурных изменений* (структурных сдвигов в экономике) включает изменения отраслевых пропорций и(или) институциональные изменения, определяющие в существенной мере условия экономической деятельности.

Структурной политикой следует считать проводимую правительствами стран и администрациями регионов политику воздействия на отраслевые, региональные или производственные структурные соотношения, активно действующую институциональную компоненту, то есть использующую для достижения своих целей изменение правил игры и механизма побуждения к выполнению правил.

Структурные реформы – это разновидность структурной политики, представляющая более или менее очерченную программу действий правительства с постановкой целей, сроков их достижения, установлением критериев, определением конкретного набора инструментов политики и т.д.

В качестве субъектов структурных преобразований обычно выступают органы власти, наделенные как необходимыми полномочиями, так и финансовыми ресурсами, хотя структурные реформы можно рассматривать также и как запускаемые под влиянием некоторой влиятельной группы давления (например, некоторой части бизнес-сообщества или иной части социума).

Структурные преобразования могут быть различными по охвату объектов – отрасль, сектор, регион, агломерации, экономика в целом, макрорегион, совокупность рынков нескольких государств. Для каждого уровня ставятся свои цели и задачи, объединяемые одной общей целью, состоящей в достижении нового качества сбалансированности экономики. Важнейшими показателями того, что структурные реформы достигли успеха, может быть стабилизация темпов роста ВВП на более высоком, чем в период, предшествующий реформам, уровне, изменение доли экспорта

в ВВП, снижение неравенства доходов и т.д. В некоторых случаях есть смысл говорить о конечных и промежуточных целях реформ, так что некоторые показатели могут рассматриваться для атрибуции промежуточных результатов.

Дискуссионным вопросом в экономической науке является вопрос об оптимальных условиях для начала структурных преобразований. П. Кругман, рассуждая о современных структурных преобразованиях в ЕС, заявляет: «...широко распространено заблуждение, что время экономии хорошо подходит для структурных реформ. Совсем нет. Когда в стране двадцатипроцентная безработица, очень трудно проводить реформы, тем более что преобразования сделают безработными еще больше людей. Структурные реформы надо проводить как раз в период процветания экономики. Люди думают, что экономия и реформы – друзья, но на самом деле они жесточайшие враги» [1]. Практика показывает, что выбрать оптимальное время для структурных преобразований практически невозможно. Так, в России в настоящее время ощущается острая необходимость проведения полноценных структурных реформ, охватывающих множество сфер экономики. При этом текущие условия вряд ли можно назвать оптимальными для этого.

Тем не менее, государство не отказывается от структурных преобразований, а последовательно их проводит, учитывая, конечно, имеющиеся бюджетные ограничения. Такие реформы проводятся через определение задач и финансирование институтов развития (Роснано, фонд Сколково, Российская венчурная компания), планируемые проекты в области инфраструктуры (высокоскоростные железные дороги, реконструкция БАМа и т.д.). Хотя здесь появляется скепсис относительно достаточности, системности действий, способности достичь такой важной цели, как стабилизация экономического роста на относительно более высоких, чем это сложилось в 2011–2013 гг., уровнях.

Следует отметить, что Россия, проводя отдельные структурные преобразования, опирается как на собственный, так и на мировой опыт и рекомендации ОЭСР и G20. Среди рекомендаций, которые стремится выполнить Россия – повышение мобильности рабочей силы и сокращение времени поиска работы; снижение уровня безработицы; повышение минимального уровня пенсий и зарплат; вовлечение в систему социального страхования частного капитала и т.д.

Рассмотрим опыт стран ЕС в осуществлении структурной политики. Столкнувшись с проблемами интеграции стран, существенно отличающихся по уровню своего развития, руководящие органы ЕС принялись активно проводить структурную политику, так как именно последняя способна если не устранить, то хотя бы сгладить диспропорции экономического развития государств, способствуя возникновению структурных сдвигов, направленных на сближение разных экономик.

Согласно плану структурных преобразований, к 2020 году ЕС должен реализовать следующие 5 целей: (1) достижение уровня занятости в 75 % для работников в возрасте от 20 до 65 лет; (2) достижение уровня общественных и частных расходов на НИОКР в 3 % совокупного ВВП стран-членов ЕС; (3) снижение выбросов парниковых газов на 20–30 % и увеличение доли энергии, полученной из возобновляемых источников до 20 %; (4) сокращение количества учеников, отчисляемых из школ до уровня ниже 10 %, а также увеличение до 40 % доли людей, имеющих высшее образование; (5) снижение количества бедных на 20 млн. человек [4].

Как видно данные цели отражают как социальную направленность структурной политики, так и модернизацию производства.

Также разработана система показателей, способных отразить основные достижения Евросоюза. В настоящее время количество показателей структурной политики постоянно увеличивается, что говорит о том, что самые различные сферы деятельности становятся важным звеном в плане регулирования структурных дисбалансов. Для составления полноценной и сопоставимой отчетности по всем государствам, входящим в состав ЕС, Европейская Комиссия предложила снизить количество показателей до 14, отобрав, по ее мнению, наиболее важные, что, в свою очередь не отменяет значимость остальных статистических показателей. К отобранным *структурным показателям* относятся:

- 1) ВВП на душу населения;
- 2) производительность труда в расчете на одного занятого;
- 3) уровень занятости работников в возрасте 15–64 лет;
- 4) уровень занятости пожилых работников в возрасте 55–64 лет;
- 5) уровень образования молодежи в возрасте 22–24 лет;
- 6) затраты на НИОКР в процентах от ВВП;
- 7) валовое накопление основного капитала в процентах от ВВП;
- 8) длительность безработицы;
- 9) уровень цен в стране;
- 10) процент лиц с доходом ниже прожиточного минимума;
- 11) различия в региональных уровнях занятости;
- 12) уровень выброса парниковых газов;
- 13) энергоемкость экономики;
- 14) индекс объема грузовых перевозок по отношению к ВВП [2].

Далее представим и проанализируем основное содержание ведущих структурных реформ, проводимых в трех имеющих различный уровень развития странах ЕС – Франции, Италии и Греции.

Перед государствами стоят как схожие, так и различные задачи. Греция, как и Россия, пытается решить задачи борьбы с коррупцией, сбором налогов, развитием НИОКР, пенсионными выплатами. Франция и Италия заняты более тонкой настройкой своих экономических систем.

Таблица 1

Типология и содержание структурных реформ в странах ЕС

Типы реформ	Франция	Италия	Греция
<i>Реформы рынков товаров и услуг</i>	Упрощение правил ведения деятельности для предприятий	Устранение монополии Telecom на рынке фиксированной телекоммуникационной инфраструктуры с целью создания конкурентной среды в данной сфере	Минимизация процедуры открытия бизнеса
	Изменения в потребительском законодательстве	Дальнейшее формирование конкурентного рынка в сфере газораспределения	Упрощения процедур инвестирования в экономику. Создание координационного центра, отслеживающего и регулирующего процессы инвестирования
	Изменение требований к квалификации дипломированных работников	Регулирование рынка фармацевтических услуг	Реструктуризация процедуры государственных закупок. Внедрение интернет-технологий, открытых тендеров
	Постепенная отмена регулируемых цен на энергоносители	Упрощение работы розничных магазинов (время работы, местонахождение) и бензозаправок	
		Дальнейшая работа по созданию единого с ЕС телекоммуникационного рынка	
		Дальнейшая работа по созданию единого с ЕС энергетического рынка	
	Дальнейшая работа по созданию единого с ЕС железнодорожного рынка		
<i>Реформы рынка труда и системы обучения</i>	Изменения в условиях страхования от безработицы	Создание Национального агентства занятости для управления политикой занятости, ГЧП на рынке труда	Увеличение возраста выхода на пенсию
	Налоговые льготы низкооплачиваемым работникам	Регулирование уровня, частоты и условий выплат пособий по безработице	Изменения в пенсионном законодательстве

Окончание табл. 1

Типы реформ	Франция	Италия	Греция
<i>Реформы рынка труда и системы обучения</i>	Сокращение социальных отчислений для категории низкооплачиваемых работников	Регулирование условий заключения трудовых контрактов между работниками и работодателями	Реструктуризация социальных фондов
	Увеличение количества получающих профессиональное образование	Улучшение условий работы женщинам с детьми	Поддержка молодых людей в плане получения образования и поиска работы Совершенствование системы непрерывного образования
<i>Реформы системы налогообложения</i>	Общее сокращение подоходного налога, а также дополнительное для малообеспеченных семей	Снижение налогов для малооплачиваемых работников	Борьба с неуплатой налогов
	Повышение налогов на загрязнение окружающей среды	Повышение стабильности налогового законодательства и уменьшение налогов для роста экономики (льготные налоговые кредиты по найму персонала и инвестициям в новые разработки)	Упрощение и информатизация сбора налогов
	Повышение НДС		Повышение стабильности налогового законодательства Снижение налоговых ставок для бизнеса
<i>Территориальные реформы</i>	Реформа управления крупными городами		
<i>Общественное регулирование</i>		Создание независимого контролирующего органа для контроля над дорожной инфраструктурой	Создание общественных институтов планирования и реализации НИОКР Борьба с коррупцией с привлечением общественных организаций
			Развитие «электронного правительства»

Источник: составлено авторами на основе материалов OECD [5, 6, 7]

Россия, не имея четко сформулированного и документально оформленного *единого* плана структурной политики, тем не менее постепенно продвигается по пути структурных реформ. Ориентирами в данном случае служат как структурные диспропорции в российской экономике (ее сырьевая ориентация), так и осознание негативного влияния высокого уровня коррупции, неэффективности госуправления, слабости судебной системы. Так, согласно докладу ОЭСР «Economic Policy Reforms 2015: Going for Growth» [3], обращено внимание на ключевые структурные проблемы, сдерживающие развитие экономики Российской Федерации, а также предложены возможные варианты их решения следующие (см. табл. 2).

Таблица 2

Структурные проблемы, сдерживающие развитие экономики России

Проблема развития	Предложение по ее решению
Значительный государственный контроль над экономической, создающий барьеры для конкуренции и инноваций	Ускорение приватизации государственных банков и предприятий, создание равных условий для частных и государственных компаний
Высокие барьеры для прямых иностранных инвестиций	Сокращение числа административных барьеров, сокращение числа стратегических секторов экономики, для доступа в которые иностранные инвесторы должны получать дополнительные разрешения
Низкая эффективность инновационной политики	Завершение реформы государственного сектора НИОКР за счет развития конкурсного финансирования грантов, оптимизации собственности отраслевых НИИ. Оценка инновационной политики на более систематической основе. Поддержка инновационной деятельности в частном секторе через повсеместно применяемые налоговые льготы

В данном перечне не выделены все структурные недостатки российской экономики. В частности, в нем нет упоминания о такой проблеме, как зависимость экономики России от сырьевого экспорта. Авторы статьи планируют продолжить работу над анализом целей и инструментов структурной политики.

Библиографический список

1. Кругман, П. «Структурные реформы не проводят в кризис» / П. Кругман // Ведомости газ. – 2012. – 14 фев. (№ 3040). – URL: http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2012/02/14/strukturnye_reformy_ne_provodyat_v_krizis_pol_krugman.
2. Communication from the Commission of 8 October 2003. Structural indicators // European Commission. – URL: http://europa.eu/legislation_summaries/regional_policy/management/g24225_en.htm.

3. Economic Policy Reforms 2015: Going for Growth // Organisation for Economic Cooperation and Development. 24.02.2015. – URL: <http://dx.doi.org/10.1787/growth-2015-en>.

4. Europe 2020 Targets // European Commission. – URL: http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/targets/index_en.htm/.

5. FRANCE Structural reforms: impact on growth and options for the future // Organisation for Economic Cooperation and Development. 20.10.2014. – URL: http://www.oecd.org/newsroom/France_StructuralReforms.pdf/.

6. Italy Structural reforms: Impact on growth and employment // Organisation for Economic Cooperation and Development. 20.02.2015. – URL: <http://www.oecd.org/italy/structural-reforms-in-italy-impact-on-growth-and-employment.pdf>.

7. The Role of Structural Reforms and the Prospects for the Greek Economy // The Boston Consulting Group. – URL: <http://www.bcg.gr/documents/file165411.pdf>.

[К содержанию](#)

УДК 331.108.2 + 658.3.012.4

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КАДРОВЫХ СЛУЖБАХ ПО АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА

И.Ю. Максимов, А.В. Ярославова

На основе действующей компании Caterpillar Power Systems разработан бизнес-процесс по адаптации вновь принимаемых на работу сотрудников и сотрудников, переходящих на другую работу внутри компании. Разработанный бизнес-процесс и документационное сопровождение может быть рекомендован к использованию в качестве стандарта предприятия по оптимизации процессов эффективности труда кадровых служб.

Ключевые слова: кадровые службы компании, адаптация персонала, бизнес-процессы, документальное сопровождение.

В силу стремительных изменений во внешнем окружении бизнеса, меняются и представления о целях и задачах кадровых служб, их роли в системе управления бизнесом компании. Безвозвратно уходят в прошлое те времена, когда основу деятельности отдела кадров составляли функции учета и администрирования. Сегодня отделы кадров преобразуются в современные службы управления персоналом с широким спектром задач привлечения, развития и мотивации кадрового потенциала компании. Более того, лидеры бизнеса, осознающие ценность человеческого фактора и рассматривающие его как стратегический ресурс, работающий на повышение экономической стоимости компании, уже нацелены на реализацию эффективного управления человеческим капиталом.

Сегодня успех в конкурентной борьбе все больше зависит от корпоративной культуры и персонала компании. Важными составляющими корпоративной культуры является культура работы с документами и адаптация персонала.

Система документооборота – такая же часть производственной инфраструктуры, абсолютно равноправная и необходимая, как оборудование или ресурсы. Цель оптимизации документооборота – приведение этого процесса в соответствие с потребностями управления с одновременным снижением затрат на его ведение.

Адаптация персонала – это процесс, позволяющий новым сотрудникам, познакомиться со стандартами и начать эффективно трудиться в максимально короткие сроки.

Основные цели адаптации персонала:

- 1) познакомить сотрудника с компанией и принятыми корпоративными стандартами работы;
- 2) выполнить основные трудовые обязательства работодателя по отношению к новому сотруднику, включая безопасность труда;
- 3) инициировать процесс понимания и принятия корпоративной культуры, стандартов выполнения работы, профессиональной этики и политики организации;
- 4) оказать поддержку новым сотрудникам на начальном этапе для эффективного выполнения ими должностных обязанностей;
- 5) сформировать основу для дальнейшего профессионального развития сотрудника;
- 6) продемонстрировать намерения компании по инвестициям в персонал;
- 7) провести обучение новых сотрудников, эффективно интегрировать их в компанию, тем самым сократив процент увольнений среди сотрудников, не прошедших испытательный срок;
- 8) предоставлять новым сотрудникам регулярную обратную связь.

Коротко опишем суть рассматриваемого бизнес-процесса.

В процессе адаптации участвуют все принятые на работу сотрудники. Руководитель несёт полную (максимальную) ответственность за эффективность процесса. Большую часть программы по адаптации новый сотрудник проходит на своём рабочем месте. Все, вновь принятые на работу, знакомятся с Книгой Работника и локальными документами компании. Книга работника (Handbook) содержит все действующие на момент принятия нового сотрудника нормативные документы общего характера, определяющие Политику Компании, и обязательные к исполнению всеми сотрудниками локальные акты Компании. Новый сотрудник обязан ознакомиться с Книгой работника, подписать лист ознакомления и передать его в Отдел по управлению персоналом. Книга работника размещена на внутреннем корпоративном сервере компании Public, в папке Handbook.

Об изменениях Политики Компании, о новых Политиках работник уведомляется по электронной почте на свой электронный адрес. С этого момента работник считается ознакомившимся с соответствующими изменениями, при этом дополнительной отметки об ознакомлении с данными изменениями не требуется. Оценка эффективности программы адаптации сотрудников проводится как самим сотрудником (заполнение анкеты оценки обратной связи по итогам испытательного периода), так и сотрудниками отдела по управлению персоналу и непосредственным руководителем сотрудника (форма оценки результатов испытательного срока).

Процесс адаптации можно рассмотреть на примере компании Мантрак Восток. Данный процесс построен таким образом, что в первую очередь сотрудников обучают знаниям первой необходимости (например, техники безопасности), остальная информация предоставляется позже.

Новым сотрудникам предоставляется возможность общаться с более опытным сотрудником отдела, который будет помогать им в процессе адаптации.

Бизнес-процесс адаптации нового сотрудника (см. рисунок) включает:

1. Один день отводится сотруднику, принятому на работу, на получение в отделе кадров документов для ознакомления и заполнения (Документы отдела кадров, Книга Работника, содержащую Политику компании, Презентацию компании Мантрак Восток), выдаются пропуск и ключи. С работником проводится экскурсия по территории филиала.

2. Один день выделяется для организации встречи нового сотрудника с инженером по охране труда, который знакомит его с Правилами безопасности труда, местами расположения аварийных выходов, необходимым оборудованием, местами для курения, туалетами.

3. Один день отводится для встречи со своим непосредственным руководителем, который объясняет вновь прибывшему миссию компании Мантрак Восток, стратегию компании и её структуру. Также они обсуждают должностные инструкции и договариваются о времени проведения регулярных встреч. Руководитель объясняет, какие результаты работы ожидаются от нового сотрудника во время испытательного срока.

4. В течение первого квартала сотрудник принимает участие в «Дне новичка» («День новичка» проводится четыре раза в год в различных филиалах компании). Представители всех департаментов представляют свою команду и рассказывают о целях, деятельности, должностных обязанностях. Назначаются дни встречи с руководителем и готовится индивидуальный план развития сотрудника.

5. В течение первого месяца новый сотрудник отправляет письмо с презентацией своего резюме и фотографией в отдел Маркетинга. Сотрудник отдела Маркетинга помещает эту информацию в ежемесячном журнале Мантрак Восток.

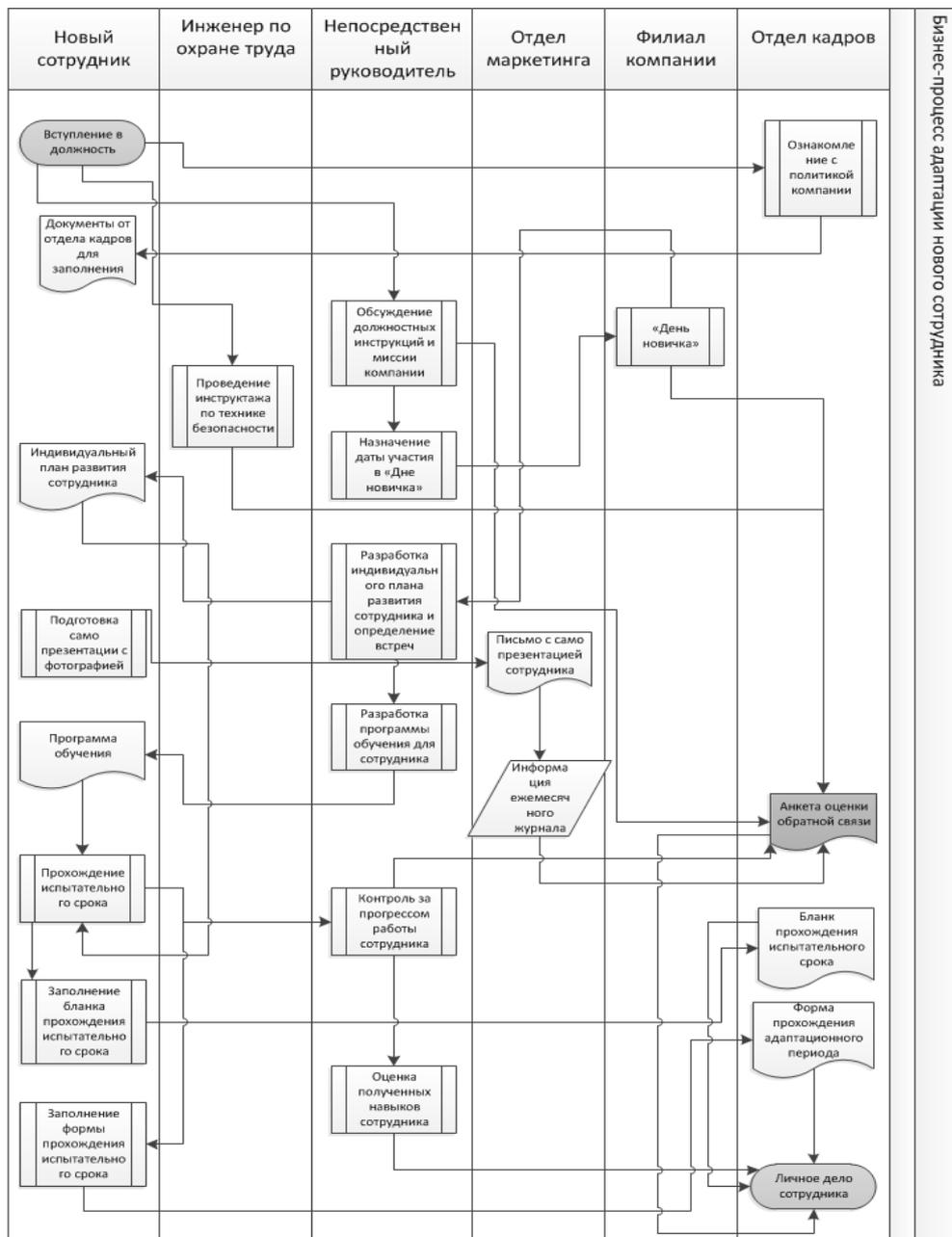
6. В течение двух месяцев непосредственный руководитель разрабатывает программу обучения для новичка. В эту программу включены тренин-

ги, самообучение, тренинги on line, визиты к клиентам. Руководитель, в соответствии с процедурой прохождения испытательного срока, предоставляет новому сотруднику частую и регулярную обратную связь о качестве выполняемой им работы.

7. Второй и третий месяцы руководитель обсуждает прогресс работы, цели и задачи за период испытательного срока на регулярных встречах.

8. В течение третьего месяца новый сотрудник заполняет контрольный список, бланк прохождения испытательного срока и отправляет документы в отдел кадров (за пять дней до окончания испытательного срока).

9. За четвертый месяц новый работник заполняет Форму прохождения адаптационного периода и направляет её в отдел кадров.



Бизнес-процесс адаптации нового сотрудника

Каждый сотрудник получает копии настоящей Политики, процесса адаптации и опросного листа, который хранится на внутрикорпоративном сайте Public в папке Induction. Новый сотрудник заполняет Бланк и Форму прохождения испытательного срока, принимая важность адаптации, а также понимая, каких результатов труда от него ожидают. По окончании испытательного срока вся собранная информация, Форма и Бланк хранятся в личном деле сотрудника.

Период адаптации – это неотъемлемая часть процесса непрерывного развития сотрудника в компании. Предполагается, что эффективная программа адаптации позволит уменьшить процент сотрудников, не прошедших испытательный срок, и сократит время, необходимое на изучение внутренних процессов компании. Мнения новых сотрудников об эффективности программы регулярно учитываются при постоянной обратной связи, что позволяет оптимизировать процесс адаптации и определить области для дальнейшего развития сотрудника.

Резюме

В рамках внедрения в отечественной практике процессного подхода к управлению, разработанный алгоритм бизнес-процесса адаптации вновь принимаемых работников и переходящих на другое место работы внутри компании, может быть рекомендован к внедрению на российских предприятиях. Отдельные элементы конкретных мероприятий по оптимизации процессов документационного обеспечения кадровой службы успешно апробированы в ОАО «Фортум».

Библиографический список

1. Елиферов, В.Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 319 с.
2. Рысков, О.И. Управление документами в европейских странах / О.И. Рысков // Делопроизводство. – 2006. – № 4. – С. 11.
3. Кузнецова, Т.В. Кадровое делопроизводство (традиционные и автоматизированные технологии): учебник / Т.В. Кузнецова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 235 с.

[К содержанию](#)

УДК 69.003 + 330.322.013

АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ ОБЪЕМОВ ГРАЖДАНСКОГО СТРОИТЕЛЬСТВА С РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГРАДООБРАЗУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

А.Н. Прокофьев, Е.М. Винокурова

Данная статья посвящена установлению зависимости между объемом регионального промышленного производства и объемом гражданского строительства. Были изучены динамика стоимости одного кв. м. жилья, объемов строительства, иные показатели рынка жилья Челябинской области и построено корреляционное поле двух исследуемых показателей.

Ключевые слова: центры муниципальных образований, объем строительства, объем промышленного производства, стоимость одного кв. м. жилья, инвестиции в основной капитал.

Наличие для граждан возможности улучшения жилищных условий – важный показатель повышения благосостояния населения Челябинской области, предпосылка социальной и экономической стабильности государства, поэтому решение жилищной проблемы является одним из приоритетов государственной политики в РФ и Челябинской области [1]. Целью настоящей статьи является доказательство того, что на ввод в действие жилых домов непосредственно оказывают влияние различные отрасли промышленного производства, в частности деятельность градообразующих предприятий. Для чего необходимо подвергнуть анализу основные социально-экономические показатели в целом по области и по муниципальным образованиям, установить связь между ними и спрогнозировать дальнейшее развитие строительной отрасли и региональной экономики.

Как заявляет министерство экономического развития Челябинской области, анализируя достижения за 2014 год, замечено увеличение объемов в обрабатывающих отраслях – на 3,3 %, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды – на 2,8 %. Самый большой рост по итогам января 2015 года дала добывающая промышленность: +63 %.

Общий выпуск товаров и услуг превысил 2 трлн руб. В результате главный показатель развития – валовой региональный продукт – вырос на 2,2 % и оценивается в 972 млрд руб. Рост по России в среднем составляет 0,6 %. Индекс промышленного производства Челябинской области составил 103,9 %.

В строительной отрасли также замечены положительные тенденции. Были введены рекордные 2 млн 31 тыс. кв. метров жилья. Объем выданных ипотечных кредитов составил более 30 тыс. (январь–ноябрь 2014 г.). Снесено более 119 тыс. кв. метров ветхого жилья (105,5 % к 2013 г.), из которого переселена 1 151 семья [2].

Объем строительства, в частности ввод в действие жилых домов, выступает одним из критериев оценки качества жизни в Челябинской области и в совокупности с иными показателями (объем промышленного производства, средняя заработная плата и т.д.) показывает, насколько эффективна региональная экономическая политика.

Для того чтобы проанализировать взаимосвязь между экономическими параметрами, такими как объемы производства и гражданского строительства, необходимо рассмотреть следующие показатели, характеризующие общую картину рынка жилья Челябинской области [3]:

- цены за 1 кв. м. на первичном и вторичном рынке по муниципальным образованиям и в целом по области (за период 2005–2014 гг.);
- объем инвестиций в основной капитал по муниципальным образованиям;
- объем строительства в целом по области (за период 2006–2014 гг. и с прогнозной оценкой за период 2015–2020 гг.) и по муниципальным образованиям на текущий момент;
- текущий объем средней заработной платы по муниципальным образованиям;
- темпы изменения численности населения за 2014–2015 гг. и коэффициент обеспеченности населения жильем по муниципальным образованиям;
- объем промышленного производства по муниципальным образованиям.

Как видно из рис. 1, стоимость 1 кв. м. поступательно увеличивается в течение всего анализируемого периода (2005–2014 гг.). Однако динамика объема строительства (рис. 2) показывает, что в 2008–2010 гг. объемы существенно сократились по сравнению с началом 2008 года, что объясняется финансовым кризисом; начиная с 2010 года общий объем строительства имеет восходящий тренд. Однако стоит отметить, что представленные прогнозные данные на 2015–2016 гг. выглядят излишне оптимистичными, и уже на основе первичных данных за первый квартал 2015 года [3], можно говорить о существенном замедлении темпов роста строительной отрасли. Чему в значительной мере способствовали: рост ставок по ипотечным кредитам, снижение реальных доходов населения, отсутствие роста цен на рынке жилья при одновременном увеличении стоимости строительства и т.д. Кроме того, впервые за долгое время (с 2010 года), резко снизился индекс предпринимательской уверенности в строительной отрасли. В связи с этим, можно утверждать, что в 2015–2016 гг. объемы строительства будут либо сохраняться на уровне, достигнутом по итогам 2014 года, либо (наиболее вероятно) несколько снизятся. А ограниченный рост в отрасли может начаться не ранее 2017 года.

Теперь проанализируем табл. «Основные показатели рынка жилья муниципальных образований Челябинской области» [2]. Самые большие показатели объема строительства (ввод в действие жилых домов) наблюдаются в Челябинске и Магнитогорске – 782,86 и 215,56 тыс. кв. м. соответственно. В первую очередь это объясняется объемом промышленного производства – 531,97 и 361,87 млрд руб. и численностью населения – 1 171 166 и 417 039 чел. соответственно.

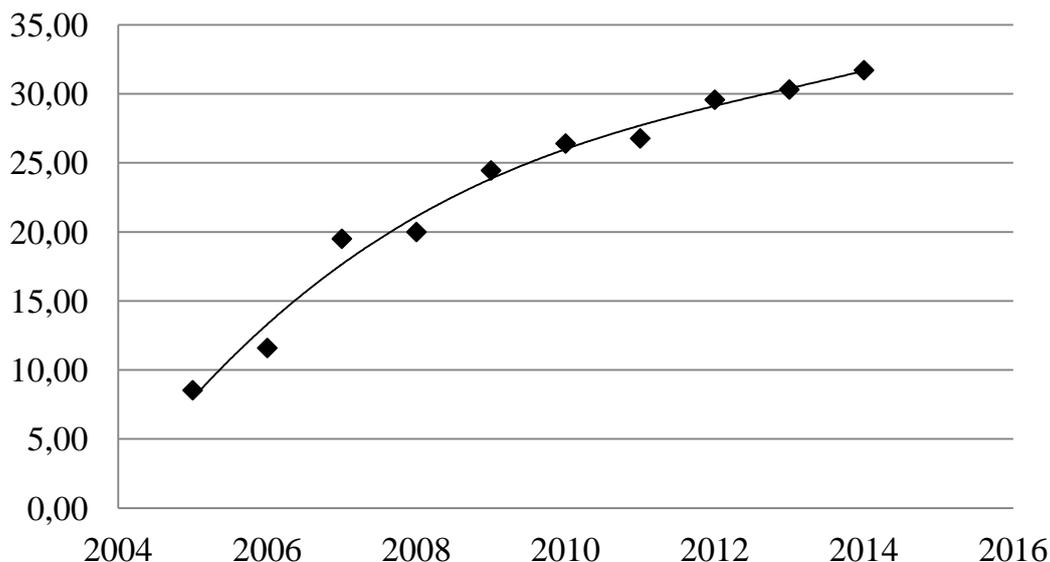


Рис. 1. Динамика стоимости одного квадратного метра жилья в Челябинской области, тыс. руб. [3]

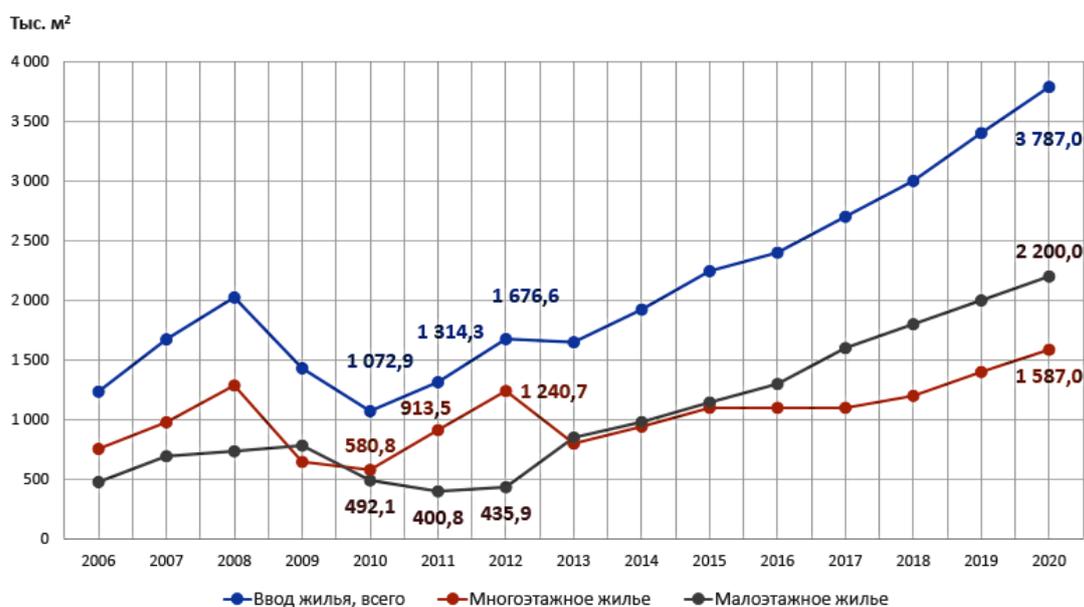


Рис. 2. Динамика объемов строительства в Челябинской области, тыс. кв. м. [1]

Среднее положение в рейтинге муниципальных образований занимают Чебаркуль и Кыштым, которые имеют объем строительства – 21,89 и 18,52 тыс. кв. м., занимая при этом 8-е и 9-е место соответственно среди других муниципальных образований. Однако по численности населения и объему промышленного производства занимают 9-е и 10-е место соответственно.

Таблица

Основные показатели рынка жилья муниципальных образований Челябинской области

Центр муниципального образования	Численность населения		Темп изменения 2014-2015 гг.	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, тыс. руб.	Объемы промышленного производства, млрд. руб.	Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	Объемы строительства (ввод в действие жилых домов), кв. м.	Коэффициент обеспеченности населения жильем, кв. м/чел.	Стоимость квадратного метра первичного жилья, руб.	Стоимость квадратного метра вторичного жилья, руб.
	2014 г.	2015 г.								
Челябинск	1170000	1171166	0,10	31217,10	531,97	82,95	782860	24,1	39338,34	46153,78
Магнитогорск	415000	417039	0,49	33609,50	361,87	16,67	215556	23,9	31002,60	30158,14
Златоуст	170920	169957	-0,56	23388,30	14,52	0,72	40988	23,6	38894,20	26654,02
Миасс	150824	151322	0,33	27795,90	50,36	2,85	102616	25,4	32692,00	33785,41
Копейск	141878	144552	1,88	25811,50	18,94	2,58	127215	23,6	33376,60	36008,66
Озерск	80596	80596	0,00	30600,00	20,77	0,60	100821	23,7	40513,55	42833,90
Троицк	77176	76453	-0,94	24772,40	8,95	17,96	12852	19,7	23354,27	35647,63
Сатка	43229	42688	-1,25	23031,70	33,54	1,17	25647	25,5	29060,83	24872,70
Чебаркуль	40892	40739	-0,37	22439,30	13,28	0,35	21891	25,9	30294,00	30592,31
Кыштым	38463	38008	-1,18	23802,80	13,52	0,36	18519	24,3	36299,24	39150,00
Аша	30714	30383	-1,08	25131,30	21,81	2,81	10003	23,0	33467,97	31374,80
Карталы	28757	28703	-0,19	24415,40	2,80	0,17	7660	23,8	21121,68	24444,33
Верхний Уфалей	29096	28580	-1,77	20818,70	9,41	0,62	4815	25,7	24004,33	24837,90
Бреды	26474	26329	-0,55	18315,50	0,79	0,16	3021	22,3	15853,66	8201,50
Усть-Катав	23064	22830	-1,01	19878,80	3,75	0,31	13937	24,4	32918,27	33428,44
Нязепетровск	12067	12061	-0,05	19992,90	1,68	0,07	2309	27,5	28500,00	19050,00
Карабаш	11900	11593	-2,58	23597,30	7,41	1,73	3257	30,2	11607,14	15318,13

Низкий объем строительства замечен в Бредах и Нязепетровске – 3,02 и 2,31 тыс. кв. м. соответственно, и у них же самый низкий объем промышленного производства – 0,79 и 1,68 млрд руб. соответственно. Все остальные показатели (стоимость 1-го кв. м., коэффициент обеспеченности населения жильем, средняя заработная плата, инвестиции в основной капитал) в той или иной степени зависят от вышеуказанных показателей – объема промышленного производства и численности населения муниципальных образований Челябинской области.

Далее требуется рассмотреть общее состояние градообразующих предприятий по центрам муниципальных образований с целью установления его зависимости с объемом промышленного производства, от которых в свою очередь зависит объем строительства. Градообразующее предприятие – это производственное предприятие, на котором занята значительная или даже основная часть работающих граждан города, в связи с этим оно определяющим образом влияет на занятость населения, воздействует на инфраструктуру и социальные проблемы.

Например, на Магнитогорском металлургическом комбинате в 2014 году несколько переделов и производств установили локальные рекорды, показав лучшие результаты за последнее время. Так, доменный цех выпустил 10,28 млн тонн чугуна, сталеплавильный передел – 13,03 млн тонн стали, кислородно-конвертерный цех – 10 млн тонн выплавленной стали. Также коксохимическое производства ОАО «ММК» показало лучший результат с 2004 года – 5,6 млн тонн кокса. Таким образом, деятельность комбината процветает, демонстрируя высокие показатели производственных мощностей [4].

В то же время градообразующее предприятие Озерска – производственное объединение «Маяк» признано лучшим работодателем Челябинской области, предприятие реализует различные социальные программы, в том числе оказывает материальную помощь своим работникам, следовательно, данный факт влияет на платежеспособность населения на рынке жилья. Отметим, что Озерск занимает 5-е место среди муниципальных образований по объемам строительства [5].

Рассмотрим еще один пример. Несмотря на то, что градообразующее предприятие «Карабашмедь» серьезно продвинулось, как отмечает губернатор Челябинской области, очевидна стагнация, уменьшение численности и старение населения и на предприятии, и в городе в целом. Поэтому в 2014 году в развитие предприятия было вложено свыше 11 млрд руб. Началось строительство жилья, и в течение двух лет планируется построить 8 трехэтажных домов на 240 квартир. Бюджет проекта при этом составляет 170 млн руб. На данный момент Карабаш занимает 15-е место среди муниципальных образований по объемам строительства – 3,26 тыс. кв. м [6].

Город Миасс в этом свете выглядит не менее привлекательно. Одно из основных предприятий города (ОАО «АЗ «Урал») по итогам 2014 года нарастило прибыль – 397,9 млн руб. против 311,9 млн руб. в 2013 году [7], также высоких результатов достигли такие предприятия как ООО «Завод КПД» и ООО «Завод ЖБИ», и несмотря на снижение результативности деятельности второго градообразующего предприятия, АО «ГРЦ Макеева» [8], можно отметить уверенный рост экономики города. Параллельно растут объемы жилого строительства, по данным Челстата, по этому показателю город твердо входит в пятерку в области.

Таким образом, даже на основе четырех вышерассмотренных примеров можно проследить связь между деятельностью градообразующих предприятий и объемом промышленного производства в целом и объемом строительства.

Так как ранее мы предположили, что существует корреляционная зависимость между показателями объема строительства и промышленного производства, необходимо проверить данную гипотезу с помощью регрессионной модели. Составим уравнение прямолинейной регрессии, где входным фактором является объем промышленного производства как показатель, характеризующий деятельность градообразующих предприятий Челябинской области, а выходным – объем строительства (ввод в действие жилых домов). В результате получаем уравнение регрессии (форм. 1):

$$\hat{y}_x = 1,18x + 10,51 \quad (1)$$

При этом коэффициент корреляции равен $r_B = 0,92$. Полученное значение коэффициента корреляции близко к 1, что свидетельствует о высокой тесноте линейной связи между объемами промышленного производства и строительства. Это отражено на рис. 3, который показывает корреляционное поле и восходящий тренд исследуемых показателей. В свою очередь отклонение коэффициента корреляции на 0,08 говорит о наличии других факторов, влияющих на объем строительства, таких как численность населения, инвестиции в основной капитал, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (табл.), уровень наполнения бюджетов муниципальных образований, квалификации работников строительной отрасли.

Следует все же отметить, что основой промышленного производства Челябинской области являются металлургический и машиностроительный комплексы, доля которых в промышленности составляет 67,70%. Однако, несмотря на неблагоприятную мировую конъюнктуру, приведшую к падению в металлургии и машиностроении, в целом намечается положительная тенденция развития.

В целом согласно прогнозам, социально-экономическая деятельность Челябинской области за период 2015–2020 гг. будет демонстрировать устойчивое развитие, большинство показателей увеличатся в несколько раз, повысится благосостояние населения Челябинской области.

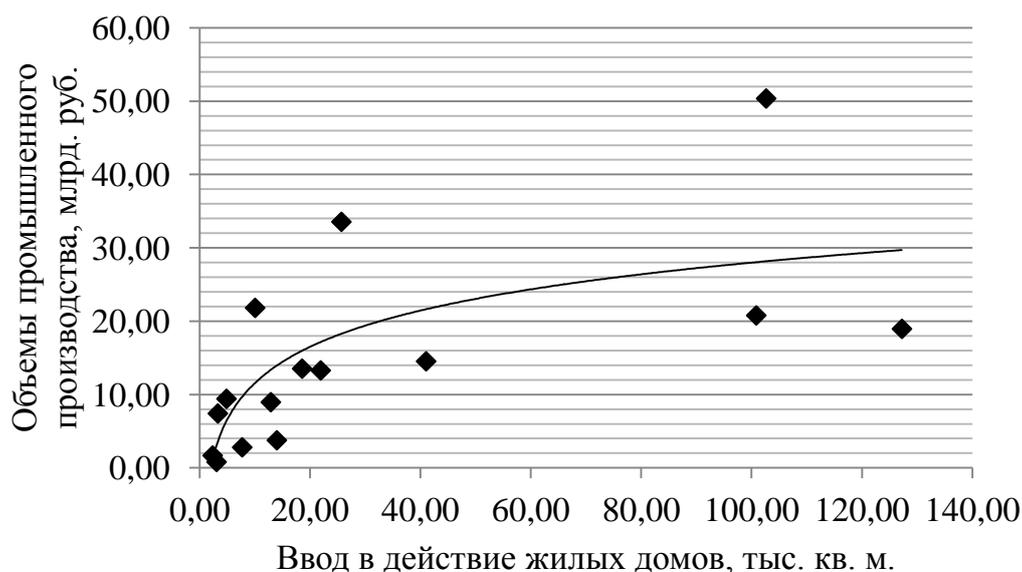


Рис. 3. Корреляционное поле объемов производства и строительства

Что касается гражданского строительства и обеспеченности населения жильем, то согласно Постановлению от 22.10.13 г. о госпрограмме «Обеспечение доступным и комфортным жильем граждан в РФ» в Челябинской области на 2014–2020 годы ожидается средняя обеспеченность общей площадью жилья на уровне 29,73 кв. м/чел. к 2020 году. В то время как на данный момент этот коэффициент составляет 24,50 кв. м/чел. Обеспечение объема ввода в эксплуатацию жилья к 2020 году составит 3,79 млн кв. м общей площади в год, в то время как в 2014 году общая площадь введенного жилья составила 0,09 млн кв. м. Коэффициент доступности жилья в 2020 г. ожидается 1,80. На текущий момент этот коэффициент составляет 1,96 [1]. Однако в большей степени рост строительной отрасли области будет зависеть от результатов деятельности градообразующих предприятия, а реализация госпрограммы будет являться лишь дополнительным стимулирующим фактором.

Библиографический список

1. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. Постановление от 22.10.13. № 349-П о государственной программе Челябинской области «Обеспечение доступным и комфортным жильем граждан Российской Федерации» в Челябинской области на 2014–2020 годы. – URL: <http://docs.cntd.ru>.
2. Сайт Челябинской области. – URL: <http://chelindustry.ru/>.
3. Сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Челябинской области. – URL: <http://chelstat.gks.ru/>.
4. Сайт редакции газеты «Магнитогорский металл». – URL: <http://magmetall.ru>.
5. Информационный портал Озерского городского округа Челябинской области. – URL: <http://ozersk.ru/>.

6. Сайт «УралИнформБюро». – URL: <http://www.uralinform.ru/>.
7. Официальный сайт ОАО «АЗ «Урал». – URL: <http://www.uralaz.ru/>.
8. Официальный сайт АО «ГРЦ Макеева». – URL: <http://www.makeyev.ru/>.

[К содержанию](#)

УДК 342.951:328.185

НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА В СИСТЕМЕ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ РЕГИОНА

А.Н. Прокофьев, А.В. Федотов

В статье рассмотрена проблема неформальной экономики в России. Представлены и проанализированы оценки уровня коррупции в РФ от ведущих международных и отечественных специалистов; проведена оценка уровня коррупции в федеральных округах за 2012–2013 годы.

Ключевые слова: неформальная экономика, «теневая экономика, коррупция, регион, индекс коррупции.

Во все времена представители власти уделяли немало времени и сил проблеме пресечения неформальных («теневых») экономических отношений. Однако внимание ученого сообщества к этой проблеме проявилось только в 30-е годы XX-го века, а действительно значимые исследования этого вопроса появились только в 70-е годы. Основоположниками исследования неформальной экономики являются: Г. Бейкер, Г. Гроссман, А. Калиберда, А. Каценелинбойген, Д. Кауфман, П. Гутман, Э. Сатерленд, Э. де Сото, В. Танзи, Э. Файг, К. Харт, Д. Шнайдер и др. В своих работах они сформулировали понятийный аппарат и предприняли первые попытки определения этого явления, и разработали первую методологию исследований. В частности, П. Гутманн в своей статье «Подпольная экономика» (1977 г.) говорил о невозможности пренебрежения неучтенной экономической деятельностью [1]. В 1983 году прошла первая международная конференция по вопросам неформальной экономики. Одним из ее результатов явились рекомендации по включению теневой экономики в границы производства.

На современном этапе под неформальной («теневой») экономикой понимается сектор экономики, область человеческой деятельности, направленной на получение выгоды, основное регулирование в которой происходит при помощи доминирующих неформальных норм, может быть определена как вся экономическая деятельность, по разным причинам (неденежный оборот, высокие налоги, законодательные запреты и т.д.) не учитываемая официальной статистикой и не входящая в ВВП [2].

В структуру неформальной экономики входят: незаконная торговля; нарушение авторских прав; рэкет, кражи, грабёж, разбой; коррупция; уклонение от уплаты налогов; отмывание денег; контрабанда; браконьерство; производство поддельной (контрафактной) или не учитываемой в отчётах продукции; «теневая наука» (разработка новых синтетических наркотиков, программ для взлома банковских систем и информационного мошенничества) [3]; найм нелегальных мигрантов; рейдерство; проституция, азартные игры и др. Однако, стоит разделять неформальные, но легальные или относительно легальные экономические отношения, например, работа на приусадебных участках; частный извоз (такси); оказание мелких бытовых услуг без регистрации и т.д. и ранее перечисленные противозаконные действия.

Сложно оценить фактический вред, наносимый экономике государства со стороны неформальной экономики, тем не менее, такие попытки неоднократно делались. Так, согласно оценке Антона Силуанова, которую он высказал в ходе интервью на радио «Эхо Москвы» в 2013 году, объем «теневой» экономики России составляет 15–20 % ВВП [4]. Альтернативная оценка, представленная аналитиками американского исследовательского института Global Financial Integrity, говорит уже о том, что в «тень» в России уходит не менее 46 % ВВП ежегодно [5]. Перейдем на региональный уровень, по мнению главы Федеральной службы по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг) Юрия Чиханчина, в «тень» так или иначе уходит от 20 до 40 % бюджетных средств, причем здесь прослеживается прямая зависимость от уровня государственного финансирования конкретного региона [6]. Примерно об аналогичном уровне увода бюджетных средств говорит проверка, проведенная Счетной палатой в 2014 г., были проанализированы 280 государственных закупок на общую сумму свыше 1,3 трлн руб., около 20 % из которых через сложную сеть компаний и денежных переводов попали в офшоры [7]. В соответствии с вышеперечисленными фактами стоит отметить, что наибольшей угрозой для экономики страны является именно коррупция, нежели какие-либо иные аспекты неформальной экономики.

Что же подразумевается под коррупцией? Согласно данных свободной интернет-энциклопедии, коррупция – это использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав, а также связанных с этим официальным статусом авторитета, возможностей, связей в целях личной выгоды, противоречащее законодательству и моральным установкам [8]. Основными видами коррупции принято считать: «верхушечную» коррупцию, связанную с деятельностью государственных органов власти; «низовую» коррупцию, в которую вовлечены различные организации, иногда наделенные властными полномочиями, а иногда нет, которые созданы для предоставления различных услуг населению и организациям; и деловую коррупцию – вне или внутри хозяйствующих объектов, а также в СМИ [9].

Согласно исследованию ИнОП «Природа и структура коррупции в России» основными последствиями коррупции можно считать рост недоверия населения к государству и государственным, общественным и экономическим институтам, подрыв легитимности власти и общественной морали, криминализацию и торможение экономики, общий ущерб авторитету страны и инвестиционной привлекательности [9]. Среди основных причин коррупции при этом называются: несовершенство законодательства и в целом нормативной базы; сознательное создание чиновниками условий для коррупции; неправильная постановка задачи, неверное определение функций государственной власти; принадлежность распределительной функция государству; недоверие граждан государственной власти; отсутствие общественного контроля за процессом принятия решений, с том числе государственных или крупных бизнес-решений, самовоспроизводство системы коррупции; распространение и закрепление в обществе убеждения, что коррупция есть норма, естественная форма поведения; слишком широкие функции у государства [9].

Согласно оценок 2014 года, опубликованных в исследовании международного движения по противодействию коррупции Transparency International, со значением индекса коррупции в 27 баллов Россия занимает 136 место по уровню коррупции среди оцениваемых стран мира и делит его с Ираном, Камеруном, Ливаном, Кыргызстаном и Нигерией [10], в то время как в 2013 году значение индекса составляло 28 баллов [11]. Стоит заметить, что указанная оценка подвергается резкой критике со стороны ученых и политологов РФ, так как, по их мнению, она может носить элемент предвзятости, и предлагают разработать собственный индекс оценки уровня коррупции, который должен быть представлен на Евразийском антикоррупционном форуме 23-24 апреля 2015 года [12].

Однако уже представленные оценки отечественных специалистов не менее пессимистичны. Так согласно доклада «Коррупция в России (14 января 2013 – 31 августа 2014)» опубликованного Всероссийской антикоррупционной общественной приемной «Чистые руки», из числа всех зарегистрированных обращений и жалоб (9925 зарегистрированные жалобы) на коррупцию в судах указывали 28,5 % респондентов; полиции – 20,4 %; прокуратуре – 17,4 %; ФСИН – 5 % [13]; ФСКН – 1,4 %; ФССП – 1,25 %; ФСБ – 0,71 %; Минобороны – 0,71 %; ФНС – 0,5 %; ФТС – 0,35 %; ФМС – 0,35 %; МЧС – 0,17 %; ЦИК – 0,17 % [13]. Жалобы на коррупцию в органах региональной исполнительной власти и местного самоуправления составили 7,1 % [13].

Уровень коррупции по регионам, исчисленный на основании числа обращений представлен в таблице 1. Одновременно стоит отметить низкое качество подобной оценки, так как она не учитывает фактор замалчивания коррупции, а также неинформированности населения о возможности пода-

чи жалобы и службах, принимающих заявления. Сразу после опубликования доклада на него было написано опровержение, опубликованное на сайте УФССП по Рязанской области, в котором подвергается сомнению достоверность фактов коррупции [14]. На момент написания статьи доступ к докладу по адресу сайта Всероссийской антикоррупционной общественной приемной «Чистые руки» http://rusadvocat.com/report_2013_2014.docx был невозможен.

Таблица 1

Уровень коррупции согласно числу полученных жалоб
из различных регионов [13]

Регион	Уровень коррупции в %
Москва	34,2 %
Московская область	17,3 %
Приморский край	4,8 %
Ростовская область	3,6 %
Краснодарский край, Белгородская область	По 3,2 % каждый регион
Ленинградская область	2,8 %
Ставропольский край, Тюменская область	По 1,6 % каждый регион
Оренбургская область, Архангельская область, Республика Саха (Якутия), Мурманская область, Ульяновская область, Самарская область, Курская область, Калининградская область	По 1,2 % каждый регион
Смоленская область, Новосибирская область, Нижегородская область, Рязанская область, Челябинская область, Пензенская область, Республика Татарстан, Астраханская область, Республика Башкортостан, Вологодская область, Республика Чечня	0,8 %
Остальные регионы	12,9 %

Проведём анализ по методике Института законодательства и сравнительного правоведения при правительстве РФ (ИЗИСП) индекса распространения коррупции в рамках программы МОНКОР (Международная программа мониторинга коррупции) для регионов в РФ. Индекс основывается на анализе данных криминальной статистики правоохранительных органов, данных экономики, опросах населения, анализе законодательства. Ключевым показателем в этой методике является количество экономических преступлений на душу населения и валовой внутренний продукт (в нашем случае – валовой региональный продукт, для оценки величины неформальной экономики в регионе). С учетом индекса восприятия коррупции, который показывает величину обращения населения на противозаконные экономические действия в суды, правоохранительные органы, общественные приёмы, прессу, (порой население воспринимает коррупционные действия как должное и не все экономические преступления попадают под расследование).

Расчет уровня неформальной экономики в федеральных округах РФ

Показатели		Численность населения (млн.чел.) ¹	Внутренний Валовой Региональный Продукт (млрд.руб.) ²	ВВП на душу населения (млн.руб.)	Количество экономических преступлений ³	Количество экономических преступлений на 1 тыс. населения	Восприятие коррупции (антикоррупционная открытость)	Индекс коррупции (скорректированный на восприимчивость коррупции)	Оценочная величина неформальной экономики (млрд.руб.)	Влияние коррупции - доля неформальной экономики (%)
1	2	3	4	5=4/3	6	7=6/3	8=ВК/3	9=7/8 *1000	10=5*9	11=10/3
По России в целом	2012 г.	143	2737,8	19,1	161981	1,133	414,54	2,733	437,97	16,00%
	2013 г.	143,3	2942,3	20,5	131084	0,915	413,67	2,211	398,77	13,55%
	Измен. за год	0,3	204,5	1,4	-30897	-0,218	-0,868	-0,521	-39,2	-2,44%
	Темпы роста	100,20%	107,50%	107,20%	80,90%	80,80%	99,80%	80,90%	91,00%	84,70%
Северо-Западный ФО	2012 г.	13,66	384,2	28,1	12694	0,929	394,8	2,354	66,203	17,20%
	2013 г.	13,717	406	29,6	10496	0,765	393,16	1,946	57,605	14,20%
	Измен. за год	0,057	21,8	1,5	-2198	-0,164	-1,64	-0,41	-8,6	-3,00%
	Темпы роста	100,40%	105,70%	105,20%	82,70%	82,30%	99,60%	82,70%	87,00%	82,30%
Центральный ФО	2012 г.	38,538	451,6	11,7	42984	1,115	316,99	3,519	41,233	9,10%
	2013 г.	38,679	489,7	12,7	37180	0,961	315,83	3,044	38,533	7,90%
	Измен. за год	0,141	38,1	0,9	-5804	-0,154	-1,16	-0,48	-2,7	-1,30%
	Темпы роста	100,40%	108,40%	108,00%	86,50%	86,20%	99,60%	86,50%	93,50%	86,20%
Уральский регион (УФО)	2012 г.	12,143	582,7	48	18591	1,531	583,38	2,624	125,934	21,61%
	2013 г.	12,198	626,1	51,3	15267	1,252	580,75	2,155	110,619	17,67%
	Измен. за год	0,055	43,4	3,3	-3324	-0,279	-2,63	-0,47	-15,31	-3,94%
	Темпы роста	100,50%	107,40%	107,00%	82,10%	81,80%	99,50%	82,10%	87,80%	81,80%
Южный ФО	2012 г.	13,884	227,6	16,4	14011	1,009	363,37	2,777	45,527	20,00%
	2013 г.	13,91	253,2	18,2	11548	0,83	362,69	2,289	41,666	16,50%
	Измен. за год	0,026	25,6	1,8	-2463	-0,179	-0,68	-0,49	-3,86	-3,50%
	Темпы роста	100,20%	111,20%	111,00%	82,40%	82,30%	99,80%	82,40%	91,50%	82,30%
Северо-Кавказский ФО	2012 г.	9,493	127,6	13,4	10379	1,093	449,7	2,431	32,68	25,60%
	2013 г.	9,541	142,1	14,9	9922	1,04	447,44	2,324	34,616	24,40%
	Измен. за год	0,048	14,5	1,5	-457	-0,053	-2,26	-0,11	1,94	-1,30%
	Темпы роста	100,50%	111,40%	110,80%	95,60%	95,10%	99,50%	95,60%	105,90%	95,10%
Сибирский ФО	2012 г.	19,261	267,1	13,9	20765	1,078	408,75	2,637	36,575	13,70%
	2013 г.	19,278	287	14,9	16370	0,849	408,39	2,079	30,955	10,80%
	Измен. за год	0,017	19,9	1	-4395	-0,229	-0,36	-0,56	-5,62	-2,90%
	Темпы роста	100,10%	107,50%	107,40%	78,80%	78,80%	99,90%	78,80%	84,60%	78,80%
Дальневосточный ФО	2012 г.	6,266	431,5	68,9	4374	0,698	764,92	0,91	62,844	14,60%
	2013 г.	6,252	450,1	72	4316	0,69	766,63	0,9	64,828	14,40%
	Измен. за год	-0,014	18,6	3,1	-58	-0,008	1,71	-0,01	1,98	-0,20%
	Темпы роста	99,80%	104,30%	104,50%	98,70%	98,90%	100,20%	98,70%	103,20%	98,90%
Приволжский ФО	2012 г.	29,811	265,5	8,9	38183	1,281	422,86	3,03	26,976	10,20%
	2013 г.	29,772	288,1	9,7	25985	0,873	423,42	2,06	19,947	6,90%
	Измен. за год	-0,039	22,6	0,8	-12198	-0,408	0,55	-0,97	-7,03	-3,20%
	Темпы роста	99,90%	108,50%	108,70%	68,10%	68,10%	100,10%	68,10%	73,90%	68,10%

¹ Регионы России. Социально-экономические показатели. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_14p/

² Валовой региональный продукт в текущих ценах. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/vrp98-13.xlsx

³ Портал правовой статистики «Генеральной прокуратуры Российской Федерации». URL: http://www.crimestat.ru/regions_chart_total

Полученные данные, в отличие от исследований МОНКОР, не учитывают долю обращений в разные инстанции и не учитывают размеров и видов экономических преступлений, но дают реальное представление об уровне неформальной экономики в регионах.

Библиографический список

1. Gutmann P. The Subterranean Economy // Financial Analysis Journal. 1977. Vol. 33.
2. Николаева, М.И. Теневая экономика: методы анализа и оценки / М.И. Николаева, А.Ю. Шевяков. – М.: ЦЭМИ АН СССР, 1987.
3. Стратегический план устойчивого развития города Новосибирска. – URL: <http://strateg.novo-sibirsk.ru/4-4-1.htm>.
4. Глава Минфина оценил теневой сектор экономики РФ в 15–20 % от ВВП. – URL: <http://top.rbc.ru/economics/20/06/2013/862716.shtml>.
5. Теневую экономику РФ оценили в 46 % ВВП ежегодно. – URL: <http://top.rbc.ru/economics/13/02/2013/844992.shtml>.
6. В теневой сектор экономики регионов уходит до 20 % бюджетных средств. – URL: <http://top.rbc.ru/economics/04/09/2014/947046.shtml>.
7. Бикбов, А. Пятая часть средств от госзакупок на 1,3 трлн руб. ушла в офшоры / А. Бикбов. – URL: <http://top.rbc.ru/economics/23/04/2015/553919e49a7947c03fd71cb0>.
8. Коррупция. Материал из Википедии – свободной энциклопедии. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D1%80%D1%80%D1%83%D0%BF%D1%86%D0%B8%D1%8F>.
9. Результаты исследования «Природа и структура коррупции в России». ИнОП (при участии ЦЕССИ), 2006 год. – URL: http://www.inop.ru/files/korrupt_issled.doc.
10. ИБК-2014. Инфографика (на английском). Карта и данные по странам. – URL: http://www.transparency.org.ru/component/docman/doc_download/606--2014-----pdf.
11. Индекс восприятия коррупции. – URL: <http://www.transparency.org.ru/index-vospriatiia-korruptcii/blog>.
12. Transparency переведут на русский язык. Коррупция в России! – URL: <http://korrossia.ru/russia/mow/11263-transparency-perevedut-na-russkiy-yazyk.html>.
13. Доклад Коррупция в России (14 января 2013 – 31 августа 2014). – URL: <http://corrupcia.net/aboutnews/item1346.html>.
14. Опровержение на «Независимый годовой доклад Всероссийской антикоррупционной общественной приемной «Чистые руки». – URL: http://r62.fs-sprus.ru/oproverzhenie_na_nezavisimyyj_godovojj_doklad_vserossijskojj_antikorruptcionnoj_obshhestvennoj_priemnoj_chistye_ruki/.

[К содержанию](#)

УДК 338.27 + 336.743 + 338.51:665.67

ПРИМЕНЕНИЕ МНОГОФАКТОРНОГО РЕГРЕССИВНОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

А.В. Федотов, М.В. Тимощенко

В статье рассмотрены факторы влияющие на курс национальной валюты, проанализировано влияние ключевого фактора – изменение цен на нефть. Проведен регрессионный анализ влияния курса валют, изменения ВВП и цен на нефть друг на друга.

Ключевые слова: ВВП, нефть, курс валюты, регрессионный анализ.

Для определения уровня цен для организаций имеющих существенную доли в обороте на внешнем рынке, как при приобретении товаров и комплектующих за рубежом, так и при продаже своей продукции за пределы страны, встаёт необходимость прогнозирования курса национальной валюты к конвертируемым валютам и валютам стран контрагентов. В настоящее время очень много говорится о воздействии на курс национальной валюты изменений цен на нефть.

Но в свою очередь, факторы, воздействующие на цену нефти, взаимосвязаны, между собой, отсюда сложно разобраться, где определяющий, а где определяемый показатель. Разорвать цикличность прогнозирования предлагаем с помощью технического анализа цены нефти и его влияния на курс рубля к доллару (за период длительностью в десять лет – когда среднесрочные циклы уже повторились), а в долгосрочном прогнозировании, когда участвуют факторы смены формаций, уже нет смысла, и поскольку происходит существенный ценовой и структурный сдвиги и прогнозирование на длительный срок превращается в эфемерное гадание. Сравним изменение курса доллара по отношению к рублю рис. 1.

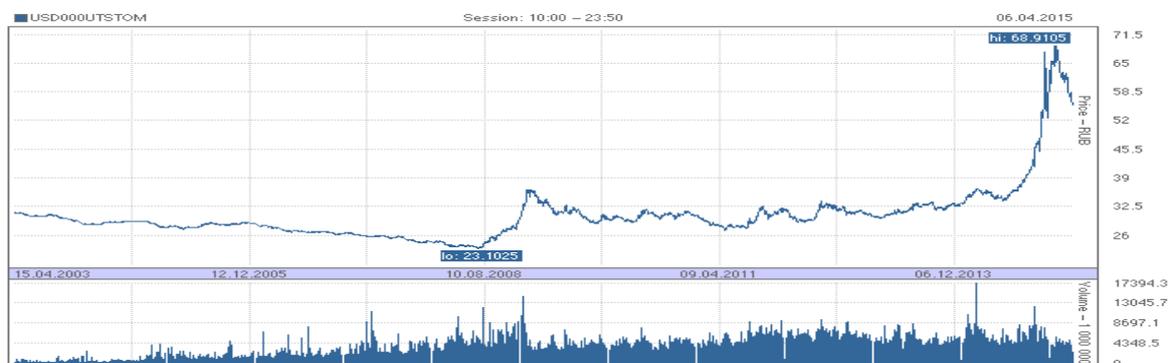


Рис. 1. Курс доллара к рублю

С изменениями стоимости барреля нефти за тот же период (рис. 2) [1].

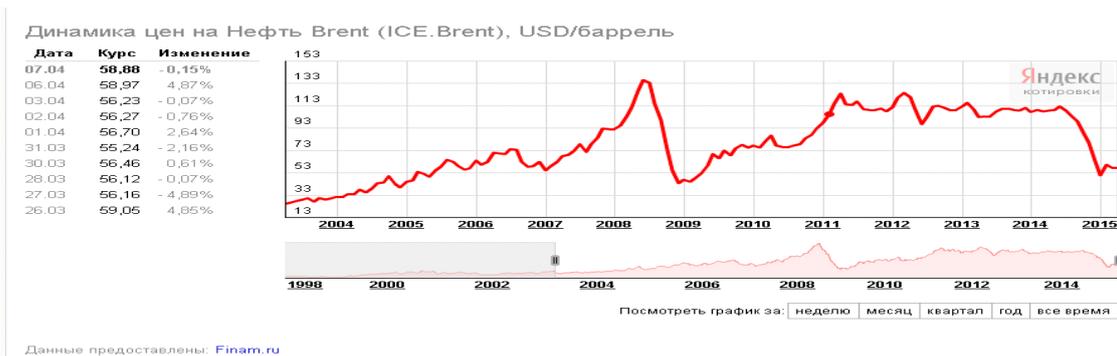


Рис. 2. Динамика цен на Нефть Brent (ICE.Brent), USD/баррель [2]

Как видно, тренды за аналогичные периоды времени имеют обратные направленности. Об этом сегодня много написано и учеными экономистами и серьезными аналитиками финансовых компаний. При этом все понимают, что доллар как был, так пока и остаётся «тихой заводью» от бурь катаклизмов и кризисов. И перевод средств из национальной валюты в доллары идёт не только в России. Что характерно именно нефть является товаром (и инструментом) повторяющим направления движения курса доллара по отношению к другим мировым валютам (рис. 3).



Рис. 3. Зависимость цены нефти от курса доллара

Но при одинаковой направленности векторов, есть разница в их силе, что обусловлено наличием других факторов, кроме цены на нефть, влияющих на изменение курса доллара. И в этом плане, логика рассуждений Я. Миркина в статье «Анатомия цены на нефть» где он говорит, что цена на нефть только на треть зависит от спроса и предложения, а две трети составляет инфляция, факторы сезонности, стадии циклов экономического роста, решения стран ОПЕК. Последние особенно стали давать о себе знать, когда с начала нового тысячелетия, в мире появилась новая реальность: Нефть в дефиците, ее потребление превышает производство (рис. 4).

Производство и потребление нефти в мире

Нефть, всего в мире, млн т	1981–1985	1986–1990	1991–1995	1996–2000	2001–2005	2006–2010
Производство	14 076	15 231	16 066	17 506	18 671	19 499
Потребление	13 997	15 122	15 981	17 330	18 704	19 886
Превышение производства над потреблением	+79	+109	+85	+176	-33	-387

Источник: BP Statistical Review of World Energy 2011
*Округлено до целых «+» – дефицит, «-» – профицит

Рис. 4. Производство и потребление нефти в мире [4]

Стоит согласиться с Я. Миркиным, что с начала 2000-х фундаментальные факторы – спрос, предложение, запасы – оказались в подчиненном положении. Политические шоки приводили лишь к коротким скачкам цен. ОПЕК, устанавливая квоты на производство нефти, пытались держать цену нефти на приемлемом уровне для её производителей. Но появился новый фундаментальный фактор, во многом определяющий динамику цен на нефть. Дело в том, что финансовый рынок, и в прошлые времена связь с которым всегда присутствовала, на волне роста насыщенности деньгами, цена на нефть превращается в преимущественно финансовую переменную, такую же, как валютный курс, цены на золото и котировки ценных бумаг. Производство, спрос и запасы нефти, политические шоки, действия ОПЕК становятся факторами второго порядка. Цена на нефть формируется на биржах деривативов в тесной связи с курсом доллара США как мировой резервной валюты, на которую приходится более 30 % финансовых активов мира.

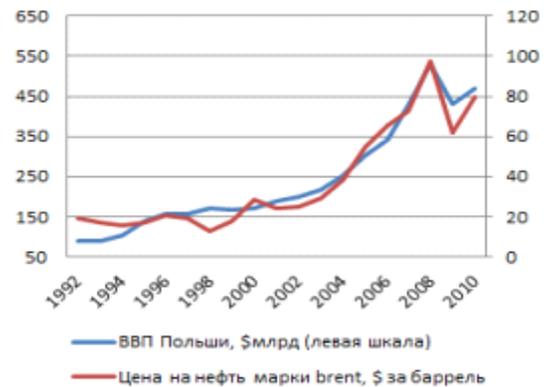
Еще одна причина превращения цены нефти в финансовую переменную – изменения в микроструктуре рынка. В конце 1990-х 85 % длинных позиций по нефтяным фьючерсам держали хеджеры, которые страхуют риски в связи с реальными поставками нефти. К 2008 году их доля сократилась до 40 %, зато пришли спекулянты (30 %) и индексные инвесторы (30 %) – те, кто стоит в товарных портфелях, сформированных по индексам товарных цен, и играет на повышение.

Если цена на нефть, от которой функционально зависит российская экономика – финансовая переменная, то в основе ее динамики во многом лежит изменение курса доллара США. Россия хорошо чувствует себя при слабом долларе (цены товарных активов стремятся вверх, как это было в 2001–2008 гг.). И наоборот, при сильном долларе стоит ожидать низких мировых цен на сырье и новых экономических и социальных шоков в России. Поэтому прогноз экономики России, по крайней мере, на ближайшее десятилетие – это, прежде всего, оценка того, что произойдет с курсом доллара США и на этой основе – с мировыми ценами на нефть и другие активы. Доллар США, начиная с 1970-х годов, имеет свои собственные 15–17-летние циклы. И с точки зрения технического анализа, возможно, будет период с его длительным укреплением, и если экономика России по-прежнему будет сырьевой, то подъема в это время ждать не стоит [5].

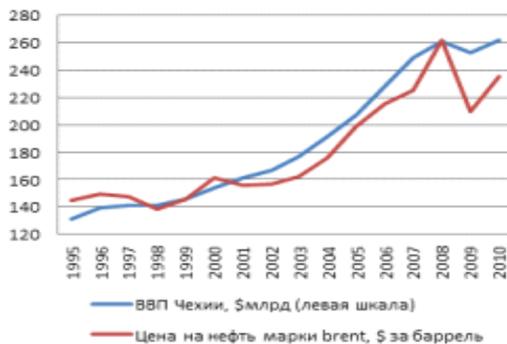
Хотя казалось, с другой стороны, рост экономики (ВВП) должен будет подстегнуть спрос на нефть, а соответственно, и на рост её цены, о чем свидетельствуют графики ВВП ряда стран в сопоставлении с изменением цен на нефть (рис. 5).



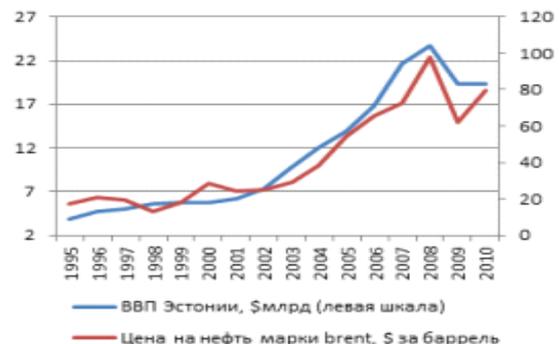
Динамика среднегодовых цен на нефть марки Brent (в \$ за баррель) и номинального ВВП Украины (в \$млрд), в 1992–2010 гг.



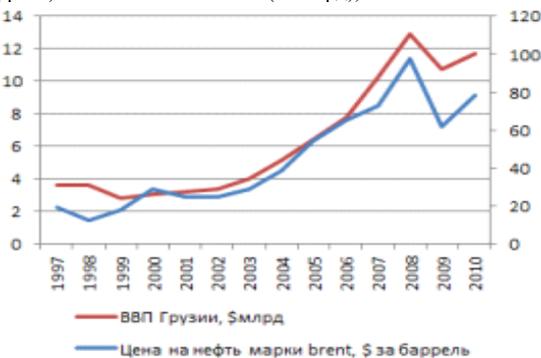
Динамика среднегодовых цен на нефть марки Brent (в \$ за баррель) и номинального ВВП Польши (в \$млрд), в 1992–2010 гг.



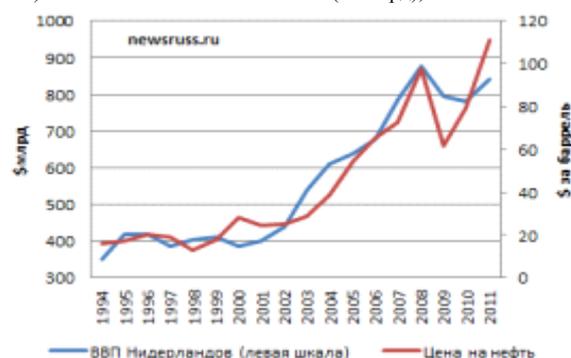
Динамика среднегодовых цен на нефть марки Brent (в \$ за баррель) и ВВП Чехии по ППС (в \$млрд), в 1995–2010 гг.



Динамика среднегодовых цен на нефть марки Brent (в \$ за баррель) и номинального ВВП Эстонии (в \$млрд), в 1995–2010 гг.



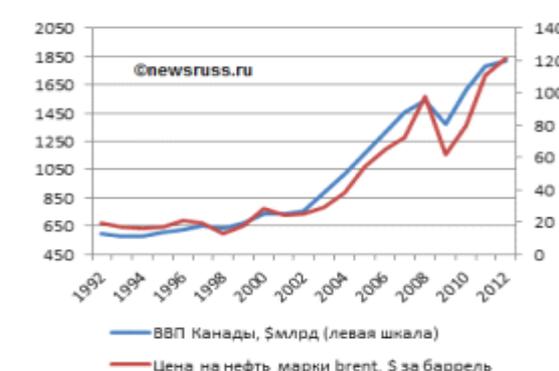
Динамика среднегодовых цен на нефть марки Brent (в \$ за баррель) и номинального ВВП Грузии (в \$млрд), в 1997–2010 гг.



Динамика цен на нефть марки Brent (в \$ за баррель) и ВВП Нидерландов (в \$млрд) в 1994–2011 гг.



Динамика среднегодовых цен на нефть марки Brent (в \$ за баррель) и номинального ВВП Австралии (в \$млрд), в 1992–2012 гг.



Динамика среднегодовых цен на нефть марки Brent (в \$ за баррель) и номинального ВВП Канады (в \$млрд), в 1992–2012 гг.

Рис.5. Графики изменения ВВП стран и изменении цен на нефть [6]

Как видно, зависимость практически прямая. Так и считают большинство современных экономистов. Но, возможно, они не то чтобы путают причину со следствием, но совершенно точно существует и обратная зависимость, опосредованно через другие показатели и инструменты. А проще – при росте цен на нефть, а соответственно, и ГСМ, увеличивается стоимость всех товаров, а следовательно растёт и ВВП. И в этом плане получается, что ВВП не сколько отображает уровень развития экономики, а его динамика, в большей степени, указывает на изменение цен на нефть.

Об коинтеграции ВВП и цен на нефть говорят и П.К. Катышев и А.П. Красноперова (НИУ ВШЭ), правда ещё одним значимым фактором оказывающим влияние на курс рубля они берут денежный агрегат М2 [7]. Действительно влияние этого фактора трудно переоценить после ноября 2014 года, но этот фактор сам является производной от курса национальной валюты с корректировкой на использование инструментов денежной политики Центральным банком (в частности – ключевой ставки). Но чем плох в использовании ВВП в техническом анализе – он не считается параллельно торгам, а выводится за год и сопоставляется со средним курсом и ценами за этот же период, что сглаживает и скрывает корреляционные связи между рассматриваемыми факторами. Следовательно многофакторная модель была бы применима только для долгосрочного планирования, а для того чтобы прогнозировать изменение курса национальной валюты к доллару приходится брать основной фактор – цену на нефть. Благо по этому показателю есть ориентиры в виде фьючерсных торгов, по которым есть чьи то прогнозы в виде заключённых фьючерсов на 270 дней вперед.

И с помощью эконометрических показателей выведем зависимость курса рубля к доллару от цены на нефть и её уровень её качества выведенной формулы через уравнение регрессии и отклонений вследствие случайной ошибки [8].

Возьмем квартальные данные с начала 2015 года:

Условно обозначим X – стоимость барреля нефти в \$ и Y – курс \$ к рублю. Минимальное значение X за этот период составило 48,11 \$, а максимальное 62,89 \$. В то время как по Y минимальное значение составило 56,24 руб/\$, а максимальное – 66,04 руб/\$.

$$\sum x = 4274.88 \quad \sum y = 4787.8$$

Исходя из чего, получаем исходные данные для уравнения регрессии в том числе:

Выборочные средние:

$$\bar{y} = \frac{\sum y_i}{n} = \frac{4787.8}{77} = 62.18 \quad \overline{xy} = \frac{\sum x_i y_i}{n} = \frac{265477.33}{77} = 3447.76$$

Выборочные дисперсии:

$$S^2(x) = \frac{\sum x_i^2}{n} - \bar{x}^2 = \frac{238992.78}{77} - 55.52^2 = 21.56;$$

$$S^2(y) = \frac{\sum y_i^2}{n} - \bar{y}^2 = \frac{298613.81}{77} - 62.18^2 = 11.85.$$

Среднеквадратическое отклонение:

$$S(x) = \sqrt{S^2(x)} = \sqrt{21.56} = 4.644;$$

$$S(y) = \sqrt{S^2(y)} = \sqrt{11.85} = 3.442;$$

$$S(y) = \sqrt{S^2(y)} = \sqrt{11.85} = 3.442.$$

Найдем Коэффициент корреляции:

$$b = \frac{\overline{x \cdot y} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{S^2(x)} = \frac{3447.76 - 55.52 \cdot 62.18}{21.56} = -0.1996.$$

И Ковариации:

$$\text{cov}(x,y) = \overline{x \cdot y} - \bar{x} \cdot \bar{y} = 3447.76 - 55.52 \cdot 62.18 = -4.3.$$

Рассчитываем показатель тесноты связи. Таким показателем является выборочный линейный коэффициент корреляции, который рассчитывается по формуле:

$$r_{xy} = \frac{\overline{x \cdot y} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{S(x) \cdot S(y)} = \frac{3447.76 - 55.52 \cdot 62.18}{4.644 \cdot 3.442} = -0.269.$$

Проверим: коэффициент линейной парной корреляции может быть определен через коэффициент регрессии b:

$$r_{x,y} = b \frac{S(x)}{S(y)} = -0.2 \frac{4.644}{3.442} = -0.269.$$

В нашем примере связь между признаком Y фактором X отрицательная и соответственно явно обратная, что собственно и не требовало особых доказательств – исходя из графиков показателей.

Выведем уравнение регрессии:

$$y_x = r_{xy} \frac{\overline{x - \bar{x}}}{S(x)} S(y) + \bar{y} = -0.269 \frac{x - 55.52}{4.644} 3.442 + 62.18 = -0.2x + 73.26.$$

Уравнение регрессии имеет вид **y = -0,2 x + 73,26**.

Коэффициентам уравнения регрессии можно придать экономический смысл. Коэффициент регрессии b = -0,2 показывает среднее изменение результативного показателя (в единицах измерения y) с повышением или понижением величины фактора x на единицу его измерения. В данном примере с увеличением на 1 единицу y понижается в среднем на -0,2.

Коэффициент a = 73,26 формально показывает прогнозируемый уровень y, но только в том случае, если x=0 находится близко с выборочными значениями.

Но если $x=0$ находится далеко от выборочных значений x , то буквальная интерпретация может привести к неверным результатам, и даже если линия регрессии довольно точно описывает значения наблюдаемой выборки, нет гарантий, что также будет при экстраполяции влево или вправо.

Подставив в уравнение регрессии соответствующие значения x , можно определить выровненные (предсказанные) значения результативного показателя $y(x)$ для каждого наблюдения.

Оценим качество уравнения регрессии с помощью ошибки абсолютной аппроксимации. Средняя ошибка аппроксимации – среднее отклонение расчетных значений от фактических:

$$\bar{A} = \frac{\sum |y_i - y_x| : y_i}{n} 100\%.$$

Ошибка аппроксимации в пределах 5–7 % свидетельствует о хорошем подборе уравнения регрессии к исходным данным.

$$\bar{A} = \frac{3.303}{77} 100\% = 4.29\%.$$

В среднем, расчетные значения отклоняются от фактических на 4.29 %. Поскольку ошибка меньше 7 %, то данное уравнение можно использовать в качестве регрессии.

Экономическое прогнозирование на основе построенной модели предполагает, что сохраняются ранее существовавшие взаимосвязи переменных и на период упреждения. Для прогнозирования зависимой переменной результативного признака необходимо знать прогнозные значения всех входящих в модель факторов. Прогнозные значения факторов подставим в модель и получим точечные прогнозные оценки изучаемого показателя:

$$\varepsilon = t_{\text{крит}} S \sqrt{\frac{1}{n} + \frac{(\bar{x} - x_p)^2}{\sum (x_i - \bar{x})^2}} \quad t_{\text{крит}}(n-m-1; \alpha/2) = (75; 0.025) = 1.99.$$

Рассчитаем границы интервала, в котором будет сосредоточено 95 % возможных значений Y при неограниченно большом числе наблюдений и $X_p = 61$ (количество наших наблюдений).

Вычислим ошибку прогноза для нашего уравнения регрессии:

$$\varepsilon = 1.99 \cdot 3.359 \sqrt{\frac{1}{77} + \frac{(55.52 - 61)^2}{1660.32}} = 1.178;$$

$$y(61) = -0.2 \cdot 61 + 73.26 = 61.085 \quad 61.085 \pm 1.178.$$

Следовательно, с вероятностью 95 % можно гарантировать, что значения Y при неограниченно большом числе наблюдений не выйдет за пределы найденных интервалов.

Вычислим ошибку прогноза:

$$\varepsilon = t_{\text{крит}} S \sqrt{1 + \frac{1}{n} + \frac{(\bar{x} - x_p)^2}{\sum (x_i - \bar{x})^2}} \quad \varepsilon = 1.99 \cdot 3.359 \sqrt{1 + \frac{1}{77} + \frac{(55.52 - 61)^2}{1660.32}} = 6.79.$$

Получаем следующие показатели качества уравнения регрессии:

Коэффициент детерминации	0,0725
Средний коэффициент эластичности	-0,18
Средняя ошибка аппроксимации	4,29.

Которые свидетельствуют о возможности использования уравнения регрессии для планирования курса национальной валюты исходя из информации об изменении цен на нефть в краткосрочном периоде.

Библиографический список

1. Курс доллара к рублю. – URL: http://stocks.investfunds.ru/indicators/view/624/?&date_start=06.01.2015&date_end=06.04.2015&start=0#beginf.
2. Динамика цен на Нефть Brent (ICE.Brent), USD/баррель. – URL: exchanges/demo/selt.0/SD000UTSTOM/intraday/show/intra3.
3. Зависимость цены нефти от курса доллара. – URL: [jpg](#)
4. Производство и потребление нефти в мире. – URL: [jpg](#).
5. Миркин, Я.А. Анатомия цены на нефть / Я.А. Миркин. – URL: <http://daily.rbc.ru/opinions/economics/17/04/2015/552fbc4f9a7947640fcd71cd>.
6. Графики изменения ВВП стран и изменения цен на нефть. – URL: <http://news.finam.ru/quotes/1006.html/>.
7. Катышев, П.К. Мировые цены на нефть и ВВП России: Анализ коинтеграции / П.К. Катышев, А.П. Красноперова // Международная лаборатория количественных финансов НИУ ВШЭ, созданной при поддержке гранта Правительства РФ 14.А12.31.0007.
8. Валентинов, В.А. Эконометрика: учебник для вузов по спец. «Математические методы в экономике»: доп. МОиН РФ / В.А. Валентинов. – 2-е изд. – М.: Дашков и К, 2010. – 448 с.

[К содержанию](#)

УДК 332.1

НАПРАВЛЕНИЯ ПРОВЕДЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ ТЕРРИТОРИИ

С.М. Шипилова

В работе представлены направления проведения социально-экономической диагностики территории.

Ключевые слова: социально-экономическая диагностика, территория, направления проведения социально-экономической диагностики территории, индикаторы.

Стратегическое развитие территории должно основываться на социальной концепции, смысл которой состоит в определении стратегических целей по критерию качества жизни населения, преобладания социальных и материальных потребностей человека, выбор альтернатив развития территории в зависимости от влияния факторов внешней и внутренней среды.

Актуальность использования концепции стратегического развития и планирования территорий определена следующими причинами: стратегическое планирование – создает единый вектор усилий всех активных сил территории; признанная функция в системе территориального управления, позволяющая создавать условия для перспективного развития, принимать текущие решения с учетом стратегических целей; в условиях коренных социально-экономических преобразований, предполагающих адаптацию территории к требованиям рыночной экономики и открытого международного конкурентного рынка, стратегическое планирование является наиболее адекватным инструментом, способным консолидировать усилия власти и общества; способствует улучшению имиджа территории.

Ситуационный анализ является общепризнанной методологической основой стратегического управления развитием территории. При этом выбор показателей для анализа не являются типовыми. Все системы (включая социально-экономические) – это сложноорганизованные системы открытого типа, сами состоящие из сочетания сложных внутренних переменных (подсистем) находящиеся под воздействием факторов внешней среды (политических, экономических, социально-культурных и др.).

Применительно к территории (если её рассматривать с точки зрения системного подхода) ситуационный анализ следует начинать с проведения социально-экономической диагностики (с последующей постановкой диагноза).

Социально-экономическая диагностика базируется на качественно-количественном методе, предусматривающем использование статистической отчетности и качественного анализа, то есть обобщения и глубокого осмысления как статистических данных, так и результатов наблюдения,

изучения документов, текстов систематических социологических опросов по широкому кругу проблем и т.п.

Чрезвычайно важно правильно сформулировать цели социально-экономической диагностики – центральным элементом является человек, население территории и решение всех экономических, социальных, организационных задач должно быть подчинено ему. Главной задачей органов власти в условиях рыночной экономики является оказание общественных (публичных) услуг, а основные действия органов власти направлены на обеспечение жизнедеятельности, организацию и координацию действий субъектов территории и создание условий для повышения качества жизни и социально-экономического развития территории.

Таким образом, можно выделить следующие цели социально-экономической диагностики: информационное обеспечение контроля за социально-экономическими процессами на территории, включая демографическую ситуацию, регулирование занятости населения, контроль за реализацией программ местного развития, осведомлённость населения территории о причинах реструктуризации градообразующих предприятий, предупреждение возникновения зон социальной напряжённости и т.д.

Корректировка стратегии и программ преобразований по результатам социально-экономической диагностики является обязательным условием деятельности по формированию и использованию конкурентных преимуществ территории.

Социально-экономическая диагностика территории представляет собой совокупность методов исследования экономического и социального состояния территории, включая анализ, оценку, постановку диагноза об уровне развития её основных сфер.

К основным направлениям социально-экономической диагностики территории можно отнести:

- 1) наблюдение за социально-экономическим состоянием территорий;
- 2) изучение общественного мнения местного населения о качестве жизни на территории;
- 3) наблюдение за реализацией местных программ развития территорий, а также оценка их социально-экономической эффективности;
- 4) контроль над условиями жизнеобеспечения населения территории;
- 5) разработка программ развития и оценка последствий воздействий принимаемых управленческих решений;
- 6) разработка рекомендаций по их корректировке.

Исходя из основных направлений, диагностику социально-экономического состояния проводят в следующих направлениях:

- в сфере производства (объем внутреннего регионального продукта, его темпы роста, внутренней региональный продукт на душу населения, деловая активность предприятий и др.);

- в финансовой сфере (темпы роста инвестиций; индекс соотношения внутреннего регионального продукта и налоговых поступлений в региональный бюджет; бюджетная обеспеченность региона и др.);
- в социальной сфере (уровень минимальной зарплаты на территории; соотношение заработной платы и прожиточного минимума, динамика общей численности населения региона, естественная убыль и миграция населения, доля оплаты труда во внутреннем региональном продукте и др.).

Перечень показателей диагностики и оценки достаточно широк, так Международный банк реконструкции и развития предлагает 26 показателей, отражающих макроэкономическое состояние страны (региона). Международный валютный фонд использует для этих целей 10 ключевых макроэкономических показателей, и включает различные макроэкономические показатели устойчивости (нестабильности) территорий [3]. Институтом экономики УрО РАН разработана база данных паспорта муниципального образования на основе «Унифицированной системы показателей, по которой, предполагается проводить оценку социально-экономического положения территории по 25 направлениям с использованием 300 показателей [1].

Вся совокупность показателей социально-экономической диагностики (индикаторов оценки развития территории) можно разбить на следующие группы:

1. Экономические индикаторы, включающие в себя: объем и эффективность производства; экономический потенциал территории и его использование; инвестиционная активность; энергетическая безопасность; финансовое самообеспечение и т.д.

2. Социальные индикаторы, к которым относятся: уровень развития социальной инфраструктуры, уровень безработицы; динамика номинальных и реальных доходов населения и др.

Для оценки качества жизни людей программой развития ООН рекомендуется использовать показатель ИРЧП – «индекс развития человеческого потенциала» [3]. Он дает обобщенную интегральную оценку уровня социального развития территории (включает: доход, измеряемый ВВП/ВРП на душу населения с учетом различной покупательной способности в различных регионах; продолжительность жизни, измеряемую ожидаемой продолжительностью жизни при рождении; знания, или уровень образования, измеряемые числом грамотных лиц или длительностью школьного образования, числом лиц с высшим специальным образованием) [2].

Большое значение имеет подсистема социальных индикаторов, дополняющая систему статистической информации, сюда могут входить следующие группы оценок общественного мнения: установки и взгляды жителей, трудовая и хозяйственная мотивированность, инвестиционное поведение, удовлетворённость различными аспектами жизни, политические оценки и взгляды (доверие к органам власти).

3. Демографические индикаторы, включающие, информацию о половозрастной структуре населения территории, соотношении городского и сельского населения, численность трудоспособного населения, уровень образования населения, плотность населения, уровень миграции и др.

4. Экологические индикаторы, в их число входят: анализ состояния окружающей среды, состояние водохранилищ, поверхностных водоемов и запасов сточных вод, уровень выбросов в атмосферу и др.

5. Ресурсные индикаторы, которые анализируют: трудовой потенциал; природно-ресурсный потенциал; производственный потенциал, потенциал инфраструктуры (показатели развития социальной, производственной, управленческой и рыночной инфраструктуры).

Определим перечень этапов проведения социально-экономической диагностики территории:

1. Установление проблемы: формулировка проблемы, её анализ, развитие проблемы; связи проблемы с другими проблемами. На этом этапе основным методом анализа является сценарный, учитывающий возможные и вероятные направления будущего исследования с привлечением высококвалифицированных специалистов-экспертов. Основной целью на этом этапе становится составление плана-сценария, где необходимо обозначить основные направления социально-экономического развития территории.

2. Описание территориальной социально-экономической и ресурсов. Включает в себя определение объекта, границы системы её внешнюю среду, а также образующие её элементы и подсистемы. Этот этап является одним из основных в диагностике, так как от определения структуры, включения или не включения отдельных её элементов о многом зависит дальнейший анализ.

Далее проводится оценка ресурсов, находящихся в распоряжении системы, анализ структуры этих ресурсов. Для этого можно использовать методику оценки ресурсного потенциала территории, как совокупности материальных, финансовых, энергетических, информационных средств, кадрового потенциала. Ядро ресурсного потенциала составляют силы территории и реальные возможности её развития на протяжении планового периода.

Процесс оценки ресурсов территории включает в себя анализ обеспеченности ресурсами в целом, а так же в разрезе природных, материальных ресурсы, трудовых и т.д., определение пропорций ресурсов; выявление качественных характеристик ресурсов (доступность, уникальность), а также стоимость и затраты на создание и воспроизводство; расчет эффективности использования ресурсного потенциала; делается вывод о ресурсных ограничениях территории с точки зрения возможности дополнительного создания либо расширения функционирующих.

3. Определение направлений развития системы (цели и задачи развития системы). Формулирование общей цели; определение критерия достижения поставленных целей.

Ведущей проблемой на этапе определения целей и задач развития территориальной системы является разработка территориальной социально-экономической политики, одной из составляющих укрепления и развития региональной конкурентоспособности. Направления и эффективность разрабатываемой политики во многом зависит от системы оценок, она обязательно должна учитывать общественное мнение и интересы населения территории.

Для определения целей можно использовать метод «дерева целей», с привязкой индикаторов, они будут служить для конкретизации обилия информации по каждой подсистеме. Их оценка должна играть основную роль по определению уровня эффективности, устойчивости развития территории.

Таким образом, мы говорим об использовании групп индикаторов, а не отдельных показателей, что и позволит оценить всю совокупность происходящих процессов.

Этап анализа подсистем является основным разделом исследования, при этом диагностика проводится в несколько шагов с помощью методов экономического анализа следующих четырёх блоков: социальный блок, городское хозяйство, производство, финансы. В заключении делаются выводы о проблемах в развитии каждой из подсистем, входящих в тот или иной блок.

4. Проведение диагностики соответствия современного состояния системы желаемому результату. Результатом данного этапа диагностики является определение отклонений от намеченных целей, сравнение и выявление наиболее проблемных подсистем, «узких мест»; делаются выводы о влиянии отдельных подсистем, о причинах имеющихся проблем, отрицательно сказывающихся на общем уровне конкурентоспособности территории.

5. Формулировка диагноза социально-экономической системе. Основой социально-экономической диагностики территории должно являться несколько её сравнение с эталоном или «конкурентом» (в условиях географической разнородности территорий России поиск эталона затруднен и часто не уместен: если для территорий Центральной России база сравнения может быть одна, то для Сибири – другая, для Крайнего Севера – третья; вследствие чего само понятие «норма» становится бесполезным), сколько интересно независимое сравнение и выявление особенностей конкретной территории. Сравнение её реального состояния с вероятным состоянием, соответствующего целям её развития.

На завершающем этапе диагностики в зависимости от методологии анализа выделяются три основных типа территории:

1) лидеры, превосходящие средний уровень, имеющие конкурентные преимущества;

2) территории-середнички, процессы, происходящие на них, находятся на среднем уровне, обеспечивая отдельные конкурентные преимущества;

3) аутсайдеры, процессы, происходящие на территории, отстают от среднего уровня, что свидетельствует об отсутствии ярко выраженных конкурентных преимуществ.

Территории могут переходить из одного типа в другой, демонстрируя эффективность принимаемых местными органами власти и управления решений, направленных на повышение их конкурентоспособности.

Таким образом, постоянная корректировка стратегий и программ устойчивого социально-экономического развития территорий по результатам социально-экономической диагностики – обязательное условие деятельности по формированию и использованию конкурентных преимуществ территории. Чрезвычайно важно правильно сформулировать цели социально-экономической диагностики – центральным субъектом территории является человек, и решение всех задач должно быть направлено на решение задач социальных (выявление наименее защищенных социальных группы населения, обоснование формы предоставляемой господдержки, выявление направлений стимулирования предпринимательской активности местного населения и др.).

Социально-экономическая диагностика территории не должна строиться только на количественной оценке, без глубокого качественного анализа сложившейся ситуации на территории, и её перспектив она не может служить надежной основой для надежных выводов и рекомендаций органам власти, потенциальным инвесторам, жителям.

Следовательно, диагностику территории необходимо строить, опираясь на комплексный качественно-количественный анализ всех сфер её жизнедеятельности с использованием как статистической, так и социологической информации.

Библиографический список

1. Институт экономики Уральского отделения РАН [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.uiec.ru/>.
2. Индекс развития человеческого потенциала Центр гуманитарных технологий Информационно-аналитический портал [Электронный ресурс]. – URL: <http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info>.
3. Шипилова, С.М. Качество жизни как индикатор устойчивого развития территории / С.М. Шипилова // Сборник трудов IX научно-практической конференция «Социально-экономические, институционально-правовые и культурно-исторические компоненты развития муниципальных образований». – Миасс: ООО «Абориген», 2012. – С. 82–85.

[К содержанию](#)

УДК 332.122:338.45

**ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ
ХОЗЯЙСТВЕННОГО РИСКА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА
(РЕЗУЛЬТАТЫ МОНИТОРИНГА 2010–2014 гг.)**

Н.В. Яковлева, А.Н. Прокофьев

В статье представлен предварительный анализ результатов опроса руководителей промышленных предприятий в регионе по управлению хозяйственным риском в период с 2010 по 2014 гг.

Ключевые слова: регион, промышленное предприятие, хозяйственный риск, факторы риска, показатели риска, управление хозяйственным риском.

Прагматическая ориентация на выбор в качестве объектов анализа внешних и внутренних для предприятий производственного типа факторов хозяйственного риска очевидна. Непростая ситуация, в которой оказались российские производственные предприятия, как первичные звенья экономики страны, вследствие введения экономических санкций со стороны стран ЕС и США и значительного падения курса рубля, требует всестороннего рассмотрения возникающих в связи с этим обстоятельством проблем.

Разработка конкретных адресных управляющих антирисковых решений на макро- и мезоуровнях, действенность которых является сегодня главной задачей для преодоления кризисных явлений в экономике страны, зависит от наличия информации, полученной непосредственно от предприятий.

В статье приведены результаты опроса руководителей предприятий региона, проведенного с помощью анкеты, разработанной специалистами Центрального экономико-математического института РАН [1]. Мониторинг актуальных факторов хозяйственного риска предприятий Южно-Уральского региона проводится с 2006 года на основе методологии, разработанной ЦЭМИ РАН. За этот период сформирован достаточно полный и структурированный массив информации о факторах риска на производственных предприятиях, назначение которого стать основой для выбора адекватной модели управления риском и выработки управляющих антирисковых воздействий.

Из опросной анкеты, в которой представлены 25 вопросов, выбраны три, непосредственно касающиеся опасностей, возникающих внутри и вне предприятия в процессе хозяйственной деятельности: «Какие опасности в экономической сфере реализовались и негативно повлияли на хозяйственную деятельность Вашего предприятия?»; «Какие внешние опасности реа-

лизовались и негативно повлияли на хозяйственную деятельность Вашего предприятия?»; «Какие внутренние опасности реализовались и негативно повлияли на хозяйственную деятельность Вашего предприятия?».

Ответы респондентов на вопрос: «Какие опасности в экономической сфере реализовались и негативно повлияли на хозяйственную деятельность Вашего предприятия?» представлены в таблице 1.

Таблица 1 (%)

Ответы респондентов на вопрос: «Какие опасности в экономической сфере реализовались и негативно повлияли на хозяйственную деятельность Вашего предприятия?»

Предложенные в анкете варианты ответов	Год опроса				
	2010	2011	2012	2013	2014
Опасности на самом предприятии	6,7	7,1	14,8	10,0	13,9
Опасности вне предприятия	53,3	42,9	74,1	43,3	58,3
Те и другие опасности примерно в равной степени	26,7	46,4	7,4	33,3	27,8
Затрудняюсь ответить	13,3	3,6	3,7	13,3	0,0
Итого:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

По результатам текущего опроса вновь возросло число компаний склонных отмечать среди основных опасностей для деятельности компаний внешнюю среду (58,3 %), причем можно отметить как усиление значимости внешних рисков в сравнении с 2011 годом, в рамках текущего опроса, так и рост их значения по отношению к результатам опроса 2013 года. Число респондентов, отметивших усиление рисков внутренней среды, возросло незначительно (10 % в 2013 году, 13,9 % в 2014 году). Число тех, кто склонен считать, что на результаты деятельности компании в равной степени влияют как внешние, так и внутренние угрозы сократилось с 33,3 % в 2013 году до 27,8 % в 2014 году. В целом 2014 год не внес существенных изменений мнений респондентов по поводу источников возникновения угроз для деятельности предприятия.

С ответом на поставленный вопрос в рамках 2014 не вызвал затруднений среди опрошенных, при оценке влияния угроз по источникам возникновения в 2011 году не смогли дать ответ 3,6 % респондентов.

Ответы на вопрос: «Какие внешние опасности реализовались и негативно повлияли на хозяйственную деятельность Вашего предприятия?» представлены в таблице 2.

Таблица 2 (%)

Ответы респондентов на вопрос:
«Какие внешние опасности реализовались и негативно повлияли
на хозяйственную деятельность Вашего предприятия?»

Предложенные в анкете варианты ответов	Год опроса				
	2010	2011	2012	2013	2014
Изменение хозяйственного законодательства и др. нормативных актов федерального уровня	20,0	25,0	29,6	10,0	16,7
Возможные изменения условий внешне-экономической деятельности	53,3	28,6	22,2	30,0	36,1
Действия региональной или местной власти в экономической сфере	6,7	25,0	7,4	16,7	27,8
Ухудшение социально-экономической ситуации в регионе расположения предприятия	40,0	10,7	18,6	46,7	55,6
Появление технологических, продуктовых и т.п. новинок у конкурентов	20,0	32,1	55,6	30,0	30,6
Ухудшение экологической ситуации или изменение экологических норм	0,0	0,0	0,0	6,7	8,3
Прочие опасные тенденции во внешне-экономической среде предприятия	0,0	14,3	7,4	6,7	5,6
Трудно сказать, не знаю	13,3	3,6	3,7	3,3	5,6

Наибольший практический интерес представляет не только динамика внешних для предприятий факторов риска по годам, но и их соотношение между собой. Важно также отметить, что опрос проводился в середине 2014 года, когда масштабы санкций со стороны стран Запада и их последствия еще проявились во всей своей полноте.

Как видно из таблицы 2, среди внешних факторов риска в 2014 году респонденты чаще других называли факторы риска, обусловленные ухудшением социально-экономической ситуации в регионе расположения предприятия (55,6 %), причем значимость данного фактора существенно возросла по сравнению с аналогичными показателями опросов прошлых лет. Тем не менее, высокий уровень данного показателя, а также его рост за последние четыре года (согласно результатам опросов), свидетельствует о явных проблемах внутреннего рынка региона, вызванных как рецессией, так и ожиданиями ухудшения рыночной ситуации вследствие санкционного воздействия.

Появлением технологических новинок у конкурентов повлияло на деятельность 30,6 % предприятий. Уровень значимости данного фактора не претерпел существенных изменений в сравнении с прошлым годом.

Опрос показал, что действия Федеральных органов власти стали беспокоить предпринимателей в большей степени по сравнению с результатами прошлого года, во многом это может быть обусловлено последними «громкими» событиями в регионе.

Как и в прошлом году возросла значимость рисков во внешнеэкономической деятельности предприятий (22,2 % в 2012 году, 30 % в 2013 году, 36,1 % в 2014 году). Как и ухудшение экономической ситуации в регионе это во многом связано с санкциями западных стран.

Факторы риска, связанные с возможностью ухудшения экологической ситуации или ужесточения экологических норм в регионе, по сравнению с другими внешними факторами риска не представлялись большинству респондентов существенными в течение всего периода исследования. Однако можно отметить усиление значения экологических рисков для предприятия, что объясняется изменениями в экологическом законодательстве. Затруднились с ответом 5,6 % опрошенных.

Ответы на вопрос: «Какие внутренние опасности реализовались и негативно повлияли на хозяйственную деятельность Вашего предприятия?» представлены в таблице 3.

Таблица 3 (%)

Ответы респондентов на вопрос:
«Какие внутренние опасности реализовались и негативно повлияли на хозяйственную деятельность Вашего предприятия?»

Предложенные в анкете варианты ответов	Год опроса				
	2010	2011	2012	2013	2014
Нарушения основной производственной деятельности Вашего предприятия	20,0	14,3	7,4	16,7	5,6
Невыполнение инвестиционно-инновационных проектов или планов	6,7	3,6	37,0	16,7	22,2
Сбои в сфере реализации продукции	53,3	42,9	44,4	53,3	44,4
Перебои в сфере снабжения	53,3	28,6	11,1	33,3	33,3
Сбои или нарушения в системе управления Вашим предприятием	6,7	21,4	18,5	20,0	38,9
Ошибки персонала и нарушения производственной дисциплины	20,0	32,1	22,2	20,0	36,1
Другие опасности	0,0	0,0	0,0	6,7	0,0
Затрудняюсь ответить	0,0	17,9	3,7	10,0	5,6

При определении актуальных внутренних угроз нормальному ходу хозяйственной деятельности респонденты могли отметить любое количество значимых, по их мнению, факторов риска. Результаты опроса показывают, что значительная доля респондентов в 2014 году (38,9 %) указывает на возросшую опасность со стороны нарушений в системе управления предприятием, причем ранее наметившаяся тенденция по увеличению значимости данного фактора, явно подтвердилась (20 % в 2013 году). Подавляющее большинство опрошенных, как и в прошлом году, в качестве основных внутренних проблем называют перебои в сфере реализации продукции (44,4 %). Хотя значимость данного фактора для компаний несколько снизилась (53,3 % в 2013 году). Влияние проблем в сфере снабжения предприятий сохранилось на уровне прошлого года (33,3 %).

Ошибки персонала и нарушения производственной дисциплины по результатам опроса 2014 года вновь увеличили свое значение (с 20 % в 2013 году, до 36,1 % в 2014 году), во многом это связано с многочисленными случаями травматизма на предприятиях. Также возросли риски, связанные с невыполнением инвестиционных планов проектов (22,2 % в 2014 году, 16,7 % в 2013 году), что может быть вызвано как ростом инвестиционной активности компаний, так и возросшими рисками в рамках уже осуществляемых инвестиционных проектов.

Нарушения основной производственной деятельности стали волновать респондентов в меньшей степени (5,6 % в 2014 году, 16,7 % в 2013 году). По итогам текущего года затруднились с ответом на поставленный вопрос 5,6 % респондентов.

В заключении следует отметить, что на основе анализа информации о внешних и внутренних факторов риска могут быть разработаны конкретные антирисковые управляющие воздействия для включения их в программы отраслевых и региональных органов управления.

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-18012е) «Развитие российских промышленных предприятий в нестационарной институциональной среде: эмпирическое исследование».

Библиографический список

1. Качалов, Р.М. Управление экономическим риском: Теоретические основы и приложения: монография / Р.М. Качалов. – М.; Спб.: Нестор-История, 2012. – 248 с.

[К содержанию](#)

УДК 342.553

ИДЕАЛЫ РОССИЙСКОГО МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Д.Б. Абушенко

Настоящая статья посвящена анализу идеалов российского местного самоуправления, закрепленных в Конституции РФ. В ней проведен анализ теоретических и практических проблем, связанных с данной темой.

Ключевые слова: местное самоуправление, идеалы российского местного самоуправления, Конституция Российской Федерации.

Конституция Российской Федерации, принятая всенародным голосованием 12.12.1993 г., определяет идеальные формы организации местного самоуправления, на достижение которых ориентированы как Российский народ, так и Российское государство. Исходя из анализа текста действующей Конституции РФ, в качестве самоуправленческих идеалов следует выделить следующие.

1. Компетенционная самостоятельность местного самоуправления

Данная идеальная форма организации местного самоуправления, по мнению авторов Конституции РФ, предполагает следующие составляющие:

1) местное самоуправление в пределах своих полномочий **самостоятельно** (ст. 12 Конституции РФ);

2) местное самоуправление в Российской Федерации обеспечивает **самостоятельное** решение населением вопросов местного значения, владение, пользование и распоряжение муниципальной собственностью (ч. 1 ст. 130 Конституции РФ).

3) органы местного самоуправления **самостоятельно** управляют муниципальной собственностью, формируют, утверждают и исполняют местный бюджет, устанавливают местные налоги и сборы, осуществляют охрану общественного порядка, а также решают иные вопросы местного значения (ч. 1 ст. 132 Конституции РФ).

2. Финансовая самостоятельность местного самоуправления

Идеальные конструкции, ориентирующие развитие системы Российского местного самоуправления к достижению финансовой самостоятельности, закреплены в ч. 1 ст. 132 Конституции РФ, содержащей норму о том, что органы местного самоуправления **самостоятельно** управляют муниципальной собственностью, формируют, утверждают и исполняют местный бюджет, устанавливают местные налоги и сборы.

3. Организационная самостоятельность органов местного самоуправления

На достижение административной самостоятельности органов местного самоуправления направлены следующие идеальные конструкции, закрепленные в нормах Конституции РФ:

1) российский народ осуществляет свою власть непосредственно, а также через органы государственной власти и органы местного самоуправления (ч. 2 ст. 3 Конституции РФ);

2) органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти (ст. 12 Конституции РФ);

3) структура органов местного самоуправления определяется населением **самостоятельно** (ч. 1 ст. 131 Конституции РФ).

4. Территориальная автономия

Ориентация на идеалы территориальной автономии российского местного самоуправления прослеживается в содержании ст. 131 Конституции РФ, закрепляющей нормы от том, что местное самоуправление осуществляется в городских, сельских поселениях и на других территориях с учетом исторических и иных местных традиций, а изменение границ территорий, в которых осуществляется местное самоуправление, допускается с учетом мнения населения соответствующих территорий.

5. Правовая защищенность местного самоуправления.

Идеалы правовой защищенности местного самоуправления отражены в ст. 133 Конституции РФ, закрепившей нормативные положения о том, что местное самоуправление в Российской Федерации гарантируется правом на судебную защиту, на компенсацию дополнительных расходов, возникших в результате решений, принятых органами государственной власти, запретом на ограничение прав местного самоуправления, установленных Конституцией Российской Федерации и федеральными законами.

Таким образом, на основании анализа вышеприведенных идеальных формы организации местного самоуправления, на достижение которых ориентируют положения Конституции Российской Федерации, можно сделать вывод о том, что в указанном нормативном акте речь идет о достижении компетенционной, финансовой, и организационной самостоятельности местного самоуправления, в свою очередь внутрисущностно ориентирующих на противопоставление системе государственной власти в структуре единого механизма управления Российским государством [1].

При этом, сравнительный анализ идеальных форм, на достижение которых сориентированы Европейская Хартия местного самоуправления [2] и Конституция Российской Федерации позволяет сделать вывод об их концептуальной схожести. Как Европейская Хартия местного самоуправления, так и Конституция Российской Федерации в качестве ориентира для развития системы местного самоуправления нормативно описывают идеальную форму организации соответствующей системы, предполагающую определенное отделение систем государственного и муниципального управления (местного самоуправления). Однако, если Европейская Хартия местного самоуправления сориентирована на достижение **автономии местного самоуправления**, терминологически предполагающей лишь определенные

элементы независимости в вопросах местного значения [3], то многие нормы Конституция Российской Федерации сориентированы на достижение **самостоятельности местного самоуправления**, терминологически закладывающий вектор движения к достижению абсолютной независимости от органов государственной власти в вопросах местного значения.

В условиях же объективного существования огромного спектра зависимостей системы местного самоуправления от государственной системы даже в вопросах местного значения, движение в направлении достижения самостоятельности местного самоуправления является движением в никуда. Системе же местного самоуправления в Российской Федерации сегодня нужен верный, а не тупиковый вектор движения. В связи с этим, использование термина «автономия» для обозначения определенной степени независимости системы местного самоуправления от системы государственной власти является, в нашем понимании, предпочтительным в сравнении с использованием термина «самостоятельность».

При этом нужно всегда помнить о том, что как автономия, так и самостоятельность применительно к местному самоуправлению это **методы движения к определенным целям, а не сама цель** [4]. Очевидно, что основной целью внедрения систем самоуправления в механизм управления государством является достижение оптимальной схемы решения вопросов местного значения. При этом важно помнить, что понятие «вопросы местного значения» понятие достаточно не определенное, потому что государство в пределе отвечает за решение всех внутригосударственных вопросов, вне зависимости от их делегирования различным производным публичным или чисто общественным образованиям.

В соответствии с подобным подходом государство следует рассматривать как субъекта, который создает систему местного самоуправления, передает ей для реализации часть публично-властных функций и создает механизмы опосредованного контроля за функционированием системы, работающей в режиме самоуправления.

Можно спорить о формах и методах соответствующего контроля за системой местного самоуправления, но это, в нашем понимании, второстепенные моменты. Основным в работе данной управленческой схемы является то, что государство может решать свои вопросы непосредственно через государственные органы, либо опосредовано через органы местного самоуправления. При этом, несомненно, что при передаче системе местного самоуправления публично-властных полномочий государство обязано обеспечить контроль за траекторией движения созданной системы и в случае необходимости предпринимать определенные корректирующие действия.

Конечно, следует согласиться с тем, что идея самостоятельности местного самоуправления в пределах своих полномочий достаточно заманчива. Однако, иллюзии явление красивое, но обманчивое, и иногда цена их

очень велика. Долговременной абсолютной самостоятельности даже в рамках собственных полномочий муниципалитетов достичь невозможно, так как часть (муниципалитет) не может функционировать автономно от целого, в пределах ответственного за работу всех составных частей (государства).

Данный тезис в определенной мере подтверждает и тот факт, что самостоятельность применительно к местному самоуправлению это не цель, а средство. Если процесс самоуправления в рамках конкретного муниципалитета протекает в допустимых пределах (самоуправленческая система функционирует нормально, местные вопросы своевременно и в полном объеме решаются), то государству не смысла вмешиваться в данный самоуправленческий процесс. Если же так называемые вопросы местного значения в муниципалитете не решаются, то государство обязано принять весь комплекс организационно-правовых мер для решения вопросов местного значения на данной территории, так как оно является субъектом, созданным для решения всей совокупности публичных дел на подведомственной территории.

Приведенный ход мыслей подтверждает и практика развития нормативной основы российского местного самоуправления. Так в соответствии со ст. 75 Федерального закона от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» законодательно закреплена процедура временного осуществления органами государственной власти отдельных полномочий органов местного самоуправления. В статье 74 указанного Федерального закона закреплена процедура отрешения от должности Главы муниципального образования или Главы местной администрации высшим должностным лицом субъекта Российской Федерации, являющимся представителем системы государственной власти. В п. 6.1 ст. 36 указанного Федерального закона установлены основания досрочного прекращения полномочий Главы муниципального образования в связи с утратой доверия Президента Российской Федерации.

Кроме того, в соответствии с последними изменениями в Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» Субъекты Российской Федерации на основании пп. 1.2 п. 9 ст. 17 получили право своими законами осуществлять перераспределение полномочий между органами местного самоуправления и органами государственной власти субъекта Российской Федерации в сфере вопросов местного значения.

Приведенные примеры свидетельствуют о том, что в Российской Федерации целенаправленно вводятся правовые институты, устанавливающие механизмы оперативного контроля государства за реализацией местным самоуправлением собственных полномочий, происходит постепенный от-

каз от идеалов, определяющих вектор движения к достижению самостоятельности системы местного самоуправления, внутрисущностно предполагающей жесткое отделение и противопоставление системе государственной власти.

Библиографический список

1. Фадеев, В.И. Основные проблемы реализации конституционной модели самоуправления на современном этапе / В.И. Фадеев // LEX RUSSICA. – 2009. – № 2. – С. 34.
2. Кириллов, Ю.В. Европейская хартия местного самоуправления / Ю.В. Кириллов // Муниципальное право. – 2010. – № 3. – С. 45–47.
3. Черкасов, А.И. Кризис представительной демократии на местном уровне в зарубежных странах и механизмы его преодоления / А.И. Черкасов // Муниципальная служба: правовые вопросы. – 2014. – № 1. – С. 14–16.
4. Соловьев, С.Г. К вопросу об управлении имуществом муниципального образования / С.Г. Соловьев // Lex Russica. – 2008. – № 1. – С. 72–79.

[К содержанию](#)

УДК 343.43

«БАНДИТИЗМ» – ЭВОЛЮЦИЯ, ДИНАМИКА И ЕГО РАЗВИТИЕ КАК В СОВЕТСКИЙ, ТАК И ПОСТИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПЕРИОД В РОССИИ

Р.Г. Ансаямов [1]

Статья посвящена исследованию правовых, эволюционно-исторических и мировоззренческих аспектов, связанных с проявлением бандитизма в нашей стране, также проведен анализ теоретических и практических проблем действующего законодательства, связанных с нормами уголовного права (ст. 209 – Бандитизм).

Ключевые слова: бандитизм, гангстеризм, незаконное лишение свободы, убийство по найму, похищение человека, захват заложника, вымогательство, терроризм.

Как общественно опасное деяние бандитизм с начала XX века эволюционировал, в связи, с чем изменялась и развивалась уголовно-правовая норма ответственности за него. Великая Октябрьская революция 1917 года и последующие события – Гражданская война, коллективизация сельского хозяйства, антисоветские националистические выступления в 40–50-х годах оказали прямое воздействие на генезис бандитизма, придав ему политический характер. После 50-х годов бандитизм утрачивает политическую направленность и носит традиционный уголовный характер. Однако до се-

редине 90-х годов законодатель по-прежнему относит бандитизм к преступлениям, направленным против государства, что привело в 60–80-е годы к поддельному трансформированию бандитизма рудимент групповой преступности советской действительности, исключению правоохранительными органами квалификацией бандитизма из судебной практики и судебной статистики, способствовало искусственной декриминализации бандитизма в начале 90-х годов, в значительной степени оказало влияние на высокую латентность (скрытый, невидимый) этого деяния в постсоветской России. В последнее десятилетие XX века, после принятия Основного закона государства [2], вооруженные организованные преступные группы (банды) приобрели новые криминологические признаки, которые трансформировали бандитизм в традиционном понимании в современный бандитизм с гангстерским окрасом. Анализ состояния бандитизма в постиндустриальный период в России свидетельствует об активной положительной динамике фактов бандитских проявлений. На рубеже XX–XXI вв. в России их зарегистрировано в 58 раз больше, чем в начале 90-х годов. В 2003 г. – 454 случаев бандитизма, что почти в 2 раза больше, чем в 1994 году, а по сравнению с 1990 г. – более чем в 10 раз.

При этом традиционные формы проявления бандитизма уступили место новым (незаконное лишение свободы, убийство по найму, похищение человека, захват заложника, вымогательство, растет число бандитских проявлений террористической направленности и т.д.).

Современный бандитизм является профессиональным преступным занятием, рассчитанным не на эпизодические, преступные деяния, а на постоянное их совершение. Современный бандитизм: «...русский гангстеризм – это деятельность вооруженной организованной преступной группы, направленная на систематическое извлечение постоянных доходов, достижение контроля над определенной социально-экономической сферой или определенной территорией, с использованием вооруженного насилия или угрозы его применения» [3].

Статья 209. Бандитизм: [4] – 1. Создание устойчивой вооруженной группы (банды) в целях нападения на граждан или организации, а равно руководство такой группой (бандой) – наказывается лишением свободы на срок от десяти до пятнадцати лет со штрафом в размере до одного миллиона рублей или в размере заработной платы или иного дохода, осужденного за период до пяти лет либо без такового и с ограничением свободы на срок от одного года до двух лет. (в ред. Федеральных законов [от 08.12.2003 N 162-ФЗ](#) (ред. [от 11.03.2004](#)), [от 27.12.2009 N 377-ФЗ](#)); 2. Участие в устойчивой вооруженной группе (банде) или в совершаемых ею нападениях – наказывается лишением свободы на срок от восьми до пятнадцати лет со штрафом в размере до одного миллиона рублей или в размере заработной платы или иного дохода, осужденного за период до пяти лет либо без тако-

вого и с ограничением свободы на срок до одного года; 3. Деяния, предусмотренные частями первой или второй настоящей статьи, совершенные лицом с использованием своего служебного положения, – наказываются лишением свободы на срок от двенадцати до двадцати лет со штрафом в размере до одного миллиона рублей или в размере заработной платы или иного дохода, осужденного за период до пяти лет либо без такового и с ограничением свободы на срок от одного года до двух лет.

В современные банды активно вливаются лица молодого возраста, наблюдается криминальная активность возрастных групп от 18 до 30 лет. Среди членов банд уменьшается доля рабочих и служащих. Кроме того, обозначился рост числа представителей частного бизнеса и коммерческих структур, а также непомерное увеличение удельного веса лиц, не имеющих постоянного источника дохода. Наблюдается достаточно высокий образовательный уровень преступников, совершивших бандитские деяния, устойчивость их антиобщественного поведения. Сформировался новый имидж лидера банды. Главными составляющими нового образа организатора банды служат компетентность в преступном бизнесе, авторитет, доверие, влияние не только в своей банд группе, но и среди конкурентов, а также в структурах власти.

Детерминанты [5] (определяющий) возникновения и существования современного бандитизма находятся в сфере процессов и явлений, которые детерминируют организованную преступность в целом. Выявление таких детерминант на общем и частном уровнях служит необходимой предпосылкой для эффективной борьбы с современным бандитизмом. Термин «борьба с современным бандитизмом» означает системно-структурную деятельность, направленную на предупреждение и снижение общественной опасности, устранение или нейтрализацию детерминанты этого деяния [6].

Непосредственным объектом бандитизма являются основы государственного управления в области обеспечения общественной безопасности. К числу дополнительных объектов следует отнести жизнь людей, государственную, общественную и личную собственность, здоровье и другие ценности и интересы личности.

С объективной стороны бандитизм состоит из ряда действий, которые образуют состав преступления: а) создание устойчивой вооруженной группы в целях нападения на граждан или организации, а равно и руководство такой группой (бандой) (ч. 1 ст. 209 УК); б) участие в группе (банде) (ч. 2); в) действия, предусмотренные ч.1 и 2, совершенные лицом с использованием своего служебного положения (ч. 3).

Создание банды предполагает совершение любых действий, результатом которых стало образование организованной устойчивой вооруженной группы в целях нападения на граждан или организации. Они могут выражаться в сговоре, приискании соучастников, финансировании, приобретении оружия и т.п.

Создание вооруженной банды является в соответствии с ч. 1 ст. 209 УК РФ окончанным составом преступления независимо от того, были ли совершены планировавшиеся ею преступления.

В тех случаях, когда активные действия лица, направленные на создание устойчивой вооруженной группы, в силу их своевременного пресечения правоохранительными органами либо по иным, не зависящим от этого лица обстоятельствам не привели к возникновению банды, они должны быть квалифицированы как покушение на создание банды [7].

С субъективной стороны это преступление предполагает прямой умысел. Виновный осознает, что он организует банду, руководит ее преступной деятельностью либо входит в число ее членов со специальной целью участвовать в организованных вооруженных нападениях или иным образом участвовать в преступлениях, совершаемых бандой.

Нередко следствием вооруженных нападений бывают убийства. В таких случаях действия виновных должны квалифицироваться по совокупности со ст. 105 УК.

Таким образом, субъектом бандитизма могут быть любые физические, вменяемые лица, достигшие на момент совершения преступления возраста 16 лет (ч. 1 или 2 ст. 209 УК РФ), либо должностные лица или представители власти. Лица в возрасте от 14 до 16 лет, совершившие различные преступления в составе банды, подлежат ответственности лишь за те конкретные преступления, ответственность за которые предусмотрена с 14-летнего возраста (ст. 20 УК РФ).

Соучастие в банде практически возможно в форме либо пособничества, либо заранее обещанного укрывательства в случаях, когда субъект, не являясь участником банды, оказывает ей услуги криминального характера: эпизодически подыскивает объекты нападения, сообщает сведения, используя которые, бандиты могут избежать задержания, по предварительной договоренности прячет награбленное имущество, оружие, следы преступления и т.п. Пленум Верховного Суда РФ разъяснил, что использование участниками нападения непригодного к целевому применению оружия или его макетов не может рассматриваться в качестве признака их вооруженности. При решении вопроса о признании оружием предметов, используемых участниками банды при нападениях в качестве оружия, следует руководствоваться положениями Закона РФ: «Об оружии», а в необходимых случаях и заключением экспертов.

Библиографический список

1. Ст. преподаватель кафедры Конституционного, административного и муниципального права ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет).
2. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.). – М.: НОРМА, 2005.

3. Корецкий, Д.А. Современный бандитизм: криминологическая характеристика и меры предупреждения / Д.А. Корецкий, Т.А. Пособина; Ассоц. «Юрид. центр». – СПб. Юрид. Центр – Пресс. 2004. – 239 с.

4. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996г. № 63-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1996. – 25. – Ст. 2954.

5. Тихомирова, Л.В. Юридическая энциклопедия / Л.В. Тихомирова, М.Ю. Тихомиров; Под ред. Ю. Тихомирова. – М.: Юридическая литература. – 925 с.

6. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 17 января 1997 г. № 1 «О практике применения судами законодательства об ответственности за бандитизм» // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 1997. – № 3.

7. Уголовное право. Особенная часть. Учебник для вузов / Отв. ред.: д-р юрид. наук, проф. И.Я. Козаченко, д-р юрид. наук, проф. З.А. Незнамова, канд. юрид. наук, доц. Г.П. Новоселов. – М.: Издательская группа ИНФРА-М – НОР-МА, 1998. – 768 с.

[К содержанию](#)

УДК 342.553

И ВНОВЬ К МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Н.М. Гладких, М.А. Трясоумов

Статья посвящена исследованию теоретических моделей организации структуры органов местного самоуправления, в ней проведен анализ теоретических и практических проблем связанных с данным вопросом применительно к муниципальным образованиям Челябинской области.

Ключевые слова: модели организации структуры органов местного самоуправления, глава муниципального образования, глава местной администрации.

В современных условиях развития Россия требует постоянного совершенствования системы управления Российским государством. В связи с этим, для решения практических проблем управления Российским государством, возникает необходимость научного осмысления и обоснования система управления Российским государством. Следует согласиться с мнением Ю.А. Тихомирова, что: «только на научной основе можно совершенствовать систему управления и осуществляемый ею управленческий процесс, успешно решать возникающие проблемы» [1].

Власть исполнительная – одна из трех основных ветвей власти, вторая по месту после законодательной. Речь о ней шла уже в Древнем Мире, в частности, в трудах Аристотеля [2]. Известный мыслитель прошлого Ж.Ж. Руссо писал: «Законодательная власть – сердце государства, власть

исполнительная—ее мозг» [3]. Особенно активно проблемы исполнительной власти начали разрабатываться теоретически и применяться практически в Новое время, с XVIII века [4].

Российская Федерация не первое и не последнее государство, которое ведет активный поиск правовых форм и методов наиболее рационального применения исполнительной власти на местном уровне [5].

Анализ законодательных положений и практики функционирования публичной власти в Российской Федерации приводит к выводу об осуществлении исполнительной власти на трех уровнях: федеральном, региональном и муниципальном. Таким образом, третьим уровнем организации исполнительной власти в Российской Федерации является муниципальный. Он получил свое название, как указывает в своей работе Л.А. Велихов, в связи с тем, что органы местного самоуправления были организованы по принципу муниципалитета (в переводе с латыни – самоуправляющаяся община) [6]. Совсем официальным его, видимо, назвать нельзя, ибо в законодательном варианте он чаще всего связывается с системой местного самоуправления в Российской Федерации.

Реформа местного самоуправления на основе Федерального закона от 06 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (далее – Федеральный закон № 131-ФЗ) выдвинула целый ряд актуальных задач [7]. Они связаны с преобразованием как в целом функционирования местного самоуправления и укрепления в его системе народовластия, так и, в частности, с функционированием исполнительно-распорядительных органов местного самоуправления.

В соответствии со ст. 131 Конституции РФ структура органов местного самоуправления определяется населением самостоятельно [8]. Согласно ст. 34 Федерального закона в структуре органов местного самоуправления наличие представительного органа муниципального образования, главы муниципального образования, местной администрации (исполнительно-распорядительного органа муниципального образования) обязательно, за исключением случаев, предусмотренных указанным Федеральным законом № 131-ФЗ.

Возглавляет местную администрацию глава местной администрации на принципах единоначалия (ст. 37 Федерального закона № 131-ФЗ). Предусмотрены два способа замещения этой должности. Первый способ – главой местной администрации является глава муниципального образования. При этом способе глава муниципального образования не может одновременно занимать должность председателя представительного органа муниципального образования. Второй способ – главой местной администрации выступает лицо, назначаемое на должность по контракту, заключаемому по результатам конкурса на замещение должности главы местной администрации на срок полномочий, закрепленный в уставе муниципального образования.

На основании п. 4 ч. 1 ст. 44 Федерального закона № 131-ФЗ устав муниципального образования должен определять структуру и порядок формирования органов местного самоуправления. Следовательно, именно в уставе муниципального образования устанавливается, каким органом руководит глава муниципального образования в муниципальном образовании – представительным органом или местной администрацией.

Представительный орган муниципального образования по представлению главы администрации муниципального образования утверждает структуру администрации муниципального образования. В структуру администрации муниципального образования могут входить отраслевые, функциональные и территориальные органы местной администрации. Так, например, определена структура и порядок формирования органов местного самоуправления в Уставе Чебаркульского городского округа Челябинской области [9]. В уставе Миасского городского округа Челябинской области определена структура и порядок формирования органов местного самоуправления по другой модели местного самоуправления [10]. Так, Главу города избирает население муниципального образования. Избранный таким образом Глава города занимает одновременно должность председателя представительного органа муниципального образования. Главой местной администрации выступает лицо, назначаемое на должность по контракту, заключаемому по результатам конкурса на замещение должности главы местной администрации на срок полномочий, закрепленный в уставе муниципального образования. По другой модели местного самоуправления организованы органы местного самоуправления в городе Челябинске. Первоначально идет формирование Городской Думы города Челябинска. Затем из своего состава вновь избранные депутаты избирают Главу города. Глава города занимает одновременно должность председателя представительного органа муниципального образования. Главой местной администрации выступает лицо, назначаемое на должность по контракту, заключаемому по результатам конкурса на замещение должности главы местной администрации (сити-менеджер).

В октябре 2014 года Законодательное Собрание Челябинской области приняли необходимые поправки в закон Челябинской области, касающийся порядка избрания глав муниципальных образований. Что касается городских округов, то глава муниципального образования избирается из состава представительного органа округа и исполняет полномочия его председателя, а на должность главы местной администрации назначается сити-менеджер по контракту. Таким образом, глава города – председатель городской думы, занимается решением политических вопросов, выстраиванием стратегии развития муниципалитета, а назначаемый глава администрации (сити-менеджер) – хозяйственными делами.

В данной модели руководство исполнительным органом местного самоуправления фактически осуществляет наемный работник – «сити-менеджер». Но в этом случае не вполне понятным представляется его правовое положение в системе разделения представительной и исполнительной власти на местном уровне. С одной стороны, принцип разделения властей на местном уровне предполагает относительную обособленность и независимость местной администрации. С другой – в данном случае глава местной администрации не является политической фигурой, имеющей «вотум доверия» от населения, а назначается на должность на контрактной основе. Федеральный закон № 131-ФЗ устанавливает публичные механизмы замещения должности главы местной администрации и прекращения его должностных полномочий, закрепляет за ним исключительные полномочия. По смыслу Федерального закона № 131-ФЗ глава местной администрации обладает особым публично-правовым статусом. С другой стороны, глава местной администрации, назначенный на должность на основе контракта, в силу прямого указания Федерального закона «О муниципальной службе в Российской Федерации» является муниципальным служащим [11]. Согласно Федерального закона № 131-ФЗ глава местной администрации, осуществляющий свои полномочия на основе контракта, подконтролен и подотчетен представительному органу муниципального образования, что вполне соответствует принципу разделения властей как элемент системы сдержек и противовесов. Согласно же Федерального закона «О муниципальной службе в Российской Федерации» глава местной администрации как муниципальный служащий подконтролен представителю нанимателя, которым в данном случае является глава муниципального образования. На практике такое двойственное положение уже вызывает ряд проблем, которые решаются в судебном порядке [12].

Однако существует мнение, что назначение главы администрации конкурсной комиссией противоречиво, так как порождает напряженность между ним и главой муниципального образования. Как известно, конкурсная комиссия формируется из депутатов местного представительного органа, однако одна треть членов комиссии назначается органами государственной власти субъекта, что идет в противовес с принципом самостоятельности органов местного самоуправления. Также велика возможность конфликта между главой местной администрации и главой муниципального образования.

По мнению А.В. Москалева, необходимо стремиться к большему распространению прямых выборов глав муниципальных образований населением, одновременно расширяя полномочия представительных органов власти как в сфере контроля деятельности местных администраций, так и при согласовании ключевых кадровых назначений в местных администрациях. Однако Л.Е. Лаптева полагает, что подобная система имеет и свои недостатки. В основном это замечание относится к случаям, когда избранный непосредственно гражданами мэр одновременно является главой муници-

пального образования и главой местной администрации. Нередко у такого мэра отсутствуют необходимые навыки в области менеджмента. Что касается изменений, внесенных в главный документ Челябинска – Устав города, то новшеством является уменьшение срока полномочий главы администрации Челябинска. Срок полномочия сити-менеджера в соответствии с российским законодательством может варьироваться от 2 до 5 лет, причем зачастую соотносится с временем работы представительного органа власти.

В марте 2015 года, в связи с изменениями, внесенными в Федеральный закон РФ № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» Законодательным Собранием Челябинской области приняты необходимые поправки в закон Челябинской области, касающийся порядка избрания глав муниципальных образований. После внесения необходимых поправок в уставы муниципальных образований структура организации органов местного самоуправления будет выстроена следующим образом. Представительный орган муниципального образования формируется из числа депутатов, избранных по одномандатным избирательным округам. Возглавляет данный представительный орган председатель, избранный из числа депутатов представительного органа. Главу города, одновременно возглавляющего администрацию (исполнительно-распорядительный орган) утверждает представительный орган муниципального образования из числа кандидатов представленных конкурсной комиссией. Конкурсная комиссия формируется следующим образом: половина членов конкурсной комиссии – депутаты представительного органа, другая половина – представители губернатора Челябинской области и Законодательного Собрания Челябинской области.

Необходимо обратить внимание на то, что данное изменение в законодательстве вызвало многочисленные дискуссии. Так, депутат Законодательного Собрания Челябинской области Игорь Егоров указал на то, что «Отмена прямых выборов при формировании как органов государственной власти, так и органов местного самоуправления ведет к застойным явлениям в жизни общества. Сейчас фактически происходит отстранение граждан от выборов и последовательное наступление на принцип демократического избрания местной власти». Данную точку зрения поддержал и другой депутат Законодательного Собрания Челябинской области – Марат Новичков. В частности он отметил, что три месяца, обсуждая изменения системы выборов, говорили, что это поспособствует повышению статуса депутата на местах. «А сейчас я вижу, что населению право выбора не дали, а статус депутата опять понижен». Противоположное мнение, которое поддерживает большинство депутатов Законодательного Собрания Челябинской области высказал Семен Мительман. «Повышается ответственность населения за избрание депутатов. Они – представители населения, которые будут избирать глав. Это нормальный институт выборщиков, который в ряде стран применяется и пользуется успехом» [13].

Проанализировав содержание приведенных теоретических построений, анализирующих природу моделей организации структуры органов местного самоуправления можно с достаточной степенью обоснованности утверждать, что структура организации органов местного самоуправления совершенствуется. Положительными изменениями являются: разделение полномочия главы муниципального образования и представительного органа; полномочия главы муниципального образования и главы администрации объединены; Глава муниципального образования назначается из числа кандидатов, отобранных конкурсной комиссией.

Библиографический список

1. Тихомиров, Ю.А. Курс административного права и процесса / Ю.А. Тихомиров. – М., 1998. – 363 с.
2. Аристотель. Политика. Соч. в 4 томах. Т. 4 / Аристотель. – М., 1983. – 328 с.
3. Руссо, Ж.-Ж. Избранные произведения / Ж.-Ж. Руссо. – М.: Госполитиздат, 1995. – 592 с.
4. Монтескье, Ш.Л. Дух законов: творение знаменитого французского писателя Де Монтескье / Ш.Л. Монтескье; пер. Е. Корнеева. – 2-е изд. – СПб., 1862. – 360 с.
5. Пешин, Н.Л. Муниципальная власть: понятие и содержание / Н.Л. Пешин // Конституционное и муниципальное право. – 2011. – № 9. – С. 37–41.
6. Велихов, Л.А. Основы городского хозяйства / Л.А. Велихов. – М., 1928. – 367 с.
7. Федеральный закон от 06 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 2003. – № 40. – Ст. 3822.
8. Федеральный закон от 02 марта 2007 года № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 2007. – № 10. – Ст. 1152.
9. Устав Чебаркульского городского округа Челябинской области // Приложение к газете «Южноуралец» № 144/1 от 11 декабря 2008 года.
10. Устав муниципального образования «город Миасс» принят решением Миасского городского Совета депутатов Челябинской области от 20 января 2000 года. – № 4. – URL: <http://www.russia.bespravо.ru/chel/data08/tex24567.html>.
11. Федеральный закон РФ «О муниципальной службе в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 2007. – № 10. – Ст. 1152.
12. Правовое регулирование взаимодействия представительных и исполнительно-распорядительных органов в муниципальных образованиях РФ // ДМИ Пресс. – URL: http://newstula.ru/fullnews_23205.html; Решение Багратионовского районного суда Калининградской области. – URL: http://bagrationovsky.kln.sudrf.ru/modules.php?name=docum_sud&id=199; Архив Миасского городского суда. – URL: <http://miass.chel.sudrf.ru>.
13. Меры для мэров // Южноуральская панорама. – 2015. – 14 марта.

[К содержанию](#)

УДК 342.553

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ КРИТЕРИЕВ ЭФФЕКТИВНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОЙ УСЛУГИ В АДМИНИСТРАТИВНЫХ РЕГЛАМЕНТАХ

И.П. Давыдова

Настоящая статья посвящена исследованию практических вопросов, связанных с применением критериев эффективности муниципальных услуг в административных регламентах, в ней проведен анализ проблем правоприменительной практики муниципальных образований по данному вопросу.

Ключевые слова: муниципальная услуга, административный регламент, критерий качества и доступности муниципальной услуги.

Предоставление качественных и доступных муниципальных услуг органами местного самоуправления является на сегодняшний день одной из важнейших задач муниципалитетов. Действующее законодательство в сфере оказания муниципальных услуг до настоящего времени не выработало устойчивого определения «критерия эффективности муниципальной услуги». Федеральный закон от 27.07.2010 года № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» [1] в статье 14 содержит требование о включении в административный регламент показателей качества и доступности муниципальных услуг. При этом перечень подобного рода показателей нормативно не установлен. Ввиду отсутствия законодательного закрепления единого перечня критериев эффективности и доступности муниципальных услуг в практике муниципальных образований применяются самые разнообразные критерии. Попытаемся проанализировать практические проблемы выработки критериев эффективности муниципальных услуг и сформулировать предложения по совершенствованию административных регламентов.

В нашем понимании, критерий эффективности муниципальной услуги представляет собой качественный признак, по которому производится оценка соответствия процесса оказания муниципальной услуги требованиям, предъявляемым к ней административным регламентом. Показатели качества и доступности муниципальной услуги формируются на основе указанных критериев и получают нормативное закрепление в административном регламенте. Попытаемся выделить критерии качества и доступности муниципальной услуги. За основу возьмем анализ практики муниципальных образований по оказанию муниципальных услуг, который показывает, что основными критериями эффективности услуги можно считать следующие:

- 1) соблюдение сроков ожидания в очереди при подаче и получении документов;
- 2) соблюдение требований к продолжительности приема посетителей;
- 3) соблюдение предельных сроков оказания услуг;
- 4) организация процесса информирования о порядке предоставления услуг;
- 5) территориальная доступность учреждений;
- 6) комфортность условий приема;
- 7) уровень квалификации оказывающих услугу сотрудников;
- 8) финансовые затраты на получение услуги [2].

Безусловно, важнейшим критерием качества является срок оказания услуги или время, затраченное потребителем на получение результата услуги с момента обращения до момента получения результата услуги. В целях удовлетворения интересов получателей муниципальных услуг в части срока их оказания представляется необходимым нормативно установить срок оказания муниципальной услуги (в том числе срок ожидания в очереди) путем его закрепления в административном регламенте. Более того, необходимо также установить ответственность должностных лиц органов местного самоуправления, ответственных за оказание муниципальных услуг, за несоблюдение требований административного регламента в части сроков оказания муниципальной услуги. То есть полезным в данном случае для получателя услуги станет уменьшение затрат времени на получение муниципальной услуги. Другими словами критерий качества муниципальной услуги позволяет разработчикам административного регламента на его основе сформулировать показатели качества, которые будут являться измеримыми, что в дальнейшем позволит проводить процедуру оценки качества и доступности муниципальной услуги и совершенствовать административные регламенты. В нашем случае на основе критерия «сокращение нормативного срока оказания услуги» можно сформулировать показатель качества «доля случаев предоставления муниципальной услуги в установленный административным регламентом срок от общего количества случаев оказания муниципальной услуги».

Представляется, что оптимизировать срок предоставления муниципальной услуги возможно также за счет сокращения количества административных процедур. Так, по примеру Челябинской области, органам местного самоуправления необходимо осуществлять так называемое «параллельное прохождение административных процедур». То есть если в процессе предоставления муниципальных услуг требуется согласование документов с иными организациями (например, согласование технических условий ресурсоснабжающими организациями), органы местного самоуправления обеспечивают присутствие сразу всех ресурсоснабжающих организаций на одном совещании, которые и рассматривают поступившую заяв-

ку. Сократить срок оказания услуги также возможно благодаря использованию информационных технологий. Так, в Республике Татарстан заявления на оказание услуг подаются через интернет-портал, что позволяет автоматизировать и сократить время обработки заявок. Кроме того, использование информационных технологий способствует прозрачности процесса оказания услуги. А в г. Шахты заключены соглашения с федеральными, региональными органами государственной власти, многофункциональным центром, предусматривающие сокращение сроков предоставления документов и сведений, необходимых для оказания муниципальной услуги и находящихся в их распоряжении.

Анализ практики разработки и применения административных регламентов администрации г. Челябинска показал, что показателями качества услуги принято считать также профессиональную подготовку специалистов; оперативность вынесения решения в отношении рассматриваемого обращения.

Что касается критериев доступности муниципальной услуги, то они более обширны. К ним следует отнести:

- 1) наличие информации об услуге;
- 2) транспортная доступность;
- 3) комфортность получения услуги;
- 4) возможность досудебного обжалования результата оказания услуги;
- 5) возможность получения муниципальной услуги в электронном виде.

В нашем понимании, доступная услуга – это рациональная, простая и понятная для получателей услуга. Безусловно, важнейшим критерием доступности услуги выступает информативный критерий, а именно – наличие полной достоверной информации о муниципальной услуге. Речь идет о такой информации как: 1) наименование и точный адрес места расположения органа, ответственного за предоставление муниципальной услуги; 2) должностное лицо органа местного самоуправления, ответственное за предоставление муниципальной услуги; 3) график работы органа, ответственного за предоставление муниципальной услуги и часы приема заявителей; 4) перечень документов, необходимых для предоставления муниципальной услуги; 5) срок предоставления муниципальной услуги; 6) основания для отказа в приеме документов, необходимых для предоставления муниципальной услуги и основания для отказа в предоставлении муниципальной услуги. Вышеизложенная информация должна быть представлена на информационном стенде, изложена в виде устной консультации специалиста органа местного самоуправления при личном приеме заявителя или по телефону, размещена на официальном сайте органа местного самоуправления.

Практика муниципальных образований по регламентации муниципальных услуг свидетельствует, что информативный критерий является очень распространенным. Так, анализ практики разработки и применения адми-

нистративных регламентов администрации г. Челябинска показал, что показателями качества услуги принято считать полноту информирования заявителей о ходе рассмотрения обращения; удобство и доступность получения информации заявителями о порядке предоставления муниципальной услуги [3]. Утвержденные административные регламенты в г. Екатеринбурге содержат обширный перечень показателей доступности и качества предоставления муниципальных услуг. К ним отнесены размещение информации о порядке предоставления муниципальной услуги в сети Интернет; размещение информации о порядке предоставления муниципальной услуги в брошюрах, буклетах, на информационных стендах, электронных табло, расположенных в зданиях Администрации города Екатеринбурга [4].

Показателем качества также можно считать долю обоснованных жалоб на действия (бездействие) должностных лиц, ответственных за оказание услуги от общего количества жалоб на действия (бездействие) должностных лиц, ответственных за оказание услуги, поданных в досудебном порядке. Благодаря вышеназванному показателю у органа, ответственного за оказание услуги появится возможность эффективно и оперативно рассматривать и удовлетворять жалобы заявителей, поданные в досудебном порядке. Однако существуют и административные регламенты, в которых либо вовсе отсутствуют показатели качества и доступности услуги, либо заявлен один сомнительный показатель, такой как отсутствие жалоб и претензий со стороны заявителей, практикуемый в административных регламентах Волгоградской области [5]. Представляется, что отсутствие жалоб со стороны заявителей не является показателем, а напротив свидетельствует об отсутствии обратной связи с населением. В данном случае при проведении мониторинга качества услуги даже единичная жалоба негативно скажется на показателе.

Особого внимания в контексте настоящего исследования заслуживает система показателей качества и доступности муниципальных услуг, разработанная в г. Ставрополе. Так, разработчики административного регламента по предоставлению муниципальной услуги «Изменение одного вида разрешенного использования земельного участка и объекта капитального строительства на другой вид такого использования» [6] выделяют:

1. Показатели своевременности (процент (доля) случаев предоставления услуги в установленный срок с момента подачи документов – 100 %; процент (доля) потребителей, ожидающих получения услуги в очереди не более 30 минут – 100 %).

2. Показатели качества (процент (доля) потребителей, удовлетворенных качеством процесса предоставления услуги – 95 %).

3. Показатели доступности (процент (доля) потребителей, удовлетворенных качеством и информацией о порядке предоставления услуги – 100 %; процент (доля) услуг, информация о которых доступна через Интернет – 90 %).

4. Показатели вежливости (процент (доля) потребителей, удовлетворенных вежливостью персонала – 95 %).

Представляется, что подобная система показателей оптимальна, измерима и пригодна для проведения мониторинга внедрения административного регламента.

Таким образом, анализ правоприменительной практики муниципалитетов по регламентации муниципальных услуг показал, что в настоящее время отсутствует единая унифицированная система показателей качества и доступности муниципальных услуг. Указанная проблема приводит к тому, что муниципальные образования самостоятельно разрабатывают и утверждают систему оценки качества и доступности муниципальных услуг и не всегда используются измеримые показатели. На основе вышеизложенного нами была предпринята попытка сформулировать ряд типовых критериев качества и доступности муниципальных услуг, которые могут быть положены в основу разработки показателей для административных регламентов. А именно:

- 1) сокращение нормативного срока оказания услуги;
- 2) наличие полной и достоверной информации о муниципальной услуге;
- 3) отсутствие избыточных и дублирующих административных процедур при предоставлении муниципальной услуги.

Вышеназванные критерии могут быть взяты за основу при формировании системы оценки качества предоставления муниципальных услуг населению.

Предлагается дополнить пункт 13 статьи 14 Федерального закона от 27.07.2010 года № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» подпунктом 13.1, в котором изложить следующие показатели качества и доступности муниципальной услуги»:

«13.1. Показателями качества и доступности муниципальных услуг являются:

- доля случаев предоставления муниципальной услуги в установленные сроки от общего количества случаев предоставления муниципальной услуги;
- доля заявителей, удовлетворенных объемом информации о муниципальной услуге от общего количества заявителей, обратившихся с целью получения муниципальной услуги;
- доля обоснованных жалоб на действия (бездействие) должностных лиц, ответственных за оказание муниципальной услуги от общего количества жалоб на действия (бездействие) должностных лиц, ответственных за оказание муниципальной услуги».

Библиографический список

1. Федеральный закон от 27 июля 2010 года № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» // СЗ РФ. – 2010. – № 31. – Ст. 4179.

2. Акулич, М.М. Исследование качества предоставления государственных услуг как способ социального контроля власти / М.М. Акулич, М.В. Батырева, М.Ю. Семенов // Академический вестник. – 2013. – № 2 (24). – С. 84–91.

3. Официальный сайт администрации г. Челябинска. – URL: <http://chel-admin.ru/administrativnye-reglamenti/administrativnyy-reglame%E2%84%96t-9>.

4. Официальный портал г. Екатеринбурга. – URL: <http://екатеринбург.рф/officially/glavadoc/glavadoc2013/6579>.

5. Постановление администрации Волгограда от 16.09.2011 г. № 2783 «Об утверждении административного регламента предоставления муниципальной услуги «Подготовка и выдача градостроительного плана земельного участка в виде отдельного документа» // Городские вести. Царицын – Сталинград – Волгоград. – 2011. – № 107.

6. Постановление администрации г. Ставрополя от 25.05.2012 № 1476 «Об утверждении административного регламента администрации города Ставрополя по предоставлению муниципальной услуги «Изменение одного вида разрешенного использования земельного участка и объекта капитального строительства на другой вид такого использования» // Российский правовой портал «Семерка». – URL: <http://law7.ru/stavropol/act1t/%E2%84%96433.htm>.

[К содержанию](#)

УДК 347.23 + 342.553

К ВОПРОСУ О ПРАВОВОЙ КАТЕГОРИИ «МУНИЦИПАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ»

В.Г. Истомин

Настоящая статья посвящена теоретическим основам категории «муниципальная собственность».

Ключевые слова: муниципальная собственность, эффективность управления муниципальной собственностью, органы местного самоуправления.

Там, где есть экономическая деятельность, там всегда присутствует проблема собственности. Отношения собственности пронизывают всю систему экономических отношений и сопровождают человека с момента его рождения до ухода в иной мир. Рассматривая муниципальную собственность, в том числе как объект управления, необходимо, прежде всего, рассмотреть понятие «собственность», его понимание наукой. В науке существуют довольно многочисленные и весьма неоднозначные толкования этого вопроса.

Значительной популярностью пользуется вещественное понимание собственности – как отношение людей к вещам, в том числе денежным знакам. Например, П. Самуэльсон считает, что собственность есть владе-

ние товарами или денежными суммами. Макконнелл и Брю характеризуют собственность как распоряжение материальными ресурсами. Подобное понимание встречается и у советских обществоведов: «собственность – принадлежность каких-либо объектов субъекту, которым могут быть отдельные люди, их группы, государство, общество» [1]. Между тем, Г.И. Черкасов в своей книге «Общая теория собственности» отмечает, что «там, где нет отношений между людьми, не существует и собственности» [2].

Широкое распространение имеет юридическое толкование собственности, согласно которому «это понятие относится к совокупности прав» [3].

Учитывая вышесказанное, можно сформулировать следующее определение муниципальной собственности в п. 1 ст. 215 ГК РФ «Муниципальная собственность – это система социально-экономических, организационно-экономических и институционально-экономических отношений, возникающих по поводу объектов муниципального имущественного комплекса при удовлетворении коллективных социально-экономических потребностей и интересов населения муниципального образования».

Исходя из вышеизложенного, авторы пришли к следующим выводам:

Во-первых, ГК РФ в статье 215 не дает четкого определения муниципальной собственности, а лишь констатирует то, что имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованиям, является муниципальной собственностью [4].

В Федеральном законе РФ от 28 августа 1995 года «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» (ст. 29) также отсутствовало понятие муниципальной собственности и только определялся ее основной состав [5].

Ничего нового не внес в понятие муниципальной собственности и Федеральный закон РФ № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ». Однако более подробно определяются объекты муниципального имущества, которые могут находиться в собственности поселений (ст. 50). Это новое в муниципальном праве. Надо отметить, что это хорошо, когда определен состав муниципальный собственности под полномочия, которыми наделяются органы местного самоуправления.

Учитывая вышесказанное, можно сформулировать следующее определение муниципальной собственности и изложить определение в п. 1 ст. 215 ГК РФ «Муниципальная собственность – это система социально-экономических, организационно-экономических, институционально-экономических отношений, возникающих по поводу объектов муниципального имущественного комплекса при удовлетворении коллективных социально-экономических потребностей и интересов населения муниципального образования».

Данное определение позволяет рассматривать муниципальную собственность как совокупность трех форм экономических отношений, возник-

кающих по поводу присвоения объектов муниципального имущественного комплекса и производимых с их помощью благ. Предложенное определение раскрывает единство системы методических принципов исследования муниципальной собственности. В нем находит отражение основная миссия муниципальной собственности – удовлетворение социально-экономических потребностей местного сообщества в коллективных благах – одновременно указывая на то, что рассматриваемые нами отношения собственности на муниципальном уровне возникают по поводу конечного результата использования муниципального имущественного комплекса – повышение качества жизни населения муниципального образования.

Во-вторых, по мнению авторов, более правильно делить муниципальную собственность на две части – финансовую и имущественную в соответствии с различной природой данных активов. Поэтому п. 3 ст. 215 ГК РФ целесообразно изложить в следующей редакции: «Имущественная часть муниципальной собственности включает в себя имущество и имущественные права муниципального Образования, а именно имущество органов местного самоуправления, а также имущественные земли, иные природные объекты, предприятия, организации, банки, финансово-кредитные организации, муниципальный жилищный фонд и нежилые помещения, муниципальные учреждения образования, здравоохранения, культуры, спорта и другое движимое и недвижимое имущество. Финансовая часть муниципальной собственности включает в себя средства бюджета и внебюджетных фондов».

Данное дополнение позволяет более четко разделить подходы к управлению отдельными частями муниципальной собственности, оценить эффективность управления муниципальной собственностью.

В-третьих, прямо закон не указывает в качестве субъекта права муниципальной собственности население, но в то же время это право должно соответствовать Конституции РФ. Между тем ни один из нормативных актов не определяет форму владения, пользования и распоряжения населением муниципальной собственностью.

Следовательно, авторы предлагают изменить п. 1 ст. 51 Федерального закона № 131-ФЗ и изложить в следующей редакции «Органы местного самоуправления от имени муниципального образования самостоятельно владеют, пользуются и распоряжаются муниципальным имуществом в соответствии с [Конституцией](#) РФ, федеральными законами и принимаемыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами органов местного самоуправления. Права собственника в отношении имущества, входящего в состав муниципальной собственности, от имени муниципального образования осуществляют органы местного самоуправления, а в случаях, предусмотренных законами субъектов Российской Федерации и уставами муниципальных образований, население непосредственно».

Библиографический список

1. Васильев, В.И. Муниципальное право России: Учебник / В.И. Васильев. – М.: Юстицинформ, 2012. – 577 с.
2. Черкасов, Г.И. Общая теория собственности: Учеб. пособие для вузов / Г.И. Черкасов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 99 с.
3. Соловьев, С.Г. К вопросу о составе муниципального правонарушения / С.Г. Соловьев // Черные дыры в Российском законодательстве. – 2009. – № 2. – С. 7–12.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 1) от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
5. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 28 августа 1995 года № 154-ФЗ (утратил силу) // Рос. газ. – 1995. – 1 сент.

[К содержанию](#)

УДК 342.25 + 342.553

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИИ ПРЕДСТАВИТЕЛЬНОГО ОРГАНА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

М.А. Ланге, В.Г. Истомин

В результате анализа действующего законодательства и научной литературы, выведено понятие «компетенция органов местного самоуправления» и рассмотрена компетенция представительного органа муниципального образования.

Ключевые слова: компетенция; орган местного самоуправления; представительный орган муниципального образования.

Один из ключевых вопросов конституционно-правового регулирования местного самоуправления – определение его компетенций и полномочий. Никакие меры по совершенствованию структур местного самоуправления не дадут результатов, если муниципальному образованию и его органам не будет предоставлен обширный перечень прав, реализация которых может существенно влиять на положение дел соответствующей территории.

В отечественной литературе общетеоретические аспекты проблемы компетенции и полномочий органов власти рассмотрены довольно подробно. Однако надо отметить, что вопрос о содержании этих достаточно сложных правовых категорий остается дискуссионным. Так, согласно «Современному энциклопедическому словарю» компетенция (от лат. *competens* – соответствующий) – это совокупность полномочий, которыми обладает или должны обладать определенные органы и лица согласно законам, нормативным документам, уставам, положениям [1, с. 183].

Понятие компетенции органа местного самоуправления в действующем законодательстве отсутствует, но ее можно определить как закрепленный нормами Конституции Российской Федерации, федеральными законами, правовыми актами субъектов РФ и органов местного самоуправления за выборными и иными органами местного самоуправления перечень прав и обязанностей, необходимых для реализации задач и функций местного самоуправления, а также для решения вопросов и регулирования областей жизни населения муниципального образования, отнесенных к ведению местного самоуправления. Дополнение ст.2 Федерального закона от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (далее – Закон № 131-ФЗ) подобной дефиницией позволило бы разрешить множество правовых вопросов возникающих вокруг такого ключевого понятия.

Представительный орган муниципального образования наделяется определенной компетенцией, которая, как уже упоминалось, представляет собой совокупность предметов ведения и полномочий. Именно вопросы, находящиеся в исключительном ведении местного представительного органа, определяют ведущую роль именно этого органа в системе органов местного самоуправления. Вопросы исключительного ведения представительного органа – это вопросы, не требующие проведения референдумов, опросов общественного мнения, публичных обсуждений в средствах массовой информации, на собраниях и сходах граждан, которые вправе решать только представительные органы местного самоуправления и не вправе решать никакой иной орган [2, с. 6]. Пункт 10 ст. 35 Закона № 131-ФЗ относит к исключительной компетенции представительного органа муниципального образования следующие вопросы:

1. Принятие устава муниципального образования и внесение в него изменений и дополнений. Следует отметить, что Федеральный закон от 28 августа 1995 года № 154-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (далее – Закон № 154-ФЗ) закреплял за представительным органом более широкие полномочия: «принятие общеобязательных правил по предметам ведения муниципального образования, предусмотренных уставом муниципального образования», таким образом, речь шла не об уставе, а обо всей системе муниципальных правовых актов. В Законе 2003 года дана более четкая формулировка. В отличие от Закона № 154-ФЗ Закон № 131-ФЗ не предусматривает возможности принятия устава муниципального образования на местном референдуме, т.е. полномочия по принятию устава и внесению в него изменений и дополнений принадлежат исключительно представительному органу муниципального образования.

Следует также заметить, что в обсуждении проекта устава муниципального образования, а также в изменении его имеют право участвовать мест-

ные жители путем проведения публичных слушаний. Тут следует обратить внимание, что Закон № 131-ФЗ не содержит четко закрепленного понятия «устав муниципального образования», что, безусловно, является недостатком действующего законодательства. Представляется необходимым внести в ч.1 ст. 2 Закона № 131-ФЗ понятие «устав муниципального образования» определив его как нормативный правовой акт муниципального образования, имеющий высшую юридическую силу по отношению к иным правовым актам муниципального образования, принимаемый представительным органом муниципального образования, устанавливающий территориальное устройство и организацию местного самоуправления муниципального образования, статус органов муниципальной власти, порядок их формирования, взаимодействия, полномочия и ответственность, правовую и финансово-экономическую основу их деятельности, формы прямого волеизъявления жителей муниципального образования и их участия в деятельности органов местного самоуправления.

2. Утверждение местного бюджета и отчета о его исполнении. Данное положение было отнесено к исключительной компетенции представительного органа и в Законе № 154-ФЗ. В части 1 ст. 132 Конституции Российской Федерации установлено, что органы местного самоуправления самостоятельно формируют, утверждают и исполняют местный бюджет. Поэтому каждое муниципальное образование имеет собственный бюджет (местный бюджет). При этом бюджет муниципального района и свод бюджетов поселений, входящих в состав муниципального района, составляют консолидированный бюджет муниципального района.

Нормативно-правовые акты об осуществлении расходов из средств местного бюджета вносятся на рассмотрение представительного органа только по инициативе главы местной администрации или при наличии заключения главы местной администрации.

[Статья 35](#) Закона № 131-ФЗ устанавливает, что управление и (или) распоряжение представительным органом муниципального образования или отдельными депутатами (группами депутатов) в какой бы то ни было форме средствами местного бюджета в процессе его исполнения не допускаются, за исключением средств местного бюджета, направляемых на обеспечение деятельности представительного органа муниципального образования и депутатов.

3. Установление, изменение и отмена местных налогов и сборов в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах. Местными налогами признаются налоги, которые установлены Налоговым Кодексом РФ и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований. Местные налоги вводятся в действие и прекращают действовать на территориях муници-

пальных образований в соответствии с настоящим Кодексом и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах.

Часть первая Налогового Кодекса Российской Федерации в ст.15 признает местными земельный налог и налог на имущество физических лиц. Доходы от этих налогов зачисляются в местный бюджет, поэтому вопросы, связанные с местным налогообложением, имеют большое значение для формирования местного бюджета и обеспечения жизнедеятельности муниципального образования. Частью 6 ст. 12 Налогового Кодекса РФ установлен запрет органам местного самоуправления самостоятельно вводить дополнительные налоги, не предусмотренные федеральным налоговым законодательством, а также повышать установленные на федеральном уровне предельные значения налоговых ставок. Конституционность данного положения была подтверждена Постановлением Конституционного Суда Российской Федерации от 21 марта 1997 г. [3].

4. Принятие планов и программ развития муниципального образования, утверждение отчетов об их исполнении. Именно местный представительный орган, важнейшая задача которого – представление интересов муниципального образования, должен определять направление развития этого муниципального образования. Под эти направления представительный орган выделяет средства из местного бюджета. Исполнительные органы местного самоуправления, в свою очередь, представляют в представительный орган отчеты об исполнении планов и программ развития муниципального образования и расходовании финансовых средств.

Кроме того, местные жители также вправе принимать участие в обсуждении программ развития муниципального образования на публичных слушаньях, как устанавливает ч. 3 ст. 28 Закона № 131-ФЗ.

Тут необходимо указать на недоработку действующего законодательства. Бюджетный Кодекс РФ в ч. 1 ст. 179 относит к полномочиям местной администрации муниципального образования утверждение долгосрочных целевых программ (подпрограмм), реализуемых за счёт средств местного бюджета. В то же время нормы пункта 4 части 10 статьи 35 Закона № 131-ФЗ предусматривают, что принятие планов и программ развития муниципального образования, утверждение отчётов об их исполнении находятся в исключительной компетенции представительного органа муниципального образования. Кроме того, в п. 6 ч. 1 ст. 17 Закона № 131-ФЗ упоминаются программы комплексного социально-экономического развития муниципальных образований. Если исходить из правовой позиции, изложенной в «Практике применения законодательства о местном самоуправлении в разъяснениях Комитета Государственной Думы по вопросам местного самоуправления» [4, с. 27], то не возникает коллизий между нормами Бюджетного Кодекса РФ и Закона № 131-ФЗ.

5. Определение порядка управления и распоряжения имуществом, находящимся в муниципальной собственности. Муниципальная собственность – это отношения между экономическими субъектами муниципального образования по совместному владению, пользованию и распоряжению объектами для обеспечения условий комплексного социально-экономического развития муниципального образования и удовлетворению потребностей жителей местного сообщества. Муниципальная собственность – это та экономическая база, на которой основывается деятельность местного сообщества.

Именно в соответствии с порядком управления и распоряжения имуществом, установленным местным представительным органом, строится деятельность других органов местного самоуправления, поэтому представительный орган муниципального образования выполняет более важную, стратегическую функцию: определяет такой порядок. В связи с этим представляется неверным отнесение местного представительного органа к собственнику муниципального имущества. Местный представительный орган лишь осуществляет права собственника от имени муниципального образования, но не является собственником. Единственным легитимным субъектом права муниципальной собственности является исключительно муниципальное образование.

6. Определение порядка принятия решений о создании, реорганизации и ликвидации муниципальных предприятий и учреждений, а также об установлении тарифов на услуги муниципальных предприятий и учреждений. Принятие таких решений входит в компетенцию местного исполнительного органа, а представительный орган лишь определяет порядок принятия этого решения. Следует отметить, что раньше решение данного вопроса не относилось к исключительной компетенции представительного органа муниципального образования.

7. Определение порядка участия муниципального образования в организациях межмуниципального сотрудничества. Закон № 154-ФЗ в ст. 10 также предусматривал право муниципальных образований на объединение и осуществление межмуниципального сотрудничества, но определение порядка такого сотрудничества к исключительной компетенции представительного органа муниципального образования не относил. Так, в соответствии с Законом № 131-ФЗ года «для решения совместных хозяйственных вопросов представительные органы получают право учреждать межмуниципальные хозяйственные общества, в целях организации межмуниципального сотрудничества право создавать некоммерческие организации муниципальных образований» [5, с. 14].

Федеральный законодатель закрепляет только две формы межмуниципальных хозяйственных обществ: закрытые акционерные общества; общества с ограниченной ответственностью. Предусматривается и только две формы некоммерческих организаций муниципальных образований: автономные некоммерческие организации; фонды.

8. Определение порядка материально-технического и организационного обеспечения деятельности органов местного самоуправления. Следует отметить, что это полномочие местного представительного органа впервые появилось в Законе № 131-ФЗ: предыдущий закон не включал это полномочие в исключительную компетенцию данного органа. Расширение компетенции представительного органа муниципального образования за счет данного права представляется спорным, так как основной задачей этого органа является представление интересов населения муниципального образования, и включение в круг вопросов, составляющих исключительную компетенцию данного органа, решение проблем по порядку обеспечения органов местного самоуправления помещениями, оргтехникой, информационными материалами и прочим представляется нецелесообразным. Более того, поскольку органы местного самоуправления не обладают имуществом на праве собственности, а пользуются имуществом муниципального образования на праве оперативного управления, то введение подобного полномочия в исключительную компетенцию представительного органа не требуется, поскольку и так только этот орган вправе определять порядок управления и распоряжения имуществом, находящимся в муниципальной собственности.

9. Контроль за исполнением органами местного самоуправления и должностными лицами местного самоуправления полномочий по решению вопросов местного значения. Именно в соответствии с этим полномочием, отнесенным к исключительной компетенции местного представительного органа, он реализует контрольную функцию, о которой уже говорилось ранее. Ведущая роль в сфере муниципального контроля принадлежит именно представительному органу, ведь именно его компетенция охватывает в первую очередь финансово-экономические полномочия, главными из которых являются принятие местного бюджета, местное планирование, установление местных налогов, регулирование деятельности в сфере муниципального хозяйства. Формы организационного контроля представительного органа местного самоуправления могут определяться в уставах муниципальных образований или других муниципальных правовых актах.

10. Федеральный [закон](#) от 7 мая 2009 г. № 90-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», расширил контрольные функции представительного органа муниципального образования. К полномочиям представительного органа муниципального образования теперь также относится принятие решения об удалении главы муниципального образования в отставку. Удаление главы муниципального образования в отставку выступает мерой его ответственности перед представительным органом муниципального образования, а в конечном итоге – и перед населением, гарантируя восстановление установленного законом порядка осуществле-

ния местного самоуправления на территории соответствующего муниципального образования, подконтрольность и подотчетность главы муниципального образования населению и представительному органу муниципального образования, обеспечивая баланс полномочий представительного органа муниципального образования и главы муниципального образования в системе местного самоуправления [6].

11. Представительный орган муниципального образования заслушивает ежегодные отчеты главы муниципального образования, главы местной администрации о результатах их деятельности, деятельности местной администрации и иных подведомственных главе муниципального образования органов местного самоуправления, в том числе о решении вопросов, поставленных представительным органом муниципального образования. Заслушивая отчеты главы муниципального образования, главы местной администрации о результатах их деятельности местный представительный орган вправе давать оценку их деятельности, причем оспорить данную оценку нельзя ни в вышестоящих инстанциях, ни в судебном порядке.

Сужение перечня вопросов исключительного ведения представительного органа муниципального образования, закрепленного в [ч. 10 ст. 35 Закона № 131-ФЗ](#), в законах субъекта РФ и муниципальных правовых актах не допускается.

Так же следует отметить, что перечень прав, отнесенных к исключительной компетенции местного представительного органа, не является совершенным и нуждается в доработке. Так, например, в ч. 10 ст. 35 Закона № 131-ФЗ отсутствует право представительного органа муниципального образования выступать с законодательной инициативой в законодательном (представительном) органе государственной власти субъекта Российской Федерации, причем это право предусмотрено в ч. 1 ст. 6 Федеральный Закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации».

Такие изменения действующего законодательства сделают представительный орган местного самоуправления полноправным участником процесса передачи и осуществления отдельных государственных полномочий. У местного представительного органа появится возможность влияния на объем таких полномочий.

Библиографический список

1. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 480 с.
2. Лукашов, Л.А. Словарь основных понятий и терминов по местному самоуправлению / Л.А. Лукашов, А.А. Подсумкова. – Саратов, 1999. – 86 с.

3. Постановление Конституционного Суда РФ от 21.03.1997 № 5-П «По делу о проверке конституционности положений абзаца второго пункта 2 статьи 18 и статьи 20 Закона Российской Федерации от 27 декабря 1991 года «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 1997. – № 13. – Ст. 1602.

4. Практика применения законодательства о местном самоуправлении в разъяснениях Комитета Государственной Думы по вопросам местного самоуправления. Часть II / Под общ. ред. В.С. Тимченко. – М.: Издание Государственной Думы, 2011. – 48 с.

5. Рекомендации Совета по местному самоуправлению при Председателе Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, проведенного от 24 марта 2009 года [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.komitet4.km.duma.gov.ru/site.xp/053049048124054057049.html/>.

6. Определение Конституционного Суда РФ от 02.04.2009 N 479-О-О «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Харланчука Ивана Александровича на нарушение его конституционных прав положениями пунктов 1 и 8 статьи 4 Федерального закона «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации», пункта 3 статьи 19 Устава Смоленской области и пункта 1 статьи 3 Закона Смоленской области «О выборах органов местного самоуправления в Смоленской области» // Вестник Конституционного Суда Российской Федерации. – 2009. – № 6.

[К содержанию](#)

УДК 341.215.43

БОРЬБА С НЕЛЕГАЛЬНОЙ МИГРАЦИЕЙ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

А.Б. Левакин

Настоящая статья посвящена исследованию проблем и зарубежного опыта противодействия нелегальной миграции.

Ключевые слова: нелегальный, миграция, мигранты, международное сотрудничество.

Нелегальная миграция признана глобальным вызовом современности, поэтому при исследовании правовых норм и правоприменительных практик в иностранных государствах не проявляется контрастных различий, и методы борьбы с нелегальной миграцией зачастую универсальны.

Прежде всего, это тщательный пограничный контроль, совмещенный с системой полицейского мониторинга (Дания) или мобильной службой миграции (США).

Одной из эффективных мер борьбы с нелегальной миграцией является противодействие использованию труда нелегальных мигрантов – оно наказывается денежным штрафом. Суммы могут различаться, но в целом их

размер ощутим. Например, в Великобритании штраф составляет около 5–6 тысяч фунтов стерлингов, и в ближайшем будущем планируется его увеличение, в Греции – сумма может достигать до 15 тысяч евро.

В некоторых странах, например, в Италии, к денежным штрафам добавляется угроза тюремного заключения. В Нидерландах – наказание вплоть до закрытия компании.

Более жесткие меры применяются к лицам, оказывающим содействие въезду нелегальных мигрантов на территорию государства. Так, в национальном законодательстве Великобритании и Италии срок лишения свободы может превышать 10 лет, а например, в Канаде предусматривается штраф до 1 миллиона долларов и лишение свободы вплоть до пожизненного заключения.

Одновременно проводится политика по амнистированию нелегальных мигрантов. Весьма интересен опыт США в этой сфере. В ходе подобных мероприятий нелегальным мигрантам, которые определенное время незаконно работали в стране, предоставляется право подать заявление и впоследствии получить законный статус пребывания на территории страны. Тем не менее, большая часть населения не одобряет подобную практику, считая, что амнистирования способно лишь увеличить количество нелегальных мигрантов.

В феврале 2013 года администрация президента США выступила с инициативой расширить основания для амнистирования. Так, например, предложенный законопроект позволяет нелегальным мигрантам, находящимся на территории страны, подавать документы на новый тип визы «для будущих законных переселенцев» («Lawful Prospective Immigrant»), которая разрешает работать в США на протяжении четырех лет. Это возможность распространяется и на членов семей – законных супругов и детей мигрантов. При последующем продлении визы мигранты смогут претендовать на получение green-card, документа, подтверждающего вид на жительство человека, не являющегося гражданином США.

Упрощение механизма получения законного статуса, сопровождается усилением контроля над его действием. Так, для получения визы мигранты должны пройти проверку на криминальное прошлое, представить биометрическую информацию, заплатить пошлину. Одновременно ужесточается контроль на границе США, увеличивается число судей, специализирующихся в области миграционного законодательства, внедряется новая система проверки разрешений на работу.

Большое внимание проблеме нелегальной миграции и способам борьбы с ней уделяет научное сообщество. Так, постмодернистская парадигма развития социо-гуманитарных наук предлагает культурно-просветительское решение – расширение образовательных программ, информационно-просветительской работы. Подобное теоретическое решение реализуется на практике международными организациями и общественными фондами.

Например, в Гондурасе и Колумбии Международная организация по миграции (МОМ) оказывает поддержку по подготовке иностранных работников перед их выездом в Канаду. Мигранты проходят курсы по изучению базового английского языка и культурных традиций.

В Республике Молдова также действует предвыездная программа МОМ, входе которой будущих мигрантов – людей, оказывающих помощь по уходу за больными и престарелыми, – подготавливают к работе в Италии. Их знакомят с особенностями итальянской культуры, обучают итальянскому языку.

В Эквадоре и Марокко просветительские программы в основном посвящены правовым аспектам подготовки будущих мигрантов: их информируют об угрозах и рисках нелегальной занятости, основных правах и обязанностях в странах трудоустройства.

Интересно, что для уменьшения числа нелегальных мигрантов могут применяться и различные виды информационного воздействия. Так, например, зимой 2013 года Великобритания инициировала запуск антирекламы (сюжеты про суровые климатические условия и высокий уровень безработицы в стране), направлены на снижение привлекательности миграции со стороны граждан Румынии и Болгарии.

Важную роль в борьбе с нелегальной миграцией играет международное сотрудничество. Следует отметить его многоаспектность: во-первых, оно происходит как на двухсторонней, так и на многосторонней основе. Во-вторых, взаимодействие осуществляется на разных этапах: как на начальном – сотрудничестве в сфере предупреждения нелегальной миграции, так и на этапе борьбы с уже состоявшимся фактом нелегальной миграции.

Выявлению лиц незаконно пребывающих на территории страны, а также иных преступлений, связанных с нелегальной миграцией способствует взаимодействие на базе международных организаций, например, Интерпола.

Интересен опыт взаимодействия государств в формате межправительственного форума государств с Северной и Центральной Америки «Региональная Конференция по миграции», который демонстрирует прагматичный и реалистичный подход к решению многих проблем. В ходе заседаний Конференции часто обсуждается тема недостаточности международно-правового регулирования миграции. В частности отмечалось, что «надежды, существующие в ряде государств на то, что мигрант выучит язык, и будет уважать культуру, несколько наивны, ибо не подкреплены нормами международного права». Действительно, в современной мировой политической системе отсутствует международная организация, которая бы проводила мониторинг исполнения культурно-гуманитарных обязанностей мигрантов по отношению к государству. На сегодняшний день международное право закрепляет лишь норму, согласно которой мигрант не имеет права нарушать законы принимающего государства.

Библиографический список

1. Британская королева объявила о новых ограничениях прав мигрантов. – URL: www.vz.ru.
2. Миграционная политика в зарубежных странах и Российской Федерации: опыт сравнительного анализа / Под рук. Денисенко М.Б. – М.: ИЭПП, 2003. – 87 с.
3. Мукомель, В.И. Политика интеграции мигрантов в России: вызовы, потенциал, риски / В.И. Мукомель. – М.: Спецкнига, 2013. – 32 с.

[К содержанию](#)

УДК 342.553

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

В.А. Лукьянов

Настоящая статья посвящена исследованию вопросов, связанных с недоработками современного муниципального законодательства и направлениями его совершенствования.

Ключевые слова: местное самоуправление, муниципальное законодательство, законодательство о местном самоуправлении.

Правотворчество всегда являлось, является и будет являться одним из важнейших средств управления обществом. Применительно к системе местного самоуправления правотворчество представляет собой основное средство упорядочения местных общественных отношений. В связи этим, вопросы выбора оптимальной схемы нормативного упорядочения местных общественных процессов всегда имели, и будут иметь важнейшее значение в системе муниципальной отрасли права.

Если рассмотреть существующий механизм правотворчества применительно к местному самоуправлению, используемый на федеральном уровне в Российской Федерации, то станет очевидно, что на протяжении последних двадцати лет процесс упорядочения местных общественных отношений на федеральном уровне осуществляется в рамках следующей схемы [1]:

- 1) принятие базового, рамочного Федерального закона, закрепляющего общие принципы организации местного самоуправления в РФ;
- 2) издание в соответствии с базовым законом специализированных актов, направленных на нормативное упорядочение отдельных сфер местного самоуправления;
- 3) принятие отраслевых законов, закрепляющих полномочия муниципальных органов в разных областях правового регулирования.

Очевидно, что в системе федеральных нормативных актов, упорядочивающих процесс осуществления местного самоуправления в России ключевое место принадлежит Федеральному закону «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», который является четвертым по счету базовым законом в сфере российского местного самоуправления, если в качестве первого считать Закон СССР 1990 г. «Об общих началах местного самоуправления и местного хозяйства в СССР».

Далее законодателем были приняты Закон РСФСР 1991г. «О местном самоуправлении в РСФСР», Федеральный закон 1995г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

Как отмечают В.И. Васильев, А.А Кирилловых, Н.Л. Пешин, И. Кокин, А.Э. Руден, В.И. Фадеев и многие другие ученые, действующая редакция Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» представляет собой весьма значительный этап в развитии местного самоуправления, как одного из важнейших демократических институтов публичной власти. Вместе с тем, эти же ученые, а также большинство ученых, специализирующихся в области муниципальной проблематики, говорят о том, что он не является совершенным, так как содержит очень много недоработок, как технического, так и концептуального плана [2].

При этом очевидным является тот факт, что недоработки технического плана достаточно просто могут быть устранены путем внесения соответствующих изменений. К примеру, за период времени, прошедший с принятия Федерального закона № 131 по сегодняшний день, перечень вопросов местного значения, установленный для муниципального образования каждого вида (поселения, муниципальные районы и городские округа), подвергался корректировке 19 раз. Общий перечень полномочий, установленный в статье 17 этого закона – 9 раз.

Исправление же недоработок концептуального плана, содержащихся в Федеральном законе № 131-ФЗ, процесс более сложный, так как при их внесении необходимо четко представлять концепцию существующего закона, чтобы исключить внесение изменений, которые «существенно изменяют концепцию законов и не поддаются никакой логике» [3].

Однако, концептуальная проработанность Федерального закона № 131-ФЗ вызывает немало вопросов, наиболее важные из них представляется необходимым рассмотреть ниже.

Во-первых, очевидно, что законодателю необходимо четко определиться с теоретическими основами, на базе которых должно развиваться местное самоуправление в Российской Федерации. В настоящее время, исходя из анализа содержания Федерального закона № 131-ФЗ, многие ученые делают вывод о том, что в этом нормативном акте четко не выражена основ-

ная концепция, а нашли свое воплощение большинство теорий, определяющих сущность местного самоуправления. В результате мы имеем теоретический «винегрет» основных теорий в указанном Федеральном законе [4]. Подобное состояние теоретической основы базового закона, ориентированного на закрепление **основных принципов** организации местного самоуправления в Российской Федерации, представляется достаточно спорным.

Во-вторых, в ч. 2 ст. 1 Федерального закона № 131-ФЗ, закреплено, что **местное самоуправление** в Российской Федерации – **форма осуществления народом** своей власти, обеспечивающая в пределах, установленных Конституцией Российской Федерации, федеральными законами, а в случаях, установленных федеральными законами, – законами субъектов Российской Федерации, самостоятельное и под свою ответственность решение населением непосредственно и (или) через органы местного самоуправления вопросов местного значения исходя из интересов населения с учетом исторических и иных местных традиций.

В связи этим определением возникает вопрос о содержательном аспекте данной дефиниции, вопрос о том насколько теоретически проработано определение, в котором **определена форма и выпущено содержание**. Очевидно, в первую очередь, нужно определиться с содержанием местного самоуправления, а потом определять формы его проявления.

В третьих, слово «**решение**», используемое для определения основной дефиниции муниципального права «местное самоуправление» в ч. 2 ст. 1 Федерального закона № 131-ФЗ (*решение населением непосредственно и (или) через органы местного самоуправления вопросов местного значения*), является многозначным, не имеет четкого лексического значения, а соответственно содержание дефиниции «местное самоуправление» нельзя признать четко определенным. Очевидно, что данная словесная единица не является оптимальной для формулирования подобных ключевых дефиниций муниципального права и подлежит замене на слово, имеющее более четкое лексическое значение.

В четвертых, Федеральный закон № 131-ФЗ содержит достаточно большое число неконкретных правовых норм, размытых формулировок, слабо согласующихся друг с другом положений.

К примеру, в указанном законе не дается четкого определения и соотношения таких базовых муниципально-правовых понятий как «компетенция органа местного самоуправления», «предметы ведения органа местного самоуправления», «полномочия органа местного самоуправления».

В пятых, в статье 50 Федерального закона № 131-ФЗ определены перечни видов имущества, которое может находиться в собственности поселений, муниципальных районов и городских округов. В то же время, как показывает практика муниципального строительства, во многих муници-

пальных образованиях возникают проблемы, связанные с тем, что перечни вопросов местного значения, установленные в статьях 14–16 Федерального закона № 131-ФЗ, не в полном объеме соотносятся с перечнем имущества, которое может находиться в муниципальной собственности [5].

К примеру, на законодательном уровне имущественно не обеспечено решение таких вопросов местного значения, как участие в профилактике терроризма и экстремизма, в минимизации и (или) ликвидации последствий проявлений терроризма и экстремизма в границах поселения и муниципального района, создание условий для обеспечения жителей поселения услугами связи, общественного питания, торговли и бытового обслуживания, создание условий для развития местного традиционного народного художественного творчества, участие в сохранении, возрождении и развитии народных художественных промыслов в поселении, содействие в развитии сельскохозяйственного производства и создание условий для его развития в поселениях, расширения рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Вероятно, отмеченное состояние Федерального закона № 131-ФЗ – следствие не чисто технических ошибок законодателя, а является проявлением концептуальной ошибки законодателя, обусловленной желанием максимально отделить администрации муниципальных образований от практического решения определенных местных вопросов, сосредоточив их внимание на выполнении администрирования соответствующих вопросов местного значения.

В шестых, Федеральный закон № 131-ФЗ не содержит четких принципов разграничения полномочий органов государственной власти и органов местного самоуправления. Законодатель в указанном Федеральном Законе не смог исчерпывающим образом определить вопросы местного значения и полномочия по их реализации, соотнести их с полномочиями государственных органов, в результате чего на практике они часто дублируются. Кроме того, Федеральный закон № 131-ФЗ не содержит дефиниций применительно к «предметам ведения» и «полномочиям» публично-властных субъектов местного самоуправления, что очень часто приводит к их неправильному использованию в текстах муниципально-правовых актов.

В седьмых, в Федеральном законе № 131-ФЗ присутствует неясность относительно процедур осуществления властных и хозяйственных полномочий органами местного самоуправления. Следствием этого является то, что на сегодня на уровне органов местного самоуправления произошло смешение властных и хозяйственных полномочий. Это приводит к эрозии властной природы местного самоуправления, формированию малоэффективной системы хозяйствования и росту коррупции в муниципальном звене управления. Более того, в Федеральном Законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» отсутст-

вует само понятие органа власти как такового, что приводит к присвоению полномочий органа власти отдельными структурными подразделениями органов местного самоуправления.

В восьмых, в настоящее время нужно признать тот факт, что органы муниципальных образований нагружены полномочиями по решению вопросов местного значения, которые нередко носят не местный, а именно государственный характер. При этом, они не могут не брать на себя выполнение этих полномочий за счет собственных, и без того недостаточных доходов.

К таким полномочиям, которые, как указывают многие практики муниципального строительства, являются по своей сути и не государственными, и не местными, следует отнести: снос аварийных жилых домов; учет нуждающихся в улучшении жилищных условий; согласование переустройства и перепланировок жилых помещений; регистрация граждан по месту жительства; постановка на учет бесхозных объектов и многие другие вопросы, весьма затратные, но решать которые необходимо для населения муниципальных образований.

В связи с этим следует определиться с научными критериями признания тех или иных вопросов вопросами местного значения. Очевидно, что отсутствие научно обоснованных критериев для такого признания приводит к нестабильности компетенции местного самоуправления.

В девятых, Федеральный закон № 131-ФЗ не содержит нормативов на содержание муниципального имущества, нормативов расходных обязательств, с помощью которых можно рассчитать объем необходимых финансовых ресурсов, с учётом количества жителей территорий, с учётом протяжённости уличных дорог, квадратных метров муниципального жилого фонда, протяжённости системы водоотведения, водоснабжения и других коммунальных особенностей конкретного муниципального образования. Очевидно, что отсутствие законодательных норм, закрепляющих обязательность закрепления подобных нормативов, является серьёзной недоработкой законодателя, вызванной отсутствием внятной концепции по финансовому обеспечению решения органами местного самоуправления вопросов местного значения.

В одиннадцатых, Федеральный закон № 131-ФЗ не содержит четкого определения муниципальных нормативных и ненормативных правовых актов. Кроме того, в указанном нормативном акте четко не выделены субъекты местного самоуправления, наделенные нормотворческими полномочиями, не расписана иерархия правовых актов, принимаемых на уровне муниципального образования. Это, в частности, порождает в ряде муниципальных образований проблемы, связанные с применением правовых актов, принимаемых местным представительным органом и другими субъектами местного самоуправления.

Библиографический список

1. Актуальные вопросы развития местного самоуправления в России и за рубежом. – М., 2009.
2. Васильев, В.И. Местное самоуправление: закон четвертый / В.И. Васильев // Журнал Российского права. – 2004. – № 1. – С. 34.
3. Соловьев, С.Г. Муниципальная власть: понятие, содержание и механизм реализации / С.Г. Соловьев // Черные дыры в Российском законодательстве. – 2009. – № 1. – С. 7–11.
4. Дементьев, А.Н. Теории местного самоуправления и их современные интерпретации / А.Н. Дементьев // Конституционное и муниципальное право. – 2008. – № 4. – С. 56.
5. Кирилловых, А.А. О нормативно-правовом регулировании местного самоуправления / А.А. Кирилловых // Государственная власть и местное самоуправление. – 2011. – № 12.

[К содержанию](#)

УДК 343.112

ИНСТИТУТ ДОСУДЕБНОГО СОГЛАШЕНИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ: НУЖЕН ЛИ ОН РОССИЙСКОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ?

В.С. Напалков

На основании проведенного исследования института досудебного соглашения о сотрудничестве установлено, что в США около 90 % уголовных дел рассматривается с использованием «сделки с правосудием». В Российской Федерации этот институт также нашел свое отражение в законодательстве и с момента его введения происходит увеличение количества рассмотренных уголовных дел с его применением. Но при этом он требует дальнейшего развития.

Ключевые слова: досудебное соглашение, обвиняемый, подсудимый, организованная преступность, прокурор.

Правовой институт, который в настоящее время в обиходе называется «сделкой с правосудием» возник достаточно давно. Он существовал, к примеру, в Великобритании уже в средние века. В то время «апелляция раскаявшегося» предполагала, что подсудимый мог избежать смертной казни, если помогал раскрыть иные преступления, которые совершили другие люди. Принято считать, что «сделка с правосудием» в том виде, в котором она понимается сейчас, возникла в США примерно в конце XIX века. После чего она получила распространение и в других странах, в том числе и в нашей. Необходимо отметить, что у упомянутого институ-

та есть множество как сторонников, так и противников. Сторонники утверждают, что подобные институты существенно способствуют раскрытию сложных, многоэпизодных, групповых преступлений. Противники же, наоборот, указывая на исторический опыт Британии, в которой в средние века этот институт уже прекратил свое существование, говорят, что возможность получить меньшее наказание взамен на оговор других лиц, дает шанс избежать наказания виновным и привлечению невиновных.

В 2009 году и уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации претерпел очень важное изменение – Федеральным законом от 29 июня 2009 года №143-ФЗ была внесена глава 40.1 представляющая собой целый институт уголовно-процессуального законодательства – досудебное соглашение о сотрудничестве. Необходимость закрепления этого института назревала постепенно и очень долго. Хотя в США и других государствах рассмотрение уголовных дел в большинстве случаев происходит именно с заключением «сделки с правосудием». В США основной целью этого института является сокращение затрат на расследование уголовных дел и упрощение работы суда. В России же определилась цель иная – борьба с организованной преступностью и ее предупреждение.

Один из инициаторов заключения сделок, получивших в окончательной редакции название «соглашений о сотрудничестве», депутат Государственной Думы Федерального Собрания РФ А.Е. Лебедев, при проведении в Государственной Думе парламентских слушаний по поводу их внедрения, привел несколько аргументов, свидетельствующих, как он полагал, в их пользу. Во-первых, депутат указал на недоверие граждан к суду, сложившееся в обществе представление о коррумпированности правоохранительной системы. При закреплении соглашений такое доверие, по его мнению, должно было повыситься. Во-вторых, А.Е. Лебедев считает, что участники преступных сообществ не идут на контакт с правоохранительными органами, потому что у них нет уверенности, что это облегчит их участь, то есть сделки необходимы в качестве механизма, гарантирующего снижение наказания. Третьим аргументом «за» было названо уменьшение нагрузки на судебную систему. Выступая в ГД РФ, депутат пояснил, что он «внимательно посмотрел на дела, рассматриваемые в отношении Российской Федерации в Страсбургском суде» и установил, что «люди проводят под стражей долгие годы, а потом суды их оправдывают», а «сделки с правосудием» позволят сократить сроки и значительно разгрузить правоохранительную и судебную системы». Проблемы с ростом коррупции в случае введения соглашений А.Е. Лебедев также не усматривал, полагая, что если «правильно сконструировать «сделку с правосудием», обеспечить «прозрачность данной процедуры, то это... позволит сузить сферу личного усмотрения для сотрудников правоохранительной системы» [1].

В Российской Федерации наиболее распространены преступления общеуголовной направленности, в то время как организованная преступность в основном сосредоточена в экономических и финансовых центрах. Целесообразно наверно было бы сконцентрировать также применение досудебного соглашения к преступлениям террористической направленности. Ведь как правило террористические группировки – это большие сети, распутать которые практически невозможно.

Процессуальный порядок заключения досудебного соглашения о сотрудничестве регламентирован в уголовно-процессуальном кодексе. Согласно ст. 317.1 УПК РФ ходатайство о заключении досудебного соглашения о сотрудничестве подается подозреваемым или обвиняемым в письменном виде на имя прокурора. Это ходатайство подписывается также защитником. Если защитник не приглашен самим подозреваемым или обвиняемым, его законным представителем или по поручению подозреваемого или обвиняемого другими лицами, то участие защитника обеспечивается следователем. Согласно ч. 2 ст. 317.1 УПК РФ подозреваемый или обвиняемый вправе заявить ходатайство о заключении досудебного соглашения о сотрудничестве с момента начала уголовного преследования до объявления об окончании предварительного следствия, в нём он указывает, какие действия он обязуется совершить в целях содействия следствию в раскрытии и расследовании преступления, изобличении и уголовном преследовании других соучастников преступления, розыске имущества, добытого в результате преступления. Часть 3 этой же статьи устанавливает, что ходатайство о заключении досудебного соглашения о сотрудничестве, предоставляется прокурору подозреваемым или обвиняемым, его защитником через следователя. Получив указанное ходатайство прокурор в течение трех суток с момента его поступления либо направляет его прокурору вместе с согласованным с руководителем следственного органа мотивированным постановлением о возбуждении перед прокурором ходатайства о заключении с подозреваемым или обвиняемым досудебного соглашения о сотрудничестве, либо выносит постановление об отказе в удовлетворении ходатайства. Часть 4 ст. 317.1 УПК РФ предусматривает возможность обжалования отказа в удовлетворении ходатайства о заключении соглашения о сотрудничестве подозреваемым, обвиняемым, его защитником руководителю следственного органа [2]. В процессуальном порядке есть пробел – законодатель упускает момент, когда следователь решает вопрос о том, удовлетворить ходатайство или отказать. По логике если ходатайство заключается с прокурором, то почему следователь решает вопрос о целесообразности и необходимости заключения соглашения о сотрудничестве? Непосредственно вопрос этот должен решаться прокурором.

Следующая проблема в исследуемом институте – по каким критериям, и каким способом прокурор и суд оценивают полноту исполнения условий

соглашения. Ведь с одной стороны, соглашение действует с момента его заключения. Но даже если подсудимый сообщает все сведения, где гарантии что суд учтет это? Ведь он не связан никакими обязательствами по этому соглашению и лишь вправе учитывать это обстоятельство при назначении наказания.

А как быть с теми лицами, которые заключив соглашение и сообщив все сведения, подвергается криминальному воздействию со стороны своих подельников? В этом случае необходимо принять меры по защите лица. Но нужно признать, что полностью скрыть информацию, которая стала известной на стадии предварительного расследования, невозможно. Не реализуемо это также и в том случае, если выделить материалы уголовного дела с участием сотрудничающего лица в отдельное производство. Ведь в исходное уголовное дело все равно подшивается постановление о выделении в отдельное производство.

Меры по защите лиц, сотрудничающих со следствием, очень сложны и практически нереализуемы. Непонятна также ситуация с лицами, находящимися в местах лишения свободы. К примеру, назначение наказания в виде реального лишения свободы тому лицу, которое помогает изобличить особо опасного и авторитетного преступника, грозит ему тем, что в тюрьме он будет физически уничтожен. К этому мнению приходят и многие исследователи.

Более того, законодатель явно не учел то обстоятельство, что введение института заключения досудебного соглашения о сотрудничестве – «непаханое поле» для злоупотреблений со стороны работников правоохранительных органов. На теории заключение соглашения на добровольной основе с участием защитника – серьезная заслонка от таких злоупотреблений. Однако это только в теории. На деле нередки случаи, когда пользуясь малограмотностью обвиняемого и неопытностью адвоката, особенно по назначению, оперативники и следователи оказывают на них давление. Это выражается в том, что работники правоохранительных органов стараются убедить обвиняемого в том, что заключение соглашения – это его единственный путь к свободе. Ведь подзащитный, оказавшись без квалифицированной реальной юридической помощи, становится своеобразной куклой, марионеткой в руках следователя и легко управляем и внушаем. При этом открывается простор для доносов, оговоров, ложных обвинений. И вместо установления объективной истины по тому или иному делу, следователь получает признание вины одного из обвиняемых, как главное доказательство, а также пару звездочек к своим погоням за очередное раскрытое преступление [2].

Сделка с правосудием – это новый институт в уголовном праве и процессе Российской Федерации. Но это совсем не означает, что он не должен отражаться в практике. Это заставляет законодателя исправлять свои же

ошибки и ставить в соответствие с общепринятыми нормами права данный институт. Ведь если анализировать заключение соглашения о сотрудничестве с момента, когда обвиняемый на это решился и до момента вынесения приговора, то можно увидеть достаточно пробелов не только со стороны закона, но и со стороны человеческого отношения. Например, подозреваемый или обвиняемый, заключая соглашение о сотрудничестве с правоохранительными органами, действительно желает помочь, и идет навстречу, помогая в расследовании, и что он может получить взамен? Игнорирование этого факта со стороны суда. Суд может учесть оказание помощи при вынесении приговора, а может обойти стороной, ведь это его право.

Идя а сотрудничество со следствием, обвиняемый рискует и подвергает опасности себя и своих близких. Особенно если он сам находился в организованной преступной группировке, он может подвергнуть себя и своих родных угрозам и шантажу. Криминальное давление на участников судопроизводства в наше время очень актуально, и не секрет, что оно также может оказываться через коррумпированных работников правоохранительных органов. И система защиты для обвиняемых и их родных практически не предусмотрена в уголовном законе. В УПК РФ лишь размыто говорится о том, что при необходимости нужно применить меры государственной защиты обвиняемого. Тут же возникает вопрос: а кем, по каким основаниям, и какие меры должны быть применены? Это большая проблема в российском законодательстве и ее срочно нужно решать. Ведь если проследить ход истории, институт сотрудничества появился отнюдь не недавно. Например: в «Преступлении и наказании» Раскольников является с повинной, потому что это следствию «будет бесчисленно выгоднее, да и мне тоже выгоднее...» [2].

Если говорить об опыте зарубежных стран, то данный институт у них называется «сделка с правосудием», и эта сделка более добросовестная, нежели в России. В США с применением этой сделки рассматривается около 90 % уголовных дел. Помимо обычной сделки, в Америке успешно действует такая практика, как перевод из обвиняемых в свидетели обвинения. В России к такому варианту соглашения о сотрудничестве отнеслись негативно, ссылаясь на то, что, даже оказывая помощь в расследовании преступления и изобличении других соучастников, обвиняемый также остается преступником.

Как уже говорилось, у института досудебного соглашения о сотрудничестве есть и сторонники и противники. Последние делают акцент на том, что не те лица оказываются наказанными, что иногда более опасные преступники оказываются в выгодном положении. Да, может быть, это и так. Но если только представить, какое количество групповых преступлений раскрыто и может быть раскрыто в будущем с помощью этого института, то наверное стоит говорить не о явной ненадобности, а следует

призвать законодателя доводить институт досудебного соглашения о сотрудничестве до нормального функционирования.

Нужен ли данный институт вообще? Скорее, да. Ведь одной из ключевых проблем уголовного права является организованная преступность, борьба с которой как раз и является главной целью досудебного соглашения. Подводя итоги проведенному анализу, следует отметить следующее: недавно появившийся вид сделки с правосудием очень быстро приобрел популярность. Ведь это не только возможность правоохранительным органам быстро раскрыть преступление, но и возможность подозреваемому или обвиняемому рассчитывать на низшую меру наказания. Кроме того, досудебное соглашение о сотрудничестве – это один из немногих вариантов при расследовании групповых преступлений, когда практически нет никаких данных о преступной группировке.

Как показывает исследование, непроработанным также остается вопрос о возможности заключать досудебное соглашение о сотрудничестве с несовершеннолетними преступниками. Порой преступления, совершаемые несовершеннолетними куда более жестоки, и чаще всего совершаются именно в группе лиц. Так как быть, если один из группы решил сотрудничать, а закон не предусматривает этой возможности? В практике это выглядит как институт поощрения, если несовершеннолетний раскрывает информацию о других соучастниках. Необходимо проработать этот вопрос и дать лицам, не достигшим 18-летнего возраста возможность сотрудничества. К примеру, может быть обязательным участие законного представителя или педагога.

В заключение можно сказать, что списывать со счетов этот институт не следует. Он появился совсем недавно, и после некоторых изменений будет успешно работать. А пробелов в законодательстве много в каждой отрасли, и выход в этой ситуации один – развивать и совершенствовать.

Библиографический список

1. Захарова, Н.В. Институт досудебного соглашения о сотрудничестве / Н.В. Захарова, В.С. Напалков. – URL: <http://www.scienceforum.ru/2014/762/2859>.
2. Лебедев, А.И. О сделках с правосудием и реформировании правоохранительной системы. Из выступления на парламентских слушаниях 05.12.2006 г. / А.И. Лебедев // Уроки реформы уголовного правосудия в России: по материалам работы межведомственной рабочей группы по мониторингу УПК РФ и в связи с пятилетием со дня его принятия и введение в действие / отв. ред. А.Е. Лебедев и Е.Б. Мизулина, вступ. статья С.М. Миронова. – М.: Норма, 2007.

[К содержанию](#)

УДК 349.3

СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА МНОГОДЕТНОЙ СЕМЬИ В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

В.Н. Орешкина

Настоящая статья посвящена исследованию социально-правового положения многодетных семей, их поддержке. В ней рассматриваются различные, предусмотренные действующим законодательством для многодетных семей льготы, которых явно недостаточно. В стране в целом и, соответственно, в ее регионах отсутствует комплексный подход к решению ряда проблем многодетных семей, в т.ч. их материальной обеспеченности.

Ключевые слова: социальная поддержка, многодетная семья, государственная помощь, социальная защита, льготы, проблемы многодетных семей.

В Российской Федерации многодетные семьи имеют право на различные льготы и денежные выплаты. Так, например, **на федеральном уровне многодетные семьи могут получить:** федеральный материнский капитал на рождение второго (третьего или последующих детей) – с 01 января 2015 года размер материнского капитала составляет 453 026 рублей [1]; скидку за оплату услуг ЖКХ; компенсацию топлива для обогрева жилья в случае проживания в доме без центрального отопления; бесплатные лекарства по рецепту врача для детей в возрасте до шести лет; бесплатный проезд на общественном транспорте; право на первоочередное поступление в детские сады; бесплатные завтраки и обеды для школьников; бесплатная школьная форма либо заменяющий ее комплект детской одежды для посещения школьных занятий; бесплатный входной билет в музеи, парки культуры и отдыха, а также на выставки один день в месяц [2] и др.

Однако, несмотря на широкий спектр предусмотренных льгот, более половины из них существует только на бумаге, поскольку они поставлены в прямую зависимость от состояния платежеспособности бюджетов субъектов РФ. Особенно это касается реализации льгот рекомендательного характера. Все, что предусмотрено государством, но записано в виде таких формулировок как: «помощь в выделении»; «содействие в предоставлении» – на практике не срабатывает, поэтому предоставление беспроцентных ссуд, льготных кредитов практически не происходит [3].

С 2005 года социальная поддержка многодетных семей, как и всех семей с детьми, была полностью передана на региональный уровень, вместе с тем, финансовая самостоятельность субъектов федерации существенно ограничена. Таким образом, на практике на региональном уровне происхо-

дит систематическое недофинансирование программ социально-демографического развития, что не согласуется со ст. 19 Конституции РФ и недопустимо с позиции права социального обеспечения.

Что же предусмотрено в качестве мер по предоставлению социальной поддержки многодетных семей в Челябинской области?

1. Ежемесячное пособие на ребенка на основании Закона Челябинской области от 28 октября 2004 года № 299-30 «О ежемесячном пособии на ребенка» [4].

2. Бесплатное обеспечение детей первого – второго года жизни специализированными продуктами детского питания.

3. Компенсация части родительской платы за содержание ребенка в детском дошкольном учреждении.

4. Льготное питание для учащихся общеобразовательных учреждений.

5. Отдых и оздоровление детей в санаторных оздоровительных лагерях и в загородных стационарных оздоровительных лагерях круглогодичного действия – для детей школьного возраста до 15 лет (включительно) за исключением детей-инвалидов, со сроком пребывания 21 день, для детей из семей, находящихся в трудной жизненной ситуации.

6. Выделение малообеспеченным семьям, попавшим в трудную жизненную ситуацию, единовременного социального пособия.

7. Оформление субсидии на оплату жилья и коммунальных услуг.

8. Ежемесячная денежная выплата на оплату жилья и коммунальных услуг для многодетных семей (в зависимости от кв.м. и количества, прописанных человек на данной жилой площади).

9. Единовременное социальное пособие на подготовку детей к учебному году.

10. Выделение новогодних подарков.

11. Бесплатное посещение государственных областных учреждений, подведомственных Министерству культуры Челябинской области и Министерству по физической культуре, спорту и туризму Челябинской области.

12. Земельные участки предоставляются в собственность многодетным семьям бесплатно [5].

14. ежемесячное пособие по уходу за ребенком в возрасте от полутора до трех лет [6].

Наиболее массовым видом социальной поддержки семей является ежемесячное пособие на ребенка в возрасте до 16 (18) лет. Однако право на данное пособие зависит от доходов семьи, т.е. среднедушевой доход семьи должен быть ниже прожиточного минимума. При этом размер базового пособия настолько низок, что по существу не влияет на уровень материальной обеспеченности многодетной семьи. В ряде субъектов указанное пособие выплачивают в больших размерах. Так, в Московской области – на ребенка из многодетной семьи оно составляет 1000 руб., в Тамбовской

области – 300 руб., в Свердловской области – 1320 руб., в Хабаровском крае – 1000 руб. соответственно, в Челябинской области выплачивается только базовое пособие – 220 руб.

Как на федеральном, так и на региональном уровне законодательством предусмотрена социальная поддержка многодетных семей в форме материнского (семейного) капитала. Размер, условия выплаты и направления использования регионального материнского капитала каждый субъект РФ устанавливает самостоятельно. Так, размер регионального материнского капитала в Московской области – 100 тыс. руб.; в Тамбовской области – 100 тыс. руб.; в Свердловской области – 150 тыс. руб.; в Хабаровском крае – 200 тыс. руб.; в Челябинской области выплачивается 50 тыс. руб. При этом, в перечисленных субъектах выплата материнского капитала производится без учета дохода семьи, а в Челябинской области она поставлена в зависимость среднедушевого дохода семьи от прожиточного минимума) [7]. В региональных законах о материнском капитале вопрос о распоряжении средствами материнского капитала решен по-разному, но в основном регионы пошли по пути сокращения срока, установленного в Федеральном законе (по истечении 3 лет со дня рождения ребенка).

С 01 января 2013 года в некоторых регионах введен новый вид социальной помощи многодетным семьям демографической направленности. Субъектам РФ рекомендовано установить нуждающимся в поддержке семьям ежемесячную денежную выплату в размере регионального прожиточного минимума для детей, назначаемую в случае рождения после 31 декабря 2012 года третьего ребенка или последующих детей до достижения ребенком возраста трех лет. Правительству РФ предписано осуществлять софинансирование за счет федерального бюджета расходных обязательств, но лишь тех субъектов РФ, в которых величина суммарного коэффициента рождаемости ниже средней по России. Правительству поручено также определить перечень субъектов РФ, в отношении которых будет осуществляться софинансирование, и объем необходимых для этого средств – до 90 % от требуемых в 2013 году с постепенным увеличением собственных региональных средств до 50 % к 2018 году. Коэффициент расчета минимального пособия на ребенка, рассчитывается в каждом регионе РФ отдельно, учитывается при этом районные коэффициенты. Семьи в разных регионах страны, таким образом, неправомерно оказались в неравных условиях не только в зависимости от даты рождения ребенка, но и от демографической обстановки в конкретной местности, что не согласуется со ст. 19 Конституции РФ и недопустимо с позиции права социального обеспечения. Указанная выплата, на наш взгляд, должна производиться всем многодетным семьям на третьего и последующих детей указанного возраста независимо от даты рождения ребенка и без проверки нуждаемости семьи.

Особая проблема многодетных семей – жилье. Уровень благоустройства жилых помещений многих многодетных семей является крайне низким,

не приспособленным для проживания семей с большим количеством детей. Почти половина многодетных семей испытывает значительные проблемы с жильем. Федеральным законом Российской Федерации от 14 июня 2011 года № 138-ФЗ [8], регулирующим приобретение прав на земельные участки, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, была дополнена нормой следующего содержания: «...граждане, имеющие трех и более детей, имеют право приобрести бесплатно, ... земельные участки в случаях и в порядке, которые установлены законами субъектов РФ».

Очевидно, что указанное дополнение призвано путем обеспечения бесплатности повысить возможности многодетных семей получить доступ к публичным земельным ресурсам. Однако практика применения этой нормы породила множество вопросов, основная часть которых связана с тем, что федеральный законодатель указал лишь на право многодетной семьи получить участок бесплатно в собственность, передав при этом полномочия по установлению механизма реализации этого права субъектам РФ.

Как правило, законы субъектов РФ учитывают не только родных, но и усыновленных детей в возрасте до 18 лет, проживающих совместно с родителями (или одним из них), в ряде регионов учитываются также пасынки и падчерицы. Не учитываются дети, в отношении которых было лишение родительских прав либо прекращение усыновления, а также находящиеся в учреждениях на полном государственном обеспечении и эмансипированные. Законы некоторых субъектов РФ расширяют перечень учитываемых детей, относя к ним находящихся под опекой (попечительством), а также принятых на воспитание по договору о приемной семье, включая учащихся по очной форме обучения в образовательных учреждениях всех видов и типов до окончания обучения, но не более чем до достижения ими возраста 23 лет и проходящих срочную военную службу по призыву до окончания службы, но не более чем до достижения ими возраста 23 лет. Во всех законах оговаривается необходимость постоянного проживания на территории, где будет предоставляться участок, во многих – с указанием минимального срока.

Итак, многодетные семьи имеют право на бесплатное выделение земельных участков из земель, находящихся в государственной или муниципальной собственности, для индивидуального жилищного строительства или ведения личного подсобного хозяйства с возведением жилого дома на приусадебном земельном участке. Казалось бы, все просто: сама приведенная выше норма говорит о праве приобрести участок бесплатно. Так и поступают в большинстве регионов, законами закрепляя получение участка сразу в собственность.

Однако в ряде регионов законы демонстрируют иной подход. Так, в Республике Адыгея многодетные семьи получают участок на условиях аренды на срок 10 лет с последующим приобретением бесплатно в собст-

венность по истечении срока аренды или при завершении строительства, вводе в эксплуатацию жилого дома и государственной регистрации права собственности на жилой дом в установленном федеральным законодательством порядке. То есть участок переходит в собственность (федеральное предписание в итоге не нарушается), но не сразу, а после использования его на другом праве с соблюдением ряда условий. Во всех региональных законах указывается на однократность реализации права многодетной семьи бесплатно приобрести участок.

Самым актуальным на сегодняшний день вопросом применения рассматриваемой нормы остается проблема формирования земельных участков под указанные цели. В Законе № 138-ФЗ указано лишь, что предоставление участков многодетным гражданам должно осуществляться без торгов и предварительного согласования места размещения объектов.

Процедура такого предоставления земельных участков урегулирована в ст. 30 ЗК РФ и включает: проведение работ по формированию земельного участка, т.е. выполнение кадастровых работ и осуществление государственного кадастрового учета такого земельного участка; определение разрешенного использования земельного участка; определение технических условий подключения объектов к сетям инженерно-технического обеспечения и платы за подключение; принятие решения о предоставлении земельных участков без проведения торгов. В результате формирования участка возникает объект права с определенными границами, площадью и разрешенным использованием.

Кто и в какие сроки должен обеспечить формирование участков для целей предоставления их многодетным семьям и как этот процесс соотносится с учетом семей, желающих приобрести участок. Федеральное законодательство не дает ответа на эти вопросы. Следовательно, это должен сделать региональный законодатель, поскольку в его ведении находится установление оснований и порядка предоставления земельных участков многодетным семьям.

Анализ регионального законодательства показывает, что в основном все законы субъектов РФ предусматривают ведение учета многодетных граждан, претендующих на получение участка. Причем далеко не все законы связывают постановку на учет для получения участка для индивидуального жилищного строительства с необходимостью относиться к категории нуждающихся в жилье.

Принятие Закона Челябинской области «О бесплатном предоставлении земельных участков в собственность граждан для индивидуального жилищного строительства или ведения личного подсобного хозяйства с возведением жилого дома на приусадебном земельном участке на территории Челябинской области» является мерой по улучшению жилищных условий многодетных семей и повышению мотивации у граждан создавать многодетную семью. Однако отсутствие механизма реализации этой меры не

приводит к заданной цели. Дело в том, что в законе не обозначены критерии выбора участков, предназначенных для выделения многодетным семьям. В то время как для многодетных семей огромное значение имеют такие факторы как возможность приобретения коммунальных услуг, наличие инфраструктуры, удаленность от медицинских, учебных учреждений и т.д.

Также законодателем созданы предпосылки для возможного предоставления многодетным семьям земельных участков, значительно удаленных от места жительства таких семей, поэтому получив такой земельный участок, многодетной семье становится довольно затруднительно построить дом, а так же добираться до него. Многодетным семьям зачастую могут предоставляться непригодные для застройки земельные участки, например, на заболоченной территории.

По мнению председателя наблюдательного совета Института демографии, миграции и регионального развития, Ю.В. Крупнова «в большинстве случаев выделяемые участки не обеспечены необходимой инфраструктурой и располагаются вдали от «цивилизации», то есть местные власти не исполняют прямых требований законодательства» [9].

Очевидно, что от земельного участка, предназначенного для индивидуального жилищного строительства, многодетная семья вынуждена отказаться, ведь многодетной семье не всегда представляется возможным построить жилой дом, что и без того требует немалых финансовых затрат, а в силу отдаленности от места жительства и вовсе невозможно. В результате получается, что формально наказ Президента РФ об улучшении жилищных условий многодетных семей реализован, и земельные участки бесплатно предоставляются, только многодетные семьи якобы добровольно отказываются от них.

Таким образом, проанализировав основные проблемы и направления оптимизации социально-правовой защиты многодетных семей в субъектах Российской Федерации, можно сделать следующие выводы:

1. В Челябинской области нет единого нормативного акта, в котором содержался бы полный перечень льгот для многодетных семей. Все меры прописаны в разных нормативно-правовых актах. Необходимо принятие областной целевой программы поддержки многодетных семей, с перечнем всех льгот, пособий, прав и обязанностей многодетной семьи.

2. Систематическое недофинансирование программ социально-демографического развития на региональном уровне. Необходимо либо вернуть вопрос предоставления льгот многодетным семьям с регионального на федеральный уровень на условиях софинансирования регионом, либо перераспределить финансовые потоки (в регионах должно оставаться больше средств от сумм взимаемых налогов).

3. В Законе Челябинской области «О бесплатном предоставлении земельных участков в собственность граждан для индивидуального жилищного строительства или ведения личного подсобного хозяйства с возведе-

нием жилого дома на приусадебном земельном участке на территории Челябинской области» № 121-ЗО отсутствуют критерии выбора участков, предназначенных для выделения многодетным семьям, значительно удаленных от места жительства таких семей. Необходимо разработать минимальные качественные характеристики земельных участков, при не соблюдении которых данный участок не может быть предоставлен многодетной семье. Участие общества и государства в обеспечении многодетных семей жильем можно отнести к одному из основных и насущных видов их социального обеспечения. При этом жилищная проблема не может решаться годами; решать ее нужно комплексно, путем кооперации усилий самих семей и компактного заселения, в т.ч. в сельской местности.

Библиографический список

1. Федеральный закон Российской Федерации «О федеральном бюджете на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов» от 01 декабря 2014 года № 384-ФЗ // Официальный интернет-портал правовой информации. – URL: <http://www.pravo.gov.ru>.
2. Федеральный закон Российской Федерации «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей» от 19 мая 1995 года № 81-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 21. – Ст. 1929.
3. [Азарова, Е.Г. Многодетная семья и проблемы ее социального обеспечения / Е.Г. Азарова // Журнал российского права. – 2014. – № 3. // Справочно-правовая система КонсультантПлюс.](#)
4. Закон Челябинской области от 28 октября 2004 года № 299-ЗО «О ежемесячном пособии на ребенка» // Справочно-правовая система КонсультантПлюс.
5. Закон Челябинской области от 28 апреля 2011 года № 121-ЗО «О бесплатном предоставлении земельных участков в собственность граждан для индивидуального жилищного строительства или ведения личного подсобного хозяйства с возведением жилого дома на приусадебном земельном участке на территории Челябинской области» // Справочно-правовая система КонсультантПлюс.
6. Закон Челябинской области от 30 августа 2012 года № 371-ЗО «О ежемесячном пособии по уходу за ребенком в возрасте от полутора до трех лет» // Справочно-правовая система КонсультантПлюс.
7. Закон Челябинской области от 15 декабря 2011 года № 251-ЗО «О дополнительных мерах социальной поддержки семей, имеющих детей, в Челябинской области». – URL: <http://www.referent.ru/174/1057#>.
8. Федеральный закон Российской Федерации от 14 июня 2011 года № 138-ФЗ (ред. от 23.06.2014) «О внесении изменений в статью 16 Федерального закона «О содействии развитию жилищного строительства» и Земельный кодекс Российской Федерации» // Официальный интернет-портал правовой информации. – URL: <http://www.pravo.gov.ru>.
9. Крупнов, Ю.В. Открытое письмо Д.А. Медведеву о городках демографического будущего для многодетных семей / Ю.В. Крупнов. – URL: <http://krupnov.livejournal.com/597817.html>.

[К содержанию](#)

УДК 343.342

ПРОБЛЕМНЫЕ ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ БОРЬБЫ С ЭКСТРЕМИЗМОМ

С.Г. Соловьев

Настоящая статья посвящена исследованию правовых, мировоззренческих и исторических вопросов, связанных с противодействием экстремизму, в ней проведен анализ теоретических и практических проблем, связанных с данным вопросом.

Ключевые слова: экстремизм, федеральный список экстремистских материалов.

В соответствии со статьей 1 Федерального закона от 25.07.2002 № 114-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О противодействии экстремистской деятельности» [1] к экстремистской деятельности (экстремизму) относятся следующие деяния:

- 1) насильственное изменение основ конституционного строя и нарушение целостности Российской Федерации;
- 2) публичное оправдание терроризма и иная террористическая деятельность;
- 3) возбуждение социальной, расовой, национальной или религиозной розни;
- 4) пропаганда исключительности, превосходства либо неполноценности человека по признаку его социальной, расовой, национальной, религиозной или языковой принадлежности или отношения к религии;
- 5) нарушение прав, свобод и законных интересов человека и гражданина в зависимости от его социальной, расовой, национальной, религиозной или языковой принадлежности или отношения к религии;
- 6) воспрепятствование осуществлению гражданами их избирательных прав и права на участие в референдуме или нарушение тайны голосования, соединенные с насилием либо угрозой его применения;
- 7) воспрепятствование законной деятельности государственных органов, органов местного самоуправления, избирательных комиссий, общественных и религиозных объединений или иных организаций, соединенное с насилием либо угрозой его применения;
- 8) совершение преступлений по мотивам, указанным в пункте «е» части первой статьи 63 Уголовного кодекса Российской Федерации;
- 9) пропаганда и публичное демонстрирование нацистской атрибутики или символики либо атрибутики или символики, сходных с нацистской атрибутикой или символикой до степени смешения, либо публичное демонстрирование атрибутики или символики экстремистских организаций;

10) публичные призывы к осуществлению указанных деяний либо массовое распространение заведомо экстремистских материалов, а равно их изготовление или хранение в целях массового распространения;

11) публичное заведомо ложное обвинение лица, замещающего государственную должность Российской Федерации или государственную должность субъекта Российской Федерации, в совершении им в период исполнения своих должностных обязанностей деяний, указанных в настоящей статье и являющихся преступлением;

12) организация и подготовка указанных деяний, а также подстрекательство к их осуществлению;

13) финансирование указанных деяний либо иное содействие в их организации, подготовке и осуществлении, в том числе путем предоставления учебной, полиграфической и материально-технической базы, телефонной и иных видов связи или оказания информационных услуг.

В соответствии со статьей 13 Федерального закона от 25.07.2002 № 114-ФЗ «О противодействии экстремистской деятельности», подпунктом 30.28 пункта 7 Положения о Министерстве юстиции Российской Федерации, утвержденного Указом Президента Российской Федерации от 13.10.2004 № 1313, на Минюст России возложены функции по ведению, опубликованию и размещению в сети Интернет федерального списка экстремистских материалов [2].

Федеральный список экстремистских материалов формируется на основании поступающих в Минюст России копий вступивших в законную силу решений судов о признании информационных материалов экстремистскими.

Статьей 20.29 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ установлена ответственность за массовое распространение экстремистских материалов, включенных в опубликованный федеральный список экстремистских материалов, а равно их производство либо хранение в целях массового распространения.

В соответствии с вышеуказанной статьей массовое распространение экстремистских материалов, включенных в опубликованный федеральный список экстремистских материалов, а равно их производство либо хранение в целях массового распространения – влечет наложение административного штрафа на граждан в размере от одной тысячи до трех тысяч рублей либо административный арест на срок до пятнадцати суток с конфискацией указанных материалов и оборудования, использованного для их производства; на должностных лиц – от двух тысяч до пяти тысяч рублей с конфискацией указанных материалов и оборудования, использованного для их производства; на юридических лиц – от пятидесяти тысяч до ста тысяч рублей или административное приостановление деятельности на срок до девяноста суток с конфискацией указанных материалов и оборудования, использованного для их производства.

В отношении средств массовой информации в соответствии со ст. 8 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях предусмотрена процедура их предупреждения о недопустимости распространения экстремистских материалов через средство массовой информации и осуществления им экстремистской деятельности. Она заключается в следующей правовой процедуре.

В случае распространения через средство массовой информации экстремистских материалов либо выявления фактов, свидетельствующих о наличии в его деятельности признаков экстремизма, учредителю и (или) редакции (главному редактору) данного средства массовой информации уполномоченным государственным органом, осуществившим регистрацию данного средства массовой информации, либо федеральным органом исполнительной власти в сфере печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций, либо Генеральным прокурором Российской Федерации или подчиненным ему соответствующим прокурором выносится предупреждение в письменной форме о недопустимости таких действий либо такой деятельности с указанием конкретных оснований вынесения предупреждения, в том числе допущенных нарушений.

В случае, если возможно принять меры по устранению допущенных нарушений, в предупреждении также устанавливается срок для устранения указанных нарушений, составляющий не менее десяти дней со дня вынесения предупреждения.

Предупреждение может быть обжаловано в суд в установленном порядке.

В случае, если предупреждение не было обжаловано в суд в установленном порядке или не признано судом незаконным, а также если в установленном в предупреждении срок не приняты меры по устранению допущенных нарушений, послуживших основанием для вынесения предупреждения, либо если повторно в течение двенадцати месяцев со дня вынесения предупреждения выявлены новые факты, свидетельствующие о наличии признаков экстремизма в деятельности средства массовой информации, деятельность соответствующего средства массовой информации подлежит прекращению в установленном Федеральным законом порядке.

Говоря о существовании федерального списка экстремистских материалов следует отметить, что первоначальным формально-юридическим обоснованием существования данного списка является ч. 2 ст. 29 действующей Конституции РФ, которая закрепила норму о том, что не допускаются пропаганда или агитация, возбуждающие социальную, расовую, национальную или религиозную ненависть и вражду [3]. Запрещается пропаганда социального, расового, национального, религиозного или языкового превосходства.

Если же отойти от формально-юридического подхода и попытаться вникнуть в суть вещей, то неизбежно встает вопрос о том, даст ли запрет экстремистской литературы положительные результаты в профилактике экстремизма с учетом того, что на протяжении веков в обществе «запретный плод – сладок»?

Кроме того, предложение, сделанное одним лицом другому лицу прочитать экстремистскую литературу и предоставление, к примеру, текста «Майн Кампф» произведения А. Гитлера может преследовать как цель пропаганды идеологии гитлеризма, так и цель ознакомления с идеологией гитлеризма для того, чтобы человек мог убедиться в её историко-политической неадекватности и непригодности к выявлению и разрешению проблем современности.

Наличие же Федерального списка экстремистских материалов означает, что государственная власть подразумевает следующее:

- если человек прочитает «Майн Кампф» А. Гитлера (№ 604 в Списке), то он безальтернативно автоматически станет убеждённым гитлеровцем;
- если он прочитает, какую-то ваххабитскую литературу, то он безальтернативно автоматически станет мусульманским экстремистом-террористом;
- если он прочитает «Международное еврейство» Г. Форда (№ 459 в Списке) или «Записку о ритуальных убийствах» В.И. Даля (№ 1494 в Списке), то он безальтернативно неизбежно станет «антисемитом»;
- и так далее [4].

О спорности подобного подхода говорил еще в 1939 году В.Д. Молотов, который в своем докладе на внеочередной сессии Верховного Совета СССР говорил о том, что «...идеологию гитлеризма, как и всякую другую идеологическую систему, можно признавать или отрицать, это дело политических взглядов. Но любой человек поймёт, что идеологию нельзя уничтожить силой, нельзя покончить с ней войной. Поэтому не только бессмысленно, но и преступно вести такую войну, как война “за уничтожение гитлеризма”» [5].

Об этом же говорил и действующий Президент РФ В.В. Путин на встрече со студентами юридических вузов и факультетов Москвы 3 декабря 2013 г., когда встал вопрос о юридических запретах на доступ к информации в интернете, к тем или иным сайтам. В своём ответе В.В.Путин заявил о том, что «...технологически и юридически всё запретить – абсолютно неправильно, это самый простой и вредный путь. Это всё равно что, знаете, запретить статью, книжку. Это невозможно. Если она, по вашему мнению, является плохой, вредной, нужно талантливо, грамотно, своевременно ответить, с тем чтобы потребители одной и другой информации могли сравнить и сказать: да, пожалуй, этот парень-то поумнее будет, а первое мнение совершенно никуда не годится, вредное, нужно выбросить его на свалку истории.

Это я так, в общих чертах, но подход в целом должен быть такой. Это должны быть фундаментальные подходы, а не сиюминутное желание задушить, схватить и не пустить. Но опасности там, конечно, есть, и мы, безусловно, должны об этом думать. И в этом я с Вами абсолютно согласен» [6].

Проще говоря, если экстремистское течение (к примеру, гитлеризм) разгромлено идейно, то «Майн Кампф» и другая экстремистская литература осталась бы просто печальным памятником истории, с которым каждый мог бы ознакомиться и общества не находились под угрозой того, что соответствующая идеология возродится и под её властью окажутся сколь-нибудь социально значимые слои общества или какие-то государства.

Если же кратко коснуться истории поставленного вопроса, то следует вспомнить, что в истории библейской культуры первый перечень запрещённых книг породила католическая церковь. Начиналось всё с того, что официальная иерархия отвергла часть евангелий, которые получили название «апокрифических», и некоторые «неканонические» ветхозаветные книги. Чтение их без благословения церковью считалось «неблагочестивым», а их пропаганда каралась просто отлучением от церкви.

Поскольку материальным носителем неприемлемых для церкви идей были книги, то «святые» отцы породили «Индекс запрещённых книг». Первый «Индекс» был опубликован в 1529 г. в Нидерландах. Первый общекатолический «Индекс» был издан в 1559 г. Чтение книг из этого списка грозило отлучением от церкви, которое в ряде случаев влекло за собой и перспективу быть живьём сожжённым на костре. Последнее 32-е издание «Индекса» вышло в свет в 1948 г. и включало в себя 4000 изданий, запрещённых из-за ереси, аморальности, элементов порнографии, политической некорректности и т.д. Католическая церковь поддерживала в актуальном состоянии, переиздавала «Индекс запрещённых книг» и навязывала его папстве на протяжении 400 с лишним лет.

Следует отметить, что католическая церковь в результате все же поняла бесперспективность подобной борьбы со своими идейными оппонентами и Ватикан официально отменил действие «Индекса» в 1966 г. В связи с этим, встает вопрос о том, следует ли Российскому государству использовать в борьбе с экстремизмом только «дедовские» технологии 400 летней давности или следует искать новые, более современные формы борьбы с данным злом?

Библиографический список

1. Федеральный закон от 25.07.2002 № 114-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О противодействии экстремистской деятельности» // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 30. – Ст. 3031.

2. Указ Президента РФ от 13.10.2004 № 1313 «Вопросы Министерства юстиции Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 2004. – № 42. – Ст. 4108.

3. Гладких, Н.М. Задачи и функции юридической деятельности / Н.М. Гладких, С.Г. Соловьев // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия «Право». – 2005. – № 8 (48). – С. 140–142.

4. Сайт Министерства юстиции РФ. – URL: <http://minjust.ru/extremist-materials>.

5. Молотов, В.М. Доклад о внешней политике Правительства / В.М. Молотов // Внеочередная пятая сессия Верховного Совета СССР 31 октября – 2 ноября 1939 г. Стенографический отчет. – Издание Верховного Совета СССР, 1939. – С. 7–24.

6. Сайт президента РФ. – URL: <http://www.kremlin.ru/transcripts/19778/>.

[К содержанию](#)

УДК 343.4

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ КОНФИСКАЦИИ ИМУЩЕСТВА В РОССИЙСКОМ УГОЛОВНОМ ПРАВЕ

Ю.В. Сорокин

Данная статья посвящена анализу некоторых проблем, возникающих при применении конфискации имущества в российском уголовном праве.

Ключевые слова: конфискация имущества, виды наказаний, иные меры уголовно-правового характера.

В 2003 году законодатель пошел на невиданный шаг – исключил конфискацию имущества из перечня наказаний Уголовного кодекса Российской Федерации [1] (далее – УК РФ). В 2006 году после самых широких осуждений конфискация имущества была возвращена в УК РФ. С инициативой о восстановлении такой меры уголовно-правового воздействия в законодательстве РФ высказывались сотрудники Генеральной прокуратуры РФ, депутаты Государственной Думы и члены Совета Федерации РФ, судьи Конституционного суда РФ и Верховного суда РФ [2]. Аналогичные предложения поступали также от ученых, которые указывали на отрицательную сторону исключения конфискации имущества из перечня видов наказаний УК РФ [3, с. 60].

Если в существовавшем виде до принятия Федерального закона РФ от 08 декабря 2003 года № 162-ФЗ [4] конфискация относилась к числу дополнительных наказаний, предусмотренных УК РФ, то в настоящее время она в силу наименования раздела VI УК РФ относится к иным мерам уголовно-правового характера [5, с. 323–324].

Отметим, что законодательная регламентация института конфискации имущества и механизм его реализации, который заложен в УПК РФ, име-

ют некоторые упущения смыслового и юридико-технического характера. Полагаем, что это обстоятельство обуславливает необходимость анализа некоторых проблемных вопросов этой темы. Отличия конфискации имущества как вида наказания от иной меры уголовно-правового характера состоит в том, что:

– во-первых, конфискация формально исключена из перечня видов наказаний, предусмотренного УК РФ;

– во-вторых, конфискации подлежит не все имущество виновного лица, а только деньги, ценности, иное имущество, полученные в результате совершения преступлений, любые доходы от этого имущества, в том числе: а) используемые или предназначенные для финансирования терроризма, деятельности организованной преступной группы, незаконного вооруженного формирования, преступного сообщества (преступной организации); б) деньги, ценности и иное имущество, в которое имущество, полученное в результате совершения преступления, и доходы от этого имущества были частично или полностью превращены или преобразованы; в) орудия, оборудование или иные средства совершения преступления, принадлежащие обвиняемому;

– в-третьих, конфискации может подлежать имущество других лиц, если они при принятии имущества знали или должны были знать, что оно получено в результате преступных действий;

– в-четвертых, если конфискация предмета, указанного в статье 104.1 УК РФ не возможна в силу некоторых причин (использования, продажи и т.д.), суд вправе вынести решение о конфискации денежной суммы эквивалентной этому предмету;

– в-пятых, при разрешении вопроса о конфискации имущества в первую очередь должен быть разрешен вопрос о возмещении ущерба, причиненного законному владельцу. Если у виновного отсутствует имущество, которое может подлежать взысканию, кроме указанного в статье 104 УК РФ, из его стоимости возмещается вред причиненных законному владельцу, а оставшаяся часть подлежит обращению в доход государства.

Так, к примеру, приговором Калининского районного суда города Челябинска от 14 апреля 2014 года [6] Самсонов Е.А. признан виновным и осужден за совершение приготовления к незаконному сбыту смеси, содержащей наркотическое средство «метилendioксипировалерон» массой 84,825 грамма, в крупном размере, с использованием электронных информационно-телекоммуникационных сетей. Преступление было совершено в городе Челябинске в 2013 году в период до 12 ноября 2013 года при обстоятельствах, изложенных в приговоре суда.

В апелляционном представлении и дополнении к нему государственный обвинитель Башкова Т.Н. указывает на незаконность и необоснованность приговора. Башков Т.Н. полагает необходимым изменить приговор в связи с несоответствием выводов суда фактическим обстоятельствам дела, нарушением уголовно-процессуального закона, неправильным приме-

нением уголовного закона, несправедливостью. По мнению государственного обвинителя, суд необоснованно принял решение о конфискации денежных средств в сумме 59 000 рублей, изъятых у Самсонова Е.А. 12 ноября 2013 года в ходе обыска автомобиля, поскольку в ходе рассмотрения дела не было установлено, что указанные денежные средства были получены в результате совершения инкриминируемого Самсонову Е.А. преступления. Кроме того, он считает, что осужденному назначено наказание, не отвечающее требованиям статьи 60 УК РФ.

В апелляционной жалобе адвокат Халитов Р.М., выражая несогласие с приговором, считает его незаконным, необоснованным, подлежащим отмене, в связи с несоответствием выводов суда фактическим обстоятельствам дела. Адвокат ссылается на то, что выводы суда о виновности Самсонова Е.А. в совершении инкриминируемого ему преступления не нашли своего подтверждения. Он полагает, что в основу приговора суд положил недопустимые доказательства, в частности, показания Я.А.В., которого сторона защиты считает заинтересованным в исходе дела. В апелляционной жалобе осужденный Самсонов Е.А. фактически приводит доводы, аналогичные доводам адвоката Халитова Р.М.

Проверив материалы дела, обсудив доводы апелляционного представления, апелляционных жалоб осужденного и адвоката, судебная коллегия пришла к следующему. Доводы апелляционного представления, касающиеся решения суда о конфискации в доход государства денежных средств, изъятых у осужденного, являются обоснованными и подлежат удовлетворению. Как следует из материалов дела, 12 ноября 2013 года у Самсонова Е.А. в ходе досмотра автомобиля были обнаружены и изъяты денежные средства в сумме 59 000 рублей. При постановлении приговора указанные денежные средства в сумме 59 000 рублей конфискованы в собственность государства.

В соответствии с частью 3 статьи 81 УПК РФ и пунктами «а», «б» части 1 статьи 104.1 УК РФ, конфискации подлежат деньги, полученные в результате совершения преступления, предусмотренного статьей 228.1 УК РФ. При этом согласно пункту 4.1 статьи 307 УПК РФ, описательно-мотивировочная часть обвинительного приговора должна содержать доказательства, на которых основаны выводы суда о том, что имущество, подлежащее конфискации, получено в результате совершения преступления. В данном случае, принимая решение о конфискации в собственность государства денежных средств в сумме 59 000 рублей, изъятых у Самсонова Е.А., суд указанные требования закона не выполнил, поскольку достаточных доказательств того, что именно эти денежные средства или их часть получены в результате совершения преступления, материалы дела не содержат. При таких обстоятельствах, судебная коллегия посчитала необходимым исключить из обжалуемого приговора указание о конфискации в собственность государства денежных средств в сумме 59 000 рублей, выдав их по принадлежности Самсонову Е.А. [7].

Буквальное толкование статьи 104.1 УК РФ не позволяет некоторым правоприменителям прийти к однозначному выводу о том, за совершение каких преступлений может быть применена конфискация имущества. На это указывает вышеприведенная судебная практика, мнения ученых и практиков. Также следует отметить, что, к примеру, в Челябинской области случаи неправильного применения конфискации имущества не единичны [8].

Остановимся еще на нескольких вопросах. Так, в части 3 статьи 104.1 УК РФ предусмотрено, что имущество, указанное в частях первой и второй этой статьи, переданное осужденным другому лицу (организации), подлежит конфискации, если лицо, принявшее имущество, знало или должно было знать, что оно получено в результате преступных действий. Глупо не соглашаться с тем, что когда лицо знало о том, что виновный передает ему имущество, которое он получил в результате преступных действий, то его следует конфисковать. Естественно, что это может быть осуществлено только при наличии достоверных, достаточных и допустимых доказательств, подтверждающих данный факт. Однако формулировка, содержащаяся в части 3 статьи 104.1 УК РФ, вызывает у многих юристов значительные опасения. То, что лицо, которое принимает имущество, «должно было знать» о его преступном происхождении – понятие относительное [9, с. 86–87]. Думается, что установление такого факта может зависеть не от соответствующих объективных доказательств, а от усмотрения и предположений сотрудников правоохранительных органов.

Полагаем, что при решении данного вопроса правоприменителям следует тщательным образом анализировать материалы дела, показания самого лица, в отношении которого решается вопрос об изъятии имущества, показания свидетелей и иные доказательства, которые заслуживают внимания. Если в ходе судебного следствия будет достоверно установлено, что по обстоятельствам дела лицо могло и должно было осознавать, что передаваемое ему имущество было получено в результате преступных действий, оно подлежит конфискации.

В статье 104.2 УК РФ указано, что если конфискация определенного предмета, входящего в имущество, указанное в статье 104.1 УК РФ, на момент принятия судом решения о конфискации данного предмета невозможна вследствие его использования, продажи или по иной причине, суд выносит решение о конфискации денежной суммы, которая соответствует стоимости данного предмета [10]. Однако в вышеуказанной статье не обозначено какая именно стоимость (рыночная, инвентаризационная, остаточная) данного предмета, либо стоимость, по которой данный предмет был реализован лицом, совершившим преступление, должна приниматься правоприменителем при решении соответствующего вопроса.

Думается, что правоприменителю следует принимать во внимание именно рыночную стоимость данного предмета, которая может быть уста-

новлена путем проведения соответствующих оценок и ревизий, заключением товароведческой экспертизы и другими доказательствами.

Таким образом, можно прийти к выводу, что в настоящее время правоприменитель не всегда верно применяет конфискацию имущества, что влечет за собой изменение или отмену приговора вышестоящей инстанцией. Многие ученые полагают, и с этим нельзя не согласиться, что в нынешнем виде конфискация имеет некоторые упущения смыслового и юридико-технического характера, что влечет за собой неправильное применение данной меры на практике. Сопоставляя нынешнее положение конфискации имущества в УК РФ, возникает больше вопросов, чем ответов. Полагаем, что давно уже назрела необходимость возвращения конфискации имущества как вида наказания в УК РФ.

Библиографический список

1. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 года № 63-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 25. – Ст. 2954.
2. Латухина, К. Дума восстановит конфискацию имущества / К. Латухина, И. Родин // Независимая газета. – URL: <http://www.ng.ru/>.
3. Побегайло, Э.Ф. О криминологической обоснованности изменений в Уголовный кодекс РФ / Э.Ф. Побегайло // Российское уголовное право: традиции, современность, будущее: Материалы научной конференции, посвященной памяти профессора М.Д. Шаргородского. – СПб.: Питер, 2005. – С. 54–63.
4. Федеральный закон Российской Федерации от 08 декабря 2003 года № 162-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Уголовный кодекс Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 2003. – № 50. – Ст. 4848.
5. Бриллиантов А.В. Уголовное право России. Части Общая и Особенная. Учебник / А.В. Бриллиантов. – М.: Проспект, 2015. – 1184 с.
6. Приговор Калининского районного суда города Челябинска от 14 апреля 2014 года в отношении Самсонова Е.А. – URL: <http://bsa.chel-oblsud.ru/bsr/>.
7. Апелляционное определение Челябинского областного суда от 26 июня 2014 года «Об изменении приговора в части возврата конфискованных денежных средств Самсонову Е.А., а также исключении из приговора некоторых доказательств». – URL: <http://bsa.chel-oblsud.ru/bsr/>.
8. Апелляционное определение Челябинского областного суда от 30 октября 2014 года «Об изменении приговора в части переквалификации действий Абдалиева Р.Х. с ч. 3 ст. 30, п. «г» ч. 4 ст. 228.1 УК РФ на ч. 1 ст. 30, п. «г» ч. 4 ст. 228.1 УК РФ, а также об исключении из приговора указания о конфискации у Абдалиева Р.Х. денежных средств». – URL: <http://bsa.chel-oblsud.ru/bsr/>.
9. Сердюк, Л.В. О роли конфискации имущества в борьбе с коррупционными преступлениями, связанными с хищением / Л.В. Сердюк // Криминология: вчера, сегодня, завтра. – 2013. – № 3. – С. 86–91.
10. Приговор Томского гарнизонного военного суда от 12 августа 2011 года в отношении Калимуллина Р.Р. – URL: <http://rospravosudie.com>.

[К содержанию](#)

УДК 347.97/.99

ИСТОРИЯ ПОЯВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ НАДЗОРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Е.В. Сумина [1]

Настоящая статья посвящена истории возникновения и развития надзорного производства, проведен анализ теоретических и практических проблем, связанных с этим вопросом.

Ключевые слова: надзорное производство, гражданский процесс, судебный надзор, надзорная инстанция.

Институт пересмотра дел в порядке судебного надзора прошел сложный путь развития. Контроль за вступившими в законную силу судебными постановлениями был отличительной чертой советской правовой системы. Изначально данное производство в советском праве именовалось понятием «судебный контроль», которое затем было изменено на «судебный надзор» [2].

Впервые идея создания единого верховного судебного контроля законодательно оформлена в Декрете о суде от 07 марта 1918 года № 2.

В силу ст. 4 Декрета обжалование в апелляционном порядке отменяется, и допускается только кассация решений. Статьей 5 Декрета предусматривалось обжалование в кассационном порядке, а статьей 6 – Верховный судебный контроль «в целях достижения единообразия кассационной практики», который, «в случае отмеченных им противоречий в толковании законов различными кассационными инстанциями, выносит объединяющие принципиальные решения, которые кассационными инстанциями принимаются впредь к руководству» [3]. С октября 1918 года в качестве судебно-надзорной инстанции начала действовать коллегия Наркомюста, которая отменяла неправильные решения и передавала дела на новое рассмотрение, а иногда и прекращала их [4].

Положением о народном суде от 21 октября 1920 г. предусматривалось, что право высшего судебного контроля над решениями народных судов и советов народных судей принадлежит Наркомюсту и определяется особым положением. Однако реализацию идеи верховного судебного контроля обычно относят к 10 марта 1921 г., когда Декретом ВЦИК и СНК РСФСР было утверждено Положение о высшем судебном контроле.

Его осуществление первоначально возлагалось на Наркомюст РСФСР, который должен был пересматривать дела по требованию центральных, областных, губернских органов власти, а также по собственной инициативе. Вначале высший судебный контроль складывался как централизованный порядок пересмотра по инициативе органов государственной власти вступивших в законную силу решений, противоречащих нормам советско-

го права и общей политике правительства [5]. Положением о высшем судебном контроле определялись основания для признания решений не имеющими законной силы: явное нарушение или неприменение действующих законов; разрешение судами неподведомственных дел; явное противоречие решения руководящим началам советского законодательства и общей политике Рабоче-Крестьянского Правительства. Широкая отмена судебных постановлений в порядке надзора не допускалась. В случае признания решения неправильным Наркомюст отменял его и возвращал дело на новое рассмотрение.

Вскоре функция надзора отошла к компетенции образованного Верховного Суда РСФСР, а с 1923 г. ее реализация была поручена также Верховному Суду СССР. Пленарное заседание Верховного Суда СССР получило право пересматривать в порядке надзора постановления верховных судов союзных республик. Так на первом этапе развития в СССР сложилась централизованная система судебного надзора, но в дальнейшем развитие института надзора шло по пути децентрализации и расширения круга лиц, имевших право приносить протесты на акты правосудия, вступившие в законную силу.

Согласно ст. 6 Положения о судостроительстве РСФСР, надзор за соблюдением законов осуществлялся прокуратурой, рассмотрение дел в порядке надзора относилось к компетенции Пленума Верховного Суда РСФСР, в состав которого входили все члены Верховного Суда республики. Задачей Пленума Верховного Суда РСФСР было правильное толкование законов по вопросам судебной практики [6]. В силу ст. 10 Закона «О судостроительстве в СССР» в каждой союзной республике для осуществления высшего судебного надзора и непосредственного руководства судебной практикой, на основании законодательства этой республики, действует верховный суд, а в автономных республиках – главные или высшие суды, на основании соответствующих положений о них [7].

В соответствии с ГПК РСФСР 1923 г. протест в порядке надзора в Верховный Суд РСФСР мог быть подан прокурором республики или губернским прокурором через прокурора республики в любое время [8].

В 1929 году в отношении трудовых дел была введена специальная статья, согласно которой опротестование в порядке надзора решений по трудовым делам допускалось только в исключительных случаях и ограничивалось трехмесячным сроком.

Институт пересмотра судебных дел в порядке надзора получает дальнейшее развитие в постановлении ВЦИК и СНК РСФСР от 20 ноября 1929 г. Право принесения протеста наряду с прокурором республики и председателем Верховного Суда республики предоставляется народному комиссару юстиции республики, краевому (областному) и окружному прокурору. Они получают право истребовать для проверки в порядке надзора из любого суда республики любое дело, решение по которому вступило в законную

силу, и приостановить исполнение решения до окончания надзорного производства. Позднее право истребовать дело с целью проверки в порядке надзора получили прокуроры районов, а надзорные протесты помимо Верховного Суда РСФСР рассматривались коллегиями и пленумами краевых, областных судов.

20 июня 1933 г. была учреждена Прокуратура СССР. С ее организацией и созданием в 1934 году в Верховном Суде СССР судебно-надзорной коллегии расширился круг лиц, имеющих право принесения протеста. Это право получили Прокурор СССР и Председатель Верховного Суда СССР. Кроме республиканских судебно-надзорных органов, рассматривать протесты в порядке надзора по делам теперь могли судебные коллегии по уголовным и гражданским делам Верховного Суда СССР, Судебно-надзорная коллегия Верховного Суда СССР и Пленум Верховного Суда СССР.

Законом о судоустройстве СССР от 16 августа 1938 г. судебный надзор был сосредоточен в ведении Верховного Суда СССР и верховных судов союзных республик. Возврат к децентрализованной системе судебного надзора был осуществлен Указом Президиума Верховного Совета СССР от 14 августа 1954 г. «Об образовании президиумов в составе верховных судов союзных и автономных республик, краевых, областных судов и судов автономных областей».

Главная особенность пересмотра дел в порядке надзора заключалась в том, что судебные решения могли быть пересмотрены и отменены вышестоящей судебной инстанцией даже после их вступления в законную силу, а возбуждалось оно по инициативе соответствующих должностных лиц судебно-прокурорских органов. Гражданский процессуальный кодекс РСФСР от 11 июня 1964 г. [9] перенял основные черты сложившегося в СССР надзорного производства и действовал с принятыми в него впоследствии изменениями до 2003 года.

По ГПК РСФСР прокурор мог обратиться в суд, если этого требует охрана государственных или общественных интересов или прав и охраняемых законом интересов граждан (ст. 41 ГПК РСФСР). В свете ст. 2 Конституции РФ, установившей, что признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина – обязанность государства [10], это означало, что в лице прокурора каждый мог найти себе бесплатного «адвоката» (к тому же освобожденного от уплаты государственной пошлины).

В период действия ГПК РСФСР 1964 г. возможность опротестования судебных постановлений в порядке надзора не была ограничена сроками. Это вызывало критику, связанную с тем, что по истечении длительного времени обстоятельства могли значительно измениться, и надзорное производство по проверке судебных актов могло утратить всякий смысл. Кроме того, у участников процесса не было уверенности в том, что судебное постановление не будет отменено и не будет произведен поворот исполнения, что не способствовало стабильности судебных постановлений. На практике

значительная часть судебных актов пересматривалась по протестам в порядке надзора по прошествии двух и даже более лет после вступления судебного акта в законную силу.

В отличие от этого Европейский Суд по правам человека предъявляет к судебному решению требование эффективности: судебное решение должно иметь известную «устойчивость», и возможность его пересмотра должна допускаться в исключительных случаях. После того как 5 мая 1998 года Россия присоединилась к Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод от 4 ноября 1950 г. [11] и признала при этом обязательную юрисдикцию Европейского суда по правам человека, для российской правовой системы приобрел огромное значение учет прецедентной практики этого Суда. Его постановления толкуют нормы Конвенции и в силу ч. 4 ст. 15 Конституции РФ имеют для нашей правовой системы такое же значение, как и решения российских высших судов. Граждане России, так же как и граждане других стран, входящих в Совет Европы, приобрели с этого времени право на обращение с жалобами в Европейский суд по правам человека.

В период действия ГПК РСФСР отсутствие срока обращения в суд надзорной инстанции было одной из причин, по которым Европейский Суд не рассматривал обращение в надзорную инстанцию в России в качестве обязательного до подачи жалобы. Для обращения в этот Суд гражданам России достаточно было обжаловать решение суда в кассационном порядке, чтобы исчерпать все эффективные внутригосударственные средства правовой защиты, несмотря на то, что ГПК РСФСР предусматривал еще одну возможность обжалования судебных решений, определений и постановлений – надзорное производство. Вместе с тем следует отметить, что и после вступления в силу ГПК РФ Европейский Суд не изменил своего отношения к надзорному производству в РФ [12].

Пересмотр дел в порядке надзора не являлся с точки зрения Европейского суда, эффективным средством правовой защиты по смыслу п. 1 ст. 35 Конвенции, поскольку граждане не могли лично возбудить надзорное производство и оно не являлось обязательной частью производства по делу.

Свое отношение к надзорному производству, предусмотренному ГПК РСФСР, высказал и Конституционный Суд РФ. Надзорную инстанцию он охарактеризовал как дополнительную гарантию конституционного права на судебную защиту, поскольку только соответствующие должностные лица суда и прокуратуры могли приносить протесты на состоявшиеся судебные решения при наличии оснований для их пересмотра. Отказ в принятии протеста Конституционный Суд не рассматривал как нарушение конституционного права на судебную защиту, поскольку какое-либо иное решение, по-новому определяющее права и обязанности лиц, участвующих в деле, при разрешении вопроса о принятии надзорного протеста не выносилось. По мнению Конституционного Суда, пересмотр дела в порядке

надзора не затрагивал предусмотренное ч. 3 ст. 46 Конституции РФ право на обращение в межгосударственные органы по защите прав и свобод человека, поскольку отсутствие решения суда надзорной инстанции не препятствовало обращению гражданина в Европейский суд по правам человека [13].

В 2002 г. был принят новый ГПК РФ, предусмотревший ряд изменений в надзорном производстве: урегулированы порядок обращения в надзорную инстанцию и порядок рассмотрения надзорных жалоб и представлений, в связи с чем процедура возбуждения дел в порядке надзора на основании решения судьи стала более прозрачной [14]; обращение в надзорную инстанцию лицами, участвующими в деле, ограничено годичным сроком. Казалось бы, что все замечания Европейского суда по правам человека были учтены, однако представляется, что и в измененном надзорном производстве все еще остается ряд проблем, которые могут стать препятствием для признания его эффективным средством правовой защиты. При этом следует отметить, что Европейским судом до настоящего времени не принималось решений, в котором бы оценивалась эффективность новых процессуальных правил подачи и рассмотрения надзорных жалоб [2].

Одной из целей реформы гражданского судопроизводства было раскрытие содержания принципа диспозитивности гражданского процесса, согласно которому возникновение процесса, его завершение, обжалование решения ставится в зависимость от волеизъявления стороны [15].

Кардинальным, можно сказать революционным, явилось введение в гражданский процесс института надзорного обжалования взамен ранее существовавшего надзорного опротестования. В настоящее время именно стороны решают вопрос о необходимости пересмотра дела в порядке надзора, а не высшие должностные лица суда и прокуратуры федерального и регионального уровня, как было закреплено в ст. 320 ГПК РСФСР.

Сами надзорные жалобы, указанные в ч. 1 ст. 376 ГПК РФ, не имеют ничего общего с надзорными «жалобами», именуемыми «просьба о принятии протеста» (ч. 3 ст. 322 ГПК РСФСР) и рассматриваемыми в полуадминистративном режиме. В связи с этим ст. 389 ГПК РФ, предусматривающая право Председателя Верховного Суда РФ и его заместителя на внесение в Президиум Верховного Суда РФ мотивированного представления о пересмотре судебных постановлений в порядке надзора (по сути – тот же надзорный протест), выглядит как «чужеродный» элемент, оставшийся от старой советской судебной системы и перенесенный в принятый ГПК РФ «на всякий случай» [15].

Помимо этого, поскольку одной из целей реформы гражданского судопроизводства было раскрытие содержания принципа диспозитивности гражданского процесса, согласно которому возникновение процесса, его завершение, обжалование решения ставится в зависимость от волеизъявления стороны, полномочия органов прокуратуры в гражданском процессе стали ограниченными.

Таким образом, судебный надзор как самостоятельный процессуально-правовой институт появился в советское время и формировался, совершенствуясь, приобретая черты диспозитивности и оставляя за сторонами гражданского процесса право самостоятельно, активно и своевременно распоряжаться своими правами. Надзорный пересмотр судебных постановлений, вступивших в законную силу, возник в Советской России, и стал уникальной формой пересмотра, поскольку в мире более распространены апелляция, кассация и ревизия. Надзорное производство, зародившись в России, позже распространилось на бывшие социалистические страны Европы. В последнее время данная стадия судопроизводства переживает период кардинального реформирования в России и в странах СНГ, сохранивших надзорное производство в своих процессуальных кодексах.

Библиографический список

1. Канд. истор. наук, доцент кафедры Конституционного, административного и муниципального права ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет).
2. Власов, А.В. Актуальные проблемы надзорного производства в гражданском процессе / А.В. Власов // Арбитражный и гражданский процесс. – 2005. – № 6. – С. 21–27.
3. О суде. Декрет ВЦИК от 7 марта 1918 № 2 // Собрание узаконений РСФСР. – 1918. – № 26. – Ст. 347.
4. Трубников, П.А. Пересмотр вступивших в законную силу решений в порядке судебного надзора / П.А. Трубников // Курс советского гражданского права. В 2 т. Т. 2. Судопроизводство по гражданским делам. – М.: Наука, 1981. – С. 271.
5. Комиссаров, К.И. Судопроизводство в надзорной инстанции / К.И. Комиссаров // Гражданский процесс: Учебник / Под ред. В.В. Яркова. – М.: Волтерс Клувер, 2004. – С. 229.
6. Положение о Судостроительстве Российской Советской Федеративной Социалистической Республики, принято IV сессией Всероссийского Центрального Исполнительного Комитета IX созыва // Собрание узаконений РСФСР. – 1922. – № 69. – Ст. 902.
7. Основы судостроительства Союза ССР и союзных республик, утв. Постановлением ЦИК СССР от 29 октября 1924 г. // Свод законов СССР. – 1924. – № 23. – Ст. 203.
8. Гражданский процессуальный кодекс Российской Советской Федеративной Социалистической Республики, утв. Постановлением ВЦИК от 10 июля 1923 г. // Собрание Узаконений РСФСР. – 1923. – № 46–47. – Ст. 478.
9. Гражданский процессуальный кодекс РСФСР от 11 июня 1964 г. // Ведомости Верховного Совета РСФСР. – 1964. – № 24. – Ст. 407.
10. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.). – М.: НОРМА, 2005.
11. Европейская конвенция о защите прав человека и основных свобод от 4 ноября 1950 г. // Бюллетень Европейского суда по правам человека. – 2004. – № 5.

12. Кашкарова, И. Срок обжалования судебных постановлений в суд надзорной инстанции / И. Кашкарова // Арбитражный и гражданский процесс. – 2005. – № 2.

13. Определение Конституционного Суда РФ № 86-О от 18 апреля 2000 г. «Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Кравченко Леонида Васильевича на нарушение его конституционных прав статьей 320 ГПК РСФСР» // Вестник Конституционного Суда Российской Федерации. – 2000. – № 4.

14. Ярков, В.В. Основные правовые институты АПК и ГПК РФ. Все познается в сравнении / В.В. Ярков // ЭЖ-Юрист. – 2003. – № 4. – С. 7.

15. Сапожников, С. ГПК РФ: перспективы развития формальной диспозитивности / С. Сапожников // Арбитражный и гражданский процесс. – 2005. – № 2.

[К содержанию](#)

УДК 342.553

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

М.А. Трясоумов

Настоящая статья посвящена теоретическим аспектам развития взаимоотношений органов государственной власти и органов местного самоуправления.

Ключевые слова: Конституция Российской Федерации, органы государственной власти, органы местного самоуправления.

Конституция Российской Федерации [1] определяет народ России, как основной источник власти в стране. Однако реализация данной власти происходит по средствам различных организационных форм, способов и на разных уровнях. Основной Закон представляет возможность реализации этой власти, через органы государственной власти и органы местного самоуправления.

Проблемы взаимодействия органов государственной власти и местного самоуправления освещались в работах таких ученых-правоведов, как С.А. Авакьяна, Е.В. Гриценко, Н.А. Емельянова, Т.С. Емельяновой, В.Г. Игнатова, Е.М. Ковешникова, И.Г. Мачульской, И.Б. Трескова и ряде других. По названным проблемам было издано большое количество научных статей.

В случаях, когда вопросы местного значения принадлежат муниципальным образованиям и ими же осуществляются (собственная компетенция муниципалитета), то делегируемые государственные полномочия принадлежат Российской Федерации или ее субъектам, а осуществляются органами местного самоуправления, являясь частью компетенции (делегированной) муниципального образования.

Поскольку необходимость различения собственной и делегируемой компетенции обусловлена потребностью в упорядочении системы взаимоотношений между государством и муниципалитетами с учетом единства и дифференциации публичной власти, важно обратить внимание на особенности осуществления делегированных полномочий, где среди основных А.В. Безруков [2] выделяет следующие:

Во-первых, делегированные государственные полномочия реализуются органами местного самоуправления без участия граждан, составляющих территориальный коллектив. Так, некоторые авторы полагают, что территориальный коллектив вправе участвовать в реализации государственных полномочий в формах, предусмотренных законодательством о МСУ [3].

Во-вторых, объем правовых средств, которыми может воспользоваться муниципальное образование при осуществлении делегированных государственных полномочий, определяется государством в лице Российской Федерации или субъекта Российской Федерации ([ч. 6 ст. 19](#), [ст. 21](#) ФЗ-131).

В-третьих, финансовое обеспечение делегированных государственных полномочий осуществляется за счет предоставляемых местному бюджету субвенций из федерального или регионального бюджета ([ч. 5 ст. 19](#), [ФЗ-131](#)).

В-четвертых, реализация государственных полномочий осуществляется под прямым административным контролем государства ([статьи 5](#) и [6](#) ФЗ-131) [4].

При этом важно учитывать и правовую позицию Конституционного Суда РФ, который в [Постановлении](#) от 30.11.2000 г. № 15-П подтвердил возможность передачи отдельных государственных полномочий органам местного самоуправления только законом и исключил возможность «встречной» передачи полномочий органов местного самоуправления государственным органам, которые могут и должны решаться именно органами местного самоуправления или населением непосредственно, а не органами государственной власти [5].

Между тем КС РФ не исключил взаимодействия, в том числе и на договорной основе, органов государственной власти и органов местного самоуправления, непосредственно связанных с вопросами местного значения.

Однако практика показала, что отдельные государственные полномочия передаются муниципалитетам не всегда обоснованно и надлежащим образом. Так, предметом рассмотрения Верховным Судом РФ стал Закон Волгоградской области от 18 октября 2002 г., наделяющий органы местного самоуправления правом совершения нотариальных действий, которые являются публичной процедурой, совершаемой от имени Российской Федерации, и регулируются нормами гражданского законодательства. Верховный Суд РФ признал невозможность передачи таких полномочий органам местного самоуправления по двум причинам. Во-первых, в [Основах законодательства](#) о нотариате не указано, какой исполнительный орган

может осуществлять нотариальные действия в случае отсутствия в населенном пункте нотариуса, во-вторых, полномочия по осуществлению нотариальных действий находятся в федеральном ведении. При этом КС РФ подчеркнул, что региональные государственные органы могут своим законом наделять органы местного самоуправления только теми полномочиями, которые принадлежат им самим.

На основе проведенного исследования можно выделить следующие основные теоретические проблемы взаимоотношений органов государственной власти и местного самоуправления.

1. Проблема отсутствия закрепленных правовых основ для оптимального разграничения полномочий. С целью урегулирования данного вопроса предлагается добавить п. 3 в ст. 19 Федерального закона № 131-ФЗ, следующего содержания:

«Основными принципами делегирования государственных полномочий являются:

- 1) законность;
- 2) социально-экономическая обоснованность делегирования полномочий;
- 3) материально-финансовая обеспеченность делегируемых полномочий;
- 4) факультативность делегированных полномочий (передаваемые полномочия не должны создавать сложностей исполнения полномочий местного значения);
- 5) подконтрольность осуществления делегированных полномочий».

2. Проблема учета специфики конкретной ситуации и особенностей различных регионов при делегировании полномочий. Для учета указанных факторов предлагается п. 2 ст. 19 Федерального закона № 131-ФЗ, изложить в следующей редакции:

«Наделение органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями Российской Федерации осуществляется федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации, отдельными государственными полномочиями субъектов Российской Федерации – законами субъектов Российской Федерации, а также на договорной основе, по средствам заключения главой муниципального образования с согласия представительного органа муниципального образования, договора на осуществление отдельных полномочий, делегируемых администрацией субъекта Федерации. Наделение органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями иными нормативными правовыми актами не допускается».

3. Проблема отсутствия в законодательных актах регулирующих отношения органов государственной власти с местным самоуправлением таких основных понятий, как «полномочия» и «функции местного самоуправления». С целью закрепления указанных понятий предлагается ст. 2, гл. 1 Федерального закона № 131-ФЗ, дополнить следующими абзацами:

Полномочия – это закрепленные нормами муниципального права, за населением, органами местного самоуправления и должностными лицами местного самоуправления, права и обязанности, необходимые для осуществления задач и функций местного самоуправления.

Функции местного самоуправления – это основные направления деятельности органов и должностных лиц местного самоуправления, населения муниципального образования.

4. Проблема делегирования полномочий в объеме большем, чем обладает сам субъект, делегирующий полномочия. С целью решения данной проблемы следует ст. 19 Федерального закона № 131-ФЗ дополнить п. 4: «Передача полномочий органами государственной власти органам местного самоуправления, должна осуществляться в объеме не большем, чем обладает сам субъект, делегирующий полномочия».

В заключение отметим тот факт, что от того насколько своевременно, последовательно и целенаправленно будут разрешены указанные проблемы взаимодействия, зависит не только эффективность решения задач государственного и муниципального управления, но и благополучие развития Российской государственности в целом.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации, принятая всенародным голосованием 12 декабря 1993 года // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 13. – Ст. 12131.
2. Безруков, А.В. Разграничение компетенции между публично-территориальными образованиями в условиях федеративных преобразований / А.В. Безруков // Современное право. – 2010. – № 12. – С. 39–42.
3. Дитятковский, М.Ю., Осуществление органами местного самоуправления отдельных государственных полномочий: проблемы муниципально-правовой теории и практики: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / М.Ю. Дитятковский. – Омск, 2008. – 10 с.
4. Соловьев, С.Г. Муниципальная власть: понятие, содержание и механизм реализации / С.Г. Соловьев // Черные дыры в Российском законодательстве. – 2009. – № 5. – С. 7–11.
5. Постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 30 ноября 2000 г. № 15-П «По делу о проверке конституционности отдельных положений Устава (Основного Закона) Курской области в редакции Закона Курской области от 22 марта 1999 г. «О внесении изменений и дополнений в Устав (Основной Закон) Курской области» // Рос. газ. – 2000. – 19 дек.

[К содержанию](#)

УДК 342.553

К ВОПРОСУ ОБ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ГЛАВЫ АДМИНИСТРАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

С.А. Халатов

Настоящая статья посвящена проблемам правового регулирования наступления ответственности главы администрации муниципального образования.

Ключевые слова: местное самоуправление, глава администрации муниципального образования, юридическая ответственность.

Одним из важных элементов правового статуса представительных органов муниципальных образований являются вопросы его юридической ответственности. Ответственность должностных лиц местного самоуправления – это неблагоприятные правовые последствия за принятые ими противоправные решения, ненадлежащее осуществление своих задач и функций.

В теории права сформулировано несколько вариантов определения юридической ответственности. Наиболее широкое распространение получила точка зрения о том, что юридическая ответственность – это форма государственного принуждения. Так, по мнению С.С. Алексеева: «Ответственность – государственное принуждение, выраженное в праве, выступает как внешнее воздействие на поведение, основанное на организованной силе государства и наличии у него «вещественных» орудий власти и направленное на внешне безусловное (непреклонное) утверждение государственной воли» [1].

По мнению других авторов, юридическая ответственность – это «прежде всего, государственное принуждение к исполнению требований права, содержащее осуждение деяний правонарушителя государством и обществом» или это «исполнение обязанности посредством государственного принуждения, например уплата суммы долга заемщиком на основе решения суда» [2].

Более современные понятия содержатся, например, в юридической энциклопедии: «Юридическая ответственность – государственное принуждение к исполнению требований права, правоотношение, каждая из сторон которого обязана отвечать за свои поступки перед другой стороной, государством и обществом» [3], т.е. в понятии объединены две концепции понимания юридической ответственности: как принуждения и как правоотношения. В понимании Н.В. Витрука «юридическая ответственность как мера государственного принуждения осуществляется на основе и в рамках закона, то есть она является правовой формой государственного принуждения» [4].

В настоящий момент правовая основа юридической ответственности не образует прочной, единой системы норм, обеспечивающих ответственность и законность деятельности органов и должностных лиц местного самоуправления [5]. Ответственность представительных органов муниципальных образований – это один из самых проблемных институтов законодательства о местном самоуправлении. В настоящее время, как и многие другие институты конституционного и муниципального права, он находится в процессе своего становления.

За неисполнение или ненадлежащее исполнение возложенных обязанностей и несоблюдение установленных ограничений глава администрации муниципального образования может быть привлечен к различным формам ответственности в порядке, установленном федеральным законодательством, законодательством субъекта РФ, уставами муниципальных образований, перед населением, физическими и юридическими лицами, главой муниципального образования, местным представительным органом, государством.

Глава администрации муниципального образования, назначенный по контракту, как муниципальный служащий, несет следующие стандартные виды ответственности:

- уголовную ответственность, в соответствии с главой 30 Уголовного кодекса Российской Федерации;
- административную ответственность за совершение административных проступков, согласно Кодексу Российской Федерации об административных правонарушениях;
- дисциплинарную и материальную ответственность в соответствии со статьями Трудового кодекса Российской Федерации и условиями контракта;
- гражданско-правовую ответственность на основании статей ГК РФ и условий контракта.

Можно сделать вывод, что ответственность является важным элементом правового статуса главы местной администрации муниципального образования, так как она обеспечивает учет и защиту интересов населения, учет местных условий. Однако, сегодня правовая основа юридической ответственности не образует прочной, единой системы норм, обеспечивающих ответственность и законность деятельности органов и должностных лиц местного самоуправления. Необходимо внести поправки, которые будут регулировать, и восполнять пробелы в законодательстве, связанные с наступлением ответственности главы администрации муниципального образования.

Во-первых, в ст. 74 ФЗ «Об общих принципах организации» предусматривается возможность отрешения от должности главы муниципального образования и главы администрации муниципального образования высшим должностным лицом субъекта Российской Федерации (руководителем высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Рос-

сийской Федерации). Существует противоречие между указанной статьей и ст. 12 Конституции РФ, где установлена самостоятельность местного самоуправления в решении вопросов местного значения. Также глава местной администрации назначается на должность представительным органом муниципального образования, и именно этот орган должен иметь право ставить вопрос об отрешении от должности главы местной администрации. Глава местной администрации не является выборным должностным лицом, он всего лишь осуществляет свою деятельность на основе контракта. Таким образом, высшее должностное лицо субъекта Российской Федерации (руководитель высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации) должен издавать правовой акт об отрешении от должности только главы муниципального образования. Глава муниципального образования и глава местной администрации наделены различным кругом прав и обязанностей, значит, и ответственность должна иметь разный характер. Тем самым предлагается внести изменения в ст. 74 ФЗ «Об общих принципах организации», закрепив право издавать правовой акт об отрешения от должности только главы муниципального образования за судом, а также внести дополнительную часть в указанную статью и изложить в следующей редакции: «1.1. Высшее должностное лицо субъекта Российской Федерации (руководитель высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации) может обратиться в суд с заявлением об отрешении от должности главы местной администрации, в случаях указанных в п. 1, п. 2 ч. 1».

Во-вторых, в ч. 3 ст. 45 ФЗ «Об общих принципах организации» установлена мера юридической ответственности за нарушение срока издания муниципального правового акта, необходимого для реализации решения, принятого на местном референдуме или сходе граждан в виде отзыва выборного должностного лица местного самоуправления, досрочного прекращения полномочий главы местной администрации, осуществляемых на основе контракта, или досрочного прекращения полномочий выборного органа местного самоуправления. Так как глава администрации муниципального образования назначается по контракту, не является выборным должностным лицом, необходимо внести изменения в часть 3 указанной статьи, где слова «главы местной администрации, осуществляемых на основе контракта» заменить на слова «главы муниципального образования».

В-третьих, анализ действующего законодательства, предусматривающего отправление в отставку главу администрации муниципального образования, показал необходимость совершенствования и текста закона, и самой юридической конструкции, положенной в его основу. Термин «отставка» имеет очевидное сходство с увольнением по собственному желанию, как установлено в ст. 80 ТК РФ, включает в себя достаточно широкий круг причин ухода в отставку главы администрации, что создает основу для злоупотребления на местах, нарушения прав граждан.

Библиографический список

1. Алексеев, С.С. Социальная ценность права в советском обществе / С.С. Алексеев. – М.: Юридическая литература, 1971. – 197 с.
2. Братусь, С.Н. Юридическая ответственность и законность / С.Н. Братусь. – М.: Юри-дическая литература, 1978. – С. 85.
3. Тихомиров, М.Ю. Юридическая энциклопедия / М.Ю. Тихомиров. – М.: Изд-во Тихомирова М.Ю, 2009. – 510 с.
4. Алексеев, И.А. Содержание и виды муниципально-правовой ответственности / И.А. Алексеев // Журнал российского права. – 2006. – № 9. – С. 57.
5. Соловьев, С.Г. О некоторых проблемах правового регулирования оснований института удаления в отставку Главы муниципального образования / С.Г. Соловьев, А.В. Четвергова // Черные дыры в Российском законодательстве. – 2011. – № 2. – С. 7–10.

[К содержанию](#)

УДК 342.553

ВИДЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ГЛАВЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

А.В. Четвергова

Настоящая статья посвящена исследованию видов юридической ответственности, применяемых к должностному лицу местного самоуправления – главе муниципального образования.

Ключевые слова: глава муниципального образования, ответственность, местное самоуправление.

Наиболее значимые институты местного самоуправления нашей страны находятся сегодня в процессе становления и развития российской государственности, формирования гражданского общества, укрепления основ конституционного строя. Конституция Российской Федерации 1993 года [1] заложила основы формирования в нашем государстве муниципального права. Федеральный закон от 06 октября 2006 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [5] обозначил важнейшие институты права о местном самоуправлении. Находясь в непрерывном процессе реформирования уже не первое десятилетие, местное самоуправление в нашей стране совершенствует свою нормативную базу, однако теоретические аспекты муниципального права далеко отстают от его правотворческой основы. К основным правовым проблемам модернизации российского общества и государства на современном этапе развития необходимо отнести проблему разработки основной научной доктрины ответственности в муниципальном праве Российской Федерации.

Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» устанавливает общие основания и виды ответственности для представительных, исполнительных органов и должностных лиц местного самоуправления.

В соответствии со ст.70 ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» органы местного самоуправления и должностные лица местного самоуправления ответственны перед населением, государством, физическими и юридическими лицами в соответствии с федеральными законами. Законодатель, регулируя ответственность органов и должностных лиц местного самоуправления перед населением и государством, не определяет в нормах права ее конкретный вид и не относит его ни к одному из традиционных видов ответственности.

Глава муниципального образования – это высшее должностное лицо муниципального образования, возглавляющее деятельность по осуществлению местного самоуправления на его территории. Глава муниципального образования занимает самостоятельное место в системе муниципальной власти и в этом качестве может быть условно приравнен к органам местного самоуправления.

В результате исторического формирования понятия «ответственность» был сделан акцент на «наказательное» и одновременно личностное свойство, связанное с виновным лицом, имеющим право на оправдание – отчет. Современные философы также подчеркивают, что ответственность – это долг лица перед другими лицами или обществом. То есть ответственность рассматривается как явление субъективного характера. И следовательно, ответственность является необходимостью отвечать за свои деяния либо бездействия, в том числе и за ненадлежащее ведение дел. Любой вид ответственности влечет неблагоприятные последствия для виновного лица.

В зависимости от вида юридической ответственности, как правило, выделить уголовную, административную, гражданско-правовую, дисциплинарную, конституционно-правовую и муниципально-правовую ответственность. Исследуя правовую природу должности главы муниципального образования, можно определить следующее.

Возможно установление уголовной ответственности в отношении главы муниципального образования. Уголовная ответственность наступает в результате совершения преступления, предусмотренному Уголовным кодексом Российской Федерации [4]. В соответствии со статьей 8 Уголовного кодекса Российской Федерации основанием уголовной ответственности должностного лица местного самоуправления может являться только совершение им деяния, содержащего все признаки состава преступления, предусмотренного настоящим Кодексом. К ним относятся: злоупотребление должностными полномочиями, превышение должностных полномочий, неправомерный отказ в предоставлении информации, незаконное уча-

стие в предпринимательской деятельности, получение взятки, служебный подлог, халатность. Должностные преступления, совершенные главами муниципальных образований, влекут за собой существенное нарушение прав и законных интересов граждан и организаций, причинение значительного ущерба муниципальной казне. Согласно пункта 6 части 6 статьи 36 федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»: «вступление в отношении главы муниципального образования в законную силу обвинительного приговора суда является основанием досрочного прекращения им своих полномочий». Неправомочность главы муниципального образования возникает с момента вступления в отношении него в законную силу обвинительного приговора суда. Все решения, принимаемые главой после этого, в том числе нормативное регулирование, прием и увольнение муниципальных служащих, трата бюджета, являются незаконными.

В соответствии со статьей 2.4 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях [2] административной ответственности подлежит должностное лицо в случае совершения им административного правонарушения в связи с неисполнением либо ненадлежащим исполнением своих служебных обязанностей. Административная ответственность главы муниципального образования, как и уголовная ответственность, наступает в судебном порядке, налагается органами внутренних дел и является ответственностью перед государством. Так, например, к административной ответственности был привлечен глава администрации района за выявленные в ходе проведения проверки нарушения требований пожарной безопасности [7]. Условия применения административной ответственности устанавливаются как федеральными нормативными актами, так и принятыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами субъектов РФ.

Трудовым кодексом Российской Федерации [3] устанавливается дисциплинарная ответственность в отношении лиц, работающих по трудовому договору или контракту. Кроме того, в нем определены составы дисциплинарных правонарушений. В свою очередь Федеральный закон «О муниципальной службе в Российской Федерации» [6] устанавливает, что за совершение дисциплинарного проступка – неисполнение или ненадлежащее исполнение возложенных должностных обязанностей – работодатель имеет право применить дисциплинарное взыскание, в том числе в виде увольнения. Исключений эта норма не содержит. Однако глава муниципального образования не подлежит дисциплинарной ответственности, так как не относится к муниципальным служащим. В частности, он получает свою должность в результате выборов (то есть в иной процедуре, чем та, которая предусмотрена для муниципальных служащих), имеет специфические права и обязанности, не может быть уволен со своей должности, но имеет только ему присущий порядок отстранения от должности.

Нарушение главой местного самоуправления Конституции Российской Федерации, конституции, устава субъекта Российской Федерации, федеральных законов или законов субъекта Российской Федерации, устава муниципального образования может повлечь такое негативное последствие ответственности как прекращение его полномочий.

Ответственность главы муниципального образования перед государством урегулирована в статье 74 федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

В ней говорится, что акт об отрешении от должности главы муниципального образования или главы местной администрации высшее должностное лицо субъекта Российской Федерации (руководитель высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации) издает в случае:

1) издания указанным должностным лицом местного самоуправления нормативного правового акта, противоречащего Конституции Российской Федерации, федеральным конституционным законам, федеральным законам, конституции (уставу), законам субъекта Российской Федерации, уставу муниципального образования, если такие противоречия установлены соответствующим судом, а это должностное лицо в течение двух месяцев со дня вступления в силу решения суда либо в течение иного предусмотренного решением суда срока не приняло в пределах своих полномочий мер по исполнению решения суда;

2) совершения указанным должностным лицом местного самоуправления действий, в том числе издания им правового акта, не носящего нормативного характера, влекущих нарушение прав и свобод человека и гражданина, угрозу единству и территориальной целостности Российской Федерации, национальной безопасности Российской Федерации и ее обороноспособности, единству правового и экономического пространства Российской Федерации, нецелевое расходование субвенций из федерального бюджета или бюджета субъекта Российской Федерации, если это установлено соответствующим судом, а указанное должностное лицо не приняло в пределах своих полномочий мер по исполнению решения суда.

Данный вид ответственности многие ученые определяют как конституционно-правовой. Другие не соглашаются с ними и говорят только о муниципально-правовой ответственности главы местного самоуправления.

Понятие ретроспективной муниципально-правовой ответственности как внутриотраслевой юридической ответственности, «которая регулируется собственными муниципальными нормами, реализуется внутри системы местного самоуправления одними субъектами местного самоуправления и выражается в применении к последним муниципально-правовых санкций за муниципальные правонарушения» [9] приводит в своих научных исследованиях В.С. Кашо.

Следует согласиться с мнением И.А. Алексеева, который утверждает, что муниципально-правовая ответственность является разновидностью публично-властного принуждения, а не государственного принуждения в «чистом» виде как конституционно-правовая ответственность [8].

В свою очередь, Е.С. Шугрина отграничивает муниципально-правовую ответственности органов и должностных лиц местного самоуправления от конституционно-правовой по предмету и методу регулирования общественных отношений; функциям отрасли права и общей системе права; специфике статуса субъектов правоотношений; особенностям юридической природы неправомерного поведения в соответствующей сфере; характеру предписаний, на базе которых возникает ответственность; основаниям ответственности и особой процедуре ее реализации [11].

Н.Н. Черногор отмечает специфику содержания и формы этой ответственности, указывая при этом, что она реализуется посредством использования населением соответствующего права, а не путем правоприменения. В качестве основной цели ответственности органов и должностных лиц местного самоуправления перед населением он указывает обеспечение независимости органов местного самоуправления от основного субъекта права на осуществление местного самоуправления – населения муниципального образования [10].

Неправомерное поведение главы муниципального образования как выборного должностного лица местного самоуправления означает, что он совершает муниципальное правонарушение, выраженное в ненадлежащем исполнении тех обязанностей, которые возложены на него федеральным законодательством и законодательством субъекта Федерации, а также уставом муниципального образования как на лицо, осуществляющее публично-властные полномочия.

Субъектом гражданско-правовой ответственности, по мнению теоретиков, глава муниципального образования быть не может, из-за специфики своего правового положения, так как является выборным должностным лицом местного самоуправления. Рассматривать его поведение в рамках гражданско-правовой ответственности не представляется возможным, в силу того, что субъектами гражданско-правовых отношений являются представители исполнительной власти. А в большинстве случаев на сегодняшний момент глава муниципального образования – это должностное лицо представительной власти. В гражданско-правовые отношения вступает, как правило, глава администрации муниципального образования. Не во всех моделях властного построения глава муниципального образования совмещает эти должности.

Таким образом, рассмотрев виды юридической ответственности, можно констатировать следующее. Не все виды можно применить к главе местного самоуправления. Глава муниципального образования как особый субъ-

ект права имеет собственную компетенцию. В случаях неисполнения либо ненадлежащим образом исполняя свои обязанности по отношению к другим участникам муниципальных правоотношений, он должен претерпевать наступление неблагоприятных последствий. Законодателю необходимо детализировать правовое регулирование ответственности и статуса главы муниципального образования на федеральном уровне и устранить противоречия между федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации, а также муниципально-правовыми актами, связанными с правовым регулированием данного правового института.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года) // СЗРФ. – 2014. – № 31. – Ст. 4398.
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 года № 195-ФЗ // Рос. газ. – 2001. – 31 дек. – № 256.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 года № 197-ФЗ // Рос. газ. – 2001. – 31 дек. – № 256.
4. Уголовный кодекс РФ от 13 июня 1996 года № 63-ФЗ // СЗРФ. – 1996. – № 25. – Ст. 2954.
5. Федеральный закон от 06 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // Рос. газ. – 2003. – 8 окт. – № 202.
6. Федеральный закон от 02 марта 2007 года № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» // Рос. газ. – 2007. – 7 марта. – № 47.
7. Постановление Ленинградского областного суда от 09 ноября 2012 года № 4а-609/2012 // СПС «КонсультантПлюс».
8. Алексеев, И.А. Муниципально-правовая ответственность: проблемы теории и практики: автореф... дис. д-ра юрид. наук / И.А. Алексеев. – Ставрополь, 2007. – С. 11.
9. Кашо, В.С. Ответственность в системе местного самоуправления / В.С. Кашо. – Красноярск, 2005. – С. 16–17.
10. Черногор, Н.Н. Проблема муниципально-правовой ответственности в Российской правовой науке / Н.Н. Черногор // Муниципальная служба: правовые вопросы. – 2008. – № 3.
11. Шугрина, Е.С. Муниципальное право: учебник / Е.С. Шугрина. – М., 2004. – С. 293.

[К содержанию](#)

ФИЛИАЛ В г. КЫШТЫМ

УДК 330.322.013 + 658.1.012.7:330.322.013

ББК У9(2)30

ПОНЯТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ ЕЕ ОЦЕНКИ

А.Г. Калачева

При реализации инвестиционной деятельности одним из ключевых является понятие инвестиционной привлекательности предприятия. В статье анализируются различные подходы к определению данного термина, а также приводится авторское уточненное определение. Кроме того, в статье отражены наиболее часто применяемые способы оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность; предприятие; инвестиционный эффект; риск; факторы; метод оценки.

Для предприятия, заинтересованного в привлечении дополнительных инвестиционных ресурсов, становятся важными процессы формирования и повышения его инвестиционной привлекательности. На информацию о ней ориентируются потенциальные инвесторы при выборе объекта инвестирования своего капитала.

Однако следует отметить, что на данный момент в научной и практической среде не сформировалось единого определения термина «инвестиционная привлекательность предприятия».

Например, по мнению И.А. Бланка, инвестиционная привлекательность есть обобщающая характеристика преимуществ и недостатков инвестирования отдельных направлений и объектов с позиции конкретного инвестора [4].

Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова понимают под инвестиционной привлекательностью экономическую категорию, характеризующуюся эффективностью использования имущества предприятия, его платежеспособностью, устойчивостью финансового состояния, его способностью к саморазвитию на базе повышения доходности капитала, технико-экономического уровня производства, качества и конкурентоспособности продукции [3].

Риск является неотъемлемым свойством любой инвестиционной деятельности. На наш взгляд в определении термина «инвестиционная привлекательность предприятия» необходимо акцентировать внимание также на рискованной составляющей, но при этом учитывать факт, что формирование привлекательности происходит под воздействием многообразия факторов, и оценка осуществляется с позиции конкретных инвесторов.

У.Ф. Шарп, Г.Д. Александер и Д.В. Бэйли отмечают, что для инвестора привлекателен объект финансовых вложений, максимизирующий ожидаемую доходность и минимизирующий неопределенность (риск) [7]. При этом в данной трактовке инвестиционная привлекательность не рассматривается как комплексная характеристика, учитывающая количественные и качественные показатели деятельности предприятия, внимание акцентируется исключительно на финансовых результатах.

По мнению В.А. Лацинникова, инвестиционная привлекательность есть индикатор его совокупной ценности, представляющий собой набор объективных и субъективных (соотношение риска и доходности вложений) характеристик, необходимых для удовлетворения интересов всех участников инвестиционного процесса, позволяющих оценить целесообразность и перспективность вложений и учитывающих совокупное влияние факторов макро- и мезосреды [5]. В данном случае учитывается только экономический эффект от реализации инвестиций. Но Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» трактует понятие инвестиционная деятельность, как вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [1].

В результате проведенного анализа нами предлагается уточненное определение рассматриваемого термина. Инвестиционная привлекательность предприятия – это комплексная характеристика предприятия, формирующаяся под воздействием множества факторов его внутренней и внешней среды и представляющая заинтересованным лицам информацию о способности предприятия обеспечивать в результате своей деятельности требуемый эффект (экономический, социальный и т.д.) при приемлемом уровне риска.

Деятельность предприятия протекает под воздействием различных факторов, которые влияют на все стороны его функционирования и характеристики, в том числе инвестиционную привлекательность. Все множество факторов, оказывающих влияние на процессы формирования и изменения инвестиционной привлекательности предприятий, можно разделить на две группы: внутренние факторы и внешние. Внутренние определяются деятельностью предприятия и могут им контролироваться. На внешние факторы, формируемые в результате функционирования внешней среды, предприятие не может оказывать непосредственное влияние. К внутренним факторам в качестве наиболее существенных относятся финансовое состояние предприятия, используемое в подавляющем большинстве методик оценки, качество менеджмента, производственный потенциал, положение предприятия на рынке, эффективность реализуемого инвестиционного проекта. В составе внешних факторов обычно выделяют инвестиционную привлекательность страны, региона и отрасли. Для того чтобы по-

лучить наиболее достоверную оценку инвестиционной привлекательности, нужно учесть влияние разнообразных факторов и строить процедуру оценки на использовании максимально возможного объема информации.

Для воздействия на инвестиционную привлекательность предприятия, первоначально оценивается ее текущий уровень, анализируется динамика, выполняется сравнение с аналогичным показателем других предприятий. В связи с чем, возникает вопрос применения определенного метода оценки.

Наиболее популярной общемировой методикой, используемой для оценки эффективности инвестиций, является методика, разработанная Организацией Объединённых Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), впервые изложенная в 1978 г. в Руководстве по подготовке промышленных технико-экономических исследований (далее методика ЮНИДО) [2]. На практике она часто является базовой при составлении бизнес-планов инвестиционных проектов.

Методика ЮНИДО рекомендует представлять информацию, связанную с планированием и реализацией проекта, в структурированном виде – задает перечень вопросов, подлежащих детальной разработке и отображению в отчете (бизнес-плане проекта). В отчете, составленном согласно данной методике, будут отражены все существенные аспекты и характеристики реализуемого инвестиционного проекта, определены количественные показатели его экономической эффективности. Методика ЮНИДО рекомендует оценивать экономическую эффективность проекта с использованием показателей, определяемых на основе дисконтированных денежных потоков: чистая текущая стоимость (NPV), доходность инвестиций (ROI) и т.д. Также рекомендуется оценивать финансовую состоятельность проекта, используя коэффициенты ликвидности и платежеспособности. Кроме того, существует возможность сравнения нескольких альтернативных вариантов вложения инвестиций на основе сопоставления количественных показателей доходности капиталовложений (коэффициентов рентабельности), скорости возврата вложенных средств и т.п.

Но наряду с этим в методике отсутствует определение какого-либо интегрального показателя, который учитывал бы все основные факторы инвестиционной привлекательности проекта (не только финансовые показатели, но и производственный потенциал, маркетинговые условия и т.д.) и имел бы количественное выражение для применения его в процессе сравнения нескольких альтернативных проектов. Также отсутствует анализ влияния внешних социально-экономических факторов реализации проектов, которые могут оказывать влияние на выбор между несколькими вариантами инвестиций.

Большинство современных прикладных программ, автоматизирующих процесс бизнес-планирования, основано на принципах и подходах методики ЮНИДО, например, COMFAR, Project Expert, Альт-Инвест и т.д.

На сегодняшний день в научной среде разработаны различные методики оценки инвестиционной привлекательности промышленных предприятий. Для систематизации всего множества методов предлагаются различные классификации. Например, Ростиславов Р.А. выделяет на основе факторов, положенных в методику оценки, следующие основные подходы [6]:

1) на основе исключительно финансовых показателей состояния предприятия (база – анализ финансового состояния предприятия, определение финансовых коэффициентов; источник информации для оценки – финансовая отчетность);

2) на основе финансово-экономического анализа, где учитываются также и производственные показатели (база – анализ финансового состояния предприятия, основных фондов и степени их использования, обеспеченности ресурсами, в том числе трудовыми, рентабельность продукции и т.д.);

3) на основе соотношения доходности и риска (определяется принадлежность предприятия к категории инвестиционного риска, далее с использованием метода ранжирования оценивается инвестиционная привлекательность предприятий);

4) на основе комплексной сравнительной оценки (база – комплексный анализ инвестиционной привлекательности предприятия, отрасли, региона, страны);

5) на основе стоимостного подхода (анализируются тенденции к максимизации рыночной стоимости предприятия). Следует заметить, что при оценке привлекательности на основе стоимостного подхода процесс определения рыночной стоимости непубличной компании может быть затруднителен.

Таким образом, существуют разнообразные методы оценки инвестиционной привлекательности предприятия, предложенные различными авторами. Все они обладают определенными достоинствами и недостатками, что объясняется, в том числе, отсутствием единого критерия оценки инвестиционной привлекательности предприятия различными пользователями (стратегическими инвесторами, кредиторами и т.д.).

Библиографический список

1. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

2. Беренс, В. Руководство по подготовке промышленных технико-экономических исследований / В. Беренс, П.М. Хавранек; пер. с англ. А.О. Гридин. – Перераб. и доп. – М.: АОЗТ «Интерэксперт», 1995. – 343 с.

3. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия: учеб. пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова, И.В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 192 с.

4. Бланк, И.А. Словарь-справочник финансового менеджера / И.А. Бланк. – Киев: «Ника-Центр», 1998. – 480 с.

5. Лацинников, В.А. Комплексный анализ инвестиционной привлекательности предприятия (на материалах автотранспортных предприятий): автореф. дис. ... канд. экон. наук / В.А. Лацинников. – Ставрополь, 2008. – 18 с.

6. Ростиславов, Р.А. Методы оценки инвестиционной привлекательности предприятия / Р.А. Ростиславов // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. Вып. 2. Ч. 2. – Тула: Изд-во ТулГУ, 2009. – С. 153–157.

7. Шарп, У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Д. Бэйли; пер. с англ. А.Н. Буренина. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 1028 с.

[К содержанию](#)

УДК 519.86 + 338.24.01

МОДЕЛИРОВАНИЕ СВЯЗИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ПАКЕТЕ SIMULINK

А.В. Филин, Ю.Е. Калугин

Показатели, характеризующие финансово-экономическую деятельность предприятия, представляются относительными величинами, причем числители или знаменатели многих из них одни и те же. Это дает возможность моделировать их в специально предназначенном пакете. Моделирование, в свою очередь, позволяет определить изменения показателей или их динамику, если будут изменяться сразу несколько входных величин.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, ликвидность и платежеспособность, рентабельность, деловая активность, связи, моделирование.

На основании [1] считается, что основными направлениями оценки финансово-экономического состояния любого предприятия являются: анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности и платежеспособности, анализ рентабельности и анализ деловой активности.

Под финансовой устойчивостью предприятия понимают такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

Под ликвидностью подразумевается способность предприятия своевременно погашать долговые обязательства. Ликвидность является важнейшим критерием платежеспособности коммерческого предприятия, а следовательно, основным критерием оценки риска банкротства.

Под платежеспособностью понимается готовность предприятия погасить долги в случае одновременного предъявления требований о платежах со стороны всех кредиторов (речь идет о краткосрочных заемных средствах, по долгосрочным – срок возврата).

Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также природных богатств.

Под деловой активностью обычно понимают деятельность, связанную с эффективным использованием средств предприятия, в том числе по повышению отдачи средств и по ускорению их оборачиваемости [3].

В свою очередь вышеперечисленные направления конкретизируются некоторыми коэффициентами. Эти коэффициенты имеют в экономике специальные названия, формулы расчета и нормативные значения.

Финансовая устойчивость предприятия оценивается следующими коэффициентами:

1) коэффициент автономии, который показывает долю собственных средств в общей сумме всех средств предприятия, авансированных им для осуществления уставной деятельности; рассчитывается как отношение показателей «Капитал и резервы (КиР)» и «Валюта баланса по пассиву (ВБп)», нормативное значение коэффициента автономии $\geq 0,5$;

2) коэффициент маневренности собственного капитала, который показывает, какая часть собственного капитала находится в мобильной форме, позволяющей более или менее свободно маневрировать этими средствами, рассчитывается как отношение разницы между показателями «КиР» и «Внеоборотные активы (ВА)» на показатель «КиР», нормативное значение коэффициента маневренности собственного капитала $\geq 0,5$.

3) коэффициент финансового равновесия характеризует обеспеченность заемных средств собственными средствами, то есть гарантию возврата долга. Показывает, сколько собственного капитала приходится на 1 рубль вложенных в активы заемных средств, рассчитывается как отношение показателя «КиР» к сумме показателей «Долгосрочные обязательства (ДО)» и «Краткосрочные обязательства (КО)», нормативное значение коэффициента финансового равновесия ≥ 1 ;

4) коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами характеризует степень участия собственного капитала в формировании оборотных средств, рассчитывается как отношение разницы между показателями «КиР» и «ВА» на показатель «Оборотные активы ОА», нормативное значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами около 0,5 (0,1–0,5);

5) коэффициент реальной стоимости имущества определяет, какую долю в стоимости имущества составляют средства производства, то есть уровень производственного потенциала организации, обеспеченность производственного процесса средствами производства, рассчитывается как отношение суммы показателей «Нематериальные активы (НМА)», «Основные средства (ОС)», «Материальные ценности (МЦ)» и «Расходы будущих периодов (РБП)» на показатель «ВБп», нормативное значение коэффициента реальной стоимости имущества $\geq 0,5$.

6) Коэффициент финансовой устойчивости показывает долю активов предприятия, финансируемых за счет собственного капитала, рассчитывается как отношение суммы показателей «КиР» и «ДО» на показатель «ВБп», нормативное значение коэффициента финансовой устойчивости – $> 0,6$.

Для определения ликвидности и платежеспособности предприятия используются следующие коэффициенты (нумерация дана в восходящем порядке в соответствии с рис. 1):

7) коэффициент абсолютной ликвидности показывающий, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно, рассчитывается как отношение суммы показателей «Финансовые вложения (ФВ)» и «Денежные средства (ДС)» к сумме показателей «Заемные средства (ЗС)», «Кредиторская задолженность (КЗ)» и «Прочие обязательства (ПО)», нормативное значение коэффициента абсолютной ликвидности $\geq 0,2$;

8) промежуточной ликвидности показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена не только за счет наличности, но и за счет ожидаемых поступлений, рассчитывается как отношение суммы показателей «ДЗ», «ФВ» и «ДС» к сумме показателей «ЗС», «КЗ» и «ПО», нормативное значение коэффициента промежуточной ликвидности $\geq 0,4$.

9) коэффициент общей ликвидности (коэффициент покрытия) характеризует обеспеченность организации оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения обязательств, рассчитывается как отношение показателя «Оборотные активы (ОА)» к сумме показателей «ЗС», «КЗ» и «ПО», нормативное значение коэффициента общей ликвидности $\geq 1,5$, границы (от 1 до 2).

10) коэффициент долгосрочной платежеспособности показывает степень зависимости предприятия от заемных средств и повышается с ростом задолженности, рассчитывается как отношение показателей «ДО» и «КО», нормативное значение данного коэффициента ≤ 1 .

Для определения рентабельности предприятия необходимо произвести расчет следующих коэффициентов:

11) коэффициент рентабельности собственного капитала позволяет определить эффективность использования собственного капитала, рассчитывается как отношение показателей «Чистая прибыль (ЧП)» и «КиР»;

12) коэффициент рентабельности активов (экономическая рентабельность) характеризует степень эффективности использования имущества организации, профессиональную квалификацию менеджмента предприятия, рассчитывается как отношение показателей «Прибыль до налогообложения (Пдно)» и «Валюта баланса по активу (ВБа)»;

13) коэффициент рентабельности продаж показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. Желателен рост показателя, рассчитывается как отношение показателей «Прибыль от продаж (Попр)» и «Себестоимость продаж (СП)»;

14) коэффициент рентабельности продукции характеризует эффективность производственных затрат на производство и реализацию продукции. Динамика данного показателя может свидетельствовать о необходимости пересмотра цен или усиления контроля предприятием за себестоимостью реализованной продукции, рассчитывается как отношение показателей «Валовая прибыль (ВП)» и «СП».

Для определения деловой активности предприятия производится расчет ряда коэффициентов, у которых числитель одинаков – «выручка от реализации продукции (В)», а разные знаменатели позволяют выявить влияние выручки на различные финансовые и экономические показатели:

15) коэффициент фондоотдачи основных средств и прочих внеоборотных активов характеризует эффективность их использования, измеряется величиной продаж, приходящихся на единицу стоимости средств именуемых «Внеоборотные активы (ВА)»;

16) коэффициент отдачи собственных средств показывает, какую прибыль приносит каждая стоимостная единица, вложенная в собственный капитал «КиР»;

17) коэффициент оборачиваемости активов показывает количество полных циклов обращения продукции за анализируемый период или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов, или иначе говоря, показывает количество оборотов одного рубля активов за анализируемый период, рассчитывается делением на «ВБа»;

18) коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает сколько раз за период (за год) оборачивается дебиторская задолженность, рассчитывается делением на «ДЗ»;

19) коэффициент оборачиваемости заемного капитала показывает количество оборотов заемного капитала, рассчитывается делением на сумму «ДО» и «КО»;

20) коэффициент оборачиваемости мобильных средств показывает скорость оборота всех мобильных средств предприятия, рассчитывается делением на «ОА»;

21) коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности показывает скорость оборота кредиторской задолженности предприятия, рассчитывается делением на показатель «КЗ» [2].

Большинство показателей, из которых состоят коэффициенты, связаны между собой и влияют на результирующие коэффициенты не только своего направления, но и на коэффициенты других направлений. Наглядно эти связи изображены на рис. 1.

Вид существующих связей позволяет использовать пакет визуального блочного имитационного моделирования Simulink матричной системы MATLAB [4].

Модель позволила получить визуально все показатели, анализировать изменения всех приведенных финансово-экономических показателей, если происходит изменение сразу нескольких величин.

Как видно по рис. 2, на котором изображен фрагмент модели, отображение элементов рис. 1 происходит достаточно просто и наглядно.

Однако при моделировании было замечено, что между многими показателями существуют связи, которых нет в данной модели, например КО зависит от ЗС, а КиР связано ОС и др. Эти связи можно выявить и образовать следующий слой, позволяющий построить более сложную модель, дающую возможность прогнозировать.

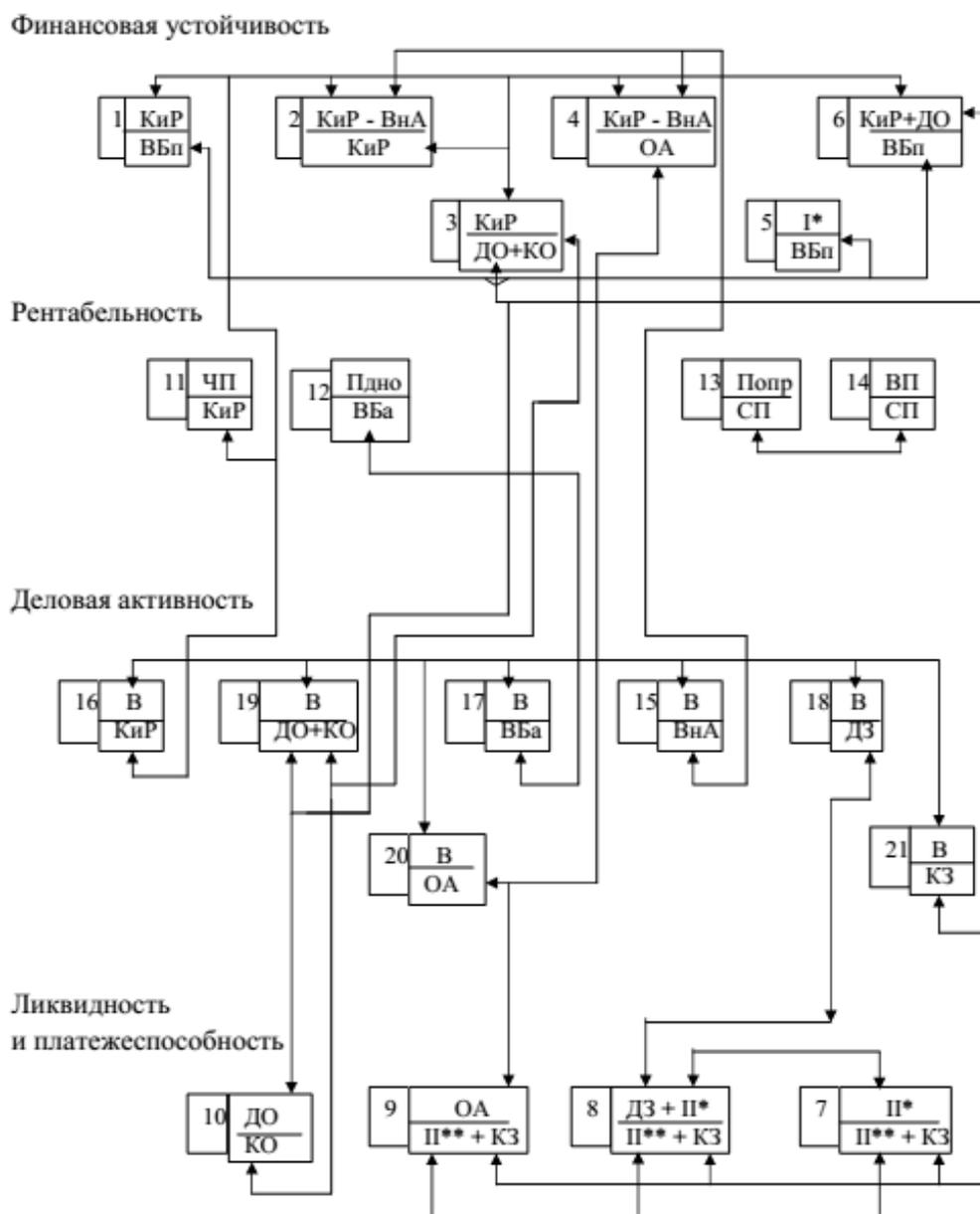


Рис. 1. Связь показателей в коэффициентах, характеризующих финансово-экономическое состояние предприятия

На рис. 1 приняты сокращения: $I^* = \text{НмА} + \text{ОС} + \text{МЦ} + \text{РБП}$;
 $\Pi^* = \text{ФВ} + \text{ДС}$; $\Pi^{**} = \text{ЗС} + \text{ПО}$.

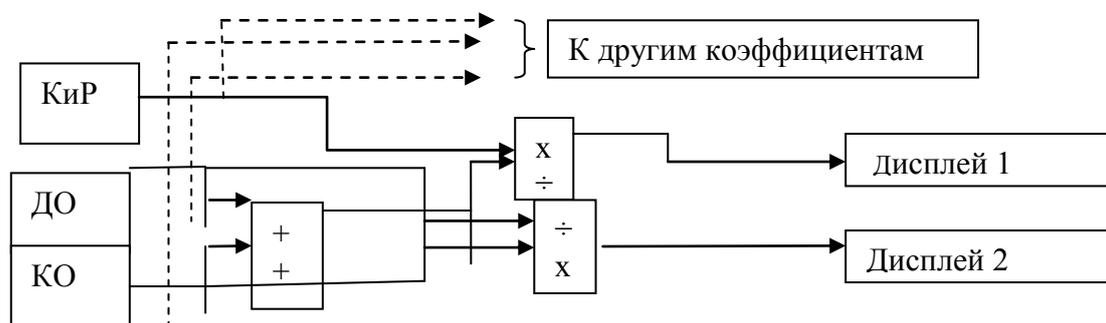


Рис. 2. Среда Simulink системы MATLAB (фрагмент модели)

Проведенное моделирование системы финансово-экономических показателей конкретного предприятия показало:

1) модель позволяет выяснить, как изменяются результирующие коэффициенты при изменении исходных показателей, причем можно сразу изменить несколько, что дает возможность исследовать комплексное действие факторов;

2) приведенная модель является выходным слоем финансово-экономических показателей, тогда как существуют еще и внутренние связи между показателями, однако это не отражено в данной модели, поэтому требуются дальнейшие ее уточнения.

Библиографический список

1. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр Эльга, 2001. – 592 с.
2. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. проф. В.Я. Горфинкеля. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 767 с.
3. Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Т.У. Турманидзе. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 287 с.
4. Дьяконов, В.П. Simulink 5/6/7: Самоучитель / В.П. Дьяконов. – М.: ДМК-Пресс, 2008. – 784 с.

[К содержанию](#)

УДК 378.44 + 651.01

УРОВЕНЬ СФОРМИРОВАННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ У СТУДЕНТОВ-ВЫПУСКНИКОВ, ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО НАПРАВЛЕНИЮ 080200.62 «МЕНЕДЖМЕНТ»

Е.А. Трофимова

В статье рассматриваются проблемы и особенности оценки уровня сформированности профессиональных компетенций бакалавров, обучающихся по направлению 080200.62 «Менеджмент».

Ключевые слова: компетенция, фонд оценочных средств, балльно-рейтинговая система оценки, модель компетенций.

Требование измеримости в отношении компетенций как предмета контроля результатов обучения составляет на сегодняшний день наивысшую трудность, как в теоретическом, так и в практическом плане, так как общепризнанные методы измерения компетенций в системе образования на сегодня отсутствуют. Тем не менее, задача оценивания компетенций в условиях реализации ФГОС ВПО третьего поколения ставится вполне определенно, ее необходимо решать, прежде всего, создавая фонды оценочных средств вузов [1].

В системе, ориентированной на формирование знаний, умений и навыков, использовались задания, формирующие знания на репродуктивном, эвристическом и творческом уровне. При формировании системы профессиональных компетенций необходимо усиление межпредметных связей, так как усвоение компетенции происходит в течение всего курса обучения. Поэтому оценить уровень окончательной сформированности компетенции можно только к концу обучения. Выпускник должен обладать 22 общекультурными и 50 профессиональными компетенциями, предусмотренными федеральным государственным образовательным стандартом по направлению 080200.62 «Менеджмент» [6].

Оценка качества освоения основной образовательной программы должна включать текущий контроль успеваемости, промежуточную аттестацию обучающихся и итоговую государственную аттестацию выпускников. Бакалавры очной формы обучения по направлению 080200.62 «Менеджмент» филиала ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ) в г. Кыштыме на 4 курсе в течение 7 и 8 семестров изучают 15 дисциплин, для каждой из которых разработаны фонды оценочных средств, сдают 9 экзаменов, 7 зачетов, 3 курсовых работы и 1 курсовой проект в течение двух экзаменационных сессий. В основном, это дисциплины профессионального цикла, относящиеся к профилю «Производственный менеджмент».

Курсовая работа позволяет оценить знания студентов на эвристическом и творческом уровне. На 4 курсе курсовые работы выполняются по таким

дисциплинам как «Инвестиции и инвестиционный анализ», «Оценка эффективности производственных систем», «Исследование операций в производственном менеджменте», а курсовой проект выполняется по бизнес-планированию. Студенты получают задания на курсовое проектирование, которые обязательно включают практическую часть и расчеты, позволяющие сформировать и оценить профессиональные компетенции будущих выпускников в соответствующей сфере деятельности.

Кроме экзаменов и зачетов все большую значимость приобретает текущий контроль, который может включать в себя контрольные работы, тесты, рефераты, эссе, кейсы, доклады и т.д. Они позволяют контролировать знания будущих выпускников на репродуктивном, эвристическом и частично творческом уровне. Особое внимание уделяется интерактивным и инновационным формам обучения, например, выполнению кейсовых заданий. Но это не гарантирует полного решения проблемы оценки уровня сформированности компетенций, особенно при работе в малых группах, деловых играх, методе конкретных ситуаций.

При оценке знаний по дисциплинам четырехбалльная система оценки не позволяет в полной мере оценить уровень знаний студента. Среди достоинств четырехбалльной системы авторами Зябкиной О.Ю. и Поповой В.И. отмечены простота и удобство для статистических отчетов [3], в качестве недостатков – отсутствие стимулирующей функции, отсутствие возможности выражения оценки реальных достижений каждого обучающегося, низкая информативность.

Балльно-рейтинговая технология оценки знаний предназначена для повышения объективности и достоверности оценки уровня подготовки студентов и используется в качестве одного из элементов управления учебным процессом в вузе. Однако балльно-рейтинговая система достаточно трудоемка и создаёт много дополнительной работы для преподавателя.

Анализ существующих систем оценки качества профессиональной подготовки свидетельствует о том, что балльно-рейтинговая система оценки, несомненно, повышает объективность и достоверность оценки знаний, но не дает возможности оценить уровень сформированных компетенций у студентов, заявленных в стандартах Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования 3 поколения, которые определяют, что будет способен делать выпускник после окончания обучения.

В ряде публикаций [2, 4] предлагается для каждой отдельной дисциплины ООП строить модель компетенций, которые конкретная дисциплина призвана сформировать у студента за период обучения, и оценивать уровень сформированности каждой отдельной компетенции, заявленной в ФГОС ВПО. Причем для большей наглядности некоторые авторы считают целесообразным использовать графическую модель. Затем эти модели предполагается свести в единую графо-информационную модель оценки уровня сформированности компетенций бакалавра по данному направлению подготовки [4].

После сдачи последней экзаменационной сессии бакалавры, обучающиеся по направлению 080200.62 «Менеджмент», проходят итоговую государственную аттестацию. Целью итоговой государственной аттестации является установление уровня подготовки выпускника к выполнению профессиональных задач и соответствия его подготовки требованиям Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального и основной образовательной программы высшего профессионального образования, разработанной в университете [5]. Итоговая государственная аттестация выпускников по направлению подготовки 080200.62 «Менеджмент» включает государственный экзамен и защиту выпускной квалификационной работы.

Государственный экзамен и выпускная квалификационная работа являются ключевыми контрольными мероприятиями. Они позволяют интегрировать итоговый контроль качества обучения выпускников и оценить уровень междисциплинарного подхода.

Государственный экзамен для выпускников филиала ФГБОУ ВПО «ЮУрГУ» (НИУ) в г. Кыштыме по направлению подготовки 080200.62 «Менеджмент» проводится в устной форме на основе разработанной и утвержденной программы государственного экзамена и экзаменационных билетов. Устный государственный экзамен проводится, в основном, на репродуктивном и частично на эвристическом уровне для оценки теоретических знаний бакалавров.

Выпускная квалификационная работа является итоговой квалификационной работой по соответствующему направлению подготовки и представляет собой комплексное самостоятельное учебно-практическое или научно-экспериментальное исследование, подводящее итоги изучению студентом всего набора учебных дисциплин, предусмотренных учебным планом [5]. Выпускная квалификационная работа должна иметь практическую направленность. Она, как правило, выполняется по материалам конкретных предприятий. Тематика и содержание выпускной квалификационной работы бакалавра должны соответствовать уровню компетенций основной образовательной программы, освоенных выпускником.

Выпускная квалификационная работа позволяет оценить знания на творческом уровне и способность выпускников применять полученные знания на практике, их готовность к самостоятельной деятельности. В государственной экзаменационной комиссии по приему государственного экзамена и защите выпускной квалификационной работы обязательно присутствуют представители работодателей. Председателем комиссии является руководитель, или заместитель руководителя, или руководитель соответствующего подразделения предприятия соответствующей отрасли, имеющий высшее экономическое образование и (или) степень кандидата экономических наук. Представители работодателей оценивают уровень

подготовленности выпускников к работе на предприятии. Председатель ГЭК после защиты ВКР готовит отчет, в котором оценивает уровень подготовки выпускников, качество выполненных работ, качество публичной защиты, уровень ответов на вопросы, качество и объективность отзывов и рецензий, указывает недостатки, выявленные в выпускных квалификационных работах и уровне подготовки выпускников, вносит предложения по улучшению качества подготовки выпускников и организации работы ГЭК. При защите отмечают самые лучшие и самые слабые работы. Представители работодателей могут пригласить лучших выпускников работать на свое предприятие. Поэтому студенты заинтересованы в том, чтобы показать себя при сдаче государственного экзамена и защите выпускной квалификационной работы с лучшей стороны.

При проведении итоговой государственной аттестации нужно рассмотреть возможность построения единой графо-информационной модели оценки уровня сформированности компетенций бакалавров с учетом требований работодателей. В этом году ожидается первый выпуск бакалавров направления 080200 «Менеджмент» очной формы обучения, что дает возможность провести оценку итогового уровня сформированности профессиональных компетенций у студентов-выпускников.

Библиографический список

1. Ефремова, Н.В. Оценка качества подготовки обучающихся в рамках требований ФГОС ВПО / Н.В. Ефремова, В.Г. Казанович // Установочные организационно-методические материалы тематического семинарского цикла – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2010. – 36 с.
2. Замолоцких, Е.Г. Разработка диагностических средств оценки уровней сформированности профессиональных компетенций студентов высших учебных заведений / Е.Г. Замолоцких, Е.Е. Дурнева // Психолого-педагогический поиск. – 2013. – № 1(25). – С. 82–87.
3. Зябкина, О.Ю. Современный подход к оценке достижений учащихся на основе балльно-рейтинговой системы / О.Ю. Зябкина, В.И. Попова // Современные научные исследования и инновации. – 2011. – № 5. – URL: <http://web.snauka.ru/issues/2011/09/2557>.
4. Категорская, Т.П. Инновационный подход к системе оценки качества профессионально-практической подготовки студентов вузов / Т.П. Категорская // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. – № 12 (60). – С. 107.
5. Методические указания по подготовке к итоговой государственной аттестации по направлению 080200.62 «Менеджмент» / сост/ И.М. Балахонова/ – Челябинск: ЮУрГУ, 2014. – 33 с. – URL: <http://kf.susu.ac.ru/>.
6. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 080200.62 «Менеджмент» (утвержден приказом Минобрнауки от 20 мая 2010 г № 544).

[К содержанию](#)

УДК 621.004.14 + 651.01

УСТОЙЧИВОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТЕХНИЧЕСКИХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: ОБЩНОСТЬ И РАЗЛИЧИЯ

И.М. Довгалюк

В статье раскрываются особенности устойчивости функционирования технических и экономических систем. Рассмотрен вопрос об общности и различиях в понятиях устойчивости функционирования экономических и технических систем.

Ключевые слова: устойчивость, техническая система, экономическая система, организация.

В соответствии с основными установками экономического развития неравновесной и несбалансированной экономической системы основной целью функционирования является обеспечение устойчивости функционирования предприятия.

Разнообразные подходы к оценке и анализу устойчивости функционирования предприятий рассмотрены в работах отечественных и зарубежных авторов. Одни авторы полагают, что под устойчивым функционированием предприятия следует понимать такое состояние и динамика материально-вещественной и стоимостной структуры производства и реализации продукции, при которой можно обеспечить стабильно высокий результат функционирования предприятия. В качестве потенциальной возможности отклонений деятельности предприятия от заданной цели рассматривается феномен риска. Другие, с позиции минимизации степени риска и потерь от риска под устойчивым функционированием предприятия понимают такое направление движения материальных, информационных и денежных потоков, которое гарантирует прочное функционирование промышленного предприятия в условиях нестабильной внешней среды. Все это определения устойчивости функционирования экономических систем.

При исследовании проблем устойчивости функционирования и развития предприятия, возникает вопрос об общности и различиях в понятиях устойчивости функционирования экономических и технических систем, поскольку понятия стабилизации системы, устойчивости положения равновесия, устойчивости по отношению к импульсным воздействиям, устойчивости функционирования к возмущающим воздействиям на входе. Данные понятия впервые исследовались в рамках математической теории устойчивости, и в настоящее время широко используется для описания экономических систем.

Начнем с того, что из принятого определения организации, согласно которому организация функционирует для достижения определенных це-

лей, появляется большой интерес к повышению возможности достижения поставленных целей. Следовательно, совокупность желательных значений определенных параметров организации будет определять цель функционирования и развития организации. Тогда стабильное функционирование организации можно рассматривать не только как функционирование на некотором приемлемом постоянном уровне, но и как функционирование, направленное на достижение поставленных целей организации. Хотя само явление развития, казалось бы, отрицает стабильность, но в данном случае, можно говорить о «стабильном» развитии.

Категория устойчивости относительно поставленной цели предлагается применять в качестве центральной категории для описания стабильного функционирования и развития предприятия, поскольку она характеризует имманентно присущее любому предприятию свойство достигать поставленных целей функционирования.

Поскольку понятие устойчивости относительно поставленной цели привязано к основным особенностям способа функционирования предприятия, то оно является более информативной категорией, чем устойчивость в классическом смысле. В классической интерпретации устойчивость – это способность системы возвращаться в состояние равновесия при внешних возмущающих воздействиях. Устойчивость относительно поставленной цели может быть количественно интерпретирована. Мы можем судить о степени устойчивости. В классическом смысле **устойчивость** не может быть описана количественно. Система может быть либо устойчивой, либо неустойчивой – промежуточных значений не имеется.

Необходимо отметить некоторое сходство между внутренними механизмами и внешними обстоятельствами функционирования технических и экономических систем, где присутствует человеческий фактор.

Большинство аспектов деятельности организации связаны с внешней средой, объективным свойством которой является неопределенность. Экономическая неопределенность проявляется через категорию риска. Под риском, в данном случае, можно понимать определенную характеристику внешней среды, когда результат функционирования организации за конкретный период времени может принимать значения отличающиеся от запланированного. Однако, как показывает практика, и в условиях неопределенности многие организации достигают поставленных целей, т.е. предотвращают риск.

Таким образом, устойчивость относительно поставленной цели – это способность достигать желаемого результата при стохастических воздействиях внешней среды. В данном смысле устойчивость является естественным расширением понятия устойчивости по Ляпунову, под которой понимается способность системы возвращаться в состояние равновесия при возмущающих воздействиях внешней среды.

Если система устойчива по Ляпунову в некоторой точке, фазовые координаты которой есть параметры равновесия, то для любого движения, начавшегося в некоторой области (области устойчивости), не вырождающейся в данную точку, справедливо, что фазовая траектория движения системы заканчивается в этой точке.

Для технической системы состояние равновесия означает в точке равновесия нулевую сумму всех действующих на систему сил (в точке равновесия движение отсутствует). Функционирование предприятия относительно поставленной цели можно рассматривать как аналог движения. Тогда в качестве источника «движения» или «силы», которая сообщает необходимое для начала движения «ускорение», будет выступать еще не достигнутая цель (несоответствие текущего состояния организации желаемому состоянию).

Поставим в один ряд понятия равновесного состояния системы и достигнутой цели организации. Для организации может существовать бесчисленное множество «равновесных» состояний, координаты которых принадлежат изображающей области цели, поскольку изображающая область цели в фазовом пространстве состояний организации не обязательно вырождается в точку. Если включить временную координату в фазовое пространство системы, то, мысленно соединив точки равновесия, получим равновесную траекторию, которая показывает смену устойчивых состояний системы во времени. В случае устойчивого равновесия существует некая определенная область устойчивости, внутренней точкой которой служит точка равновесия. При получении равновесной траектории получаем область, сечение которой, проведенное в точке с определенной временной координатой, дает область устойчивости системы в данный момент времени. Эта область обладает тем свойством, что любая реальная траектория движения системы, начавшаяся в ее внутренней точке, есть траектория устойчивого движения системы. Поскольку движение, начавшееся в данной точке по определению области устойчивости, является устойчивым. Поэтому, для технических систем можно однозначно определить устойчивые и неустойчивые состояния и движения.

Применяя это же ход рассуждений, можно получить упорядоченную во времени совокупность областей устойчивости экономической системы, сечение которой в определенный момент времени есть область цели в данный момент, и если траектория движения такой системы проходит через все сечения, то, говорят – система достигла поставленной цели. Таким образом, можно установить некоторые черты общности двух понятий устойчивости.

Однако, в явлениях, которые иллюстрируют два понятия устойчивости присутствуют принципиальные различия. Если в традиционном случае применения понятия устойчивости (техническая система), обязательным

условием устойчивости движения в определенный момент времени является его начало в области устойчивости, то когда мы рассматриваем устойчивость относительно поставленной цели, данное условие не выполняется. Поэтому принадлежность точки начала движения области устойчивости (исходные параметры организации принадлежат изображающей области цели в момент начала функционирования) еще не гарантирует достижение поставленной цели в будущих периодах. Вместо одной траектории развития организации, в данном случае, имеется целый «пучок» возможных траекторий, которые могут как проходить через все сечения, так и местами выходить за пределы рассматриваемых сечений.

На наш взгляд, именно риски могут заставить выйти систему за пределы области устойчивости. Чем больше величина риска, тем больше отклонение от заданной траектории движения. Таким образом, для обеспечения устойчивости функционирования предприятий необходимо производить оценку рисков промышленных предприятий.

[К содержанию](#)

ФИЛИАЛ В г. САТКА

УДК 658.152 + 658.511

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Ю.А. Маркова

Законы организации являются своеобразным фундаментом теории организации. В оптимизации деятельности предприятий весьма важное значение имеет закон Синергии. Возможно провести аналогию между бизнесом и функционированием живого организма. Важно уделять внимание закону синергии при функционировании и взаимодействии всех элементов системы организации.

Ключевые слова: теория организации, закон синергии, эффект синергии, управление предприятием, стратегическое управление.

Законы организации – это своеобразный теоретический фундамент теории организации. К сожалению, многие современные руководители лишь косвенно знакомы с законами организации и руководствуются здравым смыслом, который все таки иногда приводит их к правильным результатам. Профессиональное же использование законов организации ведёт компании в сторону устойчивости и процветания. Руководителей предприятий конечно в большей степени должен интересовать закон синергии, так как знание механизма его действия может существенно им помочь.

Закон синергии имеет большое значение для оптимизации системы организации. Его основная роль определяется тем, что действие других законов организации, в конечном счете, направлено на достижение более высокого результата синергетического эффекта.

Понятие синергии пришло к нам из греческого языка. Это слово обозначает особый эффект, который достигается путем взаимодействия группы факторов. Причем этот эффект получается гораздо сильнее, нежели сумма эффектов, вызываемых каждым из факторов в отдельности. Эффект синергии можно представить в виде формулы «1+1=3». В то же время синергия – это правильное сочетание элементов, которое приводит к дополнительному качеству.

Этот эффект можно наблюдать на примере рук. Человек мало что может сделать с помощью одной руки, в то время как использование их обеих значительно расширяет возможности. Очевидно, что в данной ситуации сумма единиц не равна двум. Совместная работа двух рук приводит к абсолютно новому качеству. Закон синергии формулируется так: для любой организации существует такой набор элементов, при котором ее потенциал

всегда будет либо существенно больше простой суммы потенциалов входящих в нее элементов (людей, компьютеров и т.д.), либо существенно меньше.

Бизнес представляет собой совокупность функций управления, финансов, производства, маркетинга, консалтинга и других элементов. Любое предприятие можно сравнить с человеческим организмом. Если компания сконцентрируется на производстве продукта, но при этом будет игнорировать необходимость маркетинговых исследований, то это можно сопоставить с отделением слуха от речи. Если высшее руководство не будет контактировать с сотрудниками низкого звена – возникнет ситуация, которую можно сравнить с отделением органов чувств от мозга. Отделение финансов от корпоративных стратегий сопоставимо с отсутствием мускул. Для того чтобы предприятие процветало, очень важно синергетическое взаимодействие всех его элементов.

Все мы знаем, что человек в состоянии опьянения часто не в состоянии самостоятельно пройти несколько метров, в то время как две такие персоны, поддерживая друг друга, смогут устроить себе затяжную прогулку. Таким образом, синергия – это процесс, при котором слияние двух усилий приводит к возникновению дополнительной выгоды для обоих. Задача руководителя заключается в том, чтобы найти такой набор элементов и так соединить их между собой, чтобы ресурсы оптимально взаимодействовали бы между собой, создавая эффект положительной синергии.

Синергетический эффект (положительный или отрицательный) возникает в результате взаимодействия всех составных элементов организации, т.е. если структурные элементы не соответствуют между собой, то возникает отрицательный синергетический эффект, если адекватны – положительный. Например, при несоответствии между видами техники (устаревшими и новыми) – возникает отрицательный синергетический эффект, и суммарный результат всего оборудования будет гораздо меньше, чем в отдельности, либо же оборудование новое – а сотрудники неквалифицированные – тоже отрицательный синергетический эффект.

Синергетический эффект может быть получен за счёт: организующей роли менеджера; организации производства; организации оперативного производственного планирования и управления и др.

Закон синергии действует независимо от воли и сознания руководителя, однако результаты действия закона зависят от состояния трёх сред: руководителя, подчинённых и внешней среды по отношению к закону синергии. Каждое состояние характеризуется двумя значениями: знает закон или не знает закон: Первый вариант: Руководитель и подчиненные ничего не знают о законе синергии. Второй вариант: руководитель знает о законе, а его подчиненные нет. Третий вариант: Руководитель и подчиненные знают о законе синергии.

Для того чтобы создать эффективный механизм использования закона синергии необходимо, прежде всего, знать, что такой закон существует. При этом действие закона должны знать не только управленцы, но и все работники организации, в этом случае можно достичь максимальных результатов. Организация – это сложный механизм, и поэтому для управления требуется опытный, высококвалифицированный руководитель. Он должен стремиться усиливать имеющиеся положительные ситуации и формировать недостающие.

Как вывод, замечу, что синергия является основополагающим законом организации. Руководитель, зная о законе синергии и о его сути, может определить оптимальный набор элементов, при котором синергия носила бы созидательный характер.

Если руководитель поймет закон синергии и научится им пользоваться, то компания встанет на путь стабильности и будет приносить прибыль.

[К содержанию](#)

ФИЛИАЛ В г. УСТЬ-КАТАВ

УДК 336.71 + 336.77.347.15/18

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ПО КРЕДИТОВАНИЮ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

И.В. Мартынова

Изучение зарубежного опыта по вопросу кредитованию физических лиц является необходимостью и стабильность всего рыночного механизма и банковского сектора в целом. В современной России коммерческий банк является основным элементом банковской системы. Сегодня любой коммерческий банк должен уметь приспособиться к внешним условиям с пользой для себя. Как элемент современной России коммерческий банк может получать конкурентные преимущества и создавать приоритетные направления на внешнем и внутреннем рынке.

Ключевые слова: Заемщик, коммерческие банки, кредитные карты.

Зарубежные коммерческие банки при работе с индивидуальными заемщиками используют балльную систему оценки, чтобы определить кредитоспособность клиента.

От набранных заемщиком баллов решается вопрос выдать кредит или отказать. Открытость такой методики является положительной стороной для банка, потому что заёмщик наглядно может видеть свои баллы. Например, если заемщик набрал по критериям менее 13 баллов, то в кредите ему будет отказано.

На основе автоматического внедрения компьютеризации комплексное банковское обслуживание клиентов осуществляется в безналичной форме на основе кредитных карт. Более 200 стран мира сегодня развивают данные банковские услуги, которые оказываются достаточно рентабельными и безопасными. Эмитента кредитных карт для банка является важным источником прибыли.

Однако существуют и отрицательные показатели, влияющие на экономику. К примеру, если использовать кредитные карты в качестве платежного средства, то есть возможность увеличения денежной массы в обращении. Как правило, это приводит к неблагоприятным последствиям для экономики и росту инфляции.

Чтобы предотвратить подобные явления, правительства западных стран проводят монетарную политику для ограничения денежной массы в обращении, регулируют стабильность денежного обращения.

Кроме кредитных карт в современной банковской практике используются платежные карты. По ним клиент может получить потребительский кредит, а также чековые, гарантийные и прочие карты.

Зарубежная банковская практика показывает, что банки могут использовать различные методики кредитования, удовлетворять разнообразные потребности индивидуальных заемщиков, максимально упростить процедуру получения и обеспечить удобство распоряжения ссудой, учитывать различия в платежеспособности частных клиентов.

Сегодня зарубежные банки стремятся привлекать новых клиентов с помощью различных модификаций традиционных кредитных услуг, а также – развивать принципиально новые кредитно – расчетные операции для населения.

Библиографический список

1. Борисовская, М.А. Банковское дело: учебник / М.А. Борисовская, О.Н. Толпыгина. – М.: Экономика, 2009.
2. Казьмин, А.И. Банковская система и Сбербанк России: новые вызовы и импульсы роста / А.И. Казьмин // Деньги и кредит. – 2011. – № 10.
3. Микульский, М.А. Содержание процесса управления кредитным риском в коммерческом банке / М.А. Микульский // Деньги и кредит. – 2011. – № 6.
4. Финансы, денежное обращение, кредит: учебник для вузов / под ред. проф. Г.Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2013. – 512 с.

[К содержанию](#)

УДК 336.77: 347.19

ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ-ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ БАНКОВСКОЙ ПРАКТИКЕ

Т.В. Блинникова

Кредитоспособность заемщика коммерческого банка – ключевое понятие, которое играет центральную роль в кредитных отношениях. В современных условиях на передний план в отношениях кредитора и заемщика выдвигаются условия взаимовыгодного партнерства. Рассмотренные в статье модели Альтмана, Фулмера и Чессера позволяют выявить недостатки кредитования, применяемые в отечественной и зарубежной банковской практике.

Ключевые слова: Дискриминантная функция Z, индекс Альтмана.

В современных условиях коммерческий банк, чтобы выдать кредит, обязан оценить кредитоспособность заемщика. Для этого сотрудникам банка необходимо располагать всей информацией о заемщике, грамотно её обработать и принять важное решение по этому вопросу.

Оценить и рассчитать показатели кредитоспособности заемщика непросто. Это зависит от многих факторов, как моральный облик и репутация заемщика. Практика показывает, что показатели кредитоспособности также подвержены влиянию инфляции.

В мировой практике существует множество методов решения данной задачи. В основном применяются пять групп коэффициентов – ликвидность, оборачиваемость, финансовый рычаг, прибыльность, обслуживание долга, вошедших в мировую методику. Такими учеными, как Дж. Сигел, Б. Нидлз, Г. Андерсон были сформулированы показатели, характеризующие ликвидность, прибыльность и долгосрочную платежеспособность. Эти факторы помогают выявить платежеспособность заемщика с учетом степени защищенности кредиторов от неуплаты процентов. На деле это достаточно сложная процедура, требующая информацию об отношении цены акции к доходам, размер дивидендов и рыночный риск, текущую прибыль их владельце и т.д. Поэтому каждый коммерческий банк использует свою модель для оценки качества потенциальных заемщиков.

Среди известных моделей в банковской системе выделяются модели Альтмана, Фулмера и Чессера.

Впервые модель Альтмана была опубликована в 1968 году и использована им самим применительно к экономике США. В результате появился индекс кредитоспособности, который характеризует экономический потенциал предприятия, а также результаты его работы за истекший период.

Однако для российских банков использование модели Альтмана представляет сложность из-за отсутствия базы данных о банкротстве организаций и постоянного изменения нормативной базы в области банкротства и признания банкротства.

Другая модель, представленная в 1984 году американским ученым Фулмером, использует поэтапно дискриминантный анализ и определяет регрессионное уравнение для диагностики риска банкротства. Например, если показатель $H < 0$, то фирма обанкротится в течение года с вероятностью 98 % и в течение двух лет с вероятностью 81 %. Для России данная методика не адаптирована и может применяться в качестве дополнительного инструмента оценки кредитоспособности предприятия.

Третья банковская методика – модель Чессера, методика оценки вероятности невыполнения заемщиком условий кредитного договора, т.е. невозврат суммы и другие отклонения от договора, делающие ссуду для кредитора менее выгодной.

Перечисленные модели не идеальны и лишь частично позволяют сделать вывод о возможности предоставления кредита, потому что не учитывают множественные факторы при предоставлении банками кредитов. Их недостатки заключаются в произвольности выбора системы количественных показателей и «замкнутости», возможности сочетать количественные

и качественные характеристик заемщика. Поэтому оценивая кредитоспособность своих клиентов, банку необходимо оценить перспективу финансовой состоятельности заемщика и готовности клиента выполнить указанные обязательства.

Библиографический список

1. Аксенов, В.С. Финансы и банки России: справочное пособие / В.С. Аксенов, А. П. Большов. – М.: ЮНИТИ, 2010. – 190 с.
2. Деревягин, А.С. Оценка платежеспособности компании: российский и зарубежный опыт / А.С. Деревягина // Справочник экономиста. – 2011. – № 8. – С. 15–17.
3. Ольшаный, А.И. Банковское кредитование: российский и зарубежный опыт / А. И. Ольшаный. – М.: Дело Сервис, 2009. – 240 с.

[К содержанию](#)

ФИЛИАЛ В г. НИЖНЕВАРТОВСК

УДК 340.11

ЗЛО КАК УНИВЕРСАЛЬНАЯ КАТЕГОРИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ ПРАВОВОГО СОЗНАНИЯ

Н.А. Семерьянова

В статье рассмотрена категория зла с психологической, социологической, гуманистической точки зрения, а также какое влияние оно оказывает на формирование правосознания граждан.

Ключевые слова: право, мораль, добро, зло, традиции, общество, правосознание.

«Право – культурное понятие, нравственность – ценностное. Как идея справедливости в праве, так и идея нравственности в морали, т. е. в психологической данности совести, становится культурной действительностью... (право – формально, мораль – содержательна)... Соответственно, внешние проявления поведения подчиняют правовому регулированию, а внутренние, содержательные – моральному: «Cogitationis poenam nemo patitur» (мысли не подлежат наказанию)» [1]. Право в данном случае понимается как совокупность норм и принципов, призванная регулировать жизнь людей как социальной общности, а мораль – их внутреннее поведение. Однако внешнее поведение не исключает моральной оценки, как и внутреннее – правовой.

С точки зрения морали, пассивные влечения сами по себе несущественны, например, нельзя усмотреть вины в «порочных желаниях», «искушениях», «соблазне». Морально значима только активная воля [2]. Правовые нормы в своем изначальном виде состояли из оценочных, а не предписывающих норм. Но право не ограничивается лишь оценкой человеческой деятельности. Оно направляет действия людей или препятствует им, если они ему противоречат. С этой точки зрения крайне важным моментом в истории человека стало формирование понятия «преступление», которое, по сути, содержит в себе представления о норме и о месте человека в социуме.

На ранних стадиях человеческой истории право рассматривалось как нечто святое, имеющее небесное или божественное происхождение. Право, мораль и религия непреложно считались взаимосвязанными. И действительно, можно увидеть божественное происхождение некоторых законов, например, Десяти Заповедей [3]. На примере простых заповедей: не убей, не укради, не прелюбодействуй ясно, что право и мораль соотносится с добром и справедливостью, а зло с безнравственностью и несправедливостью. Но для того, чтобы понять природу зла, необходимо понять отношение к нему человека.

Зло – явление, рожденное нами, существовавшее на протяжении веков, и которое, вероятно, будет сопровождать нас еще весьма продолжительное время. Оно имеет разное значение. В психологическом плане – это смерть, разрушения, присутствие силы, оказывающей влияние на судьбу человека, препятствующей осуществлению намеченных планов или определенных надежд. Зло – это всегда человеческая оценка происходящего. Человеческое сознание склонно оценивать все происходящее из простейшей шкалы ценностей: небесное – земное, хорошее – плохое и т.п. Зло – непознанное, неразгаданное. При совершении вызывает протест и встречный вопрос «почему со мной?», и потому зло представляется нарушением причинно-следственных связей между окружающим миром и нашего пребывания в нем. Зло может прийти из космоса, который мы выстраиваем в нашем сознании. Но если причиной зла являемся мы сами, то либо совесть, либо право оценивает и наказывает нас, виновных, отграничивая от того доброго и созидательного мира, находящегося вокруг нас и внутри каждого из нас.

Из года в год, из века в век люди стараются избежать зла, либо преодолеть тот страх и ужас, который оно внушает. Один из способов такого преодоления – это придание неизведанному и непонятному какой-либо объективной формы. Рассказанное, написанное или изображенное становится одним из фактов культуры и неразрывно связано с человеком. Свое отношение к злу человек формировал постепенно, сначала он выделил ответственного за зло – Дьявола. Во многих культурах зло часто оказывалось персонифицированным, т.е. концепт дьявола состоит в традиции (традициях) представлений об этой персонификации (Сатана, Люцифер, Шайтан).

Зло, по сути, есть жестокое обращение с чувствующим существом, оно связано с физическим насилием, и физические страдания более очевидны, чем душевные мучения. Тем не менее, душевные мучения так же болезненны и полностью соответствуют духу зла, поэтому зло – не абстракция [4]. Его всегда следует понимать с точки зрения индивидуального страдания. Чужая человеческая боль реальна для нас, поскольку исходя из собственного опыта, знакома нам с непосредственной очевидностью. Зло не исчезает со временем, меняются лишь формы и место его проявления: еретик, сожженный в XVI веке на костре, еврей, погибший в XX веке в газовой камере, пассажир во взорванном террористами самолете уже в наше время и т.д.

Зло может приходиться к нам извне – это землетрясение, наводнение и другие стихийные бедствия (естественное зло). Другое зло – это зло, совершенное самим человеком (нравственное зло). Любой человек по своей природе двойственен, от того, под воздействие каких факторов он попадает, и зависит его дальнейшее развитие как личности: будет ли он добропорядочным гражданином с высокими моральными принципами или превратится в асоциальную личность с противоправными наклонностями (социологический подход к определению зла).

Почему человек бывает иногда так равнодушен, жесток, агрессивен? Может быть, виновата генетическая наследственность, которая несет в себе из поколения в поколение ген зла? Ведь открыли же в генетическом коде человека спортивный ген, и отбор в спортивные секции уже в недалеком будущем будет проходить с этих позиций.

С момента своего появления человеку приходилось бороться за выживание, причем выживали только сильнейшие. Человеку приходилось защищаться от врагов и убивать, чтобы прокормиться. «Моральные законы имеют силу лишь внутри общности живущих совместно людей. За ее пределами их действие прекращается. Вместо них там действует старая истина: «*Homo homini lupus*» («Человек человеку волк»))» [5]. Борьба за выживание, агрессия всегда существовали в человеке, но как объяснить человеческую жестокость и насилие, выходящие за рамки защиты жизни.

Еще один подход к проблеме зла – гуманистическая психология (З. Фрейд, К.Г. Юнг). Существуют определенные человеческие потребности, которые человек волен удовлетворять позитивным или негативным способом. Потребность в объекте поклонения может выразиться в подражании Альберту Швейцеру [6] или Адольфу Гитлеру; потребность в общении с другими людьми может быть удовлетворена любовью или садизмом; потребность в возбуждении и волнении – творчеством или безрассудной погоней за удовольствиями. Если человек слишком часто удовлетворяет эти потребности негативным способом, у него формируется негативный синдром, который может проявиться в мстительности, «садизме» (стремлении к тотальному господству над другими) или в «некрофилии» (желании все превращать в мертвое, механическое и инертное) [7].

Психическое развитие, по Юнгу, это процесс индивидуализации. Вначале человек имеет лишь хаотическое, недифференцированное представление о самом себе. По мере развития, добрая и злая стороны в нем отделяются друг от друга. Обычно человек подавляет в себе зло, в результате чего тень в его подсознании разрастается. Если механизмы подавления слишком сильны, то тень эта может достигнуть чудовищных размеров и, переполнив его, внезапно прорваться наружу. Здоровые люди проходят третью ступень развития, ступень интеграции, на которой добрая и злая стороны получают признание и объединяются на уровне сознания [8].

По мнению Рассела, древняя наивная уверенность в том, что человек в каком-то смысле добр по своей природе и что зло может быть исправлено хорошим образованием, карательными законами, улучшением благосостояния и так далее, оказалась несостоятельной [9]. Признание основного восприятия зла и, следовательно, необходимости усилий для его преодоления, может быть социально более полезным, а интеллектуально и психологически – более истинным [10]. Когда человек пытается дать оценку происходящему с ним или вокруг него, его правосознание должно быть на-

правлено на преодоление зла, происходящего как в обществе, в котором он живет, так и существующего в нем самом. Если человек прошлого был ограничен рамками, установленными властью, его взоры были постоянно устремлены назад и зависели от традиций, то современный человек способен размышлять о себе и собственном существовании, он индивидуален, умеет смотреть вперед, стремится к переменам (не в последнюю очередь в самом себе). И «если люди будут воспитаны так, чтобы отчетливо видеть теневую сторону своей природы, то можно надеяться, что они на этом пути научатся так же лучше понимать и любить своих ближних» [11].

Библиографический список

1. Радбрух, Г. Философия права / Г. Радбрух. – М.: Международные отношения, 2004. – С. 49.
2. Там же. С. 50.
3. Ллойд, Д. Идея права / Д. Ллойд. – М.: Югона, 2002. – С. 51.
4. Рассел, Д.Б. Дьявол. Восприятие зла с древнейших времен до раннего христианства / Д.Б. Рассел. – СПб.: Евразия, 2001. – С. 26.
5. Юнг, К.Г. Психология бессознательного / К.Г. Юнг. – М.: Университетская книга, 1998. – С. 32.
6. Нобелевский лауреат А. Швейцер (1875–1965), теолог, философ, музыкант и врач писал: «...до тридцати лет считаю себя вправе читать проповеди, заниматься наукой и музыкой, но после этого рубежа посвящу себя непосредственно служению людям», окончил медицинский факультет Страсбургского университета, защитил диссертацию на тему «Психиатрическая оценка личности Иисуса» и получил степень доктора медицины. Его основные труды: Культура и этика, Упадок и возрождение культуры, Философия культуры, Мировоззрение индийских мыслителей и т.д. В 1957 выступил с «Обращением к человечеству», призвав правительства прекратить испытания ядерного оружия.
7. Рассел, Д.Б. Указ. Соч. / Д.Б. Рассел. – С. 38–39.
8. Гессе, Г. Собрание сочинений в 8-и т. Т. 3. / Г. Гессе. – М. – С. 270.
9. Прим. автора: на мой взгляд, данное мнение является спорным.
10. Рассел, Д.Б. Указ. Соч. / Д.Б. Рассел. – С. 299.
11. Юнг, К.Г. Указ. Соч. / К.Г. Юнг. – С. 31.

[К содержанию](#)

УДК 342.7(571.122)

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРАВОВОГО СТАТУСА КОРЕННЫХ МАЛОЧИСЛЕННЫХ НАРОДОВ СЕВЕРА В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ – ЮГРЕ

Л.А. Дольникова

Статья посвящена становлению и развитию правового статуса народов ханты и манси, проживающих в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре.

Ключевые слова: Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, место исконного проживания коренных малочисленных народов Севера, ханты, манси.

Ханты-Мансийский автономный округ – Югра «является местом исконного проживания коренных малочисленных народов Севера» [1] – ханты и манси – и носит соответствующее этим народам название. Ханты и манси, в прошлом известные под названием остяки и вогулы, и которых нередко называют «обские угры» – основное коренное население Ханты-Мансийского автономного округа.

Существует точка зрения, согласно которой, предки самодийцев и угров осваивали территорию Западной Сибири с мезолита (6 тыс. до н.э.), а в эпоху неолита (4 тыс. до н.э.) выделились протосамодийцы и протоугры. Первое письменное сообщение о народе, обитающем «на полунощных странах», было записано в «Повести временных лет» в 1096 году. Летопись рассказывает о неизвестном народе угры – (остяки (ханты), вогулы (манси) – с которым столкнулись русские первопроходцы

В Тобольской губернии в конце XIX века на территории, которую в настоящее время занимает Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, проживало 22,5 тыс. чел. остяков (ханты), 6,0 тыс. самоедов (ненцы) и 4,5–6,0 тыс. вогулов (манси). В 1926–1927 гг. была проведена приполярная перепись, которая установила, что в примерных границах будущего округа проживает 15 105 человек из числа коренных малочисленных народов Севера. Вплоть до начала 90-х годов численность ханты, манси и ненцев оставалась стабильной, что обусловило на фоне быстрого роста населения округа, особенно в 70–80-е годы, неуклонное снижение их доли в общей численности населения округа с 41 % в 20-е годы до 1,5–2 % в настоящее время.

По данным переписи-2002, в округе проживало 9900 манси, 17100 ханты и 1300 ненцев, по данным переписи-2010 – 11000 манси, 19100 ханты и 1400 ненцев. За межпереписной период численность коренных малочисленных народов Севера выросла на 11,2 %, что на 4,3 % больше показателя прироста всего населения округа [2].

Численность представителей малых коренных народов, хотя и не превышает 2 % от общего населения округа, зато ежегодно растет. Рост рождаемости среди малочисленных народов Севера объясняется государственной поддержкой этой категории населения округа, а также возрождением национальной культуры. За последние десять лет численность коренных народов Севера в округе увеличилась примерно на 7 тыс. человек. Примерно 69 % из них живут в сельской местности. Более 600 семей занимаются выпасом оленей, из 30 тыс. поголовья примерно 15 тыс. оленей находятся в частных хозяйствах. Среди других традиционных видов деятельности – рыболовство, охота, клеточное звероводство, собирательство, традиционные промыслы и ремесла, в том числе изготовление национальной одежды, утвари, орудий лова.

Интересна история становления правового статуса коренных народов Севера в нашей стране и в округе в частности.

Впервые на законодательном уровне в России попытку регулировать права коренных народов совершил М.М. Сперанский. После четырехлетнего изучения положения в Сибири в качестве генерал-губернатора Сибири им был представлен проект «Устава об управлении инородцами». В Уставе 1822 г. был впервые законодательно применен принцип дифференцированного подхода к правам и обязанностям народов с различным уровнем социально-экономического развития. Впервые законодательно предпринята попытка достижения равенства в гражданских правах аборигенного и русского населения при условии сохранения своеобразия образа жизни и нравов коренного населения.

В первые годы после Октябрьской революции Север был оторван от промышленных центров, прекратился завоз продовольствия, ружей, охотничьих припасов, рыболовных снастей. Для предупреждения участия местного населения в борьбе против Советской власти администраторы края распорядились отобрать охотничье оружие у всего населения. Начались эпидемии, голод, люди вымирали целыми семьями. В мае 1922 года для населения Обского Севера было выделено 400 тысяч пудов хлеба. Коренные народности были освобождены от уплаты налогов, сборов и пошлин, в районы Крайнего Севера был запрещен ввоз спиртных напитков.

В 1925–1926 гг. постановлениями ВЦИК и СНК была определена группа так называемых «туземных народностей и племён», получившая льготы в развитии хозяйства. К середине 1950-х гг. малочисленными были признаны 26 «малых народностей Севера»: саамы, ненцы, ханты, манси, энцы, нганасаны, селькупы, кеты, эвеки, долганы, юкагиры, чуванцы, эвены, чукчи, коряки, эскимосы, алеуты, ительмены, тофалары, ульчи, нанайцы, нивхи, удегейцы, негидальцы, ороки, орочи. Эти народы были особо выделены на основе признаков:

- 1) малая численность;

- 2) особый характер традиционных занятий (оленоводство, охота, рыболовство, морской зверобойный промысел);
- 3) подвижный образ жизни (кочевой, полукочевой, полусёдлый);
- 4) низкий уровень социально-экономического развития (пережиточные формы первобытно - общинных отношений).

Более 80 лет специальные постановления правительства определяли экономические и социальные льготы для малочисленных народов Севера, выделяли большие средства для развития их экономической культуры. Некоторые меры в отношении народов Севера имели положительные результаты: развитие грамотности, языка и письменности, литературы, медицины, товароснабжения, средств связи, формирование интеллигенции и др. Выделение малочисленных народностей Севера в особую группу сыграло большую роль в их консолидации, развитии их этнического самосознания, создания общественных организаций – Всероссийской ассоциации малочисленных народов Севера, местных этнических, а также региональных ассоциаций.

Действующая Конституция Российской Федерации гарантирует права этих народов в соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права и международными договорами Российской Федерации (ст. 69), включает в сферу совместного ведения Федерации и ее субъектов защиту исконной среды обитания и традиционного образа жизни малочисленных этнических общностей (ч.1 п. «м» ст. 72).

Эти конституционные нормы создают важные предпосылки для защиты прав коренных малочисленных народов, развития соответствующего законодательства как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов Российской Федерации.

В соответствии со статьей 63 Устава (основного закона) Ханты – Мансийского автономного округа – Югры «Органы государственной власти Ханты-Мансийского автономного округа – Югры осуществляют меры по возрождению, сохранению самобытности и свободному развитию коренных малочисленных народов, проживающих на территории автономного округа, в том числе:

- 1) разрабатывают и реализуют программы автономного округа по социально-экономическому и культурному развитию, а также использованию и охране земель традиционного природопользования коренных малочисленных народов и других природных ресурсов;
- 2) способствуют развитию самоуправления в соответствии с национальными традициями и обычаями коренных малочисленных народов;
- 3) решают вопросы, затрагивающие интересы коренных малочисленных народов, с их участием и с учетом их мнения;
- 4) способствуют развитию традиционных отраслей хозяйства в соответствии с законом автономного округа;

- 5) устанавливают льготы по землепользованию, природопользованию;
- 6) создают условия и оказывают содействие в сохранении самобытной культуры и традиционного образа жизни, в развитии национальных искусств, творчества и языков коренных малочисленных народов;
- 7) способствуют организации подготовки национальных кадров, оказывают содействие в их трудоустройстве;
- 8) образуют территории традиционного (приоритетного) природопользования регионального значения и при необходимости резервные территории;
- 9) осуществляют меры по охране наследия и исконной среды обитания коренных малочисленных народов;
- 10) устанавливают и предоставляют коренным малочисленным народам меры социальной поддержки;
- 11) решают иные вопросы в соответствии с федеральным законодательством и законодательством автономного округа».

В развитии положений Устава в округе принят ряд окружных законов, касающихся вопросов жизнедеятельности коренных малочисленных народов Севера. Интересы коренных народов нашли отражение в 51 законе округа, в том числе 14 специальных законов. Среди специальных законов автономного округа можно выделить законы в области защиты исконной среды обитания – «О территориях традиционного природопользования коренных малочисленных народов Севера регионального значения», «О святынях коренных малочисленных народов». По вопросам обеспечения и защиты традиционного образа жизни приняты законы автономного округа в культурной («О фольклоре коренных малочисленных народов», «О языках коренных малочисленных народов», «О поддержке средств массовой информации, издаваемых (выпускаемых) на языках коренных малочисленных народов»), хозяйственной («О факториях», «О развитии северного оленеводства», «О поддержке органами государственной власти Ханты-Мансийского автономного округа организаций, осуществляющих традиционное хозяйствование и занимающихся промыслами коренных малочисленных народов Севера»), социальной и иных областях жизнедеятельности коренных малочисленных народов. По уровню нормативно-правового регулирования в области развития малочисленных народов округ является одним из ведущих субъектов Российской Федерации.

Правительство округа уделяет должное внимание государственной политике в отношении коренных малочисленных народов Севера, проживающих на территории округа. Реализуются комплексные программы социально-экономического развития малочисленных народов Севера, где приоритетным направлением являлось повышение уровня жизни коренных малочисленных народов Севера через развитие традиционных отраслей хозяйствования на основе внедрения новых технологий переработки про-

дукции, обеспечение жильем, сохранение и развитие культуры, языка, традиций. Почти в каждой окружной программе будь то здравоохранение, образование, спорт, строительство жилья и другое, есть строка, где прописана поддержка коренных народов Севера. В окружном бюджете предусматриваются финансовые средства на поддержку малочисленных народов в соответствии с окружными целевыми программами.

В 2011 году в округе принята Концепция устойчивого развития коренных малочисленных народов Севера. Правда, по мнению некоторых ученых она больше похожа на декларацию о намерениях. В документе говорится, что правительство Ханты-Мансийского автономного округа – Югры ставит задачи «увеличения численности народов, повышения их заинтересованности в ведении традиционного образа жизни, снижения безработицы, сохранения родных языков».

Для сохранения и популяризации фольклора малочисленных народов проводятся межрегиональные фестивали фольклорных, этнических, национальных коллективов, выставки традиционного национального искусства. Осуществляется поддержка учреждений культуры, системы дополнительного образования, а также физических лиц, занимающихся развитием традиционных промыслов, популяризирующих декоративно-прикладное искусство малочисленных народов.

На языках ханты и манси выходят газеты «Ханты ясанг», «Луима сэрипос», радио- и телепрограммы на телеканалах «Югра», «Югория». Создан «Театр обско-угорских народов – Солнце».

В автономном округе учреждены окружные общественные организации малочисленных народов: «Спасение Югры», «Союз оленеводов», «Союз мастеров традиционных народных промыслов коренных малочисленных народов “Сорни Еш”», «Молодежная организация обско-угорских народов», «Союз общин коренных малочисленных народов», «Совет старейшин коренных малочисленных народов».

В настоящее время представители коренных народов, которые находятся в районах традиционного проживания малочисленных народов Севера, освобождаются от уплаты налога на имущество (в части квартир и жилых домов). Нефтяные компании компенсируют народам Севера причиненные убытки в связи «с нарушением или ограничением традиционного природопользования и хозяйствования с определением форм и объемов такой компенсации».

В муниципалитетах оказывают материальную помощь по закупке лекарств и «обустройству быта». Для ведения оленеводства и коневодства они получают «пастбища с естественной растительностью», пригодной для корма. Общины получают компенсацию процентных ставок по кредитам и займам на покупку техники, строительство складских и торговых площадей. Оленеводы получают субсидии на покупку северных оленей.

В Ханты-Мансийском автономном округе – Югре сложилась уникальная система взаимоотношений коренных народов с государством и частным бизнесом. Характерными ее признаками стали не только различные льготы и компенсации, но и общественные слушания, проводимые по нефтегазовым и другим проектам, сотрудничества коренных народов и промышленных компаний по вопросам сохранения самобытной природы, исконной среды обитания коренных народов, их экологического и социального благополучия во многом зависит от балансировки интересов. Как отметила губернатор округа Н. Комарова «Издревле сложилось так, что материальные интересы, как правило, разделяют людей, а духовные – наоборот объединяют. Представители работающих в округе компаний должны помнить об этом и также ответственно и уважительно – как граждане Югры – относиться к тому, что нас объединяет – к общим культурным и историческим корням, к нашей природной уникальности и самобытности. Думаю, что совместные усилия представителей коренных народов, бизнеса и власти в этом объединительном вопросе помогут выстроить и поддержать такие отношения, при которых и текущие, не всегда простые вопросы балансировки социально-экономических интересов будут решаться конструктивно и с пользой для каждой из сторон» [3].

Однако, как бы много не делалось в округе для решения проблем коренных народов, стремительная индустриализация Югры, начавшаяся с открытием нефтяных месторождений, резкий рост численности населения округа, активные процессы урбанизации - все это не могло не повлиять на традиционный быт ханты и манси и не привести к значительным изменениям в этом быту.

Хищнические способы промышленного освоения северных территорий ведут: к вытеснению аборигенов с мест их традиционного проживания; разрушают уклад жизни, традиционные виды хозяйственной деятельности; продолжительность жизни коренного населения на 18–20 лет меньше средне российской; малочисленность предопределяет отсутствие необходимого представительства коренных народов в органах власти; нет этнического самоуправления.

В результате промышленной экспансии, значительная часть коренного населения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры была вынуждена сняться с насиженных мест, иммигрировать в города и поселки. Там перед ними остро встала проблема сохранения самобытности, традиционной культуры. Традиционная культура сохраняется, прежде всего, в местах проживания коренных малочисленных народов. Ханты и манси, проживающие в таежных поселениях, по-настоящему сохранили духовную культуру своего народа. Помощь со стороны государства в этом вопросе, наверное, в первую очередь должна быть выражена в обеспечении права коренных народов на сохранение исконной среды обитания, в предоставле-

нии гарантий, на право ведения традиционного образа жизни. Для коренных народов возможность заниматься исконными промыслами на своей земле имеет первостепенное значение, поскольку означает для них право на сохранение традиционного образа жизни и исконных традиций, а тем самым и право на существование их как народов.

В XXI веке, коренные народы сталкиваются со многими острыми политическими, социальными, экономическими и культурными проблемами, это является актуальным и для народов ханты и манси, проживающих на территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. Одной из главных проблем является выработка практических моделей, позволяющих выявлять, сохранять и передавать грядущим поколениям традиционные системы знаний и ценности. Несомненно, в некоторых коренных общинах первобытные языки, церемонии и системы знаний безвозвратно утрачены, но во многих других динамично развивается культура, по-прежнему говорят на родном языке, проводятся сотни церемоний в честь смены времен года в природе и в жизни людей. В коренных общинах особое значение придается этике поведения – наибольшим уважением пользуются не те, кто накопил материальное богатство или добился большого личного успеха. Больше всего уважают тех, кто помогает другим людям.

В юридической литературе рядом ученых, занимающихся проблемами коренных народов Севера, верно отмечается, что из-за противоречивости законодательства, непоследовательных действий, а порой и прямого неисполнения или нарушения законов исполнительными органами власти, народы Севера потеряли уверенность в завтрашнем дне. Часто им приходится отстаивать свои интересы в судебных органах.

Как верно отмечает А.А. Транин [4] в своей монографии «Территории традиционного природопользования коренных малочисленных народов севера «... сегодня при достаточном общественном, научном внимании к вопросу о защите территорий традиционного природопользования, особо охраняемых природных территорий, происходит процесс стагнации и деградации в законодательных решениях. Упразднено «Положение о статусе родового угодья в Ханты-Мансийском автономном округе»; понятие «родового угодья» исчезает из научного и прикладного лексикона; многие родовые угодья потеряли своих хозяев и не обрели новых; желающие вернуться в свою исконную среду не имеют такой возможности».

Необходимо обратить внимание и на такую проблему, как слабое знание юристами и даже судьями основ законодательства о коренных малочисленных народов севера. Представляется необходимым в программы курсов повышения квалификации судей, прокуроров и др. специальных курсов, с тем, чтобы осуществлялось толкование и применения законодательства о коренных малочисленных народов с учетом особенностей положения этих народов, их культуры, обычаев и традиций.

Следует совершенствовать законодательство, о правах коренных малочисленных народов, проживающих на территории округа. Профессор В.А. Кряжков предлагает «объединить акты о языке, фольклоре и святынях КМНС, приняв на их основе консолидированный окружной закон о сохранении и развитии культуры данных народов. Схожие меры допустимы при регулировании отношений в сфере традиционной хозяйственной деятельности народов Севера, причем не только в названном автономном округе и других субъектах Российской Федерации, но и на федеральном уровне: традиционные охота, рыболовство и иные виды подобной деятельности базируются на общих принципах и должны иметь единую правовую основу» [5].

Законодательством округа предусмотрены льготы для народов ханты и манси, которыми воспользоваться они могут только после того как докажут свою принадлежность к малочисленным народам, а в российском законодательстве не установлен порядок решения вопросов о том, является ли гражданин представителем малочисленного народа или нет. В связи с этим, если хантам или манси необходимо воспользоваться закрепленными законами льготами и правами у них появляется масса проблем, а у других граждан, не являющихся представителями малочисленных народов, появляется масса возможностей для злоупотреблений. Часто свою принадлежность к коренным народам приходится доказывать в судебном порядке. Имеются проблемы и у правоохранительных органов и других контролирующих органов в связи с отсутствием в документах удостоверяющих личность гражданина, подтверждение его национальной принадлежности. Думается эту проблему необходимо решить в законодательном порядке на уровне федеральном.

Как справедливо подчеркивается профессором В.А. Кряжковым, своим появлением автономные округа обязаны коренным народам, для которых занимаемые ими территории являются исконным местом проживания. И эти народы должны иметь возможность иметь своих представителей в органах государственной власти округа и в органах местного самоуправления. Государство законодательно должно закрепить большие гарантии реализации этими народами возможности участия в управлении делами округа. С 1996 года в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре впервые был установлен институт представительства коренных малочисленных народов – в законодательном органе округа появилась Ассамблея представителей коренных малочисленных народов севера, которая предварительно рассматривает все проекты законов округа, затрагивающих интересы коренных малочисленных народов часто выступает с законодательной инициативе по принятию таких законов. Члены Ассамблеи – представители коренных народов. Председатель Ассамблеи являлся одновременно вице-спикером Думы округа. В феврале 2011 года была предпринята по-

пытка ликвидации специального представительства коренных малочисленных народов в Думе округа. Управление министерства юстиции Российской Федерации по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре прислало в Думу округа заключение, в котором указывало, что по российскому законодательству субъекты Российской Федерации не могут устанавливать квоты представительства малочисленных народов в законодательных органах регионов. Следовательно, необходимо внести изменения в федеральное законодательство о выборах, в котором должна быть прописана квота для коренных малочисленных народов.

Представители коренных малочисленных народов, проживающих на территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югры предложили ввести новую должность уполномоченного по правам коренных малочисленных народов, но органы власти округа не поддержали эту идею. Думается, что данный институт способствовал бы большей защите народов ханты и манси, а также других представителей коренных малочисленных народов Севера, проживающих на территории округа.

Библиографический список

1. Статья 62 Устава (основного закона) Ханты-Мансийского автономного округа-Югры. – URL: <http://www.dumahmao.ru/top/tmv/generalinformation/thebasic-documents/charterhmao/>.

2. Данные переписи населения. – URL: <http://ria.ru/society/20121127/912452432.html#13697522223113&message=resize&relto=register&action=addclass&value=registration#ixzz2ubbmctr>.

3. Круглый стол «Сотрудничество коренных малочисленных народов севера, сибери и дальнего востока РФс промышленными компаниями на примере Ханты-Мансийского автономного округа – Югры» 18–19 ноября 2011 г. // Новости в мире коренных народов (Информ. вестник № 80).

4. Транин, А.А. Территории традиционного природопользования коренных малочисленных народов севера / А.А. Транин. – М: ИГП РАН, 2010.

5. Круглый стол «Сотрудничество коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока РФ с промышленными компаниями на примере Ханты-Мансийского автономного округа – Югры» 18–19 ноября 2011 г. // Новости в мире коренных народов (Информ. вестник № 80).

[К содержанию](#)

УДК 343.985.7

КРИМИНАЛИСТИЧЕСКАЯ ПРОФИЛАКТИКА ПРЕСТУПЛЕНИЙ ЭКСТРЕМИСТСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ

В.А. Морозков

В статье рассматриваются организационные и криминалистические аспекты взаимодействия субъектов правоприменения при профилактике преступлений экстремистской направленности. Автор акцентирует внимание на комплексном характере мер криминалистической профилактики экстремизма, с учетом особенностей объекта исследования.

Ключевые слова: экстремизм, государственная политика, меры противодействия экстремизму, криминалистическая профилактика, криминалистическое предупреждение, оперативно-профилактическая работа.

Государственно-правовая политика Российской Федерации в области борьбы с экстремизмом как составная часть внутренней политики немыслима без комплексного научного анализа рассматриваемой проблематики, разработки и реализации системы мер, направленных на противодействие данному явлению. Очевидно, что в любой многонациональной и многоконфессиональной стране культивирование экстремизма, разжигание национальной или религиозной ненависти, развитие конфликтов на этой почве приводят к крайне негативным, необратимым последствиям.

Анализ преступлений экстремистской направленности, распространение которых создает угрозу национальной безопасности Российской Федерации, наглядно демонстрирует неуклонное повышение степени активности и организованности радикально настроенных элементов. Для достижения своих целей они укрепляют межрегиональные связи, широко используют новейшие информационные и коммуникационные технологии, повышают уровень конспиративности при подготовке публичных акций.

Экстремизм под прикрытием ислама перешел в ряд явлений, существенно влияющих на криминогенную обстановку в России. Результаты раскрытия террористических актов свидетельствуют о том, что 90 % лиц, участвовавших в их подготовке и совершении, имеют прямое отношение к «исламским» экстремистским организациям. Большое количество преступных посягательств экстремистской направленности, в том числе насильственного характера, совершается лицами, являющимися участниками молодежных неформальных объединений [6].

Вместе с тем, деятельность правоохранительных органов по реализации основных направлений противодействия экстремистской деятельности в рамках реализации Федерального закона «О противодействии экстреми-

стской деятельности», в части, касающейся принятия профилактических мер направленных на выявление, последующее устранение причин и условий, способствующих осуществлению экстремистской деятельности, не реализована в полном объеме [1].

Специалисты в данной области отмечают, что органами, осуществляющими оперативно-розыскную деятельность, в полном объеме не задействуется комплекс предоставленных законом полномочий. Недостаточно реализованных мероприятий по оперативному внедрению в среду радикально настроенных сообществ, по разложению группировок экстремистов. Слабо используются возможности сотрудничества с территориальными органами Минюста и ФМС России. Требуется совершенствования работа по информационному обмену как между правоохранительными органами, так и их с другими органами власти различного уровня [3].

Система мер противодействия экстремизму отражена в ряде нормативных правовых актов федерального, регионального и муниципального уровня, в том числе Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года N 602 «Об обеспечении межнационального согласия», где предусмотрена разработка комплекса мер, по совершенствованию работы органов государственной власти Российской Федерации путем реализации задач, в том числе направленных на создание эффективных механизмов их урегулирования и проведение системного мониторинга состояния межнациональных отношений, активизацию работы по недопущению проявлений национального и религиозного экстремизма и пресечению деятельности организованных преступных групп, сформированных по этническому принципу и др.

Важнейшее значение данному вопросу было уделено в выступление Президента Российской Федерации на расширенном заседании коллегии МВД 21 марта 2014 года. В.В. Путин подчеркнул, что «... важнейшей задачей МВД остаётся борьба с экстремизмом. Это серьёзная угроза всему нашему обществу. Закрывать глаза, недооценивать экстремистские выходы от кого бы то ни было недопустимо. Ваш профессиональный долг – решительно бороться с любыми проявлениями ксенофобии, национализма, религиозной вражды, заниматься профилактикой экстремизма в молодёжной среде, использовать все имеющиеся правовые и организационные возможности Министерства внутренних дел, чтобы пресекать пропаганду ненависти и радикализма, в том числе в интернете или с помощью других информационных технологий и ресурсов» [8].

Аналогична и позиция Министра внутренних дел В.А. Колокольцева, который отметил, что «... всего в отчетном периоде зарегистрировано восемьсот девяносто шесть преступлений, что почти на треть больше, чем в 2012 году. При этом 73 процента из них выявлено органами внутренних дел. Количество насильственных преступлений экстремистского характера благодаря принятым мерам существенно снизилось» [4].

Статистика совершения экстремистских преступлений в регионах также имеет положительную динамику. Принимаемые в регионах меры по преодолению негативной обстановки не всегда оказываются достаточно результативными.

В качестве примера следует привести Программу по профилактике экстремизма, гармонизации межэтнических и межкультурных отношений, профилактики проявлений ксенофобии, укрепления толерантности, принятую в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре на 2011–2015, призванную укрепить основы и систематизировать методы долгосрочного процесса формирования толерантного сознания и поведения жителей Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. Однако, как отмечают разработчики программы, «...в целом, в округе не сложилась система формирования духовно-нравственной атмосферы этнокультурного взаимоуважения, основанная на принципах уважения прав и свобод человека, отсутствует согласованность действий в этом направлении различных социальных институтов: семьи, образовательных учреждений, государственных и общественных структур, недостаточный уровень культуры и профессиональной компетентности специалистов в вопросах этнокультурных традиций, особенностей этнопсихологии, содержания этнокультурных ценностей» [15].

Представленные выводы подтверждаются данными прокуратуры ХМАО – Югры, полученными в ходе осуществления надзора за исполнением законодательства о межнациональных отношениях, противодействию экстремизму и терроризму за январь–декабрь 2014 г. по результатам проверки выявлено 1030 нарушений, внесено 315 представлений; привлечено к дисциплинарной ответственности 298 чел., принесено 35 протестов; направлено в суд 127 исков (заявлений) [9].

В отчете начальника УМВД ХМАО – Югры «О деятельности полиции Управления МВД России по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре за 2014 год» вопросу противодействия экстремистской деятельности в округе было уделено особое внимание. В докладе, было отмечено, что «...всего по итогам 2014 года возбуждено 16 уголовных дел по фактам распространения экстремизма в округе. Больше половины из них (9 или 56,2 %) были выявлены в Интернете. В связи с принятием нового закона, вступившего в действие с февраля 2014 года, совместно с прокуратурой округа проводится работа по блокированию интернет-сайтов, распространяющих экстремистскую информацию (всего совместно с прокуратурой заблокировано 7)» [11].

Вопросы криминалистической профилактики преступлений все чаще становятся предметом и научной полемики. По мнению профессора И.А. Возгрина, под криминалистической профилактикой следует понимать систему мер следователя, оперативного работника, специалиста (эксперта) и других работников правоохранительных органов по выявлению причин и

условий, способствующих совершению преступлений, и по разработке рекомендаций по предупреждению (превенции) преступной деятельности [2]. Она, по мнению автора, она разрабатывает приемы криминалистической защиты различных объектов от преступных посягательств, получения информации о готовящихся преступлениях, основываясь на специфических задачах криминалистики как науки и широком использовании научно-технических методов и средств.

С данной точкой зрения сложно не согласиться, поскольку основы организации предупредительной деятельности следователя при расследовании отдельных видов преступлений исходят конституционно закрепленных положений, в том числе основных обязанностей государства, провозглашенных конституцией Российской Федерации (ст. 2), включая защиту человека и гражданина от преступных посягательств. В полном соответствии с данным конституционным установлением изложена диспозиция ст. 2 Уголовного кодекса Российской Федерации, где подчеркивается, что его задачами являются охрана прав и свобод человека и гражданина, собственности, общественного порядка и общественной безопасности, окружающей среды, конституционного строя Российской Федерации от преступных посягательств, а также предупреждение преступлений.

Из содержания приведенных основополагающих правовых норм, следует, что российское уголовное судопроизводство должно заключаться не только в выявлении, изобличении и наказании лиц, совершивших преступные деяния, но и в пресечении делящихся, а также предупреждении возможных преступлений.

Убедительное подтверждение этого вывода содержится в Уголовно-процессуальном кодексе Российской Федерации, который предписывает, что субъект правоприменения установив в ходе досудебного производства по уголовному делу обстоятельства, способствовавшие совершению преступления, вправе внести в соответствующую организацию или соответствующему должностному лицу представление о принятии мер по устранению указанных обстоятельств или других нарушений закона [2]. Соответственно следователи, осуществляя уголовное преследование, обязаны не только заниматься изобличением подозреваемых и обвиняемых в совершении преступления, но также доказывать обстоятельства, способствовавшие его совершению, и добиваться их устранения.

Разработанные теорией криминалистики практической деятельностью подходы к постановке задачи криминалистической профилактики преступлений включают в себя: своевременное применение неотложных мер по предупреждению подготавливаемых преступлений и пресечению попыток их совершения; незамедлительное принятие правовых мер по факту совершенного преступления; выяснение особенностей совершения преступлений по способу, месту, времени, субъектам и т.п. с целью определить

основные направления следственной и оперативно-розыскной деятельности по их предупреждению; выявление наиболее уязвимых в криминалистическом плане объектов, подготовка специальных технико-криминалистических мероприятий профилактической направленности.

Данная позиция близка исследователям З.Л. Шхагапсоеву и А.Ю. Тутукову, применительно к профилактике преступлений экстремистской направленности. На их взгляд, органы внутренних дел, используя свои профессиональные средства, методы, обязаны в любой ситуации обеспечить правопорядок, защитить конституционные права граждан. Вместе с тем авторы считают, что указанные субъекты правоприменения, призваны участвовать в предупреждении и пресечении противоправных действий участников межнациональных конфликтов вместе с органами государственной власти и управления. Соответственно, в комплексе экономических, социальных, политических и культурных мер, принимаемых органами государственной власти и управления всех уровней, должны предусматриваться и специальные правоохранительных и правоприменительные мероприятия [15].

В ходе анализа различных источников и исследования мнений большинства исследователей мы пришли к выводу о том, что важнейшей составляющей профилактики экстремизма является, необходимость методической и настойчивой работы всех органов власти и управления, в т.ч. правоохранительных органов, по умелому и тонкому регулированию межнациональных и межэтнических отношений: активное участие в пропагандистской работе органов власти и управления посредством личных бесед и встреч, выступлений в средствах массовой информации; поддержание и укрепление контактов с советами старейшин национально-этнических общин, духовенством, представителями и лидерами прогрессивных общественно-политических организаций, партий и движений; привлечение переловой общественности к работе по укреплению общественного порядка и законности.

Рассматривая необходимость расширения спектра мер по профилактике экстремизма, исследователь Кожушко Е.П. в качестве эффективной меры предлагает рассматривать – пресечение и разрешение межличностных конфликтов, связанных с межнациональными отношениями (в быту, местах досуга и отдыха, на производстве, в учебных заведениях и т.д.) [12].

Профессор Быков М.В., исследуя затронутую тематику отмечает, что для того, чтобы «...противостоять экстремистским проявлениям, оперативным подразделениям необходимо осуществлять оперативно-розыскную деятельность, включающую в себя оперативно-профилактическую работу одновременно в двух направлениях – в молодежных формированиях и в среде потенциальных потерпевших» [10].

Акцентируя внимание на необходимости оперативно-профилактических мероприятиях при раскрытии, расследовании и предупреждении преступлений данной категории А.А. Паненков указывает, что сотрудники

оперативных служб должны усилить работу по прогнозированию развития ситуации и проработать возможные варианты предупреждения экстремистских действий. При решении этих задач необходимо установление прямых оперативных контактов с лидерами неформальных организаций, с представителями диаспор и групп граждан, которые могут служить объектом нападения [13].

Подводя итог вышеизложенному, следует отметить, что стратегия борьбы с экстремизмом должна строиться на опережении мер криминалистической профилактики. Больше внимание следует уделять системному и комплексному подходу, взаимодействию и координации усилий, обеспечению этой деятельности квалифицированными кадрами, использованию положительного опыта, улучшению нормативной и материально-технической базы.

Однако, как представляется, важнейшее направление в профилактической деятельности следует уделять работе с молодежью, в том числе вопросам: воспитания толерантности через систему образования; укрепления толерантности и профилактики экстремизма в молодежной среде; укрепления толерантности через средства массовой информации; содействия национально-культурному взаимодействию; поддержанию межконфессионального мира и согласия; совершенствованию механизмов обеспечения законности и правопорядка в сфере межнациональных отношений; содействию адаптации и интеграции мигрантов в культурное и социальное пространство регионов России [5].

Библиографический список

1. Федеральный закон от 25 июля 2002 г. N 114-ФЗ «О противодействии экстремистской деятельности». – URL: <http://www.pravo.gov.ru>.
2. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 30.03.2015) // Официальный интернет-портал правовой информации. – URL: <http://www.pravo.gov.ru>.
3. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года N 602 «Об обеспечении межнационального согласия». – URL: <http://www.binfocom.ru/content/zakon/view/419.html>.
4. Постановление Правительства ХМАО – Югры от 23.12.2010 N 367-п (ред. от 17.07.2013) «О целевой программе Ханты-Мансийского автономного округа – Югры “Профилактика экстремизма, гармонизация межэтнических и межкультурных отношений, укрепление толерантности в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре на 2011–2015 годы”». – URL: <http://www.consultant.ru/>.
5. Постановление Правительства ХМАО – Югры от 09.10.2013 N 429-п «О государственной программе Ханты-Мансийского автономного округа – Югры “О реализации государственной политики по профилактике экстремизма и развитию российского казачества в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре на 2014–2020 годы”» // Собрание законодательства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. – 2013. – № 10 (ч. I, т. 5). – Ст. 1233; Новости Югры. – 2013. – № 151.

6. Распоряжение Генпрокуратуры РФ N 270/27р, МВД РФ N 1/9789, ФСБ РФ N 38 от 16.12.2008. Распоряжение Генпрокуратуры РФ N 270/27р, МВД РФ N 1/9789, ФСБ РФ N 38 от 16.12.2008 «О совершенствовании работы по предупреждению и пресечению деятельности общественных и религиозных объединений по распространению идей национальной розни и религиозного экстремизма». – URL: <http://www.bestpravo.ru/rossijskoje/jl-akty/t2w.htm>

7. Выступление Президента Российской Федерации В.В. Путина на расширенном заседании коллегии МВД РФ 21 марта 2014 г. – URL: <http://skfout.mvd2.sitesoft.ru/document/2850548>.

8. Выступление Министра внутренних дел РФ генерал-полковника полиции В.А Колокольцева на расширенном заседании коллегии Министерства 21 марта 2014 г. – URL: <http://skfout.mvd2.sitesoft.ru/document/2850548>.

9. Информационно-аналитическая записка Управления МВД России по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре о проведенной работе по охране общественного порядка и обеспечению безопасности на территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, защите прав и законных интересов граждан от преступных посягательств, а также принимаемых мерах по обеспечению общественного доверия и поддержки граждан в 2014 году г. Ханты-Мансийск. 05.02.2015. – URL: <https://86.mvd.ru>.

10. Быков, В.М. Признаки организованной преступной группы / В.М. Быков // Законность. – 1998. – № 9. – URL: <http://www.consultant.ru/popular/>.

11. Возгрин, И.А. Ведение в криминалистику: история, основы теории, библиография / И.А. Возгрин. – СПб.: Издательство «Юридический цент Пресс», 2003. – 475 с.

12. Кожушко, Е.П. Современный терроризм: Анализ основных направлений / Е.П. Кожушко; под общ. ред. А.Е. Тараса. – Минск: Харвест, 2000. – 448 с.

13. Паненков, А.А. Проблемы оптимизации реагирования на организованную преступность, в том числе на преступления террористического характера в Южном федеральном округе в 2011 году / А.А. Паненков // Военно-юридический журнал. – 2011. – № 2. – С. 15–21.

14. Прокуратура ХМАО – Югра: официальный сайт. – URL: <http://prok-hmao.ru/statistics/29/43385>.

15. Шхагапсоев, З.Л. Предотвращение и пресечение экстремистских проявлений / З.Л. Шхагапсоев, А.Ю. Тутуков // Материалы XVIII международная научно-практическая конференция «Терроризм и экстремизм как угроза национальной безопасности России» 23–24 мая 2014 г., г. Нальчик. Северо-Кавказский институт повышения квалификации сотрудников МВД России (филиал) Краснодарского университета МВД России. – URL: <http://www.krdu-mvd.ru/>.

[К содержанию](#)

УДК 330.332(470.55)

РАЗВИТИЕ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ г. НИЖНЕВАРТОВСКА

А.В. Прокопьев

В статье проводится анализ развития реального сектора экономики г. Нижневартовска, выявляются негативные тенденции сокращения добычи нефти и газа, оцениваются возможности диверсификации экономики города за счет ускоренного развития сектора переработки нефти и газа, агропромышленного производства и строительного комплекса.

Ключевые слова: добыча нефти и газа, реальный сектор экономики, обрабатывающие производства, агропромышленный комплекс, строительство.

Город Нижневартовск находится на территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. Регион по своим потенциальным ресурсам, степени их разведанности, возможностям добычи, развитости производственной инфраструктуры и рентабельности освоения запасов является территорией, способной, по крайней мере, в течение ближайших 30 лет обеспечить более половины национальной нефтедобычи.

Нижневартовск, сформировавшийся как город применительно к разработке нефтяных запасов Самотлора, сохранит свою значимость в округе.

В границах города Нижневартовска частично располагаются три лицензионных участка по добыче нефти: Самотлорский, Мегионский, Южно-Мыхпайский [1].

Пятая часть всех начальных извлекаемых запасов нефти ABC_1 в Югре разведана на уникальном Самотлорском месторождении [2].

Развитие нефтегазодобывающей отрасли в Нижневартовске определяется основными российскими вертикально-интегрированными нефтяными компаниями, в числе которых преобладает ОАО «Роснефть» и ее дочерние структуры. В городе созданы крупные предприятия нефтедобывающей отрасли, производственные комплексы по переработке попутного нефтяного газа и нефтепродуктов.

Объем отгруженных товаров промышленного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по крупным и средним предприятиям за 2013 год составил 334,3 млрд рублей или 78,4 % в сопоставимых ценах к уровню 2012 года. Основу промышленного производства, как уже было отмечено, определяют предприятия добывающего комплекса, на долю которых приходится 91,9 % общего объема производства [3].

Существенным фактором, характеризующим состояние отрасли, является сокращение объемов нефтедобычи на месторождениях, находящихся

на поздней стадии разработки и имеющих высокую степень выработки запасов, а также прогрессирующая динамика обводнения добываемой продукции.

Положительное влияние на динамику нефтедобычи может оказать реализация ведущими нефтедобывающими предприятиями города комплекса мер по оптимизации системы разработки и увеличению эффективности добычи нефти, применение новых технологий для выработки трудноизвлекаемых запасов.

Снизить темпы падения добычи нефти удастся за счет применения недропользователями методов интенсификации нефтедобычи, широкого использования успешно апробированных методов увеличения нефтеотдачи, а также вовлечения в разработку части трудноизвлекаемых запасов на эксплуатируемых месторождениях.

В 2013 году добыто 6895,6 млн. м³ газа или 88,7 % к уровню 2012 года [3].

В 2012 году Правительством Российской Федерации принят первый серьезный шаг по реформированию системы налогообложения трудноизвлекаемой нефти. Этому решению предшествовала длительная совместная работа федеральных властей, автономного округа и нефтяных компаний. Нормативный акт стимулирует реализацию новых инвестиционных проектов по разработке участков недр, содержащих запасы трудноизвлекаемой нефти. Документ предполагает четыре категории сложности проектов по разработке таких участков: с проницаемостью коллекторов от 1 до 2 миллдарси либо с вязкостью нефти в пластовых условиях более 10 тыс. мПа – с (миллипаскаль в секунду).

Сегодня себестоимость добычи нефти из коллекторов этого типа в 2 и более раза выше, чем из традиционных коллекторов и при существующей налоговой системе нерентабельна.

Кроме добычи углеводородного сырья, в пределах черты города ведется добыча общераспространенных полезных ископаемых (песок, торф). Также на территории города находятся и другие природные ресурсы: глина, сапропель, залежи каолина [1].

Снижение объемов добычи углеводородного сырья сопровождается ростом доли перерабатывающего сектора экономики. Среди предприятий обрабатывающих производств наибольшая доля продукции приходится на производство нефтепродуктов: дизельного топлива, авиационного керосина.

Объем производства нефтепродуктов в 2013 году составил 2008,4 млн рублей или 105,5 % в сопоставимых ценах к уровню прошлого года.

На обрабатывающие производства приходится 1,8 % всего промышленного производства, на долю производства и распределения электроэнергии, газа и воды – 6,3 %. В 2013 году объем отгруженной продукции

обрабатывающих производств составил 6125,2 млн рублей или 100,2 % к уровню 2012 года. Производство машин и оборудования в 2013 году сложилось на уровне 100,1 % к 2012 году, что составило 1651,4 млн рублей. Общий объем выпуска продукции выполняется в соответствии с производственной необходимостью предприятий нефтегазодобывающего комплекса, являющихся основными потребителями сервисных услуг [3].

Сокращение производства демонстрирует сектор пищевых продуктов. На предприятиях по производству пищевых продуктов объем отгруженной продукции в 2013 году составил 1744,1 млн рублей или 90,1 % к уровню прошлого года в сопоставимых ценах.

В структуре производства пищевых продуктов наибольшую долю занимают колбасные изделия, рыбная и пивоваренная продукция. Качество выпускаемых товаров и новейшие технологии производства соответствуют мировым стандартам и регулярно отмечаются на конкурсах, выставках и ярмарках различного уровня.

В производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования объем отгруженных товаров собственного производства в 2013 году сложился в размере 644,0 млн рублей или 95,2 % к уровню предыдущего года.

Основной объем производства приходится на выполнение комплекса работ по сервису автоматизации технологических процессов, систем безопасности и информационных технологий нефтегазодобывающих, нефтеперерабатывающих предприятий, а также на объектах нефтесервиса. Сервисными компаниями города предоставляется полный комплекс услуг по проектированию, поставке, монтажу, ремонту и техническому обслуживанию средств автоматизации, систем безопасности и информационным технологиям.

В 2013 году объем отгруженной продукции в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды составил 20800,9 млн рублей, индекс производства в сопоставимых ценах – 101,9 %.

Увеличение собственных генерирующих мощностей нефтяных компаний, в качестве топлива использующих попутный нефтяной газ, обеспечивает дополнительную надежность в работе энергосистемы города, и в то же время высокоэффективную утилизацию попутного газа. Постановлением Правительства РФ от 08.01.2009 № 7 «О мерах по стимулированию сокращения загрязнения атмосферного воздуха продуктами сжигания попутного нефтяного газа на факельных установках» утвержден целевой показатель сжигания попутного нефтяного газа на факельных установках на 2012 г. и последующие годы в размере не более 5 % от объема добытого попутного нефтяного газа.

Основные показатели промышленного производства в городе Нижневартовске в натуральном выражении представлены в таблице [5].

Таблица

Производство промышленной продукции
в натуральном выражении по городу Нижневартовску [5]

Показатель	Объем производства		Темп роста, %
	2012 год	2013 год	2013/2012
Добыча полезных ископаемых			
Нефть, тыс. тонн	32661,6	24406,3	74,7
Газ нефтяной попутный, млн м ³	7770,6	6895,6	88,7
Производство нефтепродуктов и продукции газопереработки			
Сухой газ, млн м ³	5220,4	5226,4	100,1
Сжиженный газ, тыс. тонн	13,7	16,8	122,6
Дизельное топливо, тыс. тонн	506,4	516,2	101,9
Нестабильный газовый бензин, тыс. тонн	1476,9	1445,6	97,9
Реактивное топливо (керосин), тыс. тонн	104,3	113,7	109,0
Производство прочей промышленной продукции			
Сборный железобетон, тыс. м ³	130,1	177,4	136,4
Электроэнергия, млн кВт-ч	498,5	488,9	98,1
Теплоэнергия, тыс. Гкал	3160,1	3150,4	99,7
Древесина деловая, тыс. м ³	47,8	49,4	103,3
Рыбная продукция, тонн	1273,6	1485,4	116,6
Хлеб и хлебобулочные изделия, тонн	18152,9	18497,5	101,9

Опережающий рост объемов продукции обрабатывающих производств по сравнению с добычей полезных ископаемых отражает позитивные процессы реструктуризации городской экономики.

Агропромышленный комплекс города представлен 19 сельскохозяйственными товаропроизводителями различных организационно-правовых форм, 2 рыбоперерабатывающими предприятиями, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и личными подсобными хозяйствами населения, которые занимаются в основном мясным, молочным, мясомолочным животноводством, растениеводством (выращиванием картофеля и овощей).

Общая посевная площадь сельскохозяйственных культур составляет 779,7 гектаров. В 2013 году выращено 12 тыс. тонн картофеля, 2,5 тыс. тонн овощей. 96,7 % продукции растениеводства выращивается в хозяйствах населения.

Основными производителями мяса и молока являются крестьянские (фермерские) хозяйства. В 2013 году производство мяса крестьянскими (фермерскими) хозяйствами составило 625,2 тонн, или 71,8 % от общего объема производства мяса, молока – 399,4 тонн или 63,3 % от общего показателя по городу. По итогам 2013 года поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий сохранилось на уровне 2012 года, и составило 377 голов.

В 2013 году объем производства продукции сельского хозяйства всех категорий составил 945,4 млн рублей, в том числе продукция в сельскохозяйственных организациях – на 61,2 млн рублей, в крестьянских (фермерских) хозяйствах – на 91,6 млн рублей, в хозяйствах населения – на 792,5 млн рублей [5].

Вместе с тем, несмотря на устойчивое и динамичное развитие агропромышленного комплекса города, решение основной задачи по обеспечению населения города пищевой продукцией в большей степени осуществляется за счет ввоза основных видов продукции сельского хозяйства из других регионов.

Особое место в экономике города занимает строительство. Финансирование модернизации промышленных площадок, строительство жилья, инвестиции в строительный комплекс обеспечили рост производства строительных материалов. В 2013 году индекс производства строительных материалов составил 181,0 %, объем отгруженной продукции – 682,5 млн рублей. Росту производства способствует повышение внутреннего спроса на отдельные виды стройматериалов вследствие активного строительства жилья.

В 2013 году введено 128,6 тыс. м² жилья (2008 квартир), что на 13,2 % меньше объема ввода жилья в 2012 году (148,2 тыс. кв.м). В общем объеме введенного жилья 8,2 тыс. м² – индивидуальные жилые дома (47 домов). Снижение объемов введенного жилья связано с неисполнением плановых сроков ввода застройщиком ООО «Северные строительные технологии» домов в квартале «Молодежный» по улице Мусы Джалиля и в микрорайоне 16 по улице Ханты-Мансийской.

Тем не менее, более чем в 2,5 раза по сравнению с планом вырос ввод индивидуального жилья. Завершена реконструкция и введен в эксплуатацию первый пусковой комплекс объекта «Реконструкция поверхностного водозабора на р. Вах производительностью 150 тыс. м³/сутки питьевого назначения для г. Нижневартовска». Выполнено инженерное обеспечение земельных участков под застройку более 180 тыс. м² жилья, в том числе инженерное обеспечение кварталов 19, 20, 21 Восточного планировочного района. Завершен первый этап строительства автомобильных дорог по улицам Зимней (от улицы Маршала Жукова до улицы Интернациональной), 18, Мира (от улицы Ханты-Мансийской до улицы Героев Самотлора) [4, 5].

В целом можно отметить, что за последнее время реальный сектор экономики города развивался успешно. В связи с вероятным снижением цен на нефть важным для города представляется развитие новых отраслей, в частности, нефтепереработки. При этом основное внимание должно быть уделено дальнейшему развитию малого и среднего бизнеса.

Библиографический список

1. Инвестиционный паспорт города Нижневартовска (по состоянию на 01.01.2014 года).
2. Стратегия социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры до 2020 года и на период до 2030 года // Утверждена Распоряжением Правительства ХМАО-Югры № 101-рп от 22 марта 2013 года.
3. Краткий обзор предварительных итогов социально-экономического развития муниципального образования «Город Нижневартовск» за 1 квартал 2014 года // Сайт Администрации г. Нижневартовска. – URL: <http://www.n-var-tovsk.ru/adm/?s=172> ()
4. Прогноз социально-экономического развития города Нижневартовска на 2014 год и на период до 2016 года // Сайт Администрации г. Нижневартовска. – URL: <http://www.n-vartovsk.ru/adm/?s=090>.
5. Отчет о результатах деятельности Администрации города Нижневартовска за 2013 год. Утвержден решением Думы города Нижневартовска от 21.03.2014 года // Сайт Администрации г. Нижневартовска. – URL: <http://www.n-vartovsk.ru/adm/otchet/rub-617/7188.html>.

[К содержанию](#)

ФИЛИАЛ В г. ОЗЕРСК

УДК 330.34

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО
ПЛАНИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ТЕРРИТОРИЙ**

Т.В. Летаева

В работе проведён анализ теоретических аспектов стратегического планирования социально-экономического развития ЗАТО ГК «Росатом».

Ключевые слова: закрытые административно-территориальные образования, ГК «Росатом», стратегическое планирование, развитие территорий.

25 июня 2014 года Государственной думой РФ был принят Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации», устанавливающий правовые основы стратегического планирования в РФ, координацию государственного и муниципального стратегического управления и бюджетной политики, а также полномочия федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и порядок их взаимодействия с общественными, научными и иными организациями в сфере стратегического планирования.

В связи с принятием нового закона, все муниципальные образования должны пересмотреть концепции стратегического планирования своего развития. Особенно это актуально для закрытых административно-территориальных образований, которые согласно Перечню поручений Президента Российской Федерации по вопросам развития закрытых административно-территориальных образований от 17.02.2014 № Пр-335, были разделены на четыре основные группы на основе социальных, финансовых показателей и анализа производственного потенциала.

В первую вошли города: Лесной, Трёхгорный, Озёрск, в которых предполагается индустриальное развитие. Данный вариант предусматривает развитие транспортной и инженерной инфраструктур, индустриальных парков, активную поддержку проектов малого и среднего предпринимательства. Во второй группе ЗАТО (Саров, Железногорск и Снежинск) предполагается создание производственного кластера вокруг градообразующего предприятия. К третьей группе отнесены Северск, Заречный и Новоуральск, в которых будет сохранена отраслевая направленность, но будет реализована программа «открытия» городов. К четвёртой группе определён ЗАТО Зеленогорск (Красноярский край) по которому предполага-

ется сворачивание деятельности градообразующего предприятия, переселение существенной части жителей в иные населённые пункты.

Основная программа развития, предполагающая сохранение текущего производственного профиля, будет реализована во всех ЗАТО Урала. Сценарий развития данных территорий основывается на следующих основных предпосылках:

– градообразующее предприятие устойчиво развивается, при этом численность занятых на предприятии уменьшается (резерв квалифицированных кадров);

– градообразующее предприятие в перспективе сохраняет свой производственный профиль, требующий обеспечения особого режима безопасности, упразднение ЗАТО не предусмотрено;

– имеется значительный резерв производственных площадей и мощностей инфраструктурных объектов (энергетика, вода, тепло, водоотвод, транспортные коммуникации);

– город имеет развитую социальную инфраструктуру, переселение значительной части населения ЗАТО экономически нецелесообразно.

– развитие государственно-частного партнёрство как основы для реализации большинства крупномасштабных производственных и социальных проектов.

Администрации всех закрытых административно-территориальных образований поставили задачу по разработке проекта Стратегий развития до 2030 года, в рамках обозначенных векторов. В Озёрском городском округе также созданы рабочие группы по разработке проекта «Стратегия развития Озёрского городского округа на период до 2030 года».

Формирование Стратегии развития Озёрского городского округа должно осуществляться в рамках нового Федерального закона от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Согласно ему, межмуниципальный уровень наделён возможностью разработки межмуниципальных стратегий (как сказано в Законе – стратегий развития части территории субъекта РФ), так же в единую систему стратегического планирования включены муниципальные образования. Появился набор стратегических документов, которые могут быть разработаны по решению органов местного самоуправления.

На муниципальном уровне система стратегического планирования представлена стратегией социально-экономического развития муниципального образования, муниципальными программами и планом мероприятий по реализации стратегии. Также в муниципальном образовании должны быть разработаны прогнозы социально-экономического развития на долго- и среднесрочный периоды и бюджетный прогноз.

В соответствии с новым законом к полномочиям органов местного самоуправления в сфере стратегического планирования отнесено определе-

ние долгосрочных целей и задач муниципального управления и социально-экономического развития муниципального образования, разработка, рассмотрение, утверждение и реализация стратегии.

Разработка стратегических планов развития муниципальных образований представляет собой один из самых современных методов местного управления. Правильный подход к организации процесса стратегического планирования позволит разработать такой стратегический план, который станет важнейшим документом для всех жителей данной территории.

Ключевыми факторами, через которые реализация Стратегии развития Озёрского городского округа позволит добиться устойчивого социально-экономического роста, являются следующие:

1) механизм управления территорией становится открытым, что даёт возможность всем общественным силам принимать участие в выборе различных решений и их успешной реализации;

2) через основные цели и ориентиры развития стратегический план вселяет уверенность жителей в благополучном исходе преобразований;

3) идеи и принципы городского развития дают ориентиры предпринимателям, потенциальным внутренним и внешним инвесторам, помогают им принимать оперативные решения с учётом видения перспективы;

4) стратегический план является инструментом приобретения и поддержания конкурентных преимуществ города по сравнению с другими территориями;

5) стратегия позволяет упорядочить и распределить ограниченные ресурсы территории предельно эффективным образом;

б) стратегический план является обязательным условием, выдвигаемым при реализации крупных инвестиционных проектов.

Для создания методологической основы стратегического планирования развития закрытых административно-территориальных образований необходимо провести научно-исследовательскую работу с использованием информационно-статистической базы администраций Озёрского, Снежинского и Трёхгорного городских округов. В процессе выполнения работы предполагается:

1) составление исходной информационной базы социально-экономического развития ЗАТО Южного Урала содержащей набор показателей, предлагаемый международной организацией НАВИТАТ (центром ООН по изучению населённых пунктов) для мониторинга города;

2) анализ и оценка величины и эффективности использования потенциала территорий, в т.ч. изучение и анализ основных тенденций, внешних и внутренних условий и факторов, определяющих развитие ЗАТО за последние годы; мониторинг конкурентных преимуществ территорий, проведение SWOT-анализа и STEP-анализа;

3) разработка теории и методологии стратегического планирования социально-экономического развития закрытых административно-территориальных образований с использованием методов математического моделирования на основе регрессионных функционалов с избыточной параметричностью и последующее корреляционное ранжирование коэффициентов переменной структуры методами эконометрического анализа;

4) определение основных параметров стратегического планирования для Озёрского, Снежинского и Трёхгорного городских округов в рамках основных программ развития данных территорий определённых Перечнем поручений Президента Российской Федерации по вопросам развития закрытых административно-территориальных образований от 17.02.2014 № Пр-335;

5) подготовка предложений по Проекту Стратегии развития Озёрского городского округа на период до 2030 года.

Но стратегическое планирование развития малых территорий постоянно сталкивается со следующей структурной проблемой. Это недостаточный уровень компетентности органов местного самоуправления в части разработки, корректировки и мониторинга документов стратегического планирования. Администрация Озёрского городского округа уже сейчас должно задуматься над тем, как ее решать. Очевидно, что в каждом муниципальном образовании должны быть хотя бы 1–2 специалиста, способные решать эти задачи. Кроме того, в Министерстве экономического развития Челябинской области есть управление стратегического планирования, а в структуре ГК «Росатом» есть Департамент стратегического управления, которые также могут взять на себя функции по методическому обеспечению и консультационному сопровождению стратегического планирования в «закрытых» административно-территориальных образованиях.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. N 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Система ГАРАНТ. – URL: <http://base.garant.ru/>.

2. Концептуальные основы стратегического плана развития города Екатеринбурга / Е.Г. Анимица, В.С. Бочко, А.Г. Высокинский, Я.П. Силин, А.М. Чернецкий. – Екатеринбург: Изд-во АМБ, 2002.

[К содержанию](#)

УДК 330.322.013

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ШАГА РАСЧЕТА НА ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В.Н. Голиков

Рассмотрено влияние шага расчета на показатели эффективности бизнес-планов. Показано, что при практических расчетах в условиях современных достаточно высоких ставок дисконтирования уменьшение шага расчета приводит к существенно завышенной оценке эффективности бизнес-плана.

Ключевые слова: бизнес-план, расчеты эффективности, инвестиционный проект, дисконтирование денежных потоков.

При разработке коммерческих инвестиционных проектов большое значение имеют расчеты показателей экономической эффективности, которые во многом определяют принимаемое решение по проектам. Общеизвестны типовые рекомендации при разработке небольших коммерческих бизнес-планов для малых предприятий принимать расчетный период равным трем годам и выполнять разбивку денежных потоков первого года ежемесячно, второго – поквартально и третий год единой суммой [1]. Такой подход представляется целесообразным с точки зрения планирования предпринимательской деятельности, так как наиболее ответственными для реализации бизнеса являются именно первые месяцы работы. Однако представляет интерес рассмотреть, как повлияет такое планирование денежных потоков на результативные показатели экономической эффективности бизнес-планов по сравнению с ежегодной разбивкой.

Применяемое в расчетах дисконтирование денежных потоков обусловлено концепцией временной стоимости денег, положенной в основу официальной Методики [2]. Основными показателями экономической эффективности инвестиционных проектов приняты: чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД), внутренняя норма доходности (ВНД) и дисконтированный срок окупаемости. Для оценки эффективности проекта необходимо сопоставление операционных и инвестиционных денежных потоков. Основными исходными параметрами расчета эффективности являются: ставка дисконтирования (E), расчетный период или горизонт расчета (T), инвестиционные (K_t) и операционные (R_t) дискретные денежные потоки, распределенные во времени по шагам расчета t .

Если для таких исходных параметров, как E , T , K_t , R_t их влияние и взаимосвязь с результирующими показателями эффективности хорошо известны и понятны, то влияние шага расчета t , не столь очевидно. Так при прочих равных условиях рост первоначальных инвестиционных затрат K пропорционально снижает ЧДД проекта, увеличение горизонта расчета T

приводит к росту ЧДД, увеличение операционных денежных притоков R увеличивает доходность проекта, рост ставки дисконтирования E снижает доходность проекта. Что касается шага расчета t , то его уменьшение должно приводить к росту показателей эффективности проекта, что обусловлено учетом более ранних поступлений R , хотя более частое дисконтирование должно приводить к снижению ЧДД. Следует отметить, что такое влияние шага расчета на ЧДД несущественно при малых ставках дисконтирования и им обычно пренебрегают.

Однако учитывая современное состояние экономического окружения инвестиционных проектов, характеризующееся в настоящее время высокими банковскими процентными ставками, прогнозом инфляция более 10 % годовых и повышенным уровнем рисков ставка дисконтирования при приведении разновременных денежных потоков будет достаточно высокой (не менее 20–25 %). В таком случае рассмотрение вопроса о влиянии шага расчета на показатели эффективности становится особенно актуальным. Кроме того, представляет интерес рассмотреть, как повлияет изменение шага расчета на показатель внутренней нормы доходности (ВНД), который, как известно не зависит от ставки дисконтирования.

В настоящей работе с использованием электронных таблиц Microsoft Excel были выполнены расчеты основных показателей эффективности (ЧДД, ИД, ВНД и дисконтированного срока окупаемости) на примере денежных потоков простейшего инвестиционного проекта с первоначальными единовременными инвестициями и постоянными доходами, равномерно распределенными по шагам расчета. Рассмотрены четыре варианта равнозначных денежных потоков с различными шагами их распределения во времени: 1 год, поквартально, ежемесячно и рекомендуемый вариант типовой разбивки (первый год помесечно, второй – поквартально и третий год единой суммой). В качестве примера был выбран инвестиционный проект небольшого коммерческого бизнес-плана характерного для предпринимателей малого бизнеса с первоначальными единовременными инвестициями на начальном шаге расчета $K_0 = 500$ тыс. руб. и постоянными регулярными доходами $R_t = 360$ тыс. руб. в год, обеспечивающими его окупаемость в пределах расчетного периода T три года. Годовая ставка дисконтирования E принималась постоянной по шагам расчета, а её значение варьировалось в пределах 0,10–0,25. Ставка дисконтирования для более частых шагов рассчитывалась по формуле [2] $E_m = (1+E)^{1/m} - 1$, где E – годовая ставка дисконтирования в долях; m – периодичность дискретных денежных потоков равная периодичности начисления процентов (число раз в год).

При дисконтировании за момент приведения (начало отсчета в расчетном периоде) принимался конец нулевого шага, к которому относились единовременные инвестиционные затраты, а операционные денежные потоки также учитывались в конце каждого шага расчета.

Результаты выполненных расчетов приведены в таблице 1. Анализируя полученные данные можно заметить, что во всех рассмотренных случаях разбиение расчетного периода на более мелкие шаги улучшает итоговые показатели эффективности проекта. Причем наибольшее влияние шаг расчета оказывает на ЧДД и ВНД и в меньшей степени на относительный показатель индекс доходности (ИД) и срок окупаемости. Так для годовой ставки дисконтирования $E=0,2$ значение ЧДД при ежемесячном шаге расчета по сравнению с шагом расчета в один год повышается на 26 %, что существенно улучшает оценку проекта. При больших значениях ставки дисконтирования E такое различие становится более значительным (35 % и выше).

Таблица 1

Показатели эффективности инвестиционного проекта в зависимости от шага расчета при различных ставках дисконтирования

Годовая норма дисконта	Шаг расчета	Значения показателей эффективности проекта			
		ЧДД, тыс. руб.	ИД	$T_{ок}$, лет	ВНД, %
0,10	Год	395	1,79	1,58	51
	Квартал	428	1,86	1,51	71
	Месяц	436	1,87	1,50	78
	Переменный	421	1,84	1,50	70
0,15	Год	322	1,64	1,69	51
	Квартал	367	1,73	1,58	71
	Месяц	377	1,75	1,55	78
	Переменный	358	1,72	1,56	70
0,20	Год	258	1,52	1,80	51
	Квартал	313	1,63	1,65	71
	Месяц	326	1,65	1,62	78
	Переменный	303	1,61	1,63	70
0,25	Год	203	1,41	1,92	51
	Квартал	266	1,53	1,72	71
	Месяц	280	1,56	1,68	78
	Переменный	255	1,51	1,70	70

Сравнение рассмотренных вариантов разбивки показало, что чем меньше шаг расчета, тем больше завышение показателей эффективности ЧДД, ИД и ВНД по сравнению с годовым шагом расчета. Как и ожидалось, рост ставки дисконтирования для одинаковых вариантов разбивки шагов расчета снижает показатели эффективности проекта ЧДД и ИД и не влияет на значения ВНД.

Рекомендуемая типовая разбивка с переменным шагом расчета (первый год помесечно, второй год поквартально и третий год единой суммой) для всех показателей эффективности дает значения близкие к варианту с поквартальной разбивкой. Значения показателей при ежемесячном шаге расчета имеют наибольшее отклонение по сравнению с годовой разбивкой (при ставке $E = 0,10$ ЧДД выше на 10 %, при ставке $E = 0,25$ ЧДД выше на 38 %). То есть влияние шага расчета на ЧДД проекта усиливается с ростом ставки дисконтирования.

Действительно показатели ЧДД и ИД в большей степени определяются суммарной доходностью денежных потоков проекта на всём горизонте расчета и поэтому существенно зависят от ставки дисконтирования, тогда как ВНД и $T_{ок}$ более существенно зависят от характера их распределения в расчетном периоде и степени эффективности проекта.

Для оценки влияния шага расчета, при различной степени эффективности проекта на внутреннюю норму доходности (ВНД), в работе дополнительно рассмотрели варианты такого же проекта с большой эффективностью и быстрой окупаемостью (со сроком окупаемости в первом же году его реализации) и с малой эффективностью (со сроком окупаемости близким к трем годам) при одинаковой ставке дисконтирования $E = 0,2$. Эффективность проекта изменяли повышением и уменьшением операционных денежных потоков R_t при неизменных инвестиционных затратах $K_0 = 500$ тыс. руб. Результаты этих расчетов приведены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели инвестиционного проекта в зависимости от шага расчета при разной степени эффективности

Варианты проекта, при $E = 0,2$	Шаг расчета	Значения показателей эффективности проекта			
		ЧДД, тыс. руб.	ИД	$T_{ок}$, лет	ВНД, %
Базовый $K_0 = - 500$, $R_t = 360$	Год	258	1,52	1,80	51
	Квартал	313	1,63	1,65	71
	Месяц	326	1,65	1,62	78
	Переменный	303	1,61	1,63	70
Эффективный $K_0 = - 500$, $R_t = 600$	Год	764	2,53	1,0	106
	Квартал	855	2,71	0,93	173
	Месяц	876	2,75	0,91	202
	Переменный	838	2,68	0,91	182
Неэффективный $K_0 = - 500$, $R_t = 235$	Год	- 5,0	0,99	3,04	19,4
	Квартал	30,7	1,06	2,77	25,0
	Месяц	38,9	1,08	2,72	26,7
	Переменный	24,2	1,05	2,82	23,8

Как видно из таблицы, влияние шага расчета на значения ЧДД существенно возрастает для неэффективного проекта и в меньшей мере проявляется для проекта с высокой эффективностью. Неэффективный проект при годовом шаге расчета дает отрицательное значение ЧДД = -5,0 и становится эффективным при поквартальной и ежемесячной разбивке (ЧДД положительное и отличается в разы).

Для внутренней нормы доходности (ВНД) наоборот влияние шага расчета существенно возрастает для эффективного проекта и в меньшей мере проявляется для неэффективного варианта проекта. На относительный показатель индекс доходности (ИД) и срок окупаемости проекта шаг расчета при различной степени эффективности инвестиционного проекта также влияет слабо (различие в пределах 10 %).

Таким образом, при оценке экономической эффективности коммерческих бизнес-планов следует иметь в виду, что уменьшение шага расчета, проводимое с целью повышения точности планирования денежных потоков проекта, приводит к завышенной оценке бизнес-плана. Поэтому при практических расчетах эффективности и принятии окончательного решения по конкретному проекту в современных условиях достаточно высоких ставок дисконтирования необходимо подходить с большей осторожностью, учитывая влияние шага расчета на показатели эффективности. Это особенно актуально для проектов с низким уровнем эффективности.

Библиографический список

1. Липсиц, И.А. Бизнес-план – основа успеха: Практическое пособие / И.А. Липсиц. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2012. – 112 с.
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция) / сост.: В.В. Косов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров и др. – М.: Экономика, 2000. – 421 с.

[К содержанию](#)

УДК 338.2 + 651.01

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРИНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ МЕНЕДЖЕРСКИХ РЕШЕНИЙ

Е.А. Попова, А.А. Попова

Обоснован алгоритм разработки и принятия менеджерского решения с позиций институциональной экономической теории. Приведена концептуальная схема взаимосвязи основных категорий, определяющих исследуемую проблему. Особое внимание обращено на культуроцентризм в организации и реализации на практике менеджерского решения.

Ключевые слова: менеджмент, эффективность, разработка, организация, управленческие решения, институциональный подход.

Менеджерские решения – основа процесса управления, продукт управленческого труда, инструмент менеджмента, рычаг воздействия на персонал и представителей деловой контактной среды. Формы управленческих решений многообразны – планы, программы, проекты, элементарные акты управленческого выбора. Менеджер – прежде всего лицо, принимающее решения. Управленческие решения не сводятся к плановым или организационным, а включают в себя также мотивационные решения и решения в области контроля. Решения «пронизывают» деятельность менеджеров во всех функциональных подсистемах организации – маркетинговой, инновационной, производственной, персональной, финансовой, учетной [4]. В силу этого менеджерские решения изучаются в самых различных дисциплинах. Однако в любом случае акцент делается на теоретико-методологических положениях, синтетическом характере предмета исследования, направленности на выбор эффективных стратегических и тактических альтернатив на основе комплексного их обоснования, владении формализованными и неформализованными методами принятия и претворения в жизнь менеджерских решений.

Исторически менеджерские решения впервые стали исследоваться так называемой школой науки управления. В результате стали активно применяться экономико-математические методы при принятии менеджерских решений, которые важны и в современных условиях хозяйствования. Однако в рыночной экономике большинство менеджерских решений применяется в условиях неопределенности и риска. Эти условия побуждают к поиску новых методов разработки менеджерских решений, к числу которых относятся методы дерева целей, экспертных оценок, а также матричный метод и метод сценариев.

В последние два десятилетия все большую роль играют институциональные аспекты принятия эффективных менеджерских решений. Именно их появление – неоспоримое свидетельство необходимости рассмотрения процесса разработки и принятия менеджерских решений как науки и как искусства. Алгоритмически это представимо в виде следующих блоков: 1) решения в системе менеджмента; 2) процесс принятия управленческого решения и его реализация; 3) субъекты и критерии принимаемых решений; 4) экономическое обоснование менеджерских решений; 5) методология обоснования и реализации менеджерских решений.

Методология обоснования и реализации менеджерского решения – это модели, подходы, принципы и методы, создающие предпосылки для принятия и реализации качественных и эффективных менеджерских решений. Сюда же мы относим и функции рассматриваемых решений: направляющую, координирующую, связующую, фильтрующую, мотивирующую.

Говоря иначе (исходя из состава названных функций), менеджерские решения, отличающиеся от рекомендаций и консультаций обязательностью исполнения, представляют собой социальный и психологический акт, выражающий потребности, интересы коллектива организации.

Цель исследования – разработка (с позиций институционального подхода) рекомендаций по разработке и организации выполнения выбранных менеджерских решений в условиях неопределенности и риска.

Она нами связывается с минимизацией риска и неопределенности (с использованием факторов внешней и внутренней среды хозяйствующего субъекта). При выборе вариантов менеджерского решения при этом предлагается использовать следующие критерии: критерий Лапласа, Вальда и Гурвица, критерий пессимизма, критерий оптимизма, критерий минимума максимума возможного сожаления (упущенной выгоды или ущерба). Критерий мини-макса является предпочтительным, так как не исключает возможности наступления любого из экономических «состояний организации и в то же время (как и пессимистические оценки) минимизирует возможный ущерб.

Институциональные аспекты принятия менеджерских решений нами подразделяются на психологические и социальные, связанные с категориальным аппаратом мышления лиц, принимающих данные решения. Речь идет о следующем.

Любое управленческое решение – это выбор альтернативы. Говоря иначе, разработка, принятие и реализация решения является концентрированным выражением самой сущности управления хозяйствующим субъектом, что схематично показано на рисунке 1.

Критерием выбора менеджерского решения являются такие категории, как спрос, альтернативная стоимость, предельный эффект и сравнительная выгода. Решения при этом рассматриваются как логико-мыслительный акт,

т.е. под менеджерским решением понимается внутренняя мыслительная деятельность субъекта управления, направленная на разрешение определенной проблемы.

В практике менеджмента управленческие решения могут быть простыми (однокритериальными) и многокритериальными. В первом случае критерием выбора может быть прибыль, во втором добавляются другие критерии: доходность, уровень качества, доля рынка и т.п.

Следует различать «качество» и «эффективность» менеджерского решения. Качество – это степень соответствия параметров выбранной альтернативы экономического решения определенной системе характеристик (научная обоснованность, своевременность, непротиворечивость, адаптивность, реальность). Эффективность определяется множеством факторов, основные из которых следующие: компетентность лица, принимающего экономические решения; степень его информированности; уровень коллегиальности в процессе разработки экономического решения, его контролируемость; мотивация исполнителей; характер и степень ответственности руководителя за результаты экономического решения. Все они в той или иной степени влияют на величину прибыли, получаемой корпорацией в процессе реализации своей продукции на рынке товаров и услуг.



Рис 1. Схема процесса разработки и принятия менеджерского решения с позиций институциональной экономической теории

В процессе выбора менеджерского решения (в условиях ограниченной рациональности и ограниченной возможности оперативной обработки информации) возможны некоторые «феномены». Среди них особую роль играют: 1) завышение значимости и вероятности желательного результата решения и занижение вероятности нежелательного; 2) большая рискованность группового решения по сравнению с индивидуальным; 3) устойчивая зависимость особенностей процесса принятия менеджерского решения в группе от ее количественного и качественного состава; 4) «аналитический паралич», при котором сбор и анализ информации из средства нахождения решения превращаются в самоцель [2].

От психологических перейдем далее к социальным аспектам принятия менеджерского решения. В соответствии с ними институциональный образ мышления выхватывает из широкого круга возможностей лишь немногие, отбрасывая все остальное. При этом фокусируя внимание на том, как делается выбор конкретно менеджерского решения лидером (руководителем) хозяйствующего субъекта.

Говоря иначе, речь идет о культуранализме в организации и реализации на практике менеджерского решения (рис. 2). Именно об этом и будет идти речь ниже в рамках данной статьи.



Рис. 2. Культуранализм в организации и реализации на практике менеджерского решения

Понятие организации менеджерского решения мы связываем не только с выбором альтернативы, но и с культуранализмом в рамках четырех «П» – пониманием, представлением, предположением и предвидением.

Практика принятия менеджерского решения рассматривается также с позиций его реализации, что органически связано с «вниманием» и «ожиданием» [1]. Наиболее «приближенное» к выбору понятие – предвидение: рационально управлять – значит предвидеть (и прежде всего с позиций реакции лица, принимающего решение на возможные изменения внешней среды). «Представление» означает осмысленное менеджером построение модели данной среды, что определяется опытом и знанием мира,

законов жизнедеятельности (в зависимости от этого модель может приближаться или отдаляться от объективной реальности; соответственно меняется и модель поведения, связанная с новым восприятием выгод и издержек).

Следующий термин из числа 4 «П» – понимание. По своему содержанию – это психический процесс включения информации о чём-либо в прежний опыт, в установленные ранее знания и постижение на этой основе смысла и значения факта, содержания воздействия. Особенностью понимания является его обусловленность умственными стереотипами, сформированностью прежнего опыта, а также возможностью осмысления нового, такого, который не был предметно изучен, что особенно важно с позиций менеджмента или предпринимательской деятельности.

Четвертое понятие из состава «4П» – предположение (предсказание, гипотеза). Это некое представление о том, чем руководствуются те же субъекты в своей практической деятельности при решении проблемы экономического выбора.

В экономике существует понятие: «функция полезности управляющего» (лидера, руководителя). Как свидетельствует представленный выше материал, эта функция во многом определяется институциональным образом мышления лица, принимающего управленческие решения. Это, как уже отмечалось (и представлено на рис. 2), не только параметры четырех «П», но также «ожидание» и «внимание» к последствиям принимаемых решений.

Заключая, приведем схему взаимосвязи основных категорий рассматриваемых (институциональных) аспектов принятия эффективных менеджерских решений (рис. 3).

1. Менеджерские решения – выбор альтернативных вариантов комбинаций устранения проблемы функционирования или развития организации, осуществленный руководителем (специалистом) в рамках его должностных полномочий и согласованные с этим выбором действия, позволяющие эффективно достигать целей управления объектом [3]. Особую роль при этом играет направляющая функция данных решений, которая представляется в том, что они принимаются исходя из основных целей организации, с учетом устранения реальных или потенциальных проблем.

2. Принятие менеджерских решений опирается на определенные принципы и отвечает определенным требованиям: иметь ясную цель адресата и сроки исполнения, а также быть обоснованным, своевременным, правомочным, реально осуществимым, четко сформулированным, согласованным с ранее принятыми решениями. К этим решениям можно отнести: адаптированность; активность; устойчивость; согласованность; реализуемость; достоверность, ожидаемую эффективность (с позиций реализации интересов собственников и заинтересованных групп и приемлемого уровня ожидаемой реализуемости).



Рис. 3. Концептуальная схема взаимосвязи основных категорий принятия менеджерских решений

3. Многие менеджерские решения принимаются в условиях риска и неопределенности, что обуславливает необходимость разработки соответственно инструментария выбора альтернатив. Риск определяется вероятностью и величиной отрицательного экономического результата, а неопределенность – неполнотой или неточностью информации об условиях выработки и реализации решения.

4. Под институциональным образом мышления понимается «не набор уже готовых выводов» [5], а некий подход (метод) или «техника мышления», основанная на использовании ряда категорий, о которых и шла речь выше. Отметим также, что именно в соответствии с таким подходом и рассматривается нами вопрос о качестве и эффективности менеджерского решения.

Библиографический список

1. Виноградова, Н.П. Управленческая экономика. Институциональная система. Инструментарий для принятия управленческого решения / Н.П. Виноградова, А.Н. Попов. – Костанай: Костанайский филиал ЧелГУ, 2014. – 200 с.
2. Карпов, А.В. Психология принятия управленческих решений / А.В. Карпов. – М.: Юристъ, 1998.
3. Ларичев, О.И. Теория и методы принятия решений, а также хроника событий в Волшебных странах: учеб. / О.И. Ларичев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Университетская книга; Логос, 2006.
4. Лифшиц, А.С. Управленческие решения: учебное пособие / А.С. Лифшиц. – М.: КНОРУС, 2013. – 244 с.
5. Хейне, П. Экономический образ мышления / П. Хейне; Пер. с англ. – М.: Каталонсия, 1997. – 674 с.

[К содержанию](#)

УДК 657.631.6

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АУДИТА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

И.Т. Серегина

В работе проведён анализ теоретических аспектов стратегического планирования социально-экономического развития ЗАТО ГК «Росатом».

Ключевые слова: закрытые административно-территориальные образования, ГК «Росатом», стратегическое планирование, развитие территорий.

Анализ эффективности организации труда является задачей, для решения которой обычно приглашаются внешние специалисты-консультанты. Это связано с тем, что большинство организаций не имеет в своем штате специалистов по организации труда, которые занимались бы только тем, что исследовали систему и изыскивали резервы её улучшения. Многие предприятия не могут себе позволить содержать таких специалистов на постоянной основе, многие не считают нужным это делать. В таком случае действительно выгоднее обратиться к внешним специалистам, чем отвлекать своих работников на выполнение несвойственной им работы. Тем более что аналитическая работа и работа по проектированию новых организационных решений требует много времени и сил, наличия определенного опыта и знаний, методических разработок.

Данная работа приводит план и пример проведения аудита трудовых ресурсов промышленного предприятия, следуя которым провести данную процедуру силами нескольких сотрудников не вызовет особых трудностей.

Цель аудита организации и нормирования труда – диагностика системы организации и нормирования труда на предприятии, в учреждении для определения путей повышения уровня организации труда персонала, степени обоснованности норм затрат труда, усиления социальной направленности рассматриваемой системы.

Основные направления аудиторской проверки:

1) оценка соответствия уровня организации и нормирования труда требованиям российского законодательства, корпоративным, отраслевым, межотраслевым и международным нормам и стандартам в этой области;

2) оценка социальной направленности и экономической эффективности системы организации и нормирования труда;

3) оценка результативности механизма управления системой организации и нормирования труда.

Социальный (социально-трудовой) аудит организации и нормирования труда базируется на использовании при его проведении международных, государственных межотраслевых, отраслевых и корпоративных социальных стандартов, норм, нормативов.

Среди них:

1) нормы государственного регулирования минимального размера оплаты труда;

2) государственные и отраслевые стандарты безопасности труда и санитарно-гигиенические нормы;

3) межотраслевые и отраслевые типовые проекты организации труда для массовых профессий рабочих и служащих, типовые проекты организации труда для производственных участков, цехов и предприятий, типовые организационные решения;

4) межотраслевые и отраслевые нормы и нормативы по труду;

5) корпоративные стандарты, нормы и нормативы по труду и социальным вопросам.

Критериями аудиторского обследования организации и нормирования труда служат показатели уровня организации и нормирования труда и степени их эффективности.

Показатели рассчитываются в целом по предприятию и по отдельным его подразделениям. К ним могут относиться:

Экономические показатели:

– уровень организации труда;

– уровень условий труда на основе аттестации рабочих мест;

– состояние дисциплины труда;

– величина и структура текучести персонала;

- удельный вес нормируемых работ и технически обоснованных норм труда;
- уровень напряженности норм труда, средний процент выполнения и перевыполнения норм труда;
- средние тарифные коэффициенты работ и рабочих;
- средние квалификационные разряды работ и рабочих и другие показатели.

Социологические показатели, выявляемые методами социологических опросов:

- уровень удовлетворенности организацией труда в целом и по отдельным её элементам;
- уровень удовлетворенности содержанием труда;
- уровень удовлетворенности нормами труда;
- уровень удовлетворенности условиями труда в целом и по отдельным факторам и другие показатели.

Источники информации для проведения аудита трудовых ресурсов является план по труду, статистическая отчетность «Отчёт по труду», данные табельного учёта и отдела кадров.

Приведём пример анализа использования трудовых ресурсов промышленного предприятия для выявления всех факторов, препятствующих росту производительности труда, приводящие к потерям рабочего времени и снижающие заработную плату персонала.

Обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами определяется путём сравнения фактического количества работников по категориям и профессиям с плановой потребностью. Особое внимание уделяется анализу обеспеченности предприятия кадрами наиболее важных профессий.

После проведения анализа численности персонала можно сказать, что предприятия обеспечено трудовыми ресурсами в полной мере на 97 %.

Для более полного анализа можно рассчитать относительное отклонение фактической численности работников от плановой с учетом поправочного коэффициента. Как показали расчеты, фактическая численность работников отклоняется от плановой незначительно.

На основании данных о структуре персонала можно рассчитать удельный вес категорий работников в общей численности.

Как показал анализ, в структуре персонала предприятия преобладают рабочие специальности как по плану, так и по факту. При этом фактический удельный вес отклоняется от плановых показателей незначительно.

Необходимо провести также качественный анализ трудовых ресурсов на предприятии, так как квалификационный уровень работников во многом зависит от их возраста, стажа работы, образования и т.д.

Анализ качественных показателей показал, что мужчины составляют большую долю, которая составляет 90 % и тенденция сохраняется на про-

тяжении всего исследуемого периода. По возрастному критерию больше всех работающих приходится на возрастную группу от 40–45 лет – в среднем 18 %, второе место занимает возрастная категория от 45–50 лет – 17 %, на третьем месте возрастная категория от 30–35 – 17 %. Данная тенденция сохраняется на протяжении всего исследуемого периода, что говорит о низком уровне омоложения кадров. Больше всего работающих имеет среднее профессиональное образование – около 70 %.

Поскольку изменения в качественном составе происходят в результате движения рабочей силы, этому вопросу при анализе уделяется большое внимание. Для характеристики движения рабочей силы рассчитывают и анализируют динамику следующих показателей:

- коэффициент оборота по приему рабочих;
- коэффициент оборота по выбытию (K_b);
- коэффициент текучести кадров.

Анализ движения трудовых ресурсов показал, что в течение трёх лет идет постепенное сокращение персонала предприятия. Примерно 50 % уволившихся уходят по собственному желанию, 25 % – за нарушение трудовой дисциплины, 19 % – на пенсию, и 5 % – на военную службу.

Напряженность в обеспечении предприятия трудовыми ресурсами может быть несколько снята за счёт более полного использования имеющейся рабочей силы, роста производительности труда работников, интенсификации производства, комплексной механизации и автоматизации производственных процессов, внедрение новой, более производительной техники, усовершенствования технологии и организации производства. В процессе анализа выявляются резервы сокращения потребности в трудовых ресурсах в результате проведения перечисленных мероприятий.

Важным показателем обеспеченности учреждения трудовыми ресурсами является уровень квалификации отдельных категорий работников, особенно их ведущей группы (администрации и специалистов по социальной работе), а также распределение работников в пределах стажевых групп.

Полноту использования персонала можно оценить по количеству отработанных дней и часов одним работником за анализируемый период времени, а также по степени использования фонда рабочего времени (ФРВ). Такой анализ проводится по каждой категории работников, по каждому производственному подразделению и в целом по предприятию.

ФРВ зависит от численности рабочих, количества отработанных дней одним рабочим в среднем за год и средней продолжительности рабочего дня.

Для оценки уровня использования рабочего времени применяются показатели, характеризующие соотношение между отдельными элементами баланса рабочего времени.

Для оценки уровня интенсивности использования персонала применяется система обобщающих, частных и вспомогательных показателей производительности труда. Обобщающие показатели производительности труда – это среднегодовая, среднедневная и среднечасовая выработка продукции одним рабочим, а так же среднегодовая выработка продукции на одного работника в стоимостном выражении.

Частные показатели – это затраты времени на производство единицы продукции определённого вида (трудоемкость продукции) или выпуск продукции определённого вида в натуральном выражении за один человеко-день или человеко-час.

Вспомогательные показатели – это затраты времени на выполнение единицы определённого вида работ или объём выполненных работ за единицу времени.

Наиболее обобщающий показатель производительности труда – среднегодовая выработка продукции одним работником. Его величина зависит не только от выработки рабочих, но и от удельного веса последних в общей численности персонала, а также от количества отработанных ими дней и продолжительности рабочего дня.

Особенно тщательно следует проанализировать изменение среднечасовой выработки как одного из основных показателей производительности труда и фактора, определяющего уровень среднедневной и среднегодовой выработки рабочих. Величина этого показателя зависит от многих факторов: степени механизации производственных процессов, квалификации рабочих, их трудового стажа и возраста, организации труда и его мотивации, техники и технологии производства, экономических условий хозяйствования и др.

Весьма эффективен при изучении влияния факторов на уровень среднечасовой выработки корреляционно-регрессионный анализ. В многофакторную корреляционную модель среднечасовой выработки можно включить следующие факторы: фондовооружённость или энерговооружённость труда; средний тарифный разряд рабочих, средний срок службы оборудования, доля прогрессивного оборудования в общей его стоимости и т.д. коэффициенты уравнения множественной регрессии покажут, на сколько тонн изменится среднечасовая выработка при изменении каждого факторного показателя на единицу в абсолютном выражении.

Приведённый выше пример анализа является лишь незначительной частью того, что должно осуществляться в системе аудита организации труда.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. N 307-ФЗ «Об аудите и аудиторской» [Электронный ресурс] // Система ГАРАНТ. – URL: <http://base.garant.ru/>.

[К содержанию](#)

УДК 332.146.2 + 658.8

МАРКЕТИНГОВАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Д.В. Федулов

По результатам проведенных исследований в Челябинской области оценена система муниципального маркетинга. Установлены наиболее важные элементы муниципального маркетинга – институциональные учреждения. Показана система методов маркетингового управления муниципальной экономикой.

Ключевые слова: муниципальная экономика маркетинговая система; муниципальный маркетинг; система методов; маркетинговое управление.

Маркетинг муниципального управления позволяет существенно повысить эффективность муниципальных программ и услуг. Он обеспечивает гибкость в работе муниципальных органов власти и их ориентацию не столько на собственные возможности и нужды, сколько на потребности конечных потребителей, создает возможность комплексной деятельности органов власти, позволяет изучать степень удовлетворенности граждан действиями власти и т.д.

Следовательно, в его сферу входит область услуг, где, с одной стороны, действуют органы местного самоуправления, а с другой – потребители этих услуг – граждане, общественные движения и политические партии, общественные организации, финансовые и промышленные объединения и т.д. Этим определяется специфика муниципального маркетинга.

Прежде всего, сфера муниципального маркетинга ограничена тремя факторами: политическими процессами, гражданским обществом и экономической средой, что в свою очередь отражается на составных элементах маркетинга.

Основными элементами системы муниципального маркетинга являются органы муниципальной власти, отдельные граждане и организации, их система взаимосвязей и взаимодействия на территории муниципального образования. Основные способы и инструменты маркетинга муниципального образования: политические, правовые, научно-технические, культурные, экономические и другие действия (в форме программ, стратегических и тактических планов, распоряжений, указов, координации), направленные на развитие деловой, социально-экономической, культурной жизни муниципального образования, а также соответствующей инфраструктуры [1].

Финансовым источником обеспечения услуг служит местный бюджет. Ресурсные возможности ограничены и должны контролироваться государством и общественностью.

Таким образом, наиболее важными элементами муниципального маркетинга являются институциональные учреждения (органы местного самоуправления и других муниципальных учреждений).

Совершенствование системы муниципального маркетинга в России связано с решением проблемы взаимоотношений муниципальных органов власти и предпринимательских структур как фактора эффективного социально-экономического развития территории. В значительной мере это обусловлено тем, что степень реального воздействия предпринимательских структур достаточно высока, но цели, задачи, формы и методы взаимодействия нуждаются в совершенствовании [1].

Исполнение обязательств «социального партнерства» муниципальными органами власти осуществимо только в условиях эффективного функционирования экономики, снижения уровня социальных противоречий, при оптимальной налоговой политике и отсутствии дефицита местного бюджета. Поэтому и возникает необходимость взаимодействия органов местного самоуправления и предпринимательских структур на муниципальном уровне при разработке направлений социально-экономической политики, определяющей приоритетность и специфику конкретных экономических, социальных, культурных муниципальных программ, технологию их разработки, источники финансирования [1].

Отметим, что в настоящее время в Челябинской области система взаимодействия структур бизнеса и органов муниципальной власти находится в стадии становления. При этом основной целью взаимодействия являются формирование и развитие комплексной системы инструментов, направленной на обеспечение эффективного развития и функционирования крупного, среднего и малого бизнеса.

Основными задачами взаимодействия являются:

- организация условий для эффективного функционирования предпринимательства, обеспечивающего эффективное социально-экономическое развитие муниципального образования;
- создание условий для обеспечения эффективности производства, а значит, и конкурентоспособности отечественных товаров на основе развития конкуренции, увеличение уровня кооперации и специализации производства, совершенствования уровня территориальной организации производства, ускоренного внедрения инноваций, развития инвестиционной активности и т.д.;
- максимально возможная нейтрализация воздействия негативных факторов, замедляющих социально-экономическое развитие муниципального образования, в условиях кризисных явлений в экономике.

Приоритетным направлением совершенствования системы муниципального маркетинга является формирование концепции управления муниципальной экономикой, базирующейся не на стабилизационных, а на мобилизационных мерах.

Под муниципальной экономикой мы понимаем совокупность экономических отношений (производства, распределения, обмена и потребления), формирующихся в процессе деятельности всех предприятий, учреждений и организаций, функционирующих на территории муниципального образования и связанных социальной и производственной инфраструктурой, экономическими, финансовыми и иными связями в единую систему.

Система социально-экономических субъектов, формирующих муниципальную экономику, включает предприятия, учреждения и организации, которые выделяются:

- по форме собственности – муниципальные предприятия (основа муниципальной экономики), частные, государственные и смешанной формы собственности;
- по организационно-правовой форме – товарищества, акционерные общества, государственные и муниципальные предприятия (учреждения), индивидуальные частные предприятия и созданные ими учреждения и организации;
- по функциональному назначению – предприятия (учреждения, организации) социальной, производственной инфраструктуры, а также иных сфер деятельности материального и нематериального производства.

Управление муниципальной экономикой – это деятельность органов местного самоуправления, связанная с формированием системы экономических отношений, обеспечивающих реализацию поставленной цели и решение вытекающих из нее задач на территории муниципального образования путем воздействия на экономическое функционирование социально-экономических субъектов законодательно предусмотренными методами.

Рассмотрим более детально данную проблему на примере г. Магнитогорска Челябинской области с численностью населения 400 тыс. чел.

Как и в целом по РФ, в Магнитогорске имеет место тенденция увеличения дефицита бюджета при возрастании количества граждан, которым необходимо оказание социальной помощи. Вот почему проблема перераспределения услуг становится все более значимой, численность граждан, состоящих на учете в Управлении социальной защиты населения, ежегодно увеличивается.

Проводится значительная работа по социальной защите граждан в форме предоставления субсидий и льгот. В настоящее время льготами по оплате проезда в муниципальном транспорте пользуется 102,1 тыс. человек, льготами по оплате услуг связи 42,6 тыс. человек, льготами по оплате жилья и коммунальных услуг 86,1 тыс. человек [1].

Приоритетными в деятельности исполнительных органов власти города по стабилизации социально-экономической ситуации были определены следующие направления:

- создание условий для повышения эффективности сферы материального производства, поддержки малого предпринимательства;

- формирование благоприятного инвестиционного климата;
- увеличение доли неналоговых поступлений бюджета, усиление контроля за расходованием средств бюджета;
- совершенствование финансовых взаимоотношений субъектов хозяйственной деятельности и бюджета, погашение задолженности, сокращение системы использования взаимозачетов, при увеличении использования механизмов кредитования, долговых обязательств, вексельного обращения и клиринговых расчетов.

Представленные выше направления предполагают осуществление администрации города целевых программ развития, определяющих среднесрочную и долгосрочную перспективу по стабилизации социально-экономической ситуации. Наиболее значимыми для города являются:

- развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса;
- развитие инновационной инфраструктуры;
- информационная поддержка субъектов малого бизнеса, содействие продвижению продукции;
- подготовка и переподготовка кадров для малого и среднего бизнеса, включая инновационное предпринимательство;
- поддержка и развитие народных художественных промыслов, ремесленной деятельности, молодежного, женского и семейного бизнеса;
- развитие образования в муниципалитете;
- городские целевые программы;
- развитие здравоохранения, повышение качества и эффективности медицинской помощи населению;
- мероприятия, направленные на улучшение культурной среды г. Магнитогорска;
- реализация приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

Осуществление программ позволит обеспечить стабильность, планомерное развитие отраслей городского хозяйства, снижение социальной напряженности, повысит уровень жизни населения.

Отметим, что приоритетными являются и программы, реализуемые на региональном уровне. При этом наиболее значимыми являются такие, как «Поддержка и развитие малого бизнеса в Магнитогорске», Городская целевая программа по реализации национального проекта «Образование», «Развитие физической культуры, спорта и туризма в городе Магнитогорске», Городская целевая программа реализации национального проекта «Здоровье», «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». Вместе с тем, необходимо отметить, что эффективность областных, региональных и федеральных программ зависит от дотационного бюджетного финансирования из бюджетов РФ и Челябинской области.

Проблемы формирования бюджета муниципального образования, состояние экономики и макроэкономические проблемы увеличивают значимость неналоговых поступлений бюджета, поэтому одним из значимых приоритетов является более эффективное использование имущества муниципального образования. Для этого применяется необходимая нормативная база.

Земельные отношения в муниципальном образовании переходят на новый уровень развития. Если до 2004 года их основу составляли краткосрочные отношения, то в настоящее время активно применяется долгосрочная аренда. Отсутствие права собственности на земельные участки у предприятий муниципального образования исключало возможность эффективного использования, в частности залога под кредит, гарантий инвестора, аренды или продажи.

Изменение законодательной базы способствовало началу продажи земельных участков на основе принципов рациональности и выгоды для муниципалитета, что позволяет обеспечить благоприятные условия для привлечения инвестиций в экономику муниципального образования [2].

Таким образом, объем компетенций органов местного самоуправления и методы управления дифференцированы в зависимости от статуса социально-экономических субъектов.

Методы управления муниципальной экономикой – это совокупность средств и способов, применяемых для достижения положительных результатов в производственной сфере, социальной сфере и сфере обращения товаров и услуг муниципального образования.

Объектом управления муниципальной экономикой является экономическое поведение социально-экономических субъектов, образующее целостную систему экономических отношений.

Субъектом управления муниципальной экономикой являются органы местного самоуправления в рамках компетенции, установленной для каждого из них в соответствии с действующим законодательством.

Маркетинговое управление муниципальной экономикой применяется с целью организации (используя располагаемые трудовые, территориальные, природные, финансовые ресурсы и функционирующие на территории муниципального образования предприятия, учреждений и организаций различных форм собственности и функционального назначения) оптимальной системы отношений производства, распределения, обмена и потребления, способствующей оптимальному функционированию хозяйства.

Основными задачами маркетингового управления муниципальной экономикой являются:

- приведение в соответствие с законодательством РФ организационно-правовых форм субъектов, действующих на территории муниципального образования;

- повышение эффективности деятельности социально-экономических субъектов посредством разработки и применения методов управления, соответствующих их новым организационно-правовым формам, и создание оптимальной структуры управления, отвечающей изменениям, происходящим в статусе, структуре и компетенции органов местного самоуправления, потребностям жизнеобеспечения муниципального образования с учетом его специфики;

- повышение эффективности рыночного взаимодействия хозяйствующих субъектов между собой путем создания общественных союзов и организаций.

Представим систему методов маркетингового управления в следующем виде.

Во-первых, имущественно-распорядительные методы:

- учреждение муниципальных предприятий с передачей имущества на праве хозяйственного ведения и учреждений с передачей имущества на праве оперативного управления;

- внесение доли муниципальной собственности в виде имущественного вклада в уставной капитал как отдельных предприятий и учреждений, так и акционерных обществ, в том числе холдинговых компаний различных форм собственности, или вхождение правом владения и пользования имуществом;

- передача имущества с баланса на баланс или его списание вследствие износа;

- сдача в аренду имущественных комплексов в целом или их отдельных элементов;

- залог имущества, находящегося в муниципальной собственности;

- передача муниципального имущества в трастовое управление;

- отчуждение имущества, в том числе в формах приватизации, продажи, передачи в государственную (областную или федеральную) собственность [3].

Во-вторых, нормативно-экономические:

- нормативы отчислений от прибыли муниципальных и смешанных предприятий в бюджет;

- нормативы финансирования (дотации) из местного бюджета и иных источников муниципальных предприятий и учреждений, а также при необходимости – дотирования предприятий иных форм собственности;

- нормативы платежей за использование муниципальной собственности;

- ставки местных налогов, сборов, пошлин, льготы по ним; нормативы экономических санкций в пределах компетенции органов местного самоуправления;

- участие муниципальным имуществом и финансовыми средствами в поддержке предпринимательства [3].

В-третьих, организационно-правовые:

- согласование и утверждение учредительных документов, контроль за их исполнением;
- заключение контрактов с руководителями муниципальных фирм;
- заключение гражданско-правовых договоров о передаче прав на имущество (право хозяйственного ведения, право оперативного управления, аренда, траст и др.);
- заключение договоров с физическими и юридическими лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность на территории муниципалитета, но не являющимися муниципальными фирмами, о производстве для нужд муниципального образования определенных товаров, работ, услуг, а также об участии их своими финансовыми средствами в решении актуальных проблем муниципалитета;
- принятие решений о приватизации предприятий, находящихся в муниципальной собственности;
- непосредственное участие в оперативном управлении предприятиями в качестве держателя пакета акций [3].

Итак, грамотное применение рассмотренной выше системы методов маркетингового управления муниципальной экономикой обеспечит достижение положительных результатов в производственной сфере, социальной сфере и сфере обращения товаров и услуг муниципального образования.

Библиографический список

1. Институциональный маркетинг: монография / И.В. Разорвин, Т.В. Карпова, О.А. Дурандина и др. – Екатеринбург: Изд-во УрИ РАНХиГС, 2012. – 247 с.
2. Полторыхина, С.В. Взаимодействие институтов государственной власти и бизнеса в современных условиях: автореф. дис. ... канд. экон. наук / С.В. Полторыхина. – URL: <http://www.economy-lib.com/vzaimodeystvie-institutov-gosudarstvennoy-vlasti-i-biznesa-v-sovremennyh-usloviyah>.
3. Теория инновационного управления социально-экономическим развитием муниципального образования. – URL: <http://www.allydota.ru/item/items422332.html>.

[К содержанию](#)

УДК 336.221

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

И.Г. Гуляева

Выявлена специфика управления налоговыми рисками в организации. Определены способы и меры по оптимизации налогового риска для целей управления и принятия решений.

Ключевые слова: налогообложение, организация, налоговый риск, управление, минимизация.

Регулярное совершенствование налоговой системы и внедрение изменений в налоговом законодательстве приводит к ряду конфликтных ситуаций, связанных, как с различным пониманием налогового законодательства фискальными органами и налогоплательщиками, так и с преднамеренным его искажением одной из сторон. Поэтому налоговые риски должны быть своевременно и правильно определены, оценены и минимизированы.

В современной экономической литературе можно встретить различные подходы к определению понятия «налоговый риск».

Так, по мнению Ф.Н. Филиной, налоговый риск включает опасность для субъекта налоговых правоотношений понести финансовые и иные потери, связанные с процессом налогообложения, вследствие негативных отклонений для данного субъекта от предполагаемых им, основанных на действующих нормах права, состояниях будущего, из расчета которых им принимаются решения в настоящем [6].

Автор работы «Налоговые риски и тенденции развития налогового права» Д.М. Щекин определил налоговые риски – как вероятность наступления в будущем для налогоплательщика неблагоприятных правовых последствий [7].

По-своему трактуют понятие налоговых рисков налоговые и таможенные органы. В их понимании налоговые риски – это вероятность несоблюдения налогоплательщиком налогового и таможенного законодательства. Установленная этими органами система управления налоговыми рисками используется при планировании контрольных мероприятий и выборе субъектов проверок.

Если обобщить определения рисков, то коротко суть их состоит в возможности финансовых потерь. При этом указанные потери связываются, как правило, с потерями плательщиков налогов и сборов. Эти риски по данным большинства словарей и справочников возникают в связи с действиями, с одной стороны – государства, а с другой стороны – самих налогоплательщиков. В первом случае речь, в частности, идет о возможных действиях государства по увеличению налоговой нагрузки на экономику. Налоговые риски возни-

кают и в случае недостаточной проработки налогового законодательства, нечеткости его отдельных положений. Во втором случае, налоговые риски налогоплательщика, возникают в связи с применением ими рискованных схем минимизации налогообложения, попытками использовать в своих интересах двойственность положений налоговых законов, а также вследствие проведения хозяйствующим субъектом неэффективной налоговой политики.

Можно выделить несколько видов налоговых рисков:

1. Риски налогового контроля

Потери, связанные с данным видом рисков, возникают вследствие неблагоприятных санкций, предусмотренных двумя кодексами РФ за совершение налоговых правонарушений налогоплательщиками. Налоговый кодекс РФ в статьях 116–135 предусматривает систему штрафов за различные правонарушения [1].

Риски налогового контроля существенно зависят от уровня активности налогоплательщика в отношении минимизации налогов. У законопослушного налогоплательщика риски налогового контроля достаточно невелики и скорее сводятся к возможности появления и обнаружения налоговыми органами случайных ошибок налогового учета. У налогоплательщика, который предпринимает активные действия по минимизации налогов, эти риски существенно возрастают.

2. Риски усиления налогового бремени

Это риски свойственны экономическим проектам длительного характера, таким как: новые организации; инвестиции в недвижимость и оборудование; появление новых налогов; отмена налоговых льгот.

3. Риски уголовного преследования

Существенные финансовые потери могут возникнуть у налогоплательщиков и в рамках уголовного преследования за совершение правонарушений, предусмотренных ст. 194, 198, 199 УК РФ.

Налоговые риски рассматриваются с позиции государства и налогоплательщика (рис. 1). Таким образом, четко прослеживаются существенные отличия в системах факторов возникновения налоговых рисков у государства (в лице уполномоченных органов управления в налоговой сфере) и налогоплательщиков, в результате чего наблюдаются и различия в проявлении налоговых рисков [2].

Причинами возникновения налоговых рисков могут выступать:

- нечеткость и подвижность налогового законодательства, а также судебной практики;
- противоправные действия или бездействия государственных органов;
- ошибки налогоплательщиков при планировании бизнеса;
- несовпадение декларируемых действий компании с фактическими;
- человеческий фактор (ошибки компетенции, технические ошибки, игнорирование законодательных ограничений, низкий уровень информированного обеспечения об изменениях налогового законодательства и др.).

Налоговые риски

с позиции государства	с позиции предпринимателя
<ol style="list-style-type: none">1) риск снижения налоговых поступлений в бюджетную систему страны, в т.ч. вследствие применения налогоплательщиками «легальных» схем минимизации налоговых платежей;2) риск системного суждения налоговой базы вследствие сокращения объемов отечественного и иностранного бизнеса и инвестиций;3) риск ухода налогоплательщиков «в тень»;4) риск снижения конкурентоспособности национальной налоговой системы	<ol style="list-style-type: none">1) риск снижения объемов финансовых ресурсов и имущественного потенциала вследствие финансовых потерь (дополнительные платежи в бюджет, включая штрафные санкции, ликвидация или сокращение налоговых льгот и т.д.);2) риск сокращения бизнеса, вызванного повышением налоговой нагрузки или потерей деловой репутации, и как следствие отказ контрагентов от деловых связей;3) риск возникновения негативных результатов контрольных и обеспечительных действий налоговых органов в отношении налогоплательщика (выездных налоговых проверок, ареста имущества, ограничения операций по счетам и т.д.);4) риск ликвидации отдельного направления бизнеса или банкротство организации в целом

Налоговые риски с позиций государства и предпринимателя

В этой связи следует отметить, что для эффективного управления налоговыми рисками и устранения налоговой неэффективности необходим комплекс-подход к построению системы управления налоговыми обязательствами в организации. Задача такой системы – выявление и оценка налоговых рисков с целью уменьшения вероятности их возникновения или минимизации негативных последствий, связанных с процессом налогообложения.

И.В. Лысенко, рассматривая процесс управления налоговыми рисками, выделяет следующие этапы:

- 1) выявление налоговых рисков;
- 2) оценка налоговых рисков;
- 3) выработка мер по минимизации налоговых рисков;
- 4) применение мер по минимизации налоговых рисков и контроль за их применением [3].

Необходимым элементом системы управления рисками на предприятии рассматривается налоговое планирование, которое, являясь составной частью управленческого учета, объединяет в себе анализ существующих рисков, оценку налоговой нагрузки и оптимизацию самой налоговой модели [4].

Налоговое планирование является на сегодняшний день необходимым связующим звеном между системой бюджетирования и управления финансовыми рисками организации. Внедрение в практику финансово-хозяйственной деятельности организаций налогового планирования как эффективного инструмента управления может стать дополнительным конкурентным преимуществом за счет организации более эффективной системы управления финансовыми ресурсами, обуславливающих финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта. Неотъемлемым компонентом налогового планирования выступает расчет налоговой нагрузки, позволяющий оценить степень влияния выбранной фискальной политики предприятия на конечные результаты деятельности, а самое главное оценить применимые в организации способы оптимизации налогообложения [5].

Так, к способам оптимизации налогообложения в организации можно отнести:

- 1) экономию на платежах по налогу на прибыль путем разделения стоимости приобретаемых основных средств на части;
- 2) экономию на платежах по налогу на прибыль при приобретении основных средств на основе лизинга;
- 3) экономию на платежах по налогу на прибыль с помощью посредника;
- 4) экономию на платежах по налогу на прибыль путем присоединения убыточной организации;
- 5) экономию на платежах по налогу на прибыль с помощью создания резервов:
 - а) экономию на платежах по налогу на прибыль с помощью резерва на ремонт основных средств;
 - б) экономию на платежах по налогу на прибыль с помощью резерва по сомнительным долгам;
 - б) экономию на платежах по налогу на прибыль путем применения амортизационной премии;
- 7) экономию на платежах по НДС путем использования посреднических договоров;
- 8) экономию на платежах по НДС у покупателя за счет применения вычетов с перечисленного продавцу аванса;
- 9) уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль на убытки предыдущих периодов [1].

Рассмотрим один из способов оптимизации налогообложения, а именно, экономию на платежах по НДС путем использования посреднических договоров на конкретном примере. Организация работает на общем режиме налогообложения. За период организация приобрела товар на сумму 300 000 руб. Входной НДС составил на сумму 45 763 руб. Товар был напрямую продан на сумму 450 000 руб. Определим сумму уплаты НДС в бюджет и налог на прибыль организации.

НДС к уплате в бюджет:
 $450\,000 \times 18/118 - 45\,763 = 22\,881$ руб.

Налог на прибыль:
 $(450\,000 - 300\,000) \times 20\% = 30\,000$ руб.

Итого налогов к уплате: 52 881 руб.

Допустим, организация будет реализовывать товар через собственную фирму – посредника, применяющую УСН, с минимальной наценкой 1 %. При этом в качестве объекта налогообложения учитываются «доходы» и налоговая ставка составляет 6 %.

Выручка от реализации составит:
 $300\,000 \times 101\% = 303\,000$ руб.

НДС в таком случае составит:
 $303\,000 \times 18/118 - 45\,763 = 457$ руб.

Налог на прибыль:
 $(303\,000 - 300\,000) \times 20\% = 600$ руб.

При этом фирма – посредник, находящаяся на УСН реализует товар на сумму 450 000 руб. С этой суммы будет уплачен налог в сумме: $450\,000 \times 6\% = 27\,000$ руб.

Общая сумма налогов для организации при использовании схемы работы с посредником на УСН составит $457 + 600 + 27\,000 = 28\,057$ руб.

Сэкономить на налогах получится на сумму $52\,881 - 28\,057 = 24\,824$ руб.

Для того чтобы налоговая инспекция не посчитала данную сделку схемой уклонения от уплаты налогов, вновь созданная фирма-посредник должна соответствовать нескольким критериям:

- иметь в собственности или снимать в аренду помещение;
- иметь персонал, необходимый для ведения деятельности;
- иметь на балансе основные средства и материалы для ведения деятельности (крупные могут быть взяты в аренду, а офисную мебель и оргтехнику желательно приобрести в собственность);
- вести деятельность и извлекать прибыль, о чем должны оформляться соответствующие документы.

Предложенные способы по оценке эффективности процесса управления налоговыми рисками позволяет комплексно представить информацию о фискальной политике организации, дает возможность собственнику выбрать более выгодный способ налоговой оптимизации, видеть реальное положение дел в компании в удобном виде, а значит оперативно принимать стратегические управленческие решения.

Организация не может по своему усмотрению изменять налоговое, бухгалтерское или какое-либо иное законодательство. Иными словами, у нее отсутствует возможность управлять налоговыми рисками непосредственно через внешние факторы. Однако необходимо своевременно отслеживать изменения этих факторов и принимать соответствующие меры по их учету при осуществлении деятельности, осуществлять мониторинг состояния расчетов с бюджетом по налогам и т.д.

В связи с этим организациям можно рекомендовать следующие меры, способствующие снижению налогового риска:

1. Мероприятия по снижению налогового риска непосредственно в организации:

- организация работы по учету налогового риска при принятии управленческих решений;
- повышение квалификации специалистов, принимающих решения, связанные с осуществлением налогообложения, и ведущих налоговый учет;
- регулярное отслеживание изменений налогового и бухгалтерского законодательства;
- разработка мероприятий по снижению налогового риска при формировании учетной политики предприятия;
- управление выполнением налоговых обязательств;
- учет налогового риска при инвестировании;
- создание резерва под обеспечение возможных штрафных санкций и пени в качестве меры самострахования;
- применение способа переплаты;
- мониторинг налоговых ошибок (периодическое их выявление и исправление ошибок).

2. Систематическая работа с налоговыми органами:

- обращение в сложных (неоднозначных) ситуациях в налоговые органы за письменными разъяснениями;
- снижение вероятности конфликтов с налоговой инспекцией;
- проведение сверок по состоянию расчетов по налогам.

3. Работа с контрагентами:

- экспертиза бухгалтером договоров, заключаемых предприятием с партнерами;
- раскрытие информации о состоянии налоговых расчетов в финансовой отчетности.

Таким образом, работа по анализу, оценке и снижению налоговых рисков в организации должна вестись не от случая к случаю, а систематически: организация должна осуществлять налоговый менеджмент (применять совокупность организационных форм и методов налогового планирования, налоговой оптимизации и налогового самоконтроля).

Реализация эффективного управления налоговыми рисками позволяет высвободить часть финансовых ресурсов и направлять их на развитие предпринимательской деятельности, повышения конкурентоспособности, что, несомненно, повысит показатели чистой прибыли, ускорит оборачиваемость активов, а значит, повысит рентабельность всей деятельности. Активное управление налоговыми рисками – залог успешной работы организации.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: часть первая от 16.07.1998 г № 146-ФЗ (действующая редакция от 08.03.2015) // СПС «Гарант».
2. Демчук, И.Н. Налоговый риск: сущность и содержание понятия / И.Н. Демчук // Вестник Томского государственного университета. – 2010. – № 1. – С. 10–15.
3. Лысенко, И.В. Налоговые риски в деятельности коммерческих организаций: сущность и управление / И.В. Лысенко // Финансы, бухгалтерский учет и анализ. – 2011. – № 1. – С. 169–179.
4. Максимова, Т.Н. Налоговое планирование: учеб. пособие / Т.Н. Максимова. – М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2011. – 89 с.
5. Тихонов, Д.Н. Налоговое планирование и минимизация налоговых рисков: учеб. пособие / Д.Н. Тихонов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2010. – 256 с.
6. Филина, Ф.Н. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: учеб. пособие / Ф.Н. Филина. – М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2010. – 424 с.
7. Щекин, Д.М. Налоговые риски и тенденции развития налогового права: учеб. пособие / Д.М. Щекин; Под ред. Пепеляева С.Г. – М.: «Статут», 2010. – 75 с.

[К содержанию](#)

УДК 658.56

ПЕРВООЧЕРЕДНЫЕ ЗАДАЧИ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТБО В ОЗЕРСКОМ ГОРОДСКОМ ОКРУГЕ

А.А. Дериглазов

Статья посвящена проблеме утилизации ТБО. Рассматривает экологический аспект современного подхода к утилизации и хранения ТБО, а также вопросы безопасности и экономической эффективности селективного сбора бытовых отходов. Намечены первоочередные мероприятия по созданию системы управления ТБО и поэтапного внедрения современных передовых подходов к решению проблемы утилизации.

Ключевые слова: бытовые отходы, мусор, утилизация ТБО, переработка ТБО, селективный сбор.

Одной из важнейших эстетических, экологических, экономических проблем любого населенного пункта, и в то же время обязательным элементом жизнеобеспечения является их санитарная очистка от твердых бытовых отходов – ТБО (бытового мусора, коммунальных отходов). Традиционно считается, что вопрос сбора, транспортировки, хранения, переработки ТБО это проблема больших городов и мегаполисов, а малые населенные пункты вполне сносно справляются с этой задачей в форме вывоза отходов на мусорные свалки. Но это глубокое заблуждение, поскольку

объемы отходов ежегодно увеличиваются, а традиционные способы сбора и захоронения не справляются с поддержанием чистоты в городе. Ежегодно, и не один раз в году, в городском сообществе Озерского городского округа (ОГО) поднимается и горячо обсуждается вопрос состояния мусорных точек, организации сбора и вывоза бытовых отходов: город запылен, замусорен, мусорные точки переполнены, не обустроены в соответствии с санитарными правилами и т.д.

В настоящее время на территории РФ каждый городской житель ежегодно производит от 200 до 400 кг ТБО, представляющих серьезную санитарно-эпидемиологическую угрозу. [1] Небольшой г. Озерск Челябинской области с населением 80,6 тыс. человек в среднем за год «производит» 24,1 тыс. т (121 тыс. м³) ТБО, то есть, каждый житель «выдает на-гора» по 300 кг (1,5 м³) мусора в год. За последние годы объем ТБО резко увеличился. Большое количество отходов создает экономические и технические проблемы их сбора, хранения, транспортировки, переработки и захоронения. По сложившейся практике работа с ТБО сводится лишь к организации их сбора, транспортировки и захоронению. В последние годы в связи с интенсивным развитием упаковочной индустрии и ряда других факторов морфологический состав ТБО существенно изменился, что требует усовершенствования всей схемы утилизации ТБО и выделения в ней новых элементов.

Для всех уже стало очевидным, что существующий на сегодня способ сбора и утилизации ТБО и их влияние на окружающую среду обитания не может удовлетворять современным требованиям комфортного и экологичного проживания жителей города. Проблема ТБО в г. Озерске становится все более сложной в связи с увеличением количества отходов и отсутствием радикальных методов их утилизации, и с каждым годом только усугубляется. Назрела необходимость выработки новой современной системы управления ТБО. Подход, основанный на поиске универсального метода утилизации ТБО ошибочен, ибо можно с уверенностью сказать, что единого метода, удовлетворяющего современным требованиям экономики, экологии и ресурсосбережения не существует. Эффективному решению проблемы ТБО может способствовать только комбинация нескольких взаимодополняющих программ и мероприятий, а не одна универсальная технология (пусть даже самая современная).

К сожалению, в России до сих пор не создана централизованная система учета, сбора и использования вторичных ресурсов. Да и мировая практика не выработала единого подхода по управлению бытовыми отходами, в каждой стране эта проблема решается индивидуально. В современной системе хозяйствования необходимо в первую очередь создавать условия, внедрять и стимулировать культуру утилизацию бытовых отходов. В ОГО (да и в России в целом) сегодня нужно заниматься экологическим воспитанием и просвещением, чтобы, прежде всего, изменить отношение самих

людей к собственной среде обитания, к проблеме утилизации отходов, начиная со своего жилища и дворовой территории. Кроме того, необходима соответствующая законодательная база, способствующая изменению подходов к вопросам сбора бытового мусора, а также применению современных технологий их переработки и вторичному использованию.

Управление бытовыми отходами – сложный процесс, который включают в себя как технические, экономические вопросы, а также вопросы финансового управления, долгосрочного развития, психологические, социальные и другие вопросы. Если бы было так легко организовать сбор отходов и транспортировку их на свалку, то г. Озерск не был бы так загрязнен (да и другие города России тоже). Управление отходами требует не только непосредственных действий с отходами, но и участия многих привлеченных сторон, обеспечивающих организацию работы сотрудников, а также активную работу с государственными учреждениями, с общественными организациями, структурами самоуправлениями и бизнес-организациями.

В мировой практике самым распространенным способом утилизации ТБО принят самый неэффективный – способ их складирования на стихийных мусорных свалках или специально организованных в виде мусорных полигонов. В выборе этой схемы г. Озерск не оригинален.

Полигон является природоохранным сооружением для централизованного сбора, обезвреживания, захоронения (хранения) токсичных и нетоксичных отходов промышленных предприятий, организаций и учреждений, захоронения ТБО, обеспечивающим защиту от загрязнения атмосферы, почв, поверхностных и грунтовых вод, препятствующим распространению болезнетворных микроорганизмов и др. [2].

Для любого населенного пункта проблема удаления или обезвреживания ТБО всегда является в первую очередь проблемой экологической. Весьма важно, чтобы процессы утилизации бытовых отходов не нарушали экологическую безопасность города, нормальное функционирование городского хозяйства с точки зрения общественной санитарии и гигиены, а также условия жизни населения в целом. Но система хранения ТБО в свалках не отвечает современным требованиям экологической безопасности. На таких полигонах происходит высокая концентрация углеродосодержащих материалов (бумага, полиэтилен, пластик, дерево, резина), которые часто горят, загрязняя окружающую среду выделяемыми газами. Кроме того, мусорные свалки являются источником загрязнения как поверхностных, так и подземных вод за счет дренажа атмосферных осадков. Ситуацию с городским полигоном усугубляет его размещение в зоне близкого расположения грунтовых вод. Поэтому, в случае их заражения, зараженной может оказаться большая окружающая территория.

Примерный химический состав бытовых отходов:

- органическое вещество (50–70 %);
- зольность (30–45 %);

- углерод (30–35 %);
- азот (1–2 %);
- фосфор (0,5–1 %);
- калий (0,5–1 %);
- сера (0,2–0,3 %).

Большую опасность для окружающей среды и здоровья человека представляют присутствующие в бытовых отходах тяжелые металлы. Они обладают высокой токсичностью. В 1 кг бытовых отходов примерно содержится:

- цинк – 4000 мг;
- свинец – 3000 мг;
- хром – 2810 мг;
- медь – 1000 мг;
- марганец – 200 мг;
- никель – 190 мг;
- кадмий – 50 мг;
- ртуть – 15 мг;
- мышьяк – 6 мг.

Известно, что воздействие солей тяжелых металлов приводит к мутогенным изменениям в организме человека. Также они могут привести к рождению умственно неполноценных детей [3].

Самыми существенными возбудителями негативного влияния на экологию и здоровье человека можно назвать следующие факторы.

В первую очередь это городской транспорт, создающий невыносимую пылевую завесу в которой содержатся вредные газы и тяжелые металлы: монооксида (CO) и двуокиси (CO₂) углерода, окислы азота, свинец и летучие органические соединения. Например, оксид азота NO₂ (диоксид азота) весьма токсичен, раздражает дыхательные пути, при больших концентрациях вызывает отёк легких. А в г. Озерске состав пыли куда как сложнее из-за транспорта ПО «Маяк». Необходима тщательная мойка проезжей части и тротуаров, а также искусственное дождевание газонов, кустов, деревьев.

Сами полигоны по захоронению ТБО занимают огромные территории земель, которая могла бы быть вовлечена либо в хозяйственный, либо в жилищный оборот, не только портят ландшафт, но и представляют потенциальную угрозу для окружающей среды, и как следствие, – здоровью человека. Если отходы захоронены в закрытом виде, без надлежащей организации отвода газов, то под воздействием микроорганизмов уже через несколько месяцев после вывоза бытовых отходов на свалку начинается разложение органических веществ. В результате этого процесса образуется взрывоопасная газовая смесь в состав которой входят: метан (CH₄) – 45–60 %; двуокись углерода (CO₂) – 25–35 %; азот (N) – 10–20 %. Метан более

чем в 20 раз опаснее для окружающей среды, чем двуокись углерода. Этот постоянно выделяющийся газ осложняет или делает невозможной рекультивацию свалки. Одна тонна бытовых отходов, находящихся на мусорной свалке, выделяет в течение 20 лет примерно 150–200 м³ газа, который может быть использован в качестве энергоносителя в промышленном либо в жилом секторе для нагрева воды и т.п. С 1990 г. по 2006 г. выбросы парниковых газов в секторе «Отходы» увеличились в РФ на 13 %, а из-за захоронения ТБО это увеличение составило 53,5 % [4].

Городские свалки являются местом скопления болезнетворных микроорганизмов, которые представляют весьма серьезную опасность для здоровья человека. Животными, птицами, грызунами, обитающими на свалках, они разносятся по всему городу, создавая опасность появления болезней и эпидемий. Крысы, обитающие на свалках, являются переносчиками ящура, лихорадки, сыпного тифа, чумы, гельминтов и многих других болезней.

Самовозгорание мусора, либо утилизация ТБО сжиганием так же создает выбросы вредных веществ – это диоксины, окислы азота (кислые газы), диоксиды серы (SO₂), хлористый водород (HCl), которые вредны как для человеческого здоровья, так и для окружающей среды. Кроме того, эти выбросы могут содержать в разных количествах всевозможные загрязняющие вещества, как, например, очень токсичные фураны, кадмий, ртуть, свинец, частицы или испарения других тяжелых металлов, такие летучие органические соединения, как бензол, толуол, полихлорированные бифенилы, а также щелочи, кислоты и другие химические соединения. Эти выбросы могут вызвать острые заболевания, а также нанести другой вред, например, наследственные дефекты, астму, болезни дыхания и рак.

Кроме того, на полигонах концентрируются просто опасные предметы: разбитые стекла, лезвия, иглы от шприцев, отходы здравоохранения, потенциально взрывчатые контейнеры, банки из под аэрозолей, химические отходы. Они могут создать риск ранения и отравления, особенно для людей, которые сортируют и собирают отходы на свалках.

Проблема полного уничтожения или частичной утилизации ТБО актуальна не только с точки зрения отрицательного воздействия на окружающую среду, но и тем, что ТБО это богатый источник вторичных ресурсов (в том числе черных, цветных, редких металлов), а также «бесплатный» энергоноситель, так как бытовой мусор – возобновляемое углеродсодержащее энергетическое сырье для топливной энергетики. Поэтому очень большой интерес представляют технологии переработки мусора (городских свалок и т.п.) с получением при этом полезных продуктов и положительного экономического эффекта. Одна из задач заключается в том, чтобы превратить отходы в доходы. По оценкам специалистов, более 60 % городских отходов – это потенциальное вторичное сырье, которое можно переработать и с выгодой реализовать. Еще около 30 % – это органические отходы, которые можно превратить в биологическое удобрение – компост.

Зарубежный опыт показывает, что рациональная организация переработки ТБО дает возможность использовать до 90 % продуктов утилизации в строительной индустрии в качестве заполнителя, например при производстве строительных материалов, бетона.

Основной современной тенденцией решения проблемы ТБО в мировой практике является постепенный переход от полигонного захоронения к промышленной переработке. Именно промышленная переработка, решающая в совокупности вопросы обезвреживания, ликвидации и утилизации ТБО, представляет собой кардинальный путь решения этой проблемы. Не случайно европейские страны решили отказаться от полигонного захоронения ТБО. Вместе с тем практическое решение проблемы промышленной переработки ТБО связано с большими капиталовложениями, поэтому строительство объектов промышленной переработки ТБО невозможно осуществить быстрыми темпами и без серьезной предварительной экономической проработки.

Поскольку дорогостоящая промышленная переработка является конечной операцией в общей схеме управления ТБО и ее эффективность во многом зависит от организации работы на каждой предшествующей стадии, первоочередной задачей в управлении ТБО на ближайшую перспективу является оптимизация их предварительной сортировки, сбора и транспортировки.

Таблица

Морфологический состав ТБО г. Озерска (2013 г.)

Материал	Доля, %		Т/год	М ³ /год
	в ОГО	в мировой статистике		
Пищевые отходы	45	30–38	10 882	54 406
Бумага, картон	35	25–30	8 463	42 316
Текстиль	5	4–7	1 209	6 045
Металл	4	3–4	967	4 836
Стекло	3	5–8	725	3 627
Пластмасса	3	2–5	725	3 627
Кости	2	0,5–2	484	2 418
Дерево	2	1,5–3	484	2 418
Кожа, резина	1	2–4	241	1 209
ИТОГО	100		24 180	120 902

Сведения предоставлены МП «УАТ» г. Озерска.

Наиболее рациональным вариантом существенного сокращения мусорных свалок является максимальное вторичное использование бытовых отходов путем селективного сбора составляющих его компонентов – макулатуры, стекла, металлов, пластмассы и т.д.

Значительную часть отходов из этого перечня можно переработать.

Поэтому, на первом этапе в ОГО необходимо организовать сеть отдельного сбора ТБО с установкой на мусорных точках спецконтейнеров, либо их сортировки с последующей утилизацией. Утилизируемая часть отходов (металлы, стекло и стеклотара, пластмассы, бумага, картон и др.) должна направляться на повторное использование или на переработку в качестве вторичного сырья.

Раздельный сбор мусора позволяет решать несколько задач.

1. Это вопрос культуры жизни городского сообщества, отношения к окружающей среде в целом и к месту жительства в частности. Реализуемый на сегодня в ОГО единственный проект раздельного сбора пластика, – это «первая ласточка» в решении глобальной проблемы сбора и переработки ТБО, поскольку сортировка ТБО – одна из составных частей утилизации мусора. На этом варианте у населения воспитывается новая культура отношения к бытовым отходам.

2. Экономия невозобновляемых природных ресурсов (нефть, газ, руда и т.д.), которые используются при добыче первичного материала.

3. Экономится энергия, потому что обычно для процессов переработки отходов ее потребление значительно меньше, чем для процессов добычи первичных материалов.

4. Значительно сокращаются затраты на дальнейшую сортировку ТБО на мусороперерабатывающих заводах.

5. Сбережение сырьевых ресурсов и получение из отходов наиболее ценного вторичного сырья: металлов, пластмасс, стекла, бумаги, резины и др. материалов для последующего использования. Например, для производства бумаги и упаковочного картона вместо интенсивных рубок леса многие государства всемерно используют вторичное сырье. Так, доля бумаги, полученной из макулатуры, в общем производстве бумаги составляет в Швеции 53 %, в Японии – 52 %, Западной Европе – 46 %, США – 45 %. В этих государствах по всей территории созданы четко действующие и разветвленные сети сбора макулатуры. В России существовавшая система пунктов сбора макулатуры практически разрушена. Макулатура, как правило, выбрасывается в контейнеры для бытовых отходов и вывозится на свалки или сжигается [2].

6. За счет раздельного сбора и переработки выделенных компонентов можно почти на 60 % уменьшить объем ТБО, вывозимых на свалки уменьшив тем самым площадь земли, необходимой для мест захоронения отходов (которая потом длительно не используется для хозяйственных целей). Например, только по г. Озерску одной макулатуры, составляющей около 35 % массы ТБО, ежегодно вывозится 42 тыс. м³.

7. Положительный экономический эффект. Например, те же 8,4 тыс. т выбрасываемой макулатуры при минимальной цене за тонну 500 руб., ежегодно могли бы дополнительно давать более 4 млн рублей дохода.

8. Улучшается экологическая обстановка. Раздельный сбор и сортировка бытовых отходов является главным направлением в сокращении выделения вредных веществ в окружающую среду, снижения экологической нагрузки от вредного воздействия синтетических веществ, которые природа не способна ассимилировать.

При современном подходе к выбору технологий для реализуемых экологических проектов нужно руководствоваться двумя важными требованиями: довести до минимума производственные выбросы и произвести максимум ценных конечных продуктов, для реализации их на рынке. Наиболее полно эти задачи могут быть достигнуты при использовании раздельного сбора ТБО, систем автоматической сортировки и раздельной переработки различных видов отходов. В настоящее время появились технологии, позволяющие не только существенно снизить затраты на ликвидацию отходов, но и получить при этом дополнительные доходы за счет быстро расширяющейся индустрии по вторичному использованию отходов. Некоторые перспективные разработки позволяют использовать и перерабатывать бытовой мусор уже на уровне отдельного жилого многоквартирного дома и получать при этом дополнительно энергии, обеспечивающей до 60 % потребностей жилого дома в энергоресурсах. Уже сегодня широко действуют предприятия, извлекающие пластиковые отходы и превращающие их в новые изделия из пластмассы, предприятия по переработке изношенных шин и производства резиновой крошки и т.д. Все это способствует улучшению экологической обстановки и среды обитания.

Очевидно одно, что уже сегодня в г. Озерске необходимо заниматься разработкой системы управления ТБО и поэтапным внедрением передовых подходов к решению данной проблемы. В противном случае город рискует через 10–15 лет решать этот вопрос находясь в «цейтноте», как это происходит, например в г. Челябинске. А время бежит неумолимо быстро.

Библиографический список

1. Булгакова, Л.М. Раздельный сбор ТБО – шаг к экологической безопасности государства / Л.М. Булгакова // Справочник эколога. – 2013. – № 5. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.profiz.ru/eco/5_2013/sbor_TBO/.
2. Усовершенствованные свалки (полигоны) для бытового мусора: Экологический справочник [Электронный ресурс]. – URL: <http://ru-ecology.info/>.
3. Утилизация бытовых отходов [Электронный ресурс]. – URL: http://www.tinlib.ru/domovodstvo/tualety_komposty_utilizacija_othodov/p4.php#metkadoc2/.
4. Кириллов, В.В. Об утилизации отходов в Российской Федерации [Электронный ресурс] / В.В. Кириллов. – URL: <http://www.waste.ru/modules/section/item.php?itemid=193>.

[К содержанию](#)

УДК 336.224

ВОПРОСЫ СООТНОШЕНИЯ НЕУСТОЙКИ И ПРОЦЕНТОВ ПО ДЕНЕЖНЫМ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ

О.Г. Богданов

В статье проанализированы нормы гражданского законодательства, материалы судебной практики, обозначен ряд проблем соотношения неустойки и процентов за неисполнение или ненадлежащее исполнение денежных обязательств, а также предложены возможные пути их решения.

Ключевые слова: денежные обязательства, неустойка, проценты за пользование чужими денежными средствами, неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств.

Одним из сложных вопросов в теории гражданского права, а также в практике как арбитражных судов, так и судов общей юрисдикции, является вопрос о соотношении неустойки и процентов, предусмотренных статьей 395 Гражданского кодекса Российской Федерации за неисполнение или просрочку исполнения денежного обязательства.

В соответствии со ст. 395 ГК РФ за пользование чужими денежными средствами вследствие их неправомерного удержания, уклонения от их возврата, иной просрочки в их уплате или неосновательного получения или сбережения за счет другого лица подлежат уплате проценты на сумму этих средств.

Определение правовой природы процентов, подлежащих уплате при неисполнении или ненадлежащем исполнении денежных обязательств, является спорным в теории гражданского права. Распространенной является точка зрения на понятие процентов, как одной из разновидностей мер (форм) гражданско-правовой ответственности. К мерам гражданско-правовой ответственности также традиционно относится и неустойка.

Конечно, не представляется возможным сводить проценты и неустойку только к мерам ответственности. Проценты могут пониматься и как плата за пользование чужими денежными средствами. Так, в силу п.4 постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации и Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 08.10.1998 г. № 13/14 «О практике применения положений Гражданского кодекса Российской Федерации о процентах за пользование чужими денежными средствами» проценты, предусмотренные пунктом 1 статьи 395 Кодекса, по своей природе отличаются от процентов, подлежащих уплате за пользование денежными средствами, предоставленными по договору займа (статья 809 Кодекса), кредитному договору (статья 819 Кодекса) либо в качестве коммерческого кредита (статья 823 Кодекса).

Поэтому при разрешении споров о взыскании процентов годовых суд должен определить, требует ли истец уплаты процентов за пользование денежными средствами, предоставленными в качестве займа или коммерческого кредита, либо существо требования составляет применение ответственности за неисполнение или просрочку исполнения денежного обязательства (статья 395 Кодекса).

Взыскание неустойки- это гражданско-правовая мера ответственности и способ обеспечения основного обязательства. Неустойка также может служить формой отступного (ст. 409 ГК РФ).

Нормы о неустойки помещены в гл. 23 «Обеспечение исполнения обязательства» и гл. 25 «Ответственность за нарушение обязательств», т.е. неустойка может являться и способом обеспечения обязательства и мерой гражданско-правовой ответственности.

По мнению Витрянского В.В. проценты годовые за неисполнение (просрочку исполнения) денежных обязательств являются самостоятельной, наряду возмещением убытков и уплатой неустойки, формой гражданско-правовой ответственности. Причем особенности процентов годовых, выделяющие их в самостоятельную форму гражданско-правовой ответственности, следует искать не столько в специфике их исчисления, доказывания и применения, как это имеет место в случае с убытками и неустойкой, а в специфическом предмете самого денежного обязательства.

Деньги, как известно, являются особым объектом гражданских прав, они всегда заменимы, поскольку всегда наличествуют в имущественном обороте, они не теряют своих свойств в процессе использования в имущественном обороте, напротив, им свойственно прирастать. Поэтому в денежных обязательствах исключается невозможность исполнения, а отсутствие у должника необходимых денежных средств ни при каких условиях, даже при наличии обстоятельств, которые могут быть квалифицированы как непреодолимая сила (форс-мажор), не может служить основанием к освобождению должника от ответственности за неисполнение денежного обязательства. Поскольку основанием прекращения денежного обязательства является, по общему правилу, его надлежащее исполнение, а должник не может быть освобожден от ответственности за его неисполнение, в том числе и при форс-мажорных обстоятельствах, проценты годовых как особая форма ответственности по денежным обязательствам должна применяться с учетом этих факторов. В этом и состоит специфика этой формы гражданско-правовой ответственности, выражающаяся в том, что при взимании процентов за неисполнение денежного обязательства не должны приниматься во внимание соответствующие нормы, содержащиеся в ст. 401 и 416 ГК [1].

К сходствам между процентами и неустойкой как мер (форм) гражданско-правовой ответственности следует, на наш взгляд, отнести следующее:

Во-первых, как неустойка, так и проценты, взыскиваются по решению суда или добровольно уплачиваются должником только в случаях неисполнения или ненадлежащего исполнения денежного обязательства. Каких-либо законодательных конструкций, могущих указать на иной, какой-то особый, статус ответственности за пользование чужими денежными средствами, не имеется.

Во-вторых, их суть состоит в обязанности должника, нарушившего обязательство, нести дополнительные имущественные потери, причем это заключается в необходимости уплатить какую-то денежную сумму.

В-третьих, проценты имеют зачетный характер; по общему правилу неустойка также носит зачетный характер. Так, согласно п. 1 ст. 394 ГК РФ если за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства установлена неустойка, то убытки возмещаются в части, не покрытой неустойкой.

Законом или договором могут быть предусмотрены случаи: когда допускается взыскание только неустойки, но не убытков; когда убытки могут быть взысканы в полной сумме сверх неустойки; когда по выбору кредитора могут быть взысканы либо неустойка, либо убытки.

В соответствии с п. 4 ст. 395 ГК РФ в случае, когда соглашением сторон предусмотрена неустойка за неисполнение или ненадлежащее исполнение денежного обязательства, предусмотренные настоящей статьей, проценты не подлежат взысканию, если иное не предусмотрено законом или договором.

В-четвертых, размер неустойки, так и процентов, может быть уменьшен судом, если их сумма будет явно не соразмерна последствиям нарушения обязательства. Так, согласно п.1 ст. 333 ГК РФ, если подлежащая уплате неустойка явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства, суд вправе уменьшить неустойку. Если обязательство нарушено лицом, осуществляющим предпринимательскую деятельность, суд вправе уменьшить неустойку при условии заявления должника о таком уменьшении. В соответствии с п.6 ст. 395 ГК РФ, если подлежащая уплате сумма процентов явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства, суд по заявлению должника вправе уменьшить предусмотренные договором проценты, но не менее чем до суммы, определенной исходя из ставки, указанной в пункте 1 настоящей статьи. Подробное сравнение правил, регулирующих порядок применения неустойки и процентов, установленных п.1 ст. 395 ГК РФ, дано Новоселовой Л.А.:

а) как неустойка (пеня), так и рассматриваемые проценты применяются в случае нарушения обязательств должником. Ответственность в форме пени и в форме процентов применяется при дьящемся правонарушении – просрочке исполнения обязательства;

б) размер подлежащих уплате сумм на случай нарушения обязательства заранее установлен и известен сторонам либо может быть определен на любой момент времени путем применения согласованных сторонами ме-

ханизмов расчета. То обстоятельство, что размер взятой за основу расчета ставки годовых (например, ставки рефинансирования Банка России, ставки LIBOR) может быть заранее не известен сторонам, не имеет существенного значения, поскольку процентная ставка в силу соглашения сторон либо закона может быть фиксированной.

Обычной практикой определения пени является установление ее в виде определенного процента от просроченной уплатой суммы за каждый день просрочки. Вместе с тем это не создает каких-либо препятствий для установления пени как годовых процентов, в том числе и по плавающей ставке;

в) размер неустойки (пени) может быть установлен соглашением сторон или законом. Установленный законом размер процентов также может быть изменен договором или законом;

г) кредитор при предъявлении требования о взыскании как неустойки, так и процентов при просрочке денежного обязательства не должен представлять доказательств наличия и размера причиненных ему убытков;

д) кредитор по денежному обязательству вправе требовать возмещения убытков в части, превышающей сумму процентов, причитающихся ему на основании п. 1 ст. 395 (п. 2 ст. 395) ГК РФ. По общему правилу неустойка также носит зачетный характер (п. 1 ст. 394) [2, с. 64–65].

Представляется также необходимым провести отличия между двумя рассматриваемыми категориями.

По мнению Витрянского В.В., проценты, взимаемые за неисполнение денежного обязательства, не могут признаваться неустойкой как по юридико-формальным причинам, так и по соображениям по существу. Юридико-формальные обстоятельства, не позволяющие квалифицировать проценты годовых в качестве неустойки, заключаются в дифференцированном регулировании названных правовых категорий.

Если же говорить о существовании проблемы, то следует заметить, что при внешней схожести (особенно по форме исчисления) с неустойкой (в особенности с пеней) проценты годовые за пользование чужими денежными средствами, в отличие от неустойки, не могут признаваться способом обеспечения исполнения обязательств. Кроме того, признание процентов годовых неустойкой потребовало бы применения всех оснований освобождения должника от ответственности: форс-мажорные обстоятельства, в соответствующих случаях отсутствие вины и т.п., что коренным образом расходится с общепринятыми представлениями о денежных обязательствах и процентах годовых [1].

К числу отличий следует отнести то, что п. 1 ст. 394 ГК РФ допускает возможность установления законом или договором различного соотношения убытков и неустойки (установления исключительной, штрафной или альтернативной неустойки), а пункт 2 ст. 395 ГК РФ исключает возможность установления иного (кроме зачетного) соотношения между процентами и убытками.

Следует принять во внимание и то, что при взимании процентов за неисполнение денежного обязательства не должны приниматься во внимание нормы, содержащиеся в статьях 401 и 416 ГК РФ, а по неустойки таких ограничений закон не содержит.

Нередко в законе или договоре при просрочке исполнения денежного обязательства одновременно предусматривается взыскание и неустойки, и процентов. Так, например, заключая договоры на передачу имущества, выполнение работ или оказание услуг, стороны предусматривают взыскание неустойки как способ обеспечения исполнения покупателем (заказчиком, исполнителем) обязанности по оплате соответствующего имущества, работ или услуг. В случае нарушения этой обязанности у стороны, передавшей имущество, выполнившей работу или оказавшей услуги, появляется право требовать не только уплаты процентов, предусмотренных ст. 395 ГК РФ, но и взыскания неустойки.

В литературе и судебной практике не существует единого подхода к применению в денежных обязательствах неустойки и процентов за пользование чужими денежными средствами.

Так, по мнению Добрачева Д.В., избежать многих проблем при разрешении споров, связанных с неисполнением одной из сторон договора своих обязательств, можно путем установления всех видов договорной ответственности в соглашении. Если стороны решили заключить договор с высокой степенью ответственности, то они должны указать, что лицу, нарушающему обязательство, надлежит уплатить как неустойку, так и проценты согласно ст. 395 ГК РФ. В силу указания на то, что проценты взимаются за пользование чужими денежными средствами, их взыскание преследует целью изъять у незаконного пользователя неосновательно полученные доходы (неосновательное обогащение). Размер неосновательного обогащения предполагается равным сумме дохода, который мог бы получить каждый собственник определенной суммы денежных средств, разместив ее на депозит (во вклад) в коммерческом банке [3].

Рожкова М.А. указывает, что «между тем правоведами не раз отмечалось отсутствие в гражданском праве такого принципа, как недопустимость применения двух мер ответственности за одно нарушение. В отличие от уголовного права, в котором заложен принцип недопустимости двух наказаний за одно правонарушение (преступление), основополагающей для гражданского права должна быть нацеленность на полное восстановление нарушенных прав и интересов пострадавшего кредитора, что иногда достигается только путем применения одновременно нескольких мер гражданско-правовой ответственности. Этот вывод подтверждается, в частности, возможностью взыскания зачетной неустойки (абз. 1 п. 1 ст. 394 ГК РФ), устанавливающей право кредитора требовать возмещения убытков в части, не покрытой неустойкой.

Иллюзорность принципа невозможности одновременного применения двух мер ответственности за одно и то же нарушение договорного обязательства, положенного в основание п. 6 Постановления N 13/14, а также двойственность последствий просрочки исполнения денежного обязательства позволяют настаивать на неверности подхода, закрепленного в данном пункте Постановления N 13/14. Взимание платы за пользование чужим капиталом – основного денежного долга – не может влиять на размер взыскиваемых неустоечных процентов (что было доказано ранее), а уж тем более вовсе исключать взыскание неустоечных процентов за просрочку в уплате основного долга. Равно как и взыскание неустоечных процентов не может ограничивать взимание процентов за пользование чужим капиталом, если такое пользование имеет место» [4].

Существует традиционная точка зрения о недопустимости одновременного взыскания с должника неустойки и процентов по ст. 395 ГК РФ, поскольку это является двойным наказанием за одно и то же правонарушение, что недопустимо¹. Кроме того, «неустойка (как правило) и проценты по с. 395 имеют зачетный характер. Установление такого соотношения с убытками определяются презумпцией того, что размер убытков при взыскании неустойки или законных процентов будет, как минимум, равняться размеру этих взысканий. Но такого рода презумпция отпадает при их одновременном применении.

Исключения составляют случаи, когда: а) иное соотношение неустойки и процентов прямо установлено законом или договором либо б) кредитор представляет доказательства того, что понесенные им убытки превышают размер и неустойки, и процентов, вместе взятых.

В качестве кумулятивной, штрафной (т.е. применяемой одновременно с процентами за просрочку платежа и сверх этих процентов) меры неустойка может рассматриваться лишь в прямо определенных законом или договором случаях. Так, при рассмотрении одного из дел Президиум Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации указал, что условие договора об установлении штрафных санкций в форме пени за просрочку платежа само по себе не свидетельствует о штрафном характере договорной неустойки и возможности ее применения одновременно с процентами, установленными п. 1 ст. 395 (Постановление Президиума ВАС РФ от 28.04.98 N 2784/97 (СПС «Консультант Плюс»). Исключая в качестве общего правила возможность применения двух мер ответственности при просрочке платежа по договорным обязательствам, Постановление указывает на право кредитора выбрать одну из них» [2, с. 68–69. Данный подход нашел закрепление в постановлении Пленума Верховного Суда Россий-

¹ Грудцына Л. Одновременное взыскание договорной неустойки и процентов за пользование чужими денежными средствами: двойная ответственность? // Корпоративный юрист. 2006. № 7 (СПС «Консультант Плюс»); Новоселова Л.А. Проценты по денежным обязательствам. М., 2000. С. 68–69.

ской Федерации и Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 08.10.1998 г. № 13/14 «О практике применения положений Гражданского кодекса Российской Федерации о процентах за пользование чужими денежными средствами» (п. 6): «Законом или соглашением сторон может быть предусмотрена обязанность должника уплачивать неустойку (пени) при просрочке исполнения денежного обязательства. В подобных случаях суду следует исходить из того, что кредитор вправе предъявить требование о применении одной из этих мер, не доказывая факта и размера убытков, понесенных им при неисполнении денежного обязательства, если иное прямо не предусмотрено законом или договором». Федеральным законом от 08.03.2015 N 42-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации» статья 395 ГК РФ дополнена пунктом 4: «В случае, когда соглашением сторон предусмотрена неустойка за неисполнение или ненадлежащее исполнение денежного обязательства, предусмотренные настоящей статьей, проценты не подлежат взысканию, если иное не предусмотрено законом или договором». С таким подходом о приоритетности неустойки над процентами в договоре, на наш взгляд, нельзя согласиться. Представляется правильной позиция возможности в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения денежного обязательства выбора кредитором взыскания либо неустойки, либо процентов в порядке ст. 395 ГК РФ. У кредитора должна быть возможность выбора одной из этих двух форм ответственности, которую он желает применить к должнику, нарушившему такое обязательство. Неустойка и проценты, применяемые в качестве ответственности, носят по отношению к убыткам по общему правилу зачетный характер, как это предусмотрено ст. ст. 394–395 ГК РФ. Убытки, в свою очередь, являются максимально возможным пределом ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства. Если допустить взыскание только неустойки, размер которой окажется меньше, чем размер процентов, то требования кредитора не будут максимально полно удовлетворены за счет должника, что вряд ли согласуется с диспозитивным характером регулирования гражданско-правовых отношений и положениями п. 2 ст. 1 ГК РФ о том, что граждане (физические лица) и юридические лица свободны в установлении своих прав и обязанностей на основе договора и в определении любых не противоречащих законодательству условий договора.

Не бесспорной является также позиция об одновременном применении за одно и то же нарушение и неустойки, и процентов в порядке ст. 395 ГК РФ. Если допустить одновременное применение за одно и то же нарушение, например в просрочке оплаты товаров, работ или услуг, уклонении от возврата причитающейся по договору денежной суммы, и неустойки, и процентов, то сохраняется возможность взыскания санкций, которые в общей сумме превысят максимально возможные убытки кредитора, понесенные последним в связи с нарушением должником денежного обязательства

(то есть неосновательное обогащение кредитора в результате применения к должнику гражданско-правовой ответственности). Такое положение противоречило бы принципам гражданского права. Исключением из этого правила являются случаи, когда законом или договором предусмотрена штрафная неустойка за неуплату долга либо просрочку в его уплате. В данном случае речь идет о неустойке, которая подлежит взысканию независимо от убытков, в том числе и сверх причиненных убытков.

Библиографический список

1. Брагинский, М.И. Договорное право: Общие положения / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский. – М., 1997. – С. 556–557.
2. Новоселова, Л.А. Проценты по денежным обязательствам / Л.А. Новоселова. – М., 2000.
3. Добрачев, Д.В. Проценты по денежным обязательствам: тенденции развития доктрины и судебной практики / Д.В. Добрачев // Вестник гражданского права. – 2014. – № 5 (СПС «Консультант Плюс»).
4. Рожкова, М.А. О взыскании процентов по денежным обязательствам / М.А. Рожкова. – М.: Статут, 2011 (СПС «Консультант Плюс»).
5. Савченко, Е.Я. Право потребителя на информацию в свете Закона РФ «О защите прав потребителя» / Е.Я. Савченко // Правопорядок: история, теория, практика. – 2013. – № 1. – С. 57–61.

[К содержанию](#)

УДК 343.971

КОМПЕНСАЦИЯ МОРАЛЬНОГО ВРЕДА КАК СПОСОБ ЗАЩИТЫ ЧЕСТИ, ДОСТОИНСТВА И ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ

А.В. Майоров

В статье проанализирована компенсация морального вреда как способ защиты чести, достоинства и деловой репутации, а также правила, касающиеся защиты деловой репутации.

Ключевые слова: моральный вред, честь, достоинство, деловая репутация, компенсация морального вреда, средства массовой информации, личные неимущественные права, порочащие сведения.

Можно сказать, что институт возмещения морального вреда является принципиально новым в российском законодательстве. Советское гражданское право не признавало возможности денежной компенсации за причинение гражданину физических и нравственных страданий, поскольку

считалось, что это унижает достоинство советского человека. Среди юристов того периода было распространено мнение, что моральный вред не имеет экономического содержания и поэтому не подлежит материальному возмещению.

Согласно статьям 17 и 23 Конституции РФ достоинство личности, честь и доброе имя, деловая репутация являются одними из основных неотчуждаемых и принадлежащих каждому от рождения прав и свобод человека. Право на защиту чести и достоинства – важнейшее конституционное право граждан, а деловая репутация организаций – одно из условий их успешной деятельности.

Впервые возможность компенсации морального вреда была предоставлена Основами Гражданского законодательства Союза ССР и республик [6], а затем аналогичной статьей был дополнен Гражданский Кодекс РСФСР [1]. Причем, ст. 7 Основ Гражданского законодательства Союза ССР и республик по сравнению со ст. 7 Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ) более полно регулировала данные отношения: наряду с защитой чести и достоинства гражданина и юридического лица была предусмотрена защита деловой репутации, появилась возможность обратиться в суд с заявлением о признании распространенных сведений не соответствующими действительности в случае невозможности установить лицо, распространившее порочащие сведения.

Кроме того, в отличие от ГК РСФСР 1964 г., Основами Гражданского законодательства союза ССР и республик гражданам или юридическим лицам было предоставлено право наряду с опровержением порочащих честь, достоинство и деловую репутацию сведений требовать возмещения убытков и морального вреда, причиненных их распространением.

Однако среди юристов нет единого мнения по поводу возможности применения ст. 7 Основ Гражданского законодательства в части компенсации морального вреда юридическому лицу. Например, доктор юридических наук А. Боннер в своей статье «Можно ли причинить моральный вред юридическому лицу?», рассматривая конкретный случай из судебной практики, аргументирует свою позицию тем, что юридическое лицо не может испытывать моральных и нравственных страданий, что является необходимым условием для возмещения морального вреда, вследствие чего юридическое лицо может рассчитывать только на защиту деловой репутации.

В действующем ГК РФ, принятом в ноябре 1994 г., личным неимущественным правам отведена самостоятельная глава «Нематериальные блага и их защита». Перечень личных неимущественных прав и принадлежащих гражданам материальных благ, среди которых названы достоинство личности, честь и доброе имя, дан в статье 150 ГК РФ [2].

Защита чести, достоинства и деловой репутации регулируется статьей 152 ГК РФ, в соответствии с которой гражданин имеет право требовать опровержения по суду сведений, порочащих его честь, достоинство или деловую репутацию, если эти сведения не соответствуют действительности. Правила, касающиеся защиты деловой репутации, распространяются также и на юридических лиц.

Ответчиками по искам об опровержении сведений, порочащих честь и достоинство, являются лица, распространившие эти сведения. При этом обязанность доказывать соответствие действительности распространенных сведений лежит на ответчике. Истец обязан доказать лишь сам факт распространения сведений лицом, к которому предъявлен иск.

Если порочащие честь и достоинство гражданина сведения распространены в средствах массовой информации, то законодательством предусмотрено право опровержения или ответа в этих же средствах массовой информации. Порядок опровержения установлен ст. ст. 43–46, 57 Закона «О средствах массовой информации» [7].

В случае если редакция средства массовой информации не имеет доказательств соответствия действительности распространенных им сведений, она обязана опровергнуть их в том же средстве массовой информации, причем, если «гражданин или организация представили текст опровержения, то распространению подлежит данный текст, при условии его соответствия требованиям настоящего закона». Опровержение в периодическом печатном издании помещается под заголовком «Опровержение», в тексте опровержения указывается, какие именно сведения не соответствуют действительности, когда и как они были распространены данным средством массовой информации. Законом устанавливаются сроки выхода опровержения: в средствах массовой информации, выходящих не реже одного раза в неделю, – в течение десяти дней со дня получения требования об опровержении или его текста; в иных средствах массовой информации – в подготавливаемом или ближайшем планируемом выпуске [7].

Так же в Законе «О средствах массовой информации» перечисляются основания для отказа в опровержении, в частности, если требование об опровержении является злоупотреблением свободой массовой информации; противоречит вступившему в законную силу решению суда, является анонимным; если опровергаются сведения, которые уже опровергнуты в данном средстве массовой информации; если требование об опровержении, либо представленный текст его поступили в редакцию по истечении одного года со дня распространения опровергаемых сведений в данном средстве массовой информации. Гражданин, в отношении которого распространены порочащие его честь и достоинство сведения, имеет также право требовать возмещения причиненного ему морального вреда. В слу-

чае распространения порочащих честь и достоинство сведений средством массовой информации, моральный вред возмещается по решению суда средством массовой информации, а также виновными должностными лицами и гражданами в размере, определяемом судом.

Некоторые вопросы защиты деловой репутации регулируются Федеральным законом «О рекламе» [5]. Так, в статье 38 Закона О рекламе говорится о том, что «лица, права и интересы которых нарушены в результате распространения ненадлежащей рекламы, вправе обращаться в установленном порядке в суд или арбитражный суд, в том числе с исками о возмещении убытков, включая упущенную выгоду, о возмещении вреда, причиненного здоровью физических лиц и (или) имуществу физических или юридических лиц, о компенсации морального вреда, о публичном опровержении недостоверной рекламы (контррекламе).

В случае установления антимонопольным органом факта распространения недостоверной рекламы и выдачи соответствующего предписания антимонопольный орган вправе обратиться в установленном порядке в суд или арбитражный суд с иском к рекламодателю о публичном опровержении недостоверной рекламы (контррекламе) за счет рекламодателя. При этом суд или арбитражный суд определяет форму, место и сроки размещения такого опровержения». Нарушитель несет расходы по контррекламе в полном объеме.

Большое значение имеют сроки вступления в силу нормативных актов, регламентирующих компенсацию морального вреда. Постановлением Пленума Верховного Суда РФ «Некоторые вопросы применения законодательства о компенсации морального вреда» [4] разъясняется, что требования истца не подлежат удовлетворению, если моральный вред причинен до введения в действие законодательного акта, предусматривающего право потерпевшего на его компенсацию.

Компенсация морального вреда регулируется пунктом 6 статьи 7 Основ гражданского законодательства Союза ССР и республик по правоотношениям, возникшим после 3 августа 1992 г. и пунктом 7 статьи 152 Гражданского кодекса РФ по правоотношениям, возникшим после 1 января 1995 г.

Согласно действующему российскому законодательству, только физические лица наделены правом предъявлять в суде требование о компенсации морального ущерба при нарушении их личных неимущественных прав. Юридическим лицам это право не предоставлено.

Следует отметить, что моральный вред признается законом вредом неимущественным, несмотря на то, что он компенсируется в денежной форме.

При распространении порочащих сведений в отношении несовершеннолетних или недееспособных иски о защите их чести и достоинства в соответствии со ст. 48 Гражданского процессуального кодекса РФ (далее – ГПК РФ) могут предъявить законные представители. Заинтересованные

лица имеют право на судебную защиту своих чести и достоинства согласно ст. 3 ГПК РФ и в случае, когда порочащие сведения распространены в отношении членов их семей. Гражданско-правовой защите подлежат честь и достоинства умершего гражданина, от которого могут выступить заинтересованными лицами, в том числе и юридическими.

Следует подчеркнуть, что сегодня в области гражданско-правовой защиты чести, достоинства и деловой репутации наблюдается множество сложностей, вызванных неоднозначностью многих конкретных случаев и отсутствием специальных разработок (например, по нарушениям нематериальных благ в сети Интернет) в науке гражданского, арбитражного, процессуального права, что вызывает различного рода трудности и ошибки в правоприменительной практике.

Дискуссионным остается вопрос о наличии субъективных прав на объекты неотделимые от личности и о необходимости конструкции данных правоотношений. Честь и достоинство, являясь непреходящими ценностями человеческого общества, присущи человеку как существу общественному на протяжении всей истории его существования. Также неоднозначным является вопрос и о диффамации – распространение сведений о человеке, содержащих его негативную характеристику, но соответствующих действительности. Российское законодательство не предусматривает санкции за распространение подобного рода сведений, а ученые и практики высказывают различные точки зрения на этот счет. Здесь должен быть дифференцированный подход в каждом конкретном случае.

Библиографический список

1. Гражданский Кодекс РСФСР от 11 июня 1964 г. – URL: <http://www.yandex.ru>.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 21 октября 1994 г., часть первая от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ. – URL: <http://www.consultant.ru>.
3. Денщикова, Г.Н. Ответственность за вред, причиненный незаконными действиями ми сотрудников органов внутренних дел / Г.Н. Денщикова // Правопорядок: история, теория, практика. – 2014. – № 2. – С. 27–30.
4. Постановлением Пленума Верховного Суда РФ от 20 декабря 1994 г. № 10 «Некоторые вопросы применения законодательства о компенсации морального вреда» (с изменениями от 06.02.2007 г.). – URL: <http://www.consultant.ru>.
5. О рекламе: федеральный закон РФ от 13 марта 2006 г. N 38-ФЗ «О рекламе» (с изменениями от 28.12.2013). – URL: <http://www.consultant.ru>.
6. Основы Гражданского Законодательства Союза ССР и республик (утв. ВС СССР 31 мая 1991 г. N 2211-I) (с изменениями 26 ноября 2001 г.). – URL: <http://www.consultant.ru>.
7. О средствах массовой информации: федеральный закон РФ от 27 декабря 1991 г. № 2124-I (с изменениями от 02.07.2013). – URL: <http://www.consultant.ru>.

[К содержанию](#)

УДК 342.271

МЕХАНИЗМЫ ЗАЩИТЫ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРАВА НА НЕПРИКОСНОВЕННОСТЬ ЧАСТНОЙ ЖИЗНИ*

Е.Н. Поперина

В статье проанализированы основные механизмы защиты права на неприкосновенность частной жизни, а также даны рекомендации по изменению действующего российского законодательства с целью повышения уровня защищенности рассматриваемого конституционного права.

Ключевые слова: неприкосновенность частной жизни, конституционное право человека и гражданина, частная жизнь, защита права на неприкосновенность частной жизни, механизмы защиты частной жизни, самозащита частной жизни, приватность.

Конституция Российской Федерации гарантирует право каждого на неприкосновенность частной жизни, личной и семейной тайны, защиты своей чести и доброго имени, а также право на защиту информации о частной жизни (право на информационное самоопределение. В сложившихся технологически продвинутых условиях информационный аспект частной жизни является наиболее уязвимым для правонарушений в данной сфере. Информация воспринимается и используется в качестве особого вида ресурса наряду с другими природными и естественными ресурсами планеты [2]. Таким образом, Конституция Российской Федерации, закрепляя право на защиту информации, о частной жизни, гарантирует, тем самым, право на информационное самоопределение, под которым подразумевается неприкосновенность личной информации.

Гарантиями права на неприкосновенность частной жизни также являются различные способы и формы его защиты. Уровень защищенности, как правило, зависит от двух основных факторов:

- 1) наличие правовых механизмов защиты права на неприкосновенность частной жизни;
- 2) уровень активности населения страны по отстаиванию своих прав.

Следует отметить, что данные факторы тесно взаимосвязаны, поскольку повышение активности населения стимулирует закрепление правовых механизмов защиты права на неприкосновенность частной жизни, а закрепление механизмов защиты, в свою очередь, стимулирует повышение уровня активности населения по отстаиванию своих прав.

Говоря о российском механизме защиты, необходимо отметить, что в нем принято выделять государственную и негосударственную защиту.

Среди государственных способов защиты на первом месте стоит защита конституционная, так как право на неприкосновенность частной жизни гарантируется и защищается Конституцией Российской Федерации.

Еще одним способом государственной защиты является судебная защита. В цивилизованном обществе суду принадлежит центральное место во всей правовой системе. Именно суд олицетворяет подлинное право, истинную справедливость. Чем выше роль, авторитет суда и правосудия в целом, чем большей самостоятельностью и независимостью обладает суд во взаимоотношениях с представительными органами и органами управления, тем выше в стране уровень законности и демократии, тем надежнее защищены от возможных посягательств права и свободы граждан.

По нашему мнению, обращение граждан за защитой нарушенных прав на неприкосновенность частной жизни в органы судебной системы является наиболее результативным способом восстановления данного права. Однако, несмотря на то, что за последнее время его роль значительно возросла, мы не можем назвать его достаточно эффективным. Для движения к правовому государству и гражданскому обществу необходимо создание в Российской Федерации авторитетной и независимой судебной власти. Для этого необходимо продолжать законодательное реформирование в данной сфере, направленное на обретение большей силы судебной власти.

В соответствии с рекомендациями международных организаций в последние годы повышенное внимание уделяется развитию несудебной защиты прав человека, как на международном, так и национальном уровне. Институты несудебной защиты прав и свобод человека и гражданина призваны дополнить существующие механизмы судебной защиты.

Одним из таких институтов является Уполномоченный по правам человека Российской Федерации, должность которого учреждена в целях обеспечения гарантий государственной защиты прав и свобод граждан, их соблюдения и уважения государственными органами, органами местного самоуправления, должностными лицами и государственными служащими. В настоящее время практика обращений к Уполномоченному по правам человека набирает обороты. Данное обстоятельство свидетельствует о том, что практика применения законодательства, закрепляющего нормы о защите права на неприкосновенность частной жизни в России не в полной мере сформирована.

Уполномоченный по правам человека получает множество обращений, связанных с вторжением в частную жизнь граждан. Эти обращения носят разный характер. Причем, в последнее время большое количество обращений связано с, так называемой, «проблемой персональных данных». Суть проблемы заключается в том, что российские граждане не желают получать индивидуальные номера налогоплательщиков, документально регистрировать свои биометрические данные, получать пластиковые электронные карты и т.п. Обращающиеся граждане полагают, что «хранение информации в виде магнитной записи на пластиковой карте-носителе позво-

ляет государству накапливать и использовать их персональные данные без их ведома и согласия» [1].

Особое место среди негосударственных элементов механизма защиты права на неприкосновенность частной жизни занимают неправительственные правозащитные организации. Правозащитные организации могут защищать права граждан при индивидуальных и массовых нарушениях, особенно, когда нарушителем является государство в лице своих органов. Следует отметить, что правозащитные организации могут действовать и в целях предотвращения возможных нарушений (предотвращение принятия нормативных правовых актов, нарушающих права и т.п.). Возможными инструментами защиты могут быть: оказание правовой помощи гражданам при обращении в органы государственной власти; воздействие на власть с помощью организации общественных кампаний (митинги, пикеты, шествия, направление петиций, организация флешмобов) и др. Кроме того, правозащитные организации также проводят и просветительские мероприятия, разъясняя гражданам их права и свободы. Так, например, в 1996 году правозащитной организацией «Гражданский контроль» было выпущено около полутора тысяч экземпляров книги-справочника «Ваше право на неприкосновенность частной жизни».

В настоящее время в западных странах действуют правозащитные организации, чьей специализацией являются права человека в Интернете. Например, такими организациями являются Cyber-Rights and Cyber-Liberties в Великобритании, FITUG в Германии, Bits of Freedom в Голландии и другие. По нашему мнению, в России назрела необходимость создание аналогичной организации. Целесообразность такого создания не вызывает сомнений, поскольку стремительно растущая информатизация общества неизбежно ведет к все более серьезным угрозам прав человека вообще, и права на неприкосновенность частной жизни в частности. В наши дни Интернет становится частью жизни практически каждого человека. Поэтому нарушения прав человека в сети Интернет становятся такими же реальными, как и их нарушения в реальном пространстве.

Кроме того, к негосударственным способам защиты следует отнести также и самозащиту неприкосновенности частной жизни. Данный способ защиты осуществляется, прежде всего, путем пресечения действий, нарушающих право на неприкосновенность частной жизни или создающих угрозу подобного нарушения. Например, гражданин вправе препятствовать проникновению в свое жилище помимо его воли любому лицу, которое не имеет на то законных оснований. Возможности самозащиты права на неприкосновенность частной жизни основываются на части 2 статьи 45 Конституции Российской Федерации, которая предусматривает право каждого защищать свои права и свободы любыми способами, которые не запрещены законом.

В реализации защиты права на неприкосновенность частной жизни самозащита играет важную роль. Это обусловлено тем, что из-за многообра-

зия посягательств на неприкосновенность частной жизни государство не в силах обеспечить абсолютную защиту данному праву, поскольку абсолютная защита сама по себе являлась бы ограничением.

Зачастую возможности самозащиты зависят от финансовых средств. Так, например, для того, чтобы обеспечить информационную приватность, можно использовать специальное программное обеспечение, отвечающее за информационную безопасность, технологии обнаружения прослушивающих устройств и т.д. Однако, чем изощреннее будет способ самозащиты, тем больше финансовых затрат он потребует.

Кроме того, существенно ограничивает возможности самозащиты Указ Президента Российской Федерации от 3 апреля 1995 года № 334 «О мерах по соблюдению законности в области разработки, производства, реализации и эксплуатации шифровальных средств, а также предоставления услуг в области шифрования информации», устанавливающий запрет на использование шифровальных средств, не имеющих сертификата, а также на разработку, производство, реализацию и эксплуатацию шифровальных средств без лицензии, выданной Федеральным агентством правительственной связи и информации при Президенте Российской Федерации [4]. Бесспорно, положения данного Указа препятствуют реализации гражданами самозащиты права на неприкосновенность частной жизни в сети Интернет. Кроме того, мы считаем, что данные ограничения действуют противоположно заявленной цели – обеспечения безопасности, поскольку способствуют проникновению на российский рынок средств защиты из других государств, что приводит к промышленному шпионажу в пользу стран, обладающих «ключами» к данным средствам защиты. Поэтому в целях ликвидации условий для посягательств на неприкосновенность частной жизни мы предлагаем расширить возможности самозащиты путем создания условий доступности технических средств защиты приватности. Для этого мы предлагаем Указом Президента Российской Федерации «Об изменении и признании утратившими силу некоторых актов Президента Российской Федерации» внести в Указ Президента от 3 апреля 1995 года №334 «О мерах по соблюдению законности в области разработки, производства, реализации и эксплуатации шифровальных средств, а также предоставления услуг в области шифрования информации» изменения в части признания пунктов 4, 6, 7 утратившими силу.

Библиографический список

1. Доклад Уполномоченного по правам человека в РФ от 3 марта 2011 «Доклад Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации за 2010 год» // Рос. газ.. – 2011. – 13 мая. – № 101.
2. Право и информатизация общества: сб. науч. трудов / под ред. [И.Л. Бачило](#). – М.: ИНИОН РАН, 2002.

3. Поперина, Е.Н. Пределы допустимости вмешательства в сферу частной жизни / Е.Н. Поперина // Правопорядок: история, теория, практика. – 2014. – № 1. – С. 41–47.

4. Указ Президента Российской Федерации от 3 апреля 1995 года № 334 «О мерах по соблюдению законности в области разработки, производства, реализации и эксплуатации шифровальных средств, а также предоставления услуг в области шифрования информации» // Рос. газ. – 1995. – 6 апр. – № 68.

[К содержанию](#)

УДК 343.123

ДОЗНАНИЕ КАК ФОРМА ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО РАССЛЕДОВАНИЯ

К.И. Попов

В статье рассматривается дознание – одна из форм предварительного расследования преступлений. Для того чтобы суд мог приступить к рассмотрению дела по существу, необходимо, чтобы органы предварительного расследования сформулировали и обосновали обвинение как предмет судебного разбирательства. Действия и решения, принятые в ходе дознания, имеют такую же юридическую силу, как и осуществлённые при производстве предварительного следствия.

Ключевые слова: предварительное расследование, формы предварительного расследования, дознание, дознание – форма предварительного расследования, субъекты дознания.

Стадия предварительного расследования следует непосредственно за стадией возбуждения уголовного дела. Её содержанием является деятельность органа дознания, следователя и прокурора, направленная на то, чтобы с помощью производства следственных действий по собиранию доказательств быстро и полно раскрыть преступление, всесторонне и объективно установить обстоятельство дела, изобличить виновных в совершении данного преступления, обеспечить привлечение их к уголовной ответственности и подготовить материалы уголовного дела для судебного разбирательства. Кроме этого, по конкретному уголовному делу необходимо выяснить причины и условия, способствовавшие совершению преступления, принять меры к их устранению, а также принять меры к возмещению причиненного преступлением ущерба.

Расследование определяется как предварительное потому, что оно осуществляется до судебного разбирательства дела, в ходе которого решается вопрос о виновности лица в совершении преступления и назначается наказание за совершенное деяние. Однако в судебном заседании исследуются в

основном материалы, собранные на предварительном следствии. Поэтому для того, чтобы суд имел возможность разрешить уголовное дело и вынести законный, обоснованный и справедливый приговор, орган расследования должен собрать достаточные доказательства, которые могут быть положены в основу приговора [3]. Предварительное расследование проводится по подавляющему большинству дел, направляемых для большинства разбирательства в суд.

Предварительное расследование представляет собой сложную и многогранную деятельность следователя или дознавателя, которая четко регламентирована законом и которая включает в себя действия по пресечению и предупреждению преступлений, собиранию и проверке доказательств в целях установления обстоятельств совершенного преступления, выявления лиц, его совершивших, и привлечения их в качестве обвиняемых по возмещению причиненного ущерба.

Таким образом, предварительное расследование – это регламентированная законом деятельность следователя и дознавателя по собиранию, проверке и оценке доказательств, на основании которых устанавливаются необходимые для дела обстоятельства, в целях защиты прав и законных интересов лиц и организаций, потерпевших от преступления [2].

Предварительное расследование составляет основу существования деятельности следователя, органа дознания и дознавателя. Сутью предварительного расследования, является принятие ими предусмотренных законом мер к установлению события преступления лиц, виновных в совершении преступления, и к их наказанию. Во многих случаях оно включает работу органов, осуществляющих оперативно-розыскную деятельность. Однако фактические данные, полученные оперативно-розыскными мерами, приобретают юридическое значение лишь в рамках уголовно-процессуальной деятельности. Раскрытие преступления представляет собой протяженный во времени процесс установления обстоятельств, подлежащих доказыванию.

К ним относятся: событие преступления (время, место, способ и другие обстоятельства совершения преступления); виновность лица в совершении преступления, форма его вины и мотивы; обстоятельства, характеризующие личность обвиняемого; характер и размер вреда, причиненного преступлением; обстоятельства, исключающие преступность и наказуемость деяния; обстоятельства, смягчающие и отягчающие наказание; обстоятельства, которые могут повлечь за собой освобождение от уголовной ответственности и наказания; обстоятельства, подтверждающие, что имущество, подлежащее конфискации получено в результате совершения преступления или является доходами от этого имущества либо использовалось или предназначалось для использования в качестве орудия преступления либо для финансирования терроризма, организованной группы, незаконного вооруженного формирования, преступного сообщества (преступной организации); обстоятельства, способствовавшие совершению преступления.

В современном уголовном процессе России предусмотрены две формы предварительного расследования преступлений: предварительное следствие и дознание. Эти формы различаются по категориям тяжести расследуемых преступлений, по органам и должностным лицам, осуществляющим такую деятельность, по процессуальным правилам и срокам производства по уголовным делам. Независимо от формы предварительное расследование является стадией уголовного процесса, которая предназначена для установления обстоятельств, подлежащих доказыванию по каждому уголовному делу (ст. 73 УПК РФ).

Уголовно-процессуальный закон предусматривает, что дознание является формой предварительного расследования преступлений, осуществляемого дознавателем по уголовному делу, по которому производство предварительного следствия необязательно (п. 8 ст. 5 УПК РФ). В сравнении с предварительным следствием дознание можно рассматривать как упрощенную и укороченную по срокам форму расследования, предусматривающую специальные правила производства по уголовному делу (гл. 32 УПК РФ). Действия и решения, принимаемые в ходе дознания, имеют такую же юридическую силу, как и осуществленные при производстве предварительного следствия [5, с. 284].

Производство по делам о преступлениях, отнесенных к подследственности органов дознания, начинается с возбуждения уголовного дела при наличии к этому поводов и оснований (ст. 146 УПК РФ).

Дознание по делам о преступлениях, не требующих обязательного предварительного следствия, производится в полном объеме в порядке, установленном главами 21, 22 и 24–29 УПК РФ, с учетом особенностей, предусмотренных главой 32 УПК РФ. В целях изобличения лица, совершившего преступление, дознаватель самостоятельно возбуждает уголовное дело по факту совершения преступления и производит необходимые следственные действия для установления обстоятельств, подлежащих доказыванию.

Дознание производится в течение 30 суток со дня возбуждения уголовного дела. Указанный срок по ходатайству дознавателя может быть при необходимости продлен прокурором до 30 суток. Таким образом, предельный срок дознания, как правило, не может превышать 60 суток.

Новые процессуальные правила предусматривают также, что в случаях, перечисленных ст. 211 УПК РФ, приостановленное дознание может быть возобновлено на основании постановления прокурора либо начальника подразделения дознания (п. 3 ч. 3 ст. 223 УПК РФ).

Обвинительный акт – это упрощенный, но важный процессуальный документ, в котором дознаватель, непосредственно осуществляющий предварительное расследование по находящемуся у него в производстве уголовному делу, формулирует обвинение и приводит доказательства, изо-

бличающие лицо в совершении преступления, которые должны быть исследованы судом в условиях гласности и состязательности сторон.

С момента вынесения дознавателем обвинительного акта подозреваемый в соответствии с п. 2 ч. 1 ст. 47 УПК РФ признается обвиняемым. Обвиняемый и его защитник должны быть ознакомлены с обвинительным актом и материалами уголовного дела, о чем в протоколе делается отметка, которая удостоверяется их подписями и подписью дознавателя [5, с. 289–291].

В соответствии с п. 7 ст. 5 УПК РФ дознаватель – должностное лицо органа дознания, правомочное либо уполномоченное начальником органа дознания осуществлять предварительное расследование в форме дознания, а также иные процессуальные полномочия, предусмотренные УПК РФ.

Право заниматься уголовно-процессуальной деятельностью дознаватель получает не столько в связи с занимаемой должностью в государственном органе, сколько по прямому указанию начальника органа дознания или начальника подразделения дознания.

В действующем уголовно-процессуальном законе укреплен его самостоятельность при решении вопросов, связанных с расследованием уголовного дела. Он самостоятельно принимает решения о возбуждении уголовного дела, производстве следственных и иных процессуальных действий, а также решение, завершающее дознание (постановление о прекращении уголовного дела, обвинительный акт). При этом дознаватель действует от имени органа дознания.

Процессуальная самостоятельность дознавателя ограничена случаями, когда для принятия решения требуется согласие начальника органа дознания или прокурора и судебное решение (ст. 25, 26, 28, 29, 37, 106–110, 115, 165 УПК РФ).

Указания прокурора, начальника органа дознания и начальника подразделения дознания, данные в соответствии с требованиями УПК, обязательны для дознавателя. При этом дознаватель вправе обжаловать указания начальника подразделения дознания начальнику органа дознания или прокурору, указания начальника органа дознания – прокурору, а указания прокурора – вышестоящему прокурору. Однако обжалование данных указаний не приостанавливает их исполнения. Изложенное правило обусловлено необходимостью обеспечить быстроту и эффективность работы дознавателя. Во-первых, для дознания и производства дознавателем неотложных следственных действий предусмотрены ограниченные сроки. Во-вторых, обстоятельства расследуемого при дознании преступления, как правило, достаточно ясны и потому, видимо, приостановление процессуальных мероприятий в связи с несогласием дознавателя с полученным указанием закон считает непродуктивным [4, с. 143].

Дознание производится по уголовным делам о преступлениях, перечисленных в ч. 3 ст. 150 УПК РФ. В перечень таких деяний включены преступления небольшой или средней тяжести (ст. 15 УК РФ). В законе предусмотрено также, что по письменному указанию прокурора эти дела могут быть переданы следователю для производства предварительного следствия.

Процессуальный закон не допускает производства дознания по делам лиц, совершивших запрещенное уголовным законом деяние в состоянии невменяемости, а также заболевших после совершения преступления психическим расстройством, делающим невозможным назначение наказания или его исполнение (ст. 433, 434 УПК РФ). В случаях установления в ходе дознания указанных обстоятельств уголовное дело должно быть направлено руководителю следственного органа для определения подследственности (ст. 149 УПК РФ) и передачи следователю. Дознание по уголовному делу о преступлении, совершенном несовершеннолетним, осуществляется в общем порядке, с изъятиями, предусмотренными главой 50 УПК РФ.

Фактические данные об обстоятельствах преступления, полученные в ходе дознания, имеют доказательственное значение по уголовному делу и подлежат исследованию и оценке в стадии судебного разбирательства на общих основаниях в условиях состязательности и равенства прав сторон.

Поддерживать государственное обвинение в суде по уголовному делу, оконченному в форме дознания, может от имени государства только должностное лицо органа прокуратуры (п. 6 ст. 5, ч. 4 ст. 37 УПК РФ) [5, с. 285].

Процессуальные проблемы расследования преступлений в форме дознания являются предметом многочисленных научных исследований, охватывающих различные аспекты данной сферы. Используя практический опыт и основываясь на научно разработанных концепциях, отечественные ученые последовательно расширяют исследовательский диапазон досудебного производства, предлагают значимые теоретические и практические рекомендации, в частности, по совершенствованию предварительного расследования в форме дознания. Это объясняется тем, что дознание является одним из наиболее актуальных и постоянно меняющихся институтов досудебного производства, о чем свидетельствуют нормативно-правовые акты, регламентирующие уголовно-процессуальные правоотношения в разные периоды существования российского государства, и научные труды отечественных процессуалистов [1, с. 6].

Таким образом, институт дознания в уголовном процессе России постоянно совершенствуется, что является отражением объективных закономерностей жизни государства и общества. С учетом сегодняшних реалий возрастает потребность в создании более эффективного механизма расследования дел о менее сложных преступлениях, отнесенных к компетенции органов дознания.

Библиографический список

1. Захарова, С.А. Дознание в органах внутренних дел: проблемы предварительного расследования, перспективы развития: монография / С.А. Захарова. – Челябинск: ГОУ ВПО УралГУФК. 2010. – 140 с.
2. Манова, Н.С. Уголовный процесс: учебник для вузов / Н.С. Манова, Ю.В. Франциферов. – М.: Издательство Юрайт, ИД Юрайт, 2010. – 356 с.
3. Попов, К.И. Использование в доказывании результатов контроля и записи переговоров / К.И. Попов // Правопорядок: история, теория, практика. – 2014. – № 1. – С. 137–140; Попов, К.И. Доказывание в уголовном процессе / К.И. Попов // Правопорядок: история, теория, практика. – 2014. – № 2. – С. 136–139.
4. Уголовно-процессуальное право Российской Федерации: учеб. / Л.Н. Башкатов [и др.]; отв. ред. И.Л. Петрухин, И.Б. Михайловская. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2010. – 688 с.
5. Уголовный процесс: учебник / под ред. В.П. Божьева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшее образование, 2009. – 524 с.

[К содержанию](#)

УДК 343.98

ГИПНОЗ В РАСКРЫТИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ: ПРАВООПРЕДЕЛЯТЕЛЬНЫЙ АСПЕКТ¹

О.А. Пучков

В статье рассматриваются вехи развития гипноза, определяется понятие «гипноз», раскрываются некоторые юридические аспекты применения гипноза в криминальной среде и правоприменительной деятельности.

Ключевые слова: гипноз, криминальный гипноз, уголовно-правовое регулирование, гипноз в криминалистике.

В истории гипнотизма можно различить три периода. Первый уходит в седую древность. Без сомнения, гипнотический сон уже был известен жрецам Египта и Греции. Об этом свидетельствует, например, так называемый «папирус гностиков» (II в. н. э.), в котором дается описание приемов гипнотизирования, применяющиеся еще и поныне. Жрецы пользовались гипнозом с религиозными целями. Обычно они задавали те или иные вопросы какому-нибудь юному служителю храма, и его ответы истолковывали как

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения НИР по теме: «Рекомендации по реализации государственной программы по обеспечению общественного порядка и противодействия преступности в условиях закрытых административно-территориальных образований (ЗАО): на примере Озёрского городского округа», утвержденной приказом ректора ЮУрГУ (НИУ) № 628 от 03 апреля 2015 года.

указания богов, как пророчество. В Древней Греции гипноз применялся уже и с лечебными целями. На это указывают дошедшие до наших дней данные о жизни и деятельности известного врача древности Асклепиада.

В средние века скудные сведения древних народов о гипнотическом сне были утрачены, приемы гипнотизирования забыты. И только в эпоху Возрождения наука вновь обратилась к явлениям гипнотизма, причем сперва в опытах на животных. Так, в первой половине XVIII в. появились в печати сообщения немецких ученых Швентера и Кирхера о «заколдованном состоянии курицы», иначе – «чудесном эксперименте». Суть дела заключается в том, что достаточно, крепко держа птицу руками, осторожно придавить ее голову к полу и оставить ее на некоторое время в таком положении, чтобы курица пришла в состояние неподвижности, расслабления, как бы глубокого сна, из которого ее можно вывести лишь резким толчком или громким звуком.

В XVIII веке в Германии были впервые проведены опыты словесного усыпления человека, что стало важнейшим шагом к окончательному оформлению концепции гипноза в 40-х годах XIX века. Сам термин «гипнотизм» (от греческого *hipnos* – сон) был введен английским врачом Джеймсом Брэдом. Ученый первый стал пользоваться гипнотическим сном для обезболивания хирургических операций [2]. Опыт английского ученого позже использовал французский врач Льебо, стремившийся привлечь внимание врачей к этому методу, как высокоэффективному способу лечения многих болезней. Об этом прежде всего и убедительнее всего свидетельствует его собственная лечебная практика: 7500 больных прибегли к его помощи за 25 лет.

Существует множество определений термина «гипноз».

Советские ученые В.Е. Рожнов и М.А. Рожнова определяют гипноз как «определенное состояние, в котором кратковременно или продолжительно находится весь головной мозг, а вместе с ним и вся центральная нервная система» [5, с. 21]. З. Косенко и А. Ремезова определяют его как «мощный раздражитель», который «может вызвать в любом участке коры мозга и торможение и возбуждение» [3, с. 176]. Л.Л. Васильев определял гипноз как «внушенный сон» [2, с. 44].

На наш взгляд, самое точное определение понятия «гипноз» дано авторами Юридической Энциклопедии: «гипноз (от гр. *hypnos* – сон; англ. *hypnosis*) – в судебной психиатрии искусственно вызванное состояние бодрствования (по учению И.П. Павлова – частичный сон), при котором ограничена свобода волеизъявления и повышена степень внушаемости» [8, с. 184].

В 1878 году в крупнейшей психиатрической клинике Парижа Сальпетриере экспериментальным исследованием гипноза на больных, страдающих истерией, занялся выдающийся французский психиатр Жан-Мартин

Шарко, который видел главные определяющие особенности гипноза в происходящих в этом состоянии физиологических сдвигах – изменениях восприимчивости органов чувств, возбудимости нервов и мышц и т.д.

В ходе исследований Шарко пришел к выводу, что «пестрые и многообразные симптомы истерии чаще всего психогенны. Это означает, что возникают они за счет психики, за счет внушения и самовнушения, а также в связи со всевозможными нервными потрясениями и переживаниями. Но эти же самые причины могут приводить и к обратному эффекту, к исчезновению отдельных болезненных проявлений у страдающих истерией» [5, с. 24].

Таким образом, внушение – один из важнейших элементов социального, политического, культурного и научного воздействия на психику человека. С его помощью в истории человека совершались как величайшие подвиги, так и величайшие преступления. Так, уголовная ответственность за гипнотическое воздействие на человека в противоправных целях предусмотрена в уголовных кодексах Германии (ст. 20 УК Германии), Австрии (ст. 11 УК Австрии), Китая (ст. 21.УК КНР), Швейцарии (ст. 12 УК Швейцарии).

В то же время в последнее время расширяется область практического применения гипноза, в том числе и при расследовании преступлений.

Впервые о применении гипноза в следственной деятельности заговорил немецкий ученый Г. Шнейкерт, выпустивший в 1924 г. в Берлине оригинальный труд, посвященный техническим приемам получения признания от обвиняемого. Ученый писал, что «обвиняемые сами неоднократно изъявляли готовность подвергнуться гипнотизированию и быть допрошенными в состоянии гипноза, желая этим создать доказательство того, что у них на душе нет ничего затаенного. Но и такой прием едва ли мог бы быть признан допустимым с юридической точки зрения, не только потому, что трудно установить, не было ли симуляции гипнотического состояния, но и потому, что лицо, лишенное свободного волеопределения, хотя бы искусственным путем, не может рассматриваться как допустимый свидетель на суде» [9, с. 39].

Воля – это сознательная психическая активность, регулирующая поведение и деятельность человека. Она является мощной побудительной силой, входящей в мотивационную сферу поведения, в том числе и противоправного. В то же время некоторые преступления совершаются только потому, что субъект не может мобилизовать свою волю, чтобы противостоять желаниям и влечениям самого себя или других людей, особенно в случаях нахождения в состоянии гипноза. Связанное с этим состоянием снижение уровня регуляции своих действий, выражается в сниженной способности субъекта всесторонне оценивать ту или иную значимую для него ситуацию и принимать необходимые решения, в полной мере руководить своими действиями, направленными на достижения поставленных целей [6, с. 30–31].

Гипноз не редко применяется с неправомерными целями. При этом очевидна неэффективность защиты общества от криминального гипноза. Современные нормативно-правовые акты лишь косвенно указывают на возможность легального применения гипноза исключительно врачами, причем расценивают его лишь как мирное психотерапевтическое средство.

Между тем, в России действуют десятки крупных центров и школ, специализирующихся на обучении гипнозу и, в частности, техникам нейролингвистического программирования. Их выпускниками могут стать все желающие без какого-либо ценза по профессиональному роду деятельности и основным психологическим характеристикам и наклонностям личности. Общедоступность овладения техниками и технологиями гипноза подтверждается тем фактом, что многими из подобных центров разработаны программы по заочному обучению. Кроме того, информатизация общества повлекла за собою распространение специальной литературы, видео- и аудио-самоучителей по гипнозу, позволяющих их обладателю сохранить полную анонимность при овладении данными навыками. В результате граждане, овладевшие указанными методиками, направляют свои знания и умения в криминальное русло. Между тем, уголовное законодательство устанавливает следующее:

«1. Вменяемое лицо, которое во время совершения преступления в силу психического расстройства не могло в полной мере осознавать фактический характер и общественную опасность своих действий (бездействия) либо руководить ими, подлежит уголовной ответственности» (часть 1 ст. 22 УК РФ).

В ч. 1 ст. 177 ГК РФ указывается:

«Статья 177. Недействительность сделки, совершенной гражданином, не способным понимать значение своих действий или руководить ими

1. Сделка, совершенная гражданином, хотя и дееспособным, но находившимся в момент ее совершения в таком состоянии, когда он не был способен понимать значение своих действий или руководить ими, может быть признана судом недействительной по иску этого гражданина либо иных лиц, чьи права или охраняемые законом интересы нарушены в результате ее совершения».

Данное утверждение справедливо и в отношении гипнотического воздействия на участников уголовного процесса. Об этом писали советские ученые В.Е. Рожнов и М.А. Рожнова в своей статье «Гипноз и мистика».

«Сильное действие слова или остро действующее на воображение впечатление вызывает в мозгу человека возбуждение. Сосредоточенное в каком-либо месте коры, оно развивает вокруг себя... тормозной процесс. Если нервная система чем-то ослаблена, иначе говоря, если нервные клетки тормозимы, тогда это торможение возникает легче и занимает обширные очаги, отрывая возбужденные корковые клетки от всей остальной массы мозга и тем лишая их необходимых связей. А эти-то связи и обеспечивают то, что мы называем контролем разума, контролем сознания. Внушенная

мысль, будучи оторвана от всех этих необходимых связей и взаимодействий, приобретает... неодолимую силу влияния на психику человека, на его мысли, чувства, поведение...» [5, с. 47].

Более того, науке известны случаи, когда психическая форма мысли обретала физическое воплощение. Возможность этого у отдельных лиц доказана опытами русского физиолога Н.Е. Введенского и французского ученого Шарко. Такое же наблюдение проводил советский исследователь гипноза К.И. Платонов. Женщине во время глубокого гипнотического сна ученый прикладывал к предплечью монету и говорил: «К вашей руке приложен раскаленный металлический кружок. От него на вашей руке получится сильный ожог. Вам больно». Больная проснулась, и через 25 минут на месте, где была приложена монета, кожа покраснела. Затем вскочил волдырь, как при ожоге [3, с. 179].

Таким образом, последствия гипнотического воздействия на человека непредсказуемы и порой принимают криминальный оттенок. Показания человека, находящегося в состоянии гипнотического сна, также во многом зависят от того, в какой манере ему задаются вопросы, каково их содержание. В связи с этим на Западе допрос участников уголовного процесса, находящихся в состоянии гипнотического сна, фиксируется на видео.

Правовые аспекты применения гипноза в следственной деятельности в российском уголовно-процессуальном праве только начинают привлекать внимание правоведов [1, 7]. В Уголовном кодексе РФ до сих пор отсутствуют нормы о смягчении наказания за преступление, которое было совершено под гипнозом, хотя в уголовные кодексы стран Европы подобные нормы были включены еще в конце XX века (например, в ст. 31 УК Польши, ст. 11 УК Швейцарии, ст. 21 УК Испании и т.д.).

Российский ученый Л.П. Гримак в 1997 г. сформулировал четыре условия, которые должны соблюдаться в случае применения гипноза в российском уголовном процессе:

- 1) испытуемый должен быть настроен безусловно положительно к сотрудничеству с органами расследования и к факту его гипнотизирования, в частности;
- 2) во всех случаях необходимо быть уверенным в психологическом благополучии допрашиваемого под гипнозом;
- 3) сеансы следственного гипноза должны проводиться опытными психиатрами или психологами, имеющими специальную подготовку в практическом осуществлении гипнопродукции;
- 4) специалист, который выполняет гипнодологическую операцию, должен занимать и сохранять бесстрастную позицию в отношении получаемой им информации от загипнотизированного [4, с. 197–210].

Однако эти условия не могут в полной мере обеспечить получение необходимых сведений при проведении допроса участника уголовного процесса, находящегося в состоянии гипнотического сна, поскольку его применение способно отрицательно повлиять на процессы волевой саморегуляции субъекта, волеизъявления, нарушить его целенаправленную деятельность. Эти факторы служат основанием для признания лица неспособным в полной мере руководить своими действиями, с вытекающими из этого правовыми последствиями (ст. 22 УК РФ).

Проблема применения гипноза при расследовании преступлений в России до сих пор остается нерешенной. Несмотря на попытку проведения определенных теоретических разработок в этой области со стороны ученых, многие юристы до сих пор определяют гипноз как одну из «форм принуждения к даче показаний», что является преступлением, предусмотренным в ст. 302 УК РФ.

Библиографический список

1. Бархатова, Е.Н. Особенности квалификации преступлений против собственности, совершаемых с применением гипноза к потерпевшему / Е.Н. Бархатова // Психопедагогика в правоохранительных органах. – 2013. – № 3. – С. 60–62.
2. Васильев, Л.Л. Таинственные явления человеческой психики / Л.Л. Васильев. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1963.
3. Косенко, З. Рассказы о жизни мозга / З. Косенко, А. Ремезова. – М.: Издательство «Детская литература», 1964.
4. Образцов, В.А. Криминалистика: Курс лекций / В.А. Образцов. – М., 1996.
5. Рожнов, В.Е. Гипноз и мистика / В.Е. Рожнов, М.А. Рожнова. – М., «Знание», 1973.
6. Романов, В.В. Юридическая психология: краткий курс лекций / В.В. Романов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2013.
7. Седых, Л.В. Проблемы уголовной ответственности за использования психологических техник в террористических целях / Л.В. Седых // Уголовное право. – 2010. – № 1. – С. 35–37.
8. Тихомирова, Л.В. Юридическая энциклопедия / Л.В. Тихомирова, М.Ю. Тихомиров; Под ред. М.Ю. Тихомирова. – 5-е изд., доп. и перераб. – М., 2007.
9. Шнейкерт, Г. Тайна преступника и пути к ее раскрытию / Г. Шнейкерт. – М., 1925.

[К содержанию](#)

УДК 349.6:621.039

ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ ОТ ЗАГРЯЗНЕНИЯ РАДИОАКТИВНЫМИ ВЕЩЕСТВАМИ И РАДИОАКТИВНЫМИ ОТХОДАМИ

Ф.М. Тюльпанов

В статье рассматриваются вопросы по переработке ядерных отходов, анализируются проблемы по правовой охране окружающей среды от загрязнения радиоактивными веществами и материалами.

Ключевые слова: радиоактивные вещества, ядерные материалы, радиоактивные отходы, обращение с радиоактивными веществами и материалами.

В настоящее время большую опасность для человека и окружающей среды представляют радиоактивные вещества и отходы. Их накопление в стране представляет угрозу для населения и государства в целом. Известно, что атомная энергия используется в современных технологиях в таких отраслях экономики, как атомные электростанции, в военных целях – атомных подводных лодок, надводных кораблей и судов с ядерными установками, а также в результате других видов деятельности в сфере использования атомной энергии в России. В стране существует более 30 предприятий атомной промышленности и энергетики, которые расположены во многих субъектах Федерации, имеющие соответствующую структуру производства.

В результате эксплуатации образовалось 4,3 млн куб. м жидких радиоактивных отходов (ЖРО) и около 1,1 млн т твердых радиоактивных отходов (ТРО) [2].

Неблагополучная радиационная обстановка сложилась на территориях, пострадавших в результате аварий на Чернобыльской АЭС, включая территории России и Белоруссии, Челябинской области, где произошел взрыв на химкомбинате «Маяк» в г. Озерске (Челябинск 40), 29 сентября 1957 г. на радиохимическом заводе произошел взрыв одной из емкостей, служившей хранилищем высокоактивных отходов. Взрыв полностью разрушил емкость из нержавеющей стали, находившуюся в бетонном каньоне глубиной 8,2 метра.

Радиоактивный выброс, прошедший над территорией Восточной части области получил название Восточно-Уральский радиационный след (ВУРС). Общая протяженность составляла около 300 км в длину, при ширине 5–10 км. На этой площади почти в 20 тыс. кв км проживало 270 тыс. человек, оказались на территории с плотностью радиоактивного заражения

свыше 2 кюри на квадратный километр по стронцию и 2100 чел. – с плотностью свыше 100 кюри на квадратный километр [3, с. 120].

В законодательстве даются определения радиоактивным веществам и их отходам. Так, в Федеральном законе «Об использовании атомной энергии» от 21.11.1995. № 170-ФЗ (в ред. от 02.07.2013г.) они определяются как химические вещества, не относящиеся к ядерным материалам, испускающее излучение.

А радиоактивные отходы – это ядерные материалы и радиоактивные вещества, дальнейшее использование которых не допускаются.

К ядерным материалам закон относит материалы содержащие или способные воспроизвести делящиеся (расщепляющиеся) ядерные вещества (ст. 3). Понятие радиоактивных веществ раскрывается в законе как ядерные материалы испускающее ионизирующее излучение. В этой связи важное значение имеет обеспечение радиационной безопасности населения. Закон РФ «О радиационной безопасности населения» от 09. 01. 1996 г. № 3-ФЗ направлен на защиту населения настоящего и будущего поколений людей от вредного для их здоровья воздействия ионизирующего излучения.

Сегодня распоряжением Правительства РФ от 19 апреля 2007 г. № 484-р утверждена и действует Федеральная программа по обеспечению ядерной и радиационной безопасности с 2008 по 2015 год, на основе которой были подготовлены и введены в действия санитарные правила и нормативы (Сан Пин 2.6.1.2523-09), а также нормы радиационной безопасности (НРБ-99.2009), утвержденные Постановлением Главного государственного санитарного врача РФ от 07.07.2009 г. № 47.

Кроме того, Правительством утверждено Положение о лицензировании деятельности в области использования атомной энергии от 25.02.2004 г. № 107. Однако недостаточно полно осуществляется контроль за обеспечением радиационной безопасности на производствах. Оценка состояния радиационной безопасности должна проводиться своевременно как органами государственной власти, так и органами местного самоуправления, а также организациями, осуществляющие деятельность с использованием источников ионизирующего излучения. В этой связи в 1985 году в России были созданы природоохранные прокуратуры с целью усиления функций надзора за состоянием законности в сфере экологического правопорядка. Вместе с тем, практика последних лет показывает недостаточную ее работу в области профилактики экологических правонарушений, в частности, слабое реагирование и решение вопросов, обратившихся к ним граждан и юридических лиц. Большинство заявлений рассматриваются формально, не вникая в суть происходящего, а если и возбуждаются какие-либо дела, то проводят расследования достаточно долго и по существу не имеющие общественного резонанса. Все это приводит к безнаказанности и латентности пра-

вонарушений. В настоящее время не уделяется должного внимания деятельности органов внутренних дел, выполняющие также функции охраны и контроля за использованием природных ресурсов, в частности, участковыми, сотрудниками ППС, ГИБДД, вневедомственной охраны и другими подразделениями, которые могут принимать участия в мероприятиях по пресечению и предотвращению экологических правонарушений в регионах страны, связанных с материалами ионизирующих источников на свалках, производственных отходов, отвалов и т.д. [4, с. 171].

В последние годы в стране получил распространение как вывоз, так и ввоз стратегических сырьевых ресурсов, которые подрывают не только экономику страны, но и вызывает истощение природных ресурсов России. Особую опасность для России представляют такие вещества как трансграничное перемещение ядерных расщепляющихся материалов, радиоактивных веществ и источников ионизирующего излучения. Радиоактивные отходы не могут быть уничтожены в результате химических или механических процессов. Поэтому обращение с ними предусматривает контроль, уменьшение уровня ионизирующих излучений до безопасного, т.е. переработку отходов для временного хранения и окончательного захоронения.

В течении более чем 60-летней деятельности химического комбината «Маяк» образовалось огромное количество радиоактивных отходов в жидком и твердом состоянии. Жидкие составляют наибольшее количество радиоактивных отходов. Основные источники их образования – реакторные и радиохимическое производство. По уровню активности жидкие делятся также на три группы: высокоактивные отходы (ВАО), средне активные отходы (САО), низко активные отходы (НАО). Высокоактивные отходы хранятся в емкостях из нержавеющей стали, установленных в железобетонных каньонах с металлической облицовкой. Они содержат 900 млн кюри радиоактивности (это более 90 % всей радиоактивности отходов химкомбината). В настоящее время старые емкости выведены из эксплуатации. На новых емкостях установлена контрольно-измерительная аппаратура. Говоря о средне активных отходах, они имеют намного меньшую концентрацию радионуклидов, но объем их в 3–4 раза больше, чем ВАО. Их суммарная радиоактивность 150 млн кюри. Сейчас эти отходы сбрасываются в озеро Карачай. Что касается низко активных отходов, то они относятся к водам, охлаждающих химические аппараты и реакторы, а также охлаждение душевых, прачечных, включая все воды промышленных и специальных канализаций. И их объем очень большой. В год низкоактивные отходы сбрасывают 4850 кюри радиоактивности.

Твердые радиоактивные отходы – это отходы, составляющие вышедшее из строя загрязненное оборудование, приборы и средства индивидуальной защиты, дополнительные, вспомогательные предметы, а также со-

ставные части производственной деятельности «Маяка». Суммарная активность твердых радиоактивных отходов на химкомбинате составляет около 2 млн кюри. ТРО по степени активности делятся на высокоактивные, которые хранятся в капитальных железобетонных сооружениях; среднеактивные и низкоактивные хранятся в могильниках траншейного типа. Естественно, за последние годы многое сделано по защите населения и охраны окружающей среды в целом. В частности, осуществляется усиленный контроль по обслуживанию могильников, инвентаризации и выявлению неучтенных хранилищ, ведутся работы по перезахоронению, сбору, дезактивации и сдачи металлолома, приведению в соответствии с ныне действующими нормами старых хранилищ. Но, к сожалению, имеется немало нерешенных вопросов. До сих пор в мире не решили проблему ядерных отходов. Однако после происшедших чрезвычайных ситуаций (к примеру, взрыв реактора на Фукусиме, Япония, где до сих пор загрязнённые радионуклидами воды, сбрасываемые в океан), радиационные источники, не относящиеся к ядерным установкам комплекса, оборудование и их изделие, в которых содержатся радиоактивные вещества или генерируются ионизирующие излучения; радиоактивных отходах. Конечно, сегодня более безопасно стало работать на производствах по переработке ядерных отходов. Полная очистка природных объектов вряд ли возможна, ибо это сложная научно-техническая проблема над которой предстоит работать долгое время. Тем не менее, необходимо эксплуатацию атомных объектов привести в соответствие с действующим законодательством, регулирующим охрану окружающей среды, безопасности и обращению с радиоактивными отходами. В последние годы символом экологического неблагополучия на планете Земля стало озеро Карачай, оно расположено на территории химкомбината «Маяк», в центральной части водораздельного пространства озер Улагач, Татыш, Малая Нанога, Кызылташ и реки Мишеляк. Вначале само озеро представляло собой заболоченный участок площадью 26,5 га; длиной 750 и шириной 450 метров, глубина 1,25 метров, объем воды составлял 400 000 м³. В засушливые летние периоды озеро часто пересыхало. В течение 4-х лет сброс жидких среднеактивных отходов довели до 120 млн кюри. Тогда стали осуществлять сброс в другие водоемы (старое болото, находящееся на территории химкомбината). За время эксплуатации из водоема подземные воды поступило около 5 млн м³ радиоактивных растворов. Под озером образовалась линза загрязненных грунтовых вод толщиной 100 метров и площадью 10 км², что намного больше чем, само озеро. Скорость перемещения грунтовых вод достигает 80–90 метров в год [3, с. 85]. В этой связи возник вопрос о ликвидации озера Карачай путем засыпки его скальным грунтом и заполнением полными бетонными блоками. Таким образом, радиационный фон уменьшился в сотни раз. Успешное решение проблемы озера Карачай заключается в комплексном подходе, а именно,

освоения технологии по сбору радиоактивных отходов Карачай. Сегодня в кризисный период необходимо выполнение комплексной программы о социальной и экономической реабилитации и обеспечению радиационной безопасности принятой в 1995 году Уральского региона.

Законодательную основу по реабилитации загрязнённых территорий и возвращение их в хозяйственный оборот и предоставление социальных льгот населению начиная с 1993 года. В последующим был принят Федеральный закон «О социальной защите граждан, подвергшихся воздействию радиации вследствие аварии в 1957 году на производственном объединение «Маяк» и сбросов радиоактивных веществ в реку Теча» от 26 ноября 1998 г. № 175-ФЗ. На основании этого закона принято Постановление Правительства РФ «О мерах по реализации Федерального закона «О социальной защите граждан, подвергшихся воздействию радиации вследствие аварии в 1957 году на производственном объединение «Маяк» и сбросов радиоактивных веществ в реку Теча» от 20 ноября 1999 г. № 1281. Далее, Постановление Губернатора Челябинской области «О мерах по реализации Федерального закона РФ от 26 ноября 1998 г. № 175-ФЗ «О социальной защите граждан, подвергшихся воздействию радиации вследствие аварии в 1957 году на производственном объединение «Маяк» и сбросов радиоактивных веществ в реку Теча» от 01.08.2000 г. № 331 утверждено Положение о порядке оформления и выдачи удостоверений и справок гражданам, подвергшихся воздействию радиации, вследствие аварии в 1957 г. на ПО «Маяк» и сбросов радиоактивных отходов в реку Теча, на территории Челябинской области [1].

Таким образом, по мере увеличения угрозы загрязнения окружающей среды радиацией возрастает моральная и юридическая ответственность государств в обращении с радиоактивными веществами. Во многих странах приняты законы, регулирующие ядерные операции, определен порядок и условия удаления радиоактивных отходов, ответственность физических и юридических лиц за загрязнение окружающей среды радиацией.

Итак, государственно-правовой механизм преодоления Восточно-Уральского радиоактивного следа функционирует. Но эффективность его элементов была бы выше, если бы была бы стабильная правовая основа. Ведь не защищенность гражданина перед атомной стихией с точки зрения права выявила необходимость создания комплексной нормативно-правовой базы, направленной на социальную и правовую защиту пострадавших от катастрофы граждан, решение других вызванных ею, государственно-правовых проблем. В международном праве сложился принцип недопустимости радиоактивного заражения вод Мирового океана, космоса, почвы. В этой связи возникла необходимость создание международного договора о компенсации ядерного ущерба, чтобы с его помощью регулировать глобальные международно-правовые отношения, обусловленные

использованием атомной энергии. Проблемы уменьшения медицинских последствий радиоактивных отходов, дальнейшее использование которых не предусматривается, диктуют необходимость выработать надежный правовой механизм, обеспечивающий радиационно-экологическое и санитарно-эпидемиологическое благополучие населения в условиях постоянно ионизирующего воздействия. Необходима нормативно-правовая база, которая обеспечивала бы единое методологическое руководство системой радиационного контроля и единую стратегию оснащения измерительными приборами и средствами радиационного контроля – как параметров жизнеобеспечения и среды жизнедеятельности людей, так и хозяйствующих объектов. Сегодня очень важно усилить потенциал каждого звена государственного управления, особенно местных органов самоуправления, чья деятельность осуществляется на радиоактивно загрязненных территориях.

Библиографический список

1. Администрация Челябинской области. Сборник нормативных актов по социальной защите населения, пострадавшего от воздействия радиации. – Челябинск, 2000. – С. 70.
2. Государственный доклад «О состоянии и охране окружающей среды Российской Федерации в 2004 году». – М., 2005. – С. 81.
3. Новоселов, В.Н. Атомный след на Урале / В.Н. Новоселов, В.С. Толстиков. – Челябинск: Рифей, 1997.
4. Тюльпанов, Ф.М. Полномочия органов местного самоуправления в сфере природопользования и охраны окружающей среды / Ф.М. Тюльпанов // Правопорядок: история, теория, практика. – 2014. – № 2(3). – С. 170–173.

[К содержанию](#)

УДК 343.32:341.215.4-054.72

ПРЕСТУПЛЕНИЯ ЭКСТРЕМИСТСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ¹

А.С. Черепашкин

В статье проанализированы процессы, связанные с преступностью трудовых мигрантов, криминологическая характеристика преступности трудовых мигрантов, преступления экстремистской направленности в условиях миграционных процессов.

Ключевые слова: миграция, трудовые мигранты, преступления трудовых мигрантов, экстремизм, экстремистская направленность, миграционные процессы.

В последние годы наблюдается устойчивый рост внимания специалистов различных отраслей науки к проблеме миграции, в том числе предупреждения преступлений со стороны мигрантов [5, с. 121].

Рост числа мигрантов, прибывших в нашу страну, сопровождается увеличением числа совершаемых ими на территории России противоправных деяний. Анализ статистических данных, характеризующих преступность мигрантов, отражает новую волну миграционной преступности с 2013 года.

Рост преступлений данного вида нельзя назвать устойчивым, т.к. значительный рост миграционной преступности в период с 1991 по 2005 г.г. сменялся относительным спадом в период с 2009 по 2012 год. Однако 2013 год уже ознаменован новым ростом миграционной преступности. Так, в 1991 г. количественный показатель преступлений мигрантов составлял 308 преступлений в год, в 1995 г. уже 32 258 преступлений; в 2009 году этот показатель составил 57 975 преступлений, в 2012 году снизился до 42 650 преступных деяний. Однако анализ аналогичных периодов с января по ноябрь 2012 и 2013 года доказывает увеличение преступности указанного вида на 10 %.

Доля преступлений трудовых мигрантов в общей структуре преступности в стране представляет собой в 1991–1995 гг. не превышала 0,6 %, а в 1997–2004 гг. данный показатель вырос в три раза и составил 1,8 %, в 2012 году до 3,4 %. По данным на 2014 год составляет – 3,8 % от совершенных в стране преступлений. Нужно отметить, что это средний показатель по России, где максимальное значение в 20 раз больше минимального.

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения НИР по теме: «Рекомендации по реализации государственной программы по обеспечению общественного порядка и противодействия преступности в условиях закрытых административно-территориальных образований (ЗАТО): на примере Озёрского городского округа», утвержденной приказом ректора ЮУрГУ (НИУ) № 628 от 03 апреля 2015 года.

Относительно невысокий удельный вес рассматриваемых преступлений в общем числе совершенных преступлений в России, их динамика и интенсивность начинают носить все более угрожающий характер.

Только за 11 месяцев 2014 года среди 11 039 622 иностранных граждан и лиц без гражданства, находящихся на территории Российской Федерации 2 349 863 человек были привлечены к административной ответственности (составлено протоколов), на 5 937 331 были наложены административные штрафы.

В общем массиве незаконной миграции можно выделить несколько устойчивых групп: бывшие студенты стран Азии и Африки, граждане Китая, Вьетнама, Кореи, Афганистана, у которых истек срок пребывания, но они отказываются вернуться на родину.

Анализ сложившейся ситуации свидетельствует о том, что динамика, региональная распространенность и интенсивность преступности трудовых мигрантов в России приобретают угрожающий характер. Неблагоприятные изменения количественных показателей данной преступности сопровождается опасной качественной трансформацией.

Изучая процессы, связанные с преступностью трудовых мигрантов, нельзя обойти вниманием вопросы, связанные с характеристикой личности данных преступников, их рассмотрение позволит глубже понять обнаруженные закономерности, наметив пути предупреждения указанных преступлений.

Необходимо рассмотреть характеристику личности преступника-трудового мигранта по полу, возрасту, образованию, роду занятий, семейному положению и т.д., чтобы иметь представление о типичных чертах преступников рассматриваемой категории. «Наряду с общими чертами, характерными для правонарушителей вообще, – отмечает Б. С. Волков, – можно говорить о признаках, характерных для определения групп преступников, например, о чертах личности хулигана, грабителя, спекулянта и т.д. Только при этом условии понятие личности преступника приобретает конкретный смысл и практическую значимость» [2].

Говоря о личности в целом, необходимо отметить, что личностные свойства человека проявляются в процессе его социализации. Личность – деятель общественного развития, сознательный индивид, занимающий определенное положение в обществе и выполняющий определенную общественную роль.

Сказанное может служить первой предпосылкой, позволяющей оценить высокую актуальность исследований вопросов организации предупреждения преступности трудовых мигрантов и иных правонарушений в нашей стране.

Рассмотрение проблемы личностных особенностей преступников – трудовых мигрантов требуется и при ориентировании правоприменитель-

ной практики. Ранее проведенные исследования дают основание утверждать, что без учета психологического аспекта проблемы очень сложно в дальнейшем прогнозировать возможные тенденции соответствующих видов преступности, разрабатывать опережающие меры профилактики [4, с. 113], обеспечивать достаточность справедливости уголовно-правовых мер воздействия их личности и поведения в нетрадиционных для них условиях жизни и деятельности. Для многих из рассматриваемой категории лиц преступников с психологической точки зрения условия пребывания в России можно охарактеризовать как экстремальные в силу ряда объективных причин.

Ситуация складывается в большинстве случаев таким образом, что качественное различие среды жизнедеятельности по сравнению с привычной для трудовых мигрантов в стране, откуда они прибывают, оказывает существенное влияние на личность и поведение. В частности, трудовые мигранты сталкиваются с непригодностью ряда привычных для них ценностных ориентаций, стереотипов поведения и необходимостью существенной психологической переориентации, зачастую трудовые мигранты сталкиваются проблемой несовпадения некоторых правовых требований страны, откуда они прибыли, и страны, в которой они находятся в данный момент, несовпадением функциональных характеристик и роли в обществе некоторых органов, осуществляющих контрольную и правоохранительную деятельность. Как правило, большинство из прибывших в Россию трудовых мигрантов имеют недостаточные представления о деловом и бытовом укладе страны пребывания.

В связи с вышесказанным необходимо отметить, что благодаря прочности ранее усвоенных стереотипов бытового и делового поведения иностранцы граждане и лица без гражданств переносят эти стереотипы на конкретные ситуации в стране пребывания. Опасность эта возникает после прибытия на территорию Российской Федерации в связи со своеобразным психическим состоянием трудовых мигрантов. С одной стороны – страхи и неуверенность, связанные, в частности, с языковыми барьерами, утратой привычных партнеров по общению, непривычностью атмосферы взаимодействия с различными службами и учреждениями. Эти страхи и неуверенность в себе подогреваются также слухами и неточной информацией, черпаемыми из бесед с соотечественниками, ранее прибывшими в нашу страну, из материалов прессы, телевидения своей страны. Но, с другой стороны, на поведение трудовых мигрантов влияет ощущение освобожденности от неформального социального контроля в их постоянной жизненной среде. В соединении с реакцией на характерное для наших граждан недоверие по отношению к трудовым мигрантам это также усиливает негативную реакцию рассматриваемой категории лиц.

Традиционно считается, что одним из важных криминологических признаков, характеризующих личность преступника, является возраст [3].

В ходе проведенных исследований, выяснилось, что наиболее активной из числа трудовых мигрантов является возрастная группа 31–35 лет, на долю которой в структуре преступности трудовых мигрантов приходится 28,9 %. При этом не менее криминогенной является возрастная группа 25–30 лет, которой совершено 24,7 % указанных преступлений. Третьей по криминогенности является возрастная группа 36–40 лет, на долю которой приходится совершение 22,9 % преступлений. Исследование возрастных характеристик личности преступника показало, что при планировании деятельности по предупреждению преступлений среди трудовых мигрантов следует обратить особое внимание на возрастную группу 25–40 лет.

Преобладание среди совершивших преступления лиц зрелого среднего возраста можно объяснить отчасти тем, что возрастные границы 25–40 лет охватывают наиболее активную и мобильную в социальном плане часть трудовых мигрантов. Исследование уголовных дел показало, что период высокой социальной активности связан с активным поиском материальных средств, конфликтов личности со средой, обществом, как правило, государственными структурами и пр. Поэтому на рассматриваемую возрастную группу выпадает большое число совершенных преступлений.

Углубленное изучение личностных особенностей преступников-трудовых мигрантов как одного из основных факторов, влияющих на совершение преступлений, позволит вскрывать закономерности их преступного поведения, детерминации преступности, так как подавляющее большинство трудовых мигрантов, прибывающих не только в нашу страну, но и в целом в наиболее развитые страны международного сообщества, воспитаны в исламской религиозной традиции, что обуславливает предрасположенность этой группы мигрантов к совершению преступлений, в том числе, экстремистской направленности. Являясь естественными носителями ислама и закономерно вступая в противоречия с культурно-историческими и религиозными традициями стран, в которые они прибывают, «мигранты-исламисты», стремятся изменить существующий порядок в соответствии с их религиозно-нравственным восприятием и наиболее приемлемыми, по их мнению, средствами, что в контексте светского государства, однозначно, понимается как преступления, посягающие на общественную безопасность государства, в которое они прибывают и носящие выраженный экстремистский характер.

Важно понять, в каком смысле исламские «экстремисты» несут в себе экстремизм. Это экстремизм *веры*. Это экстремистская верность буквально пониманию Корана и Хадисов (текстов, содержащих высказывания и деяния Пророка), которая порождает экстремистскую позицию, так что они считают современность и светскую культуру чем-то несовместимым с

нравственным и духовным здоровьем. Исламские экстремисты уверены в том, что западная культура отводит их жен и детей от Бога. Они также считают неверие настолько серьезным грехом, что оно заслуживает смерти в тех случаях, когда становится препятствием на пути распространения ислама. Эта всепоглощающая страсть не сводится к «ненависти» в обычном смысле слова. Прежде всего, они как бы боятся заразиться от чужих. Кроме того, как многие отмечают, им свойственно чувство «униженности» – их унижает то, что исламская цивилизация отстает от безбожных людей, склонных ко греху, которые овладевают всем, к чему они ни прикоснутся. Это чувство также порождено верой. Разумеется, всем людям свойственно испытывать ненависть, и несомненно, многие исламские экстремисты испытывают это чувство. Однако и здесь матерью ненависти является вера, как и во всех других случаях, когда нравственную позицию определяют религиозные убеждения. Мусульман отличает от немусульман лишь то, что последние не исповедуют веру в Аллаха и в Мохаммеда как его пророка. Ислам – миссионерская религия, в нем не существует какой-либо доктрины расизма или хотя бы национализма, которая бы вдохновляла мусульманский мир на войну. Разумеется, мусульмане могут быть расистами и националистами, но можно почти с полной уверенностью сказать, что если бы на Западе произошло массовое обращение в ислам, и он бы отказался защищать интересы евреев на Святой земле, у мусульман исчезли бы все основания для их «ненависти».

Большинство мусульман, совершающих террористические акты, прямо говорят о том, что желают попасть в рай. Палестинец Зайдан, потенциальный смертник, которому не удалось совершить теракт, говорил, что на это действие его «подвигла любовь к мученичеству». «Я не намеревался никому мстить, – говорил он. – Я просто желал стать мучеником». Зайдан признал, что его израильские тюремщики были «лучше многих, многих арабов». Когда его спросили, думал ли он о том, какие страдания его смерть принесет близким, он ответил, что мученик получает право взять с собой в рай семьдесят людей, которых он сам выберет. Разумеется, он собирался взять туда своих родных.

Чтобы лучше понять, как ислам связан с насилием, достаточно задать себе вопрос о том, почему сегодня столь многие мусульмане выражают готовность стать живыми бомбами. Ответ прост: потому что с точки зрения Корана это нечто вроде великой возможности сделать карьеру, следует помнить о том, что ислам не делает различий между религиозной и гражданской властью, и тогда яснее видятся два следствия буквального понимания Корана. Во-первых, на государственном уровне Бог откровенно оправдывает притязания мусульман на мировое господство; во-вторых, на личном уровне вера в славную судьбу мучеников дает основание для самопожертвования ради достижения этой цели.

Поскольку люди верят, что священные тексты содержат дословную запись слов Бога, такие книги, как Коран и Библия, становятся источником *всевозможных* толкований, о которых верующие могут спорить, – и процесс интерпретации, когда читатели что-то подчеркивают, а что-то игнорируют, постоянно происходит среди верующих людей всего мира. Проблема заключается не в том, что некоторые мусульмане оставляют без внимания некоторые призывы к отказу от агрессии, содержащиеся в Коране, и потому делают ужасные вещи, уносящие невинные жизни неверующих; проблема в том, что большинство мусульман воспринимает Коран как *точно переданные слова Бога*.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) // СПС «Гарант».
2. Личность преступника как предмет уголовно-правового и криминологического исследования / под ред. Б.С. Волкова. – К., 1972.
3. Криминология: учебник для вузов / Под ред. А.И. Долговой. – М.: НОРМА, 2001.
4. Майоров, А.В. Понятие и структура системы противодействия преступности / А.В. Майоров // Правопорядок: история, теория, практика. – 2014. – № 1(2). – С. 112–115.
5. Черепашкин, А.С. Миграционные процессы и преступность: криминологический аспект / А.С. Черепашкин // Правопорядок: история, теория, практика. – 2014. – № 1(2). – С. 120–122.

[К содержанию](#)

ФИЛИАЛ В г. СНЕЖИНСК

УДК 339.138 + 659.126

ПРОБЛЕМАТИКА ОЦЕНКИ КОММУНИКАТИВНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ

И.С. Карбанова

В современных экономических условиях для любого предприятия, с учетом постоянных изменений внешней среды и кризисных явлений остро встает проблема оценка эффективности рекламы.

Ключевые слова: реклама, эффективность рекламы, коммуникации, рекламная кампания, продвижение, поведение потребителей.

В наших предыдущих исследованиях были раскрыты основные теоретические и практические аспекты эффективности рекламных кампаний. При этом в основном рассматривалась общая эффективность рекламы, которая включает в себя экономическую и коммуникативную составляющие. Коммуникативная составляющая рекламы рассматривалась в неявном обобщенном эмпирическом виде. Так как коммуникативная эффективность напрямую зависит от психологии потребителя, то и ее оценка является достаточно сложной задачей. Поэтому изучение данного вопроса является на сегодняшний момент актуальной задачей.

Экономическая эффективность рекламной кампании отражает влияние рекламы на изменение оборота торговли и измеряется соотношением результатов, полученных от проведения рекламной кампании, и величиной средств, израсходованных на подготовку и размещение самой рекламы.

Коммуникативная эффективность отражает влияние рекламного обращения на саму потребительскую целевую аудиторию, посредством рекламной информации и формирования потребительских предпочтений товаров и услуг, реализуемых при их покупке.

Определить «чистый» вклад рекламы в достижение поставленных целей непросто, так как помимо рекламы на рынке действует масса побочных факторов, основными из которых являются:

- сезонные колебания – зависимость спроса на определенный товар от времени года;
- действия конкурентов, стремящихся к увеличению оборота своей деятельности, зачастую за счет привлечения клиентов других предприятий;
- действия других служб предприятия. Например, при неэффективной работе отдела продаж любая рекламная кампания может быть обречена на провал;
- товарная политика предприятия. При предложении потребителю некачественного или невостребованного товара, рекламная кампания чаще всего оказывается неэффективной;

- влияние параллельных и предыдущих рекламных кампаний;
- инерция покупательского поведения. Часто потребители совершают покупку повторно вне зависимости от рекламного воздействия, что в свою очередь затрудняет оценку эффективности;
- изменение жизненных потребностей и установок потребителей;
- политическая ситуация в регионах сбыта;
- уровень инфляционного ожидания потребителей – прогнозируемые или предполагаемые темпы роста цены рекламируемого товара в период, когда он сохраняет свои потребительские свойства;
- прочие факторы, влияющие на жизненные потребности и установки целевой аудитории, уровень ее платежеспособного спроса и т.п.

Немаловажно и то, что поскольку «выделить эффект непосредственно от рекламной кампании бывает часто затруднительно» [1], то в исследованиях и оценке рекламы обычно выделяют экономическую и коммуникативную эффективность. Экономическая эффективность рекламной кампании, как мы уже отмечали выше, подразумевает, в самом общем виде, соотношение между полученным от рекламы результатом и вложенными средствами на ее реализацию за определенный промежуток времени. Коммуникативная эффективность рекламы и рекламной кампании «показывает, насколько эффективно конкретное рекламное сообщение передает целевой аудитории необходимые сведения и/или формирует желательную точку зрения» [1].

Иными словами, говоря об эффективности рекламной кампании, следует учитывать и реакцию потребителей, а также – соответствие информационного сообщения о свойствах товара, представленных в рекламе, ожиданиям и представлениям потребителя. Оценка соответствия восприятия ожидаемых и получаемых выгод потребителем представлена в известных методиках SERVQUAL и SERVPERF (табл.), которые весьма активно используются, как в процессе маркетинговых исследований, так и в процессе исследования качества товаров и услуг [2].

Таблица

Основные стимулы в стандарте SERVQUAL [3]

Наименование основных стимулов	Перевод-расшифровка понятия стимула
TANGIBLES	«Явственность, осязаемость» – отражает, насколько явственна и осязаема отдача от получаемой услуги, а также желание помочь клиенту и обеспечить быстрый сервис
RELIABILITY	«Достоверность, надежность» – насколько достоверными и надежными представляются потребителю уверения относительно предоставляемой услуги, а также то, как выглядят устройства, оборудование, персонал, материалы при оказании сервиса
RESPONSIVENESS	«Ответственность, состоятельность» – как потребитель оценивает степень ответственности, подкрепленной адекватной состоятельностью.

Окончание табл.

Наименование основных стимулов	Перевод-расшифровка понятия стимула
ASSURANCE	«Уверенность, обеспеченность» – насколько компетентно лицо, осуществляющее услугу, а также знания и вежливость сервисного персонала, способные внушать доверие.
EMPATHY	«Вчувствование, проникновение» – отражает, насколько понимаемы нужды потребителя, а также – забота, индивидуальное внимание со стороны сервисного провайдера к своему клиенту.

Библиографический список

1. Методы оценки эффективности рекламной кампании. 29.04.2005. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.advertology.ru/article13780.html>.
2. Современные методы исследования качества: учебное пособие / Г.В. Астратова, Л.В. Латыпова, В.А Шапошников, В.В. Минин и др.; под ред. Г.В. Астратовой. – Сургут: Изд-во СурГПУ, 2013. – 138 с.
3. Rohrbaugh, J.W. Event-Related Brain Potentials: Basic Issues and Applications / J.W. Rohrbaugh, R. Parasuraman, R. Johnson. – New York: Oxford University Press, 1990.

[К содержанию](#)

УДК 338.436.19.57 + 330.322.013

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

И.А. Петрова

В настоящее время состояние инвестиционной деятельности в агропромышленном комплексе региона характеризуется нестабильностью и противоречивостью. Существуют различные рискованные ситуации, которые могут повлиять на ход реализации проектов. В связи с этим, возникает необходимость в оценке эффективности инвестиционных проектов, а также обеспечения их реализации.

Ключевые слова: риск, неопределенность, агропромышленный комплекс, эффективность.

Хорошие результаты в агропромышленном комплексе Челябинской области во многом зависят от осуществляемых инвестиционных проектов в данной отрасли. Основные значения инвестиций в основной капитал и по видам экономической деятельности представлены в табл. 1.

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал по видам
экономической деятельности по Челябинской области

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Инвестиции в основной капитал	108644,3	134256,7	145936,6	167697,9	175675,2
На развитие сельскохозяйственных отраслей, млн руб.	4719,4	5843,3	6436	9922,4	10618

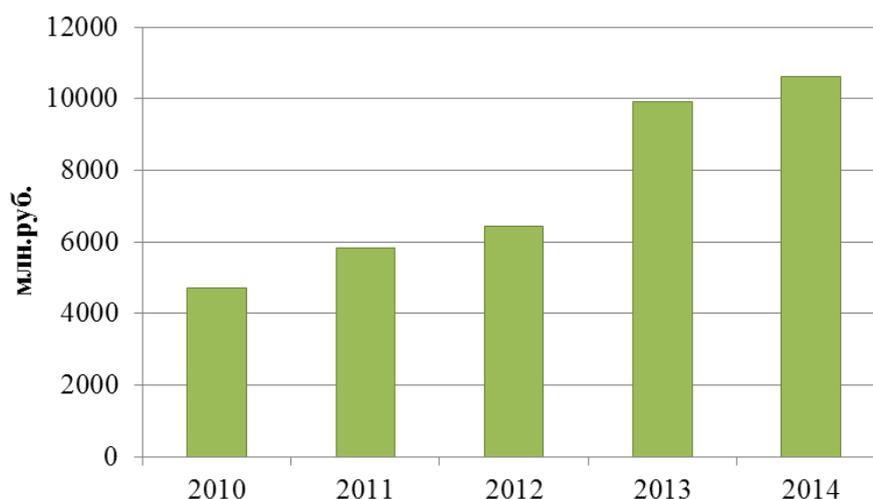


Рис. 1. Инвестиции на развитие сельского хозяйства Челябинской области

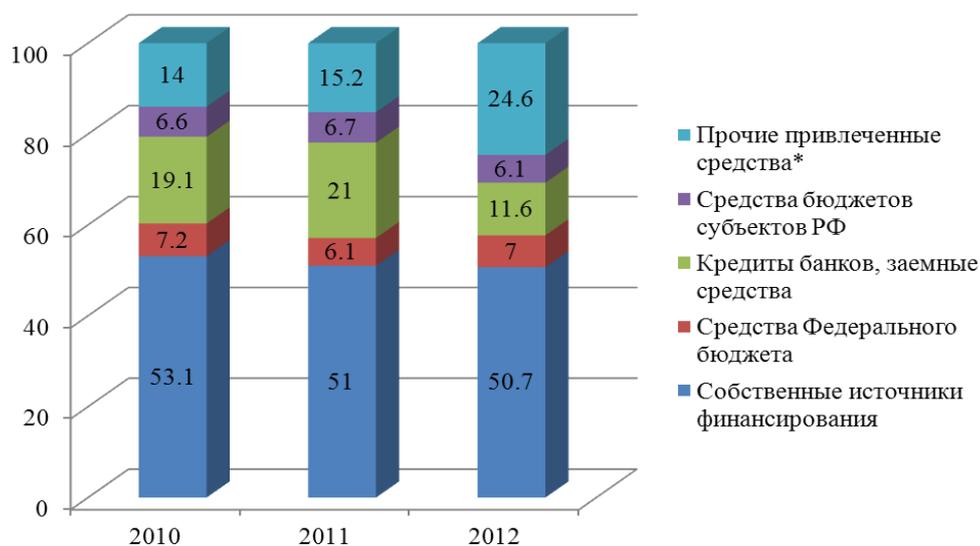
По итогам 2014 г. Челябинская область занимает 1-е место в Уральском федеральном округе по объёмам инвестиций в сельское хозяйство. На долю региона приходится практически половина «окружного» инвестиционного портфеля отрасли около 48 % общего объема инвестиций в АПК УР-ФО – свыше 10 млрд руб. [2].

В 2014 г. в Челябинской области было завершено 9 инвестиционных проектов, реализация которых начиналась в разные годы. С начала реализации было вложено более 6 млрд руб. Челябинская область – вторая в России по производству всех видов мяса, мяса птицы и куриных яиц. Ежегодная динамика роста производства в птицеводстве стабильно составляет порядка 16 %, а в свиноводстве по итогам 2014 г. – 30 % [3].

В растениеводстве ООО «Тепличный комбинат «Агаповский» осуществил строительство тепличного комплекса мощностью свыше 5 тыс. т овощной продукции в год. Агрофирма «Чурилово», вложив более 3,2 млрд руб. инвестиций, завершила модернизацию тепличного комплекса, благодаря чему мощность производства будет составлять 17 тыс. т овощной продукции в год. В 2014 г. Агрокомплекс «Чурилово» вошел в десятку

лучших предприятий России, развивающих технологии закрытого грунта, здесь было выращено 12,6 тыс. т овощей и зеленных культур [1].

Источниками финансирования на осуществление инвестиционных проектов АПК являются собственные средства, средства федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, заемные средства банков и иные привлеченные средства (рис. 2).



*Прочие привлеченные средства: средства внебюджетных фондов; средства вышестоящих организаций; средства, полученные от долевого участия; средства от выпуска ценных бумаг; заемные средства других организаций

Рис. 2. Источники средств на осуществление инвестиционных проектов АПК Челябинской области

Основную долю составляют собственные средства предприятий, более 50 %. В структуре привлеченных средств наибольшую долю занимают заемные средства, кредиты банков.

За период с 2010 по 2012 годы в агропромышленном комплексе на осуществление инвестиционных проектов наблюдается снижение доли собственных средств предприятий и бюджетных ресурсов. В 2012 году сократилась доля банковских средств. Это свидетельствует о рискованности данного мероприятия [2].

В связи с этим возникает необходимость проведения оценки эффективности инвестиционных проектов.

Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, отражающих соотношение затрат и результатов в зависимости от интересов его участников [3].

Основными показателями при оценке эффективности инвестиционных проектов АПК являются следующие (табл. 2).

Таблица 2

Система показателей оценки эффективности
инвестиционных проектов АПК региона

Наименование показателя	Обозначение	Формула расчета	Характеристика
Чистая текущая стоимость (англ, <i>Net present value</i>)	<i>NPV</i>	$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - I_0,$ <p>где <i>CF</i> (англ, <i>cash flow</i>) – поступления денежных средств (денежный поток) в конце периода <i>t</i>; <i>n</i> – число периодов; <i>k</i> – ставка дисконта; <i>I</i>₀ – первоначальные инвестиционные затраты</p>	Сумма всех денежных потоков (поступлений и платежей), возникающих на протяжении рассматриваемого периода, приведенных (пересчитанных) на один момент времени, в качестве которого, выбирается момент начала осуществления инвестиций
Индекс рентабельности (англ, <i>Profitability index</i>)	<i>PI</i>	$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t}}{I_0},$	Показатель позволяющий определить, в какой мере возрастает стоимость предприятия-инвестора в расчете на 1 руб. вложенных инвестиций
Срок окупаемости с учетом дисконтирования (англ. <i>Discounted Payback Period</i>)	<i>DPP</i>	$DPP = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} \geq I_0$	Период возврата денежных средств с учетом временной стоимости денег (ставки дисконта)
Внутренняя норма рентабельности (англ, <i>Internal rate of return</i>)	<i>IRR</i>	$0 = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t}$ <p><i>IRR</i> = <i>k</i>, при котором <i>NPV</i> = <i>f</i>(<i>k</i>) = 0</p>	Это та норма прибыли (ставка дисконтирования), при которой чистая текущая стоимость инвестиции равна нулю, или это та ставка дисконта, при которой дисконтированные доходы от проекта равны инвестиционным затратам. Внутренняя норма доходности определяет максимально приемлемую ставку дисконта, при которой можно инвестировать средства без каких-либо потерь для собственника
Модифицированная внутренняя норма рентабельности (англ, <i>Modified IRR</i>)	<i>MIRR</i>	$\sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+k)^t} = \frac{\sum_{t=1}^n CF_t * (1+d)^{n-t}}{(1+MIRR)^n}$	Скорректированная с учетом нормы реинвестиции внутренняя норма доходности.

Вышеперечисленные показатели оценки экономической эффективности инвестиционных проектов являются основой для принятия обоснованного решения с целью осуществления инвестиций [4].

Основным недостатком данных показателей эффективности является требование однозначности исходных данных, которая достигается путем применения средневзвешенных значений исходных параметров инвестиционных проектов, что, может повлиять на общий результат, так как возможно получение значительно смещенных точечных оценок показателей эффективности и риска инвестиционных проектов АПК региона. Это обусловлено тем что, существуют различные факторы неопределенности, которые в значительной степени окажут влияние на ход и реализацию тех или иных проектов АПК.

Неопределенность подразумевает состояние неоднозначности развития определенных событий в будущем, незнание и невозможность точного предсказания основных величин и показателей развития деятельности как отдельного предприятия, так и отрасли в целом, и в том числе реализации инвестиционных проектов [4].

В настоящий момент категория риска выступает в качестве «индикатора» неопределенности. Принятие решений по любому аспекту технико-экономического обоснования инвестиционного проекта в условиях объективно существующей и принципиально неустраняемой неопределенности всегда связано с необходимостью анализа и учета рисков.

Риск – возможное появление существенных негативных изменений условий реализации инвестиционных проектов. При анализе долгосрочных инвестиционных проектов АПК, в том числе на основе вышеперечисленных показателей, необходимо прогнозировать во времени будущее состояние большого числа неопределенных параметров рыночной конъюнктуры, поэтому абсолютно точный прогноз получить практически невозможно. При прогнозировании экономической эффективности и оценки рисков реализации инвестиционных проектов АПК Челябинской области главным является проявление неопределенности числовых параметров планируемого проекта. Не выявленная неопределенность сможет вызвать столь же не выявленный риск принятия инвестиционных решений. Следовательно, при проведении прогнозов необходимо учитывать факторы неопределенности, обуславливающие риск по определенному показателю эффективности.

Сложность определения основных факторов связана с большим количеством видов неопределённости.

Возможно выделить следующие виды неопределенности в инвестиционной деятельности: [5]

1) неопределенность внешней среды по отношению к реализуемому проекту, которая, в свою очередь, возникает:

– как незнание всего того, что может повлиять на деятельность агропромышленного предприятия. Изучить все не только сложно, но и экономически невыгодно;

– как случайность, например, под влиянием случайных внешних воздействий (изменение климата, состояния атмосферы и температуры);

2) неопределенность целей, наличие многокритериальности инвестиционной деятельности (можно стремиться к достижению определенных значений прибыли, рентабельности, срока окупаемости капиталовложений и др.);

3) неопределенность противодействия (конфликтные ситуации, действия вышестоящих органов, конкурентов, заказчиков продукции, поставщиков, наличие несовпадающих интересов участников операций);

4) неопределенность параметров рыночных условий хозяйствования: нестабильность экономических процессов, определяемых ограниченностью ресурсов (финансовых, временных, технических), изменение спроса и предпочтений потребителей;

5) неопределенность, связанная с необходимостью учета фактора времени в инвестиционной деятельности;

б) «организованная» неопределенность, обусловленная сокрытием объективной информации по экономическим, политическим и другим причинам;

7) неопределенность, вызванная недостаточной квалификацией инвестиционного менеджера, ошибками анализа и моделирования, несовершенством используемого инструментария и методическими ограничениями, отсутствием вычислительных средств достаточной мощности.

Характеристики неопределенности инвестиционной деятельности определяют понятие риска и влияют на выбор методов его оценки.

В мировой практике инвестиционного менеджмента используются различные методы оценки эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности, к наиболее распространенным из которых следует отнести следующие методы:

- 1) метод корректировки ставки дисконтирования (премия за риск);
- 2) метод достоверных эквивалентов (коэффициентов достоверности);
- 3) анализ чувствительности показателей эффективности (*NPV*, *IRR* и др.);
- 4) метод сценариев;
- 5) методы теории игр (критерий максимина, максимакса и др.);
- б) построение «дерева решений»;
- 7) имитационное моделирование по методу Монте-Карло;

Представленные традиционные методов оценки эффективности инвестиционных проектов АПК в условиях риска и неопределенности теоретически значимые, но ограничены в практической применимости для анализа эффективности и риска инвестиционных проектов из-за большого числа упрощающих модельных предпосылок, искажающих реальную среду проекта.

Библиографический список

1. Итоги работы за 2014 год / Министерство сельского хозяйства Челябинской области. – URL: <http://chelagro.ru>.

2. Петрова, И.А. Разработка классификации типов агропредприятий Челябинской области по критериям инвестиционной привлекательности / И.А. Петрова // Региональная экономика. – 2014. – № 10 (337).

3. Стратегия социально-экономического развития Челябинской области до 2020 года.

4. Водяников, В.Т. Экономическая оценка инвестиций в агропромышленном комплексе: учебное пособие / В.Т. Водяников, Д.Ю. Судник. – М.: ЮРКНИГА, 2004. – С. 68.

5. Ример, М.И. Экономическая оценка инвестиций / М.И. Ример, А.Д. Касатов, Н.Н. Матиенко; под общ. ред. М. Римера. – СПб.: Питер, 2005. – С. 275.

[К содержанию](#)

УДК 658.8 + 651.01:001.895

О РОЛИ МАРКЕТИНГА В РЕАЛИЗАЦИИ И ПРОДВИЖЕНИИ НА РЫНОК НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ

М.Ю. Тышкевич

В статье показана ведущая роль маркетинга в организации инновационной деятельности российских научно-производственных предприятий и научно-исследовательских учреждений, подчеркивается значение маркетинговых мероприятий при разработке, внедрении в производство и вывод на рынок научно-технических инноваций.

Ключевые слова: инновационный проект, наукоемкая продукция, маркетинг наукоемкой продукции, научный продукт, инновационное мышление, коммерциализация технологий.

Экономические и политические преобразования, происходящие в России, привели к необходимости существенных изменений в деятельности хозяйствующих субъектов. Задачи, стоящие перед российской экономикой, в условиях масштабного перехода на инновационный путь развития требуют повышенного внимания к управлению инновационной деятельностью, обеспечивающей эффективное развитие производства и создания высокотехнологичной продукции.

Промышленно развитые страны, сделавшие инновационную деятельность приоритетным направлением своего развития, занимают передовые позиции по всем экономическим показателям. На современном этапе технологической революции зарубежные фирмы стремятся увеличивать удельный вес разработок, реализованных в инновациях, тем самым повышая уровень монополизма в конкретной сфере деятельности и диктуя покупателям и конкурентам свою политику.

Главной особенностью инновационной деятельности в условиях России, по-прежнему, остается отсутствие эффективного механизма внедрения наукоемких разработок при наличии большого задела инноваций в области высоких технологий.

Российская прикладная наука обладает уникальным потенциалом в виде мало реализованного научно-технического задела и не использованных оригинальных технологий, незаконченных разработок и идей. Несмотря на все сложности последних десятилетий, в научно-исследовательских, академических и отраслевых институтах сохранены серьезные научные и технические школы со сложившимися традициями и преемственностью опыта, накоплен богатейший научно-технический потенциал, особенно в фундаментальных исследованиях. Остается высокой квалификация специалистов. Но типичным недостатком для большинства научно-исследовательских организаций, является отсутствие нацеленности проведенных разработок на практический результат [1].

Если за рубежом разработка и производство новых продуктов и технологии преимущественно сосредоточено в рамках одной фирмы, то для России является типичным разорванность инновационного цикла. Как правило, нет четкого организационного взаимодействия между НИИ, академическими и отраслевыми институтами, выполняющими исследования и разработки, и предприятиями, осуществляющими непосредственно серийное производство. Отсутствует ясное понимание механизма реализации полученных научных результатов для достижения конкретных целей (трансферт-технологий). Отмечается незавершенность разработки до стадии, необходимой для промышленного применения и, как следствие, низкая эффективность использования научных результатов, особенно на этапе внедрения в промышленное производство. Все вышесказанное только в очередной раз подтверждает мысль о том, что в России традиционно развита идеология научно-технического прогресса с точки зрения «что нужно сделать», и почти не развит механизм реализации идей – «как это сделать», т.е. сам процесс коммерциализации инноваций. В чем же причина сложившейся ситуации. Еще лет десять назад все эти проблемы относили на недостаточное внимание к разработчикам со стороны правительства, упрекая его в отсутствии финансирования, неразработанности законодательно-правовой базы, слабо развитой инновационной инфраструктуры и прочих «грехах». Однако сегодня необходимо искать иные объяснения.

За последнее десятилетие российским правительством были предприняты значительные меры по формированию национальной инновационной системы. Достигнуты значительные успехи в реализации Стратегия инновационного развития страны до 2020 года. Созданы необходимые условия для вовлечения в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности и объектов интеллектуальной собственности в сфере науки и технологий. В рамках ФЦП осуществляется значительная финансовая и

информационная поддержка сектора фундаментальной и прикладной науки, как в части фундаментальных и прикладных научных исследований, так и в части коммерциализации результатов научных разработок.

И все же уровень инновационной активности научно-производственных предприятий и научно-исследовательских учреждений, как и прежде, остается незначительным. Согласно результатам исследований Высшей школы экономики и Росстата сегодня в России технологическими инновациями занимается не более 8,9 % предприятий. Данная ситуация находит отражение и в других показателях. Так, наша доля на мировой рынке высокотехнологичной продукции составляет 0,3 %. Да и сам российский внутренний рынок так же предъявляет крайне низкий спрос на инновационные разработки отечественных предприятий, предпочитая продукцию зарубежных производителей.

Коренное изменение данной ситуации возможно лишь в случае высокотехнологичного прорыва, в авангарде которого должны стоять наукоемкие российские отрасли, обладающие уникальными достижениями в области высоких технологий. И если на стратегическом уровне правительство предпринимает реальные шаги, ведущие к видимому улучшению ситуации, то, стоит понять, достаточно ли к этому прилагаю усилий сами наукоемкие предприятия. Переход на инновационный путь развития требует не только глобальных изменений на уровне всей экономики, но и реальных изменений на уровне отдельно взятого предприятия. И в первую очередь это касается реформирования системы менеджмента данных организаций, в части переосмысления роли процессе управления основной функциональной подсистемы системы менеджмента маркетинга.

Несмотря на то, что в последние годы произошли значительные положительные сдвиги, руководство крупных научно-исследовательских организаций продолжает недооценивать роль маркетинга в разработке и коммерциализации новых продуктов. Разработчики научно-технической инноваций зачастую недооценивают важность проведения различного рода маркетинговых мероприятий, считая, что данная деятельность не только не входит в их задачу, но и является источником неразумного расходования средств. Они уверены в высоком качестве своего продукта, и в том, что рынок тут же проявит интерес к новому товару, благодаря его уникальности. Это, в частности, объясняет нежелание российских руководителей создавать специализированных подразделений маркетинга. В лучшем случае в работе предприятия используются лишь отдельные элементы маркетинга. Как правило, научно-технические организации ограничиваются пилотными исследованиями рынка и продвижением на рынок нового товара посредством рекламы. Ни о какой разработке концепции маркетинга, разработке маркетинговой стратегии и создании плана маркетинга инновационного проекта речи не идет.

Маркетинговые исследования проводятся, как правило, от случая к случаю и скорее относятся к разряду разовых мероприятий, что, безусловно, сводит на нет саму идею мониторинга рынка. Многие предприятия не отдают себе отчет в том, какие средства необходимо потратить на продвижение продукта на рынок и на маркетинг в целом. При этом не учитывается ни специфика производимого товара (High-tech), ни особенности рынка, на который разработчики намерены выходить с инновационным продуктом, не уделяется должного внимания системному анализу внешней и внутренней среды проекта.

А между тем маркетинговые мероприятия должны начинаться с того момента, как только формулируется сама идея создания инновационного продукта. На каждом очередном этапе разработки нового продукта, будь то создание КД или испытание опытного образца, должна осуществляться обратная связь между отделом маркетинга и соответствующими службами предприятия (патентным отделом, КБ, проектной группой и т.д.). Это позволит исключить маркетинговые и инновационные решения, которые могут оказаться ошибочными как в техническом, так и в финансовом отношении. Рыночная ориентация инвестиционных и финансовых решений, таким образом, означает, что инновационный проект должен включать построение схемы маркетинговой концепции, которая базировалась бы на соответствующем маркетинговом исследовании.

Маркетинг представляет собой процесс планирования и воплощения замысла, ценообразование, продвижение и реализацию идей, товаров и услуг посредством обмена, удовлетворяющего цели отдельных лиц и организаций. Успешно маркетингом можно заниматься, делая это изо дня в день, накапливая и анализируя опыт в этой области.

В любой стране развитие и реализация инноваций остается одним из самых сложных участков экономической деятельности, связанной с разработкой новых технологий, объединяющей воедино науку, технику, экономику, предпринимательство и управление. В связи с этим хочется еще раз подчеркнуть, что развитие инновационной деятельности в научно-технической сфере в России требует, помимо всего прочего, коренной ломки устаревших стереотипов в сознании руководителей различных научно-исследовательских организаций. Необходимо уделить должное внимание вопросу воспитания предпринимательской культуры, формирования рыночного мышления у разработчиков и понимая важной роли маркетинга в процессе создания и продвижения на рынок результатов инновационной деятельности.

Библиографический список

1. Тышкевич, М.Ю. Маркетинговая навигация при выборе стратегии инновационного проекта / М.Ю. Тышкевич // Инновации в современной науке: Материалы II Международного осеннего симпозиума: Сб. науч. трудов; под ред. д-ра пед. наук, проф. Г.Ф. Гребенщикова. – М.: Издательство Спутник+, 2013. – С. 198–207.

[К содержанию](#)

НАУКА ЮУрГУ
Материалы 67-й научной конференции
СЕКЦИИ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА

Текстовое электронное издание

20,1 Мб
1 оптический компакт-диск

Компьютерная верстка электронной версии *Е.В. Федоровой*
Дизайн обложки диска *А.С. Шахрай*

Издательский центр Южно-Уральского государственного университета

Подписано к использованию 03.07.2015.
Тираж 100 экз. Заказ 370.

454080, г. Челябинск, пр. им. В.И. Ленина, 76