НАУЧНЫЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Сборник статей Международной научно-практической конференции 28 февраля 2015 г.

Уфа
АЭТЕРНА
2015
ISBN 978-5-906790-31-6

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научно-практической конференции «СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ», состоявшейся 28 февраля 2015 г. в г. Уфа.
Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов. Материалы публикуются в авторской редакции.

УДК 00(082)
ББК 65.26
ISBN 978-5-906790-31-6

© Коллектив авторов, 2015
© ООО «Аэтерна», 2015
GENESIS IN THE MANAGEMENT OF BULGARIA CURRENCY SYSTEM OR EVOLUTION OF THE ACCOUNTING FACTOR

Summary: The material sets its focus on the functioning of the Bulgarian currency system and in particular the characteristics of its accountability. The object of analysis takes an ever more important role in the work of the Bulgarian economy, and is interpreted as self-development management process based on the development of financial control, optimization of results and the formation of confidence in a more stable future.

Keywords: currency, transaction, target, effect, reporting.

Under conditions of market economy and growing globalization, international economic relationships between businesses are inevitable. On the basis of active participation in the labor distribution in international markets, business players may develop successful and profitable activities. This peculiarity is especially true for Bulgarian business entities who experience a huge dependence on foreign vendors and customers.

The business trade and economic relations of Bulgarian business entities are always dependent on cash denominated in foreign exchange. In this vein, it is legitimate and natural the control of accountability in the realization of foreign exchange transactions to develop in two areas:

I. Control over the reporting of foreign exchange transactions;
II. Control over the revaluation of foreign exchange assets and liabilities.

The aim in organizing control over accountability in foreign exchange transactions is to establish legality and find violations. This goal can be achieved in solving specific tasks, such as:

A) check of documentary justification in foreign operations;
B) check the exchange rates applied for bringing the foreign exchange assets and liabilities in BGN;
C) checks on the procedure for reporting the foreign exchange effect, and its inclusion in the current income and expenses in the statement of income and expenses.

In the process of realization of their business the business entities observe the legal framework provided by the Accounting Act, National Accounting Standards №21, Accounting the impact of changes in exchange rates, and the Currency Act. In accordance with the legal requirements, perceived as foreign exchange transaction is each transaction denominated or requiring settlement in a foreign exchange. In general, transactions form the following groups:

First group. These are transactions realizing foreign trade deals, such as purchases and sales of assets and services.
Second group. These are part of the foreign exchange operations arising from transactions in the country in payment in foreign exchange.
Third group. These are foreign exchange operations, realizing transfer of reports on overseas business.
Fourth group. In this group are reflected operations proving expanding foreign markets relations.

An initial starting point of control in the foreign exchange transactions is the control on the right of resident entities to buy and sell foreign exchange for BGN from authorized banks, with the permission of the Bulgarian National Bank. In this case, control is exercised on:

A) establishing the right of business entities to hold foreign financial assets and realize deals with them;
B) the way and the participation of banking institutions in deals in foreign exchange assets;
C) which business entities resort to transactions in foreign exchange.

The development of control procedures is based on the stipulations of Ordinance №3, namely: „payments in the country can be executed in foreign exchange in cash or by transfer to a bank account if this is permitted by the laws and other regulations, governing the foreign exchange regime”, while in this case the Foreign Exchange Act elaborates that all actions, transactions and payments shall be made freely. However the Foreign Exchange Act stipulates that the registration in the Bulgarian National Bank of transactions in securities issued by foreign entities, both on the money and capital market, is mandatory.

An important point in foreign exchange controls actions is the check of actual availability and storage of foreign exchange assets. With these current checks, subject of special attention are any data on money laundering and finding evidence of legal offense. This control of banking and non-banking institutions is realized on the basis of bank statements as well as foreign exchange notes accompanying issued paragon.

Essential and important subject of foreign exchange controls is accountability for assets acquired through foreign exchange transactions. In such cases, two important circumstances are observed, namely the exchange rate forming the price of the asset and the manner of payment for the specific foreign exchange transaction.

In this vein it is logical deals on the sale of assets in foreign trade transactions to be controlled too. In this case the procedure requires to start with the documentary justification of the export of the assets and then to proceed with the analysis of exchange rates and the participation of specific individuals in the transaction itself.

In all foreign exchange transactions it is appropriate the proper accounting, in connection with the reporting of foreign exchange differences, interpreted as foreign exchange effect, to be perceived as a subject of control too. Usually this effect manifests itself when payments are made by bank transfer and are staggered over time, i.e. the influence of the inflation index is realized.

Not less significant direction of control is the one relating to reporting of foreign exchange transactions arising from cross-border activities realized by Bulgarian business entities. According to National Accounting Standards №21, the businesses entities outside the country are classified as business activity abroad or a business entity abroad. Thus, subject of control become:

A) transfer of the annual accounts report of the company abroad in national currency for the purpose of inclusion in the annual accounts report of the parent company (headquarters).
B) transfer of the reports for activity abroad, which is an integral part of the activities of the Bulgarian company.
C) shareholding in companies that are nonresident entities.
D) granting loans between residents and nonresidents.
E) establishment of collateral in relation to obligations between residents and nonresidents.

No registration is required for transactions to which a party is a commercial bank and the size of which is referred to in the regulations.

When such records become subject to audit, mostly the legality of the dates of preparation of reports from abroad and their accounting in local enterprises is observed.

The technology of the current and the annual accounts reporting requires mandatory application of specific provisions of the Accountancy Act with bringing the closing exchange rate of BNB for the respective currency as of 30-th of the current month and December 31-st of the reporting year. In this respect, an important dimension of the control also becomes the control on current and periodic assessment of the foreign exchange assets and liabilities.

The changes in the accounting legislation of the last few years are related to the way of the reassessment of entities abroad, the timing for the execution and the accounting expression of the
revaluation and the results, obtained from it. In this respect, as new subjects to control, appear the following:

A) the way of realization and financial statements for the revaluation of fixed foreign exchange assets.

B) the current reassessment of foreign exchange cash, foreign exchange receivables and liabilities at the exchange rate of BNB for the particular reporting period.

C) the revaluation of short-term investments in shares and bonds. Revaluation is realized on the basis of information created and announced by the Bulgarian Stock Exchange.

D) procedures for bankruptcy and liquidation and formation of foreign exchange difference, arising between the date of the judgment and the date of the actual beginning of the specific actions.

In general, the problems arising in the process of restatement of financial statements denominated in foreign exchange are essential to the financial success of businesses entities that realize cross-border activities. In particular the problems having an accounting nature are related to:

A) the exchange rates for conversion;

B) the methods and procedures used for calculating;

C) the manner of accounting of exchange differences occurring as a result of the restatement of accounts reports.

The exchange rates used in practice can be final, average and historical. The different combinations between these exchange rates determine the use of different methods for executing the restatement of financial statements of foreign subsidiaries from the currency in which the accounts are drawn by the parent company. The following three methods are considered traditional in the world practice: Current rate method, Current method and Monetary method.

Current rate/closing rate method - this is a method that requires the current exchange rate, i.e. the closing exchange rate used at the date of the financial statements to be used for foreign exchange restatement of all assets and liabilities.

Current/non-current method - in its application the closing exchange rate is used for the restatement of current assets and liabilities and historical exchange rate for all others.

Monetary/non-monetary method- with it the monetary positions of the enterprise are expressed using the closing exchange rate and non-monetary positions using the historical exchange rate.

The main differences between the three methods stem from the way of classification of assets and liabilities subject to restatement at the current exchange rate at the date of the financial statements or at the historical exchange rate, valid at the date of acquisition of the asset or occurrence of the liability.

The requirements for restatement of financial statements denominated in foreign exchange, regulated by the current, at the time, International Accounting Standards №21- Impact of Changes in Exchange Rates, is based on the current exchange rate. This method is imposed by the practice applied in the USA in accordance with their Generally Accepted Accounting Principles (GAAP). In general, the theoretical basis of this most widely used method is the concept of net investment. Its high applicability is explained by its ability to reflect most adequately the economic reality.

Main task of the process of restatement of financial statements is to create and provide information reflecting the impact of changes in exchange rates on cash flow and equity of the parent company. In this process, provided that it does not apply currency of a country with a hyperinflationary economy, and the method of the current exchange rate is used, the following operations algorithm is applied:

- the assets and liabilities from the balance sheet must be restated at the closing rate at the date of creation of the balance sheet;
- the income and expenses in the income statement must be translated at exchange rates at the dates of the transactions;
all exchange differences arising from the restatement must be reflected as a separate component of the equity.

In the proposed algorithm of financial operations, it is appropriate, the exchange differences interpreted as a result of the restatement, not to be count as profit or loss, but to be presented as a separate component of equity in the consolidated financial statements. This stems from the perception of the methodological rationale of the procedure, i.e. as an expression of the concept of net investment. In this sense, in considering the foreign enterprise it is assumed that the impact of changes in currency exchange rates does not directly affect the cash flow of the parent company, but the net investment of the latter in that foreign enterprise. Exchange differences arising on the restatement are in essence adjustments from the restatement itself and virtually have no direct impact on current cash flow, but such impact may occur in future periods.

In practice there are different views on the possible form of impact of the exchange differences from restatement of financial statements in foreign exchange, in the consolidated financial statements. There are two conceptually justified alternatives of eliminating the problem:

- exchange differences from restatement to be treated as gains and losses, which are recognized in the current period;
- exchange differences from restatement to be deferred and be reflected as a separate component of the equity in the consolidated financial statements.

In the first option, the exchange differences arising from restatement shall be construed similar to those arising from foreign exchange transactions and in this regard need to be reflected in the net income for the same period during which the changes in exchange rates occurred. With such an approach two problems arise – the first one, that in reality the gains and losses are essentially not realized, and the second, that this way of accounting can lead to a discrepancy between the results and the economic reality.

The practice used in the restatement of financial statements denominated in foreign exchange requires the application of a specific methodology, in which of paramount importance is the factor currency. This concept was repeatedly reviewed and analyzed in the previous pages, but in this case it comes to finding an answer to each particular case, respectively establishing a functional currency. The main characteristics, based on which the functional currency of the foreign entity and its compatibility with the one of the parent company is identified, are:

- the currency affecting the selling price of goods and services;
- the currency of the country whose regulations and competitive power determine the sales price of goods and services;
- the currency that mainly influences the cost of materials, labor and other costs of providing goods and services.

The views on fixing the functional currency are also complemented by the consideration what is the currency in which funds from financing activities are held and where the income from operating activities is stored. Alongside these important details, in the process of determination it is right to pay attention to the average additional indicators, such as: the degree of autonomy of the foreign entity, the share of transactions of the parent company throughout the whole volume of transactions of the foreign entity, the impact of the cash flows, generated by the foreign entity and when they are entered into the accounts of the parent company, as well as the extent to which the foreign entity has financial independence.

With respect to the determination of the functional currency, essential is the assessment of the ability of the selected currency to reflect the authenticity of the real economic effect of transactions, events and conditions of realization.

What has been written so far gives grounds to conclude that accountability on foreign exchange transactions is becoming more and more important, because of the fact that its objectivity and
efficiency provoke the development of both the financial and the economic system on one hand, and the process of achieving the desired results, on the other. In this sense the entire volume of ongoing foreign exchange operations is becoming a very big challenge for the foreign exchange controls and determines its appropriate development and rational improvement. The result of the course of this process is to enable the overall financial and economic management of Bulgaria to adopt each feature as an element on which one may consider adding on so that processes run more smoothly and provide confidence for a better future.

Bibliographic reference:
© E.N. Stoyanov, 2015

УДК 33

V.K. Terziev, S.I. Dimitrova
National Military University Vasil Levski, Veliko Tarnov, Bulgaria
E.N. Stoyanov
University of Agribusiness and Rural Development, Plovdiv, Bulgaria

ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF SOCIAL PROGRAMMING IN THE BULGARIA

Abstract: This article is a starting basis of scientific research in the direction of assessing the efficiency of social programming, seeking its justification, assessment and control at national, regional and local level. Different theoretical and practical options are reviewed, seeking their justification, characterization and assessment.

Key words: SOCIAL PROGRAMMING, SOCIAL TECHNOLOGY, SOCIAL EFFICIENCY.

Starting basis of our scientific research in the direction of assessment of the efficiency of social programming are the objectives and tasks of the social work, the definition of which depends on the level of its realization. In other words, they can be defined at national and regional level, as well as at the level of settlements, at a group level or at the level of an individual. Accordingly, the criteria for assessment of the efficiency of the achieved goals of the social work and related social programming, are established.

Studies in this direction allow us to determine the qualitative characteristics of relevance of the system of criteria for assessment of the efficiency of social work. This relates to the following:

- express the efficiency of all types, forms and methods of social services to the population;
show how efficient is the work of the public administration and in particular the work of social services in the contemporary Bulgarian conditions, related to conducting continuous and complex reforms;

reflect the level of efficiency of the leadership and management of the entire process of purposeful and systematic social work with the population and individual people, in need of professional social assistance.

In accordance with this, several approaches to determining the efficiency of the implemented specific social activity at national and local level, can be formulated.

The first one is related to a maximum objective assessment of the relationship between the achieved results or effects, and associated with them costs. Key problems in this case become the measurement and description of both the results (effects), and the cost. As much as the cost, can be planned, so much the efficiency of social services can be anticipated, planned, actual, actually achieved.

According to another approach, the focus is on assessing the efficiency of social work from the standpoint of determining the degree of satisfaction of social needs and expectations of the clients served, in their capacity as users or beneficiaries of the project or the program. Critical here are the subjective assessment methods, i.e. opinions, judgments, statements (on someone, or something more or less specific), and the particular entity carrying out the assessment of the efficiency of social work. Therefore, in this case it is particularly important to determine and select the appropriate source of information for the assessment.

This in essence is the entity, which is the holder of significant for the assessment information, in the face of managers, specialists, representatives of bodies, users and others. At that, it should be taken into account that the assessment information derived from specific people, is always subjective. The more entities take part in the assessment process, the greater is the extent, to which, with other conditions being equal, this assessment seeks to ascertain the objective and reliable picture of the activities of social services and the realization of a specific social program (project).

The complex nature of the assessment suggests also a purposeful organization of the process of disclosure of opinions, reasoning and conclusions, stated by means of certain forms and methods. In this case we are dealing with procedural and organizational significance of the term „assessment of the efficiency of social services“. In our quest to achieve a goal or to assess a process, or a person, it is necessary to organize the assessment process. For this purpose, sufficient in quantity assessment information should be collected and processed, and specific assessment procedures, which include the appropriate tools and methods for complex verification of the assessment, shall be created and used.

The whole diversity of assessments derived from various entities, going through certain procedures and stages in the assessment process becomes a resultant (final) assessment. As a rule, the organizational process of assessment of the final information can serve as a basis of certain important practical conclusions for the implementation of relevant events and actions, and development of programs to increase efficiency.

Before the start of the practical measurement of the efficiency of a social activity, before the researchers inevitably arise a number of questions that are related to the definition of the assessment object, the assessed object, the subject of assessment, the set of criteria and indicators for assessment, etc.

Since efficiency is a summarized integral indicator of the quality of the system it is determined both by the environment in which the system operates, and the internal properties of the system (the meanings of different indicators characterizing the potential and resources). For this reason, we believe that it is more correct to speak not about efficiency in general, but about the efficiency of the functioning of the system in performing specific tasks in specific environments. Moreover, an
opportunity arises all private quality indicators to be functionally linked in a general integral indicator - efficiency. The study of quality in this manner allows for many difficulties arising in the analysis of complex systems to be circumvented.

Among the factors allowing to formulate the goals and objectives for assessment of the efficiency of the social services, we focus on the following:

- the analytical capabilities of the social service in identification and assessment of „inquiries”;
- the social service resources for operative satisfaction of „requests”;
- the potential of social services (including the level of interaction with government, state, municipal, non-governmental organizations and companies);
- the socio-economic conditions in the administrative territory in which the social service operates;
- the qualifications of the staff of the social service.

Special attention in assessing the efficiency must be paid to the special problem of quality assessment.

Indeed, many issues are dealt with in terms of quality, while as indicators (experts) play both subjects of management activities of the social service and the objects of its activity. The most typical operation in quality assessment is ranking. Objects (phenomena, processes) are ranked if any quantified dimension of them is in accordance with a certain quality that they have to different degrees. In the practice of the various social services ranking can be used in different situations. The most typical of these are the arrangement of the objects (processes, phenomena) from the point of view of their positioning in space and time, in accordance with the level of expression of a quality which cannot be measured by any objective scale, in accordance with certain measurable or susceptible to reporting qualities (as a rule, the degree of expression of the quality, according to which the ranking is done, can always be practically measured), in accordance with a quality that is generally measurable, but in the particular case cannot be measured for reasons of practical or theoretical nature.

As a characteristic example in the use of expert assessments in the management, can serve the worked out matrix on the dependence „goal-means”. The cells of this matrix have to be at the end filled with information derived from the results given by expert assessments.

Methodologies for assessing the efficiency of the social protection system are very diverse, which is determined primarily by the subject of assessment.

Conditionally we call these methodologies „of first order”. Each subject to assessment may be considered in more details and then respectively appear new methodologies of „of second order”. To every new type of social services (welfare, socio-medical, socio-legal, socio-rehabilitational, socio-psychological, socio-advisory, material help), corresponds a separate methodology for efficiency assessment.

In analyzing the existing concepts of efficiency of social services, respectively of national social policy, of theory of organization and administration, efficient management is defined as an attitude of pure positive results (exceeding of desirable over undesirable consequences) and admissible costs. The decision may be called efficient if the best results are achieved within the set temporary expenditure or if the result is achieved at the lowest cost for the choice made.

Modern Western societies are experiencing a crisis of efficiency of the traditional systems of state government. We can analyze three key factors having influence in shaping the crisis situation: socio-political, economic and socio-cultural. Overcoming the crisis of modern democracies and thus solving the problem with the efficiency of administrative and state government are directly related to building a management paradigm, corresponding to the new cultural, social and political situation, adequate to the challenges of the postmodern era. To play the role of a management paradigm, appropriate is the synergistic methodology.
It is believed that the theory of coordination denying the extremes of deterministic and atomistic positions on the analysis of institutional systems, gives in researchers disposition two key for the conceptualization of the term „social efficiency” categories: „interpretative rationality” and „transactional costs”. It is these categories which contribute to solving the main research task: the search for a general principle, on the basis of which to interpret the concept of managerial decision in the context of different institutional subsystems, each of which has its own specific set of goals.

Besides the „economic” component of the concept of efficiency (the ratio of the volumes of the provided services to the value or volume of resources needed to provide the volume of services), we can also note the „technical” or organizational component, determined from point of view of goals achievement. Technical efficiency is the degree of conformity of the social services with the needs, desires and resources of their clients.

The concept of social efficiency is considered in the context of the new post classic paradigm of the state government. Researchers M. Dimok, Anisele Port and Lane in defining the concept of social efficiency, update the problem of resource allocation methodologically closer to political economics or organizations management\(^1\)\(^2\). Social efficiency is determined as a function for minimization of transactional costs. The main condition for a socially efficient state government is the presence of an efficient mechanism for coordination of social interactions. The transaction costs, which are most characteristic of the system of state government can be the type of costs of opportunistic behavior, like „truancy”, „influence”, „agency costs”, „blackmail”, politicization costs, etc..

Modern times are indicative that in the conditions of a transitional period it can be spoken about a system-wide crisis, covering all spheres of society for a long period of time. The success of economic reforms depends on two sets of conditions: taking into consideration the interests of the subjects of reforms (mostly the political elite of the country) and taking into account the need of objects to reform (the management and staff of enterprises in all forms of property, the regional structures, the population). At that, taking into account the interests should be made both on "accounting" level, and through the study of thinner motivations covering the multilayer structure of needs.

The experience of industrial and postindustrial development of all, without exception countries in the world, convincingly demonstrated the inadequacy of a purely technocratic approach to governance. New technologies, information, Taylorism, economic and mathematical methods are very important, but they allow for reaching real efficiency and competitiveness only together with social motivation of employees by creating a deliberate system for stimulation. From this point of view it is appropriate to derive criteria for assessing the social efficiency of the system of state government. In this respect two groups of such criteria are set up: general system ones, which include balance, stability, diversity, presence of feedback, etc. and social specific, the most important of which are providing social security and social protection of population.

The problem of social efficiency is closely intertwined with the issue of the safety of the social system. In statistical aspect, social system safety can be perceived as an area in space, the state of this system, the parameters of which are determined by the historically conditioned public interest. For the contemporary Bulgarian society in particular, going beyond the outlined area means bringing the society to some other variety.

Of great importance for this study are the scientific developments, in which the problem of the efficiency of different social events or technologies is revealed.

Social technology is a method of management of social processes, providing the system with consistent actions of the individual, the team, the management bodies of the region, district,

\(^1\)Fundamentals of Modern Social Management M. 1999.
municipality and settlement. The model for „technologicalization” of social space is expressed in arrangement of the represented in it social objects and processes, by a totality of symptoms, properties, characteristics, the nature of their formation, manifestation and reproduction. It is more appropriate to evaluate the technologies in terms of optimality of the approach for achieving the set goal and ensuring the achievement of defined results.

The efficiency of social technologies can be evaluated on the basis of the recently widespread assessment studies. Assessment studies can be conducted both by the developer and the client of a social technology. At that, it is important that it can be carried out both at the stage of development, and at the stage of implementation of the technology.

The practice of assessment research can be oriented not towards all the technology, but only towards a separate part of it. It should be noted that in an assessment study of the process there is orientation to the internal characteristics of the technology, allowing to judge of its positive and negative qualities.

In this case the productive and implementation strategies of research orientation transfer into a search and assessment of its external effects, or of its productivity.

The assessment of the efficiency of the technology can be also conducted by means of application of various models- goal and non-goal oriented. The goal oriented model for an assessment study focuses on assessment of the goals themselves, on the compliance of social technology, its set goals and on determining the extent of their achievement. In this case, the quality of reporting and the list of potential goals, to which the specific social technology may be related, are assessed. In the basis of such an assessment, analytical and expert methods can be applied. Also assessed are the technological procedures themselves in terms of their relevance to the goals set. The efficiency of technology is as much higher as much greater is the extent to which it complies with the goals set in it.

The non-goal oriented assessment study is aimed at detecting overt or latent effects of social technology. Assessment of the efficiency of social technology relates to the complexity of the team and the expected effects themselves: on the one hand, there is polymodality of the real effects for the object, the subject and the social technology itself as a means, and on the other hand, there is no adequate valid document for their measurement.

Efficiency of social technologies can be also measured by comparing the possible levels of activity. The first level shows evidence that it can be achieved with existing resources and restrictions without technology deployment. The second level is related to the deployment of specific technologies within existing resources and constraints and potentially with development of the technological means used, and removal of restrictions of various kinds. At that, we can speak about the limits of growth of the efficiency of social technology in the presence of resource constraints for its implementation.

Efficiency of social technology is determined by both subjective and objective factors. To the number of first should relate the individual characteristics of the people involved in the implementation of particular technology, the level of their professional training and status. To the objective factors relate the factors of organization of the activity: the objective conditions of the environment, the organization of the workplace, the information flow, the control over the activity.

In theory and practice, attempts have been made to characterize the methodology for assessment of the efficiency of social programs (projects), representing the complex of social events, united by a common goal, on the basis of which stays the applicability of social programs in our country, directed primarily towards social protection of the population.

What is characteristic of programs for social protection of the population, realized by social services in Bulgaria, is that the existing today system of social protection of the population and its
social services are primarily focused on the "process". The control bodies of social protection, the social services, typically plan and assess their work exclusively in terms of such concepts as quantity of aid beneficiaries, amount of services rendered and amount of resources spent from the budget or drawn from extra-budgetary sources, such as operational programs etc. Beyond the frame of their attention turns to be the result from the rendered services (how did rendered services affect the behavior, capabilities and self-perception of the client group, etc.). Notwithstanding the transition to program-goal method of management, the question of measuring the results achieved by this or that social program and their relation to the resources spent, continue to remain out of sight of the managerial bodies of social protection or finance.

It is no secret that amongst the number of most acute problems in the social sphere, the most often mentioned problem is the one of insufficient funding, both of the existing programs and the ones under development. At that, there is a tendency to forget that despite the relevance of this problem, funding is only a resource necessary to achieve the final result, namely - reduce the social tension in society, enhance welfare, etc.

Insufficient transparency of budgets and exceptional attention to resources may be deemed one of the most important factors influencing the efficiency of political decisions and the ability of the state to improve the quality of social services. Even if the actual results of service provisioning or provision of social assistance are known to certain social service offices, or a social worker or employee in the particular office, the managerial bodies as a rule do not require them to report and therefore pay not for result, but in the best case for the process or in the worst case for simulation of a process. At the same time there is a lack of efficient mechanisms to motivate the service or assistance provider to achieve results, and also ensure his responsibility for their achievement.

One of the available instruments for changing the status quo and transferring the attention to the efficiency of budget expenditure, is the assessment of social programs. Assessment not only attracts the attention of state controls to the diagnosis of the achieved results and the resulting effect (by means of both quantitative and qualitative methods), but also improves the analytical base and increases the culture of the social services. It allows for asking the right and timely questions, developing analytical approaches to solutions for spending the budget and attracted funds, and also for the development or adjustment of social policy. In particular, it comes to the following questions: Does the program reaches the set goals? Is the social aid given exactly to those for whom it is intended? Is employment ensured for the appropriate beneficiaries? Is there a leak of budget funds to those who do not need help or inclusion in the program? Are there administrative barriers impeding access to the program? How do the achieved results relate to the funds spent?

All these and other questions formulated during the assessment of the social program, outline the measurable tasks within the frame of a medium- or long-term development of the system for social protection of the population.

Budget constraints are only one of the external factors determining the need to assess the efficiency of spending of budget funds. Public pressure from the population, being potential voters, is another key factor in stimulating the deployment of assessment. Each of the developed social programs reflects specific interests of society, for example, to see less homeless on the streets, fewer young people suffering from drug addiction, more old people, preserving their social activity in the local community, fewer unemployed people from critical and risk groups, etc. Political pressure from voters on the one hand, and budgetary constraints on the other, determine the need for analysis of concrete results from social program, funded by the national budget, as well as from attracted funds. The assessment gives to the representatives of national and local governing

---

authorities complete, reasonable, objective information about the program results and efficiency of the course of its implementation. Thus, assessment becomes a way to provide feedback between the representatives of the authorities, beneficiaries and the program. The information obtained during the assessment, allows also to promote particular program in the local community.

Interim assessment, setting as one of its goals the analysis of budget expenditures and attracted funds in the implementation of the program, allows to reveal the reasons for the discrepancy between the estimated and actual data. Sometimes the error can be hidden inside the very estimates, not accounting for a number of external factors affecting the cost of the program. Assessment allows for timely detection of such impact factors, allowing to adjust the forecasted cost of the program on the basis of accurate actual data.

The assessment also serves as the basis for the adoption of weighted economic and politically rational decisions, concerning the implementation of the program, and also its timely correction. Especially important seems to us the possibility to compare social programs with other forms of social assistance in a situation of budget cuts and the need to adopt decisions on continuing the funding.

Very often, in the course of realization of the social program, new mechanisms are used for services provisioning - systems for search and selection of clients, payment collection schemes, structures and schedules for provision of this or that service, etc. A professionally conducted assessment can detect errors in the „design” of the program or difficulties arising in the course of its implementation, which allows to improve the mechanism of provision of services, achieving their greater efficiency at lower cost. Furthermore, the assessment allows the managers and specialists of the program to more clearly envisage the complete picture of the realization of the program, including the means of achieving the goals and final results. The opportunities for assessment with regard to removing the barriers between businesses and local authorities are determined by the results of the assessment, to the extent to which they allow to dispel the preconceived notion of state government and control efficiency. Not only the population, but also the business structures sometimes have too vague idea of what local authorities do to improve the welfare of the residents of the city or municipality. The assessment makes different groups of economic agents, the business in particular, to start thinking about the efficiency of social programs, possible ways to improve them from the point of view of the local population, opportunities for bringing their own contribution to solving local problems.

What are the requirements brought to the assessment? Assessment of the efficiency of the program should be based on precise criteria- a kind of references, determining the efficiency of the social program with specific indicators. These references may be formally adopted standards for social services, but may also be parameters developed specifically for this program, such as e.g. minimum standards for the quality of social services. In England, these standards are developed by the Ministry of Health and inspections on the compliance of the provided services with these standards are constantly carried out by government agencies, such as Social Services Inspectorate (SSI) and the Audit Committee (AC) (SSI, 2001-2002)\(^7\).\(^8\)

In order the assessment to be efficient, it must not depend only on the opinions of managers and program managers. In other words, the decision to conduct or contract an assessment must be derived from the competence of the people standing above the management of the particular program. Important means for preserving objectivity is the attraction of independent experts, who have no personal or professional interest in the results of the assessment. To ensure assessment’s practical orientation and useful results, it must take into account the opinion of experts-practitioners (e.g. social workers in the relevant service offices), as well as of customers (users) of the program.

\(^7\)Social Management as a system. Problems of Theory and Practice of Management 1997 No.2.
The experts and users provide significant information on various aspects of program implementation, arising difficulties and ways to overcome them.

For the assessment to be reliable, it must be carried out by specialists and to use consistent contemporary methodology standards. At that, the information about the assessment results should be available to key stakeholders and should be reviewed by as wide range of specialists as possible, involved in one way or another in the implementation, financing or development of the social program. Thus the main method used to determine the efficiency of government programs for social assistance of population, are the assessment studies of various efficiency indicators at all stages during the implementation of the program. In particular, it comes to the following:

- development stage: the program project is assessed by qualitative indicators of the fixed inside it basic value references (degree of compliance of the goals of the creators of the program with the goals of the socio-economic development of the country, declared legislative norms and principles, as well as expectations of the subjects of the program);

- implementation stage: the efficiency of the program, expressed by the qualitative indicators of the organizational, legal and managerial components in the implementation of the program (a precondition for socially efficient state government is the presence of an efficient mechanism for coordination of social impacts in the state through its social services - executor of the program);

- completion (assessment) stage: the program is assessed by quantitative indicators of economic efficiency composite components (referencing the volume of services and their value in the environment of limited human and material resources), and by the quality parameters, established by the creators of the program (the degree of compliance of the goals of the leaders and organizers of the program with the needs of the subjects of the program).

Given the multi-aspect nature of the assessment the efficiency of social programming and its product- the social program, in the context of management by results, observing the principle „what-if“, according to social activity priorities, stemming from the dynamic changes in the social environment, we deem it appropriate to offer a model for efficiency assessment, based on the approach of „organizational efficiency“9,10.

In the basis of such a model lies the combination of certain elements11,12, such as the system of acquisition of resources, choice of goals, assessment of the impact of the environment and the choice of strategy. In the context of the nature of social programming, we believe that the presence of these elements to the maximum extent can satisfy the efficiency requirements of a social program. And it, the social program, as a set of social activities (specific actions with specific deadlines) carried out by the authorities and structures for social work, aimed at specific goal, in order to be assessed as efficient, should be secured resource-wise, should have a clearly defined goal, as a final result, consistent with the dynamic social environment, the achievement of which is based on the choice of an appropriate strategy, contributing to the achievement of the desired end result. And all this depends on the way of transformation of the resources into necessary social skills in the interest of social policies. Here we should point out that the social capability should be interpreted as the capability to perform certain actions for the achievement of certain goals or desired end result, under certain conditions and in accordance with certain standards and social policies. This is the reason for our choice of the approach of "organizational efficiency" for the purpose of the offered by us model, which is proven as a good management practice in the implementation of the dependency „resources-capabilities-benefits (results)“13,14.

---

10 Kamenov K. Resources Management... quot. edit. p. 66-70.
12 Kamenov K.quot. edit.
13 Semerdjiev Ts.quot.edit.p. 162.
In the setting of the model we focus our attention to the input of the organization (the Ministry of Labor and Social Policy (MLSP), the social services at different levels of management). In essence this is the system of acquisition of resources necessary for the realization of the social program, in order to implement a particular social policy as a desired result. This means that the system of acquisition of resources is directly dependent on the goals and the potential of the social agency and social services. And as for each individual resource users are different in time, arises the need for an ongoing control over them.

Hence the appearance of the system of acquisition of resources as the first element of the proposed by us model, is visualized in Fig. 1.1, which shows the presence of the following two groups of links: resources-organization-goals and specific resources-potential-strategy.

The first link, resources-organization-goals expresses the type of necessary resources, in order to achieve the goals set in the social sphere by means of particular social program for social protection.

The second connection, specific resources-potential-strategy is more specific and shows, by the specific input resources and the available potential (capability) of the state, represented by the Ministry of Labor and Social Policy, respectively the social services at different levels of management, what strategy/strategies should be implemented to achieve the goals set with the

![Fig. 1.1. System of resources acquirement](image)

The second element of the model is related to the choice of goal and is directed towards the output, determining the extent of achieving the pre-set goal. And this means how to transform the input resources to achieve the goal, which is evident from fig.1.2.

![Fig. 1.2. Choice of goal](image)

The third element of the model is assessment of the external impact. Main point here is minimizing the impact of the external environment and maximizing the benefits from achieving the goals. This means that it is necessary to correctly assess the impact of external factors, which is largely directly related to the fourth element—selection of strategy. To make such a choice, the priorities of social policy should be defined by their degree of importance, according to the potential (capability), the interaction with the organizational environment, the direction and strength of the external pressure, the priority areas of social policy in future.
It is noteworthy that the presented model is a cyclical process, related to goal management. Put another way, the goal is examined as a desirable state and the results - as achieved goals. On this basis, the dependencies are:

- resources- assessment of the impact of the external environment;
- achieved goal (achieved result)- a managerial decision (in line with the change in the social environment)- new goal.

The two indicated dependencies relate to the benefits (effects), which means that the practical implementation of the proposed model lies in the assessment of the degree of achievement of the goals (results), set by the social program, whose expression is the efficiency assessment of social programming, taking into account the multiple aspects in a dynamic social environment.

Bibliographic reference:
1. Основы современного социального управления М. 1999.
2. Основы современного социального управления: теория и методология М. 2000.
3. Белева И. и др. Пазарът на труда в България. С.: Горекспрес 1996.
6. Владимирова К. Труд занятост и безработица. С.: 2000
7. Социально управление как система Проблемы теории и практики управления 1997, №2.
8. Социальная философия истории- теория социального развития К.1996.
10. Димитрова С. Мениджъмънт на ресурсите... цит. изд. с.66-70.
12. Каменов К. цит. изд.
13. Семерджиев Ц. цит. изд. с. 162.

© V.K. Terziev, S.I. Dimitrova, E.N. Stoyanov, 2015

УДК 336.7

З. Н. Абрец, магистрант 2 курса, Кубанский государственный университет, г. Краснодар, Российская Федерация

РОЛЬ ВАЛЮТНОГО КУРСА В ФОРМИРОВАНИИ ДЕНЕЖНО – КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

Проведение согласованной и взвешенной денежно-кредитной политики – важнейший аспект управления экономикой, от этого во многом зависит устойчивое развитие экономической системы.

При проведении экономической политики страны в качестве определенного ориентира можно выбрать за основу обменный курс. Правительство и ЦБ могут активно управлять обменным курсом, так же как и другими элементами денежно-кредитной политики в целях получения желаемых результатов в части инфляции, реального сектора или платежного баланса. Управлять обменным курсом в рамках рыночной экономики не представляется возможным. Этот фактор главным образом отличает его от иных денежных индикаторов
таких как денежные агрегаты, ликвидность в банковской сфере либо процентные ставки. В краткосрочном промежутке обменный курс воздействует на реальную экономику и платежный баланс государства. А в течении долгосрочного периода его влияние в какой-то степени возможно нейтрализовать ответным движением внутренних цен в ответ на происходящие изменения обменного курса.

Основным фактором, который накладывает ограничения на действия правительства и Центрального банка РФ в сложившихся условиях, — высокие инфляционные ожидания, снижение цен на нефть, международные санкции, что объясняет снижение доверия населения к внутренней валюте и долларизации сбережений. Чтобы снизить влияние этого фактора, необходимо снизить темпы инфляции и поддерживать ее на низком уровне в течение длительного периода. Только так можно сформировать у населения устойчивые ожидания низкой инфляции, высокий уровень доверия к рублю и политике ЦБ. Тогда долларизация постепенно сойдет на нет, потому что трансакционные издержки по ее поддержанию значительно превысят выгоды.

Таблица 1 - Сравнительный анализ слабых и сильных сторон валютных режимов

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Валютный режим, направленный на сглаживание колебаний курса</th>
<th>Режим инфляционного терегирования</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Достоинства</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>- Понятная и предсказуемая политика валютного курса и не большие (прогнозируемые) валютные риски в обстоятельствах стабильного экономического положения</td>
<td>- Понятные задачи, инструментарий и направленность политики денежно-кредитного сектора экономики</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>- Может отсутствовать высокая степень развития финансовых и банковских институтов, рынков инструментов хеджирования, предоставления ликвидности банковской системе со стороны Центрального банка</td>
<td>- Ясные целевые направления развития по инфляции. Понижение уровня ее волатильности</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Недостатки</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>- Потеря контроля над денежной массой в условиях трансграничных потоков капитала</td>
<td>Увеличение волатильности обменного курса и процентных ставок в сравнении с режимом, направленным на сглаживание колебаний курса</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>- Номинальный якорь фактически отсутствует</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>- Непонятны цели и направления денежно-кредитной политики, в том числе системы отвечающей за принятие решений</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Возможности</strong></td>
<td>При слабо развитой финансово-экономической системе государства легко воплощаем</td>
<td>- Рост доверия к внутренней валюте ЦБ в среднесрочном периоде</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>- В сравнении со свободным плаванием без номинального якоря наименьшая волатильность обменного курса</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Угрозы
- В связи с ограниченными возможностями использования контриклическую политику в о время кризисных явлений высока волатильность выпускаемых товаров
- Не развивается рынок хеджирования рисков, что создает дополнительные сложности во время кризисных явлений
- Сохраняется высокая степень недоверия к внутренней валюте в условиях высокой и волатильности инфляции в среднесрочном промежутке
- Высоки краткосрочные риски
- В связи с тем, что рынок инструментов хеджирования не развил экономические агенты не готовы к росту волатильности обменного курса и процентных ставок
- Слабая и структурированная финансовая и банковская системы могут не справиться с важной целью развития рынка инструментария хеджирования в краткосрочном промежутке; кроме того, возможно она уже приняла на себя высокие риски
- ЦБ может быть не готов независимую, транспарентную политику, а также публичную кампанию по разъяснению своей политики

К тому же, политика снижения зависимости экономики от нефтегазового сектора в конечном счете должна привести к диверсификации экономики. Однако для этого требуются комплексные усилия по ряду направлений: обеспечение макроэкономической стабильности, включая низкую инфляцию и понятные правила изменения курса внутренней валюты; содействие конкуренции; развитие финансового рынка с «длинными» деньгами; сознание государством необходимой инфраструктуры; стимулирование развития отраслей с высокой добавленной стоимостью; поддержание институтов инновации; снижение административных барьеров. Такая политика приводит к изменению структуры экономики не в результате государственной экспансии в отдельных секторах, это- эволюционный процесс развития рыночного потенциала новых отраслей. Нельзя и ослаблять усилия по развитию нефтегазового комплекса, но со временем доля ТЭК в структуре экономики будет уменьшаться. Что в свою очередь положительно скажется на волатильности валютного курса.

В контексте вероятного развития кризисных явлений в будущем весьма важно было бы возвратиться к введению валютных ограничений при первых признаках внешней дестабилизации экономической системы. Для этого нужно внести соответствующую статью об антикризисных мерах в закон «О валютном регулировании». В ближайшей перспективе для предотвращения возможных новых колебаний на валютном рынке имело бы смысл, по крайней мере временно, ввести ограничения на вывоз капитала из страны, стопроцентную обязательную продажу экспортной валютной выручки, ограничив размер открытой валютной позиции банков и т.п. Кроме того, ряд валютных ограничений можно использовать для снижения рисков кризисных явлений в будущем.

Список использованной литературы:
1. Федеральный Закон РФ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 27.06.2002 года № 86-ФЗ.
2. Федеральный Закон РФ «О валютном регулировании и валютном рынке» от 10.12.2003 глда № 173 ФЗ.
4. Петрова Е.В., Сухина Н.Ю., Бавандурян Г.Л., Деньги, кредит, банки: Учебное пособие. М: Ин-т совр. тех-и и экон. Краснодар, 2007.- 244 с.
6. Гусейнов Е. Оценка влияния валютного курса на уровень инфляции //Общество и экономика. - 2012. № 10.
8. Кудрин А. Влияние доходов от экспорта на денежно-кредитную политику // Вопросы экономики. 2013. № 3

© З.Н. Абрех, 2015

УДК 331.1

Н.В. Александрова
Студентка 2 курса группы № 190-М21-ГБ
факультета гостинично - ресторанной,
туристической и спортивной индустрии
ГБОУ ВПО «Российский Экономический
Университет имени Г.В. Плеханова»
Г. Москва,
Российская Федерация

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ФАКТОРАМИ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

В гостиничном бизнесе России с середины 2014 года стала очевидна тенденция падения деловой активности, прежде всего связанная с общим экономическим кризисом, сокращением кредитных ресурсов, падением реальных доходов населения и спроса на гостиничные услуги [3]. В связи с этим возникает необходимость в разработке антикризисных программ, поиске возможностей обеспечения минимизации внутренних издержек. По оценкам специалистов, от производительности труда зависит до 60% себестоимости услуг гостиничного бизнеса. Один из наиболее очевидных способов уменьшения затрат - сокращение численности занятых и увеличения продолжительности рабочего времени оставшихся работников. Однако существует и другой подход, при котором снижение издержек происходит за счёт более эффективного управления производительностью труда.

Главной причиной низкой производительности труда являются не столько устаревшие производственные фонды, сколько низкий уровень управления производительностью труда. Система управления производительностью труда включает в себя измерение и оценку производительности, анализ факторов
повышения производительности труда для стратегического и оперативного планирования с учетом потребностей бизнеса, постоянный контроль внедрения запланированных мероприятий, а также разработку программ мотивации персонала за конкретные результаты повышения производительности труда. В механизме управления производительностью труда должны сочетаться два направления: техническое и мотивационное. В гостиничном бизнесе внеоборотные активы составляют значительную часть капитала организации, причём большая часть основных средств - пассивные. Поэтому они в значительной мере формируют условно - постоянные издержки, снижение которых для предприятия весьма затруднительно. Предприятия гостиничной индустрии вынуждены искать возможности снижения условно - переменных издержек, связанных прежде всего с использованием живого труда. В кризисных условиях управление технико - технологическими факторами роста производительности труда становится не столь актуальным для гостиничного бизнеса по сравнению со значимостью управления социально- экономическими факторами. Среди социально- экономических факторов особое место занимает мотивация труда, носящая двухстороннюю направленность [1], которая с одной стороны удовлетворяет потребности организации, с другой - работников. Следовательно, мотивация имеет как социальный, так и экономический характер. Стимулирование является одним из методов мотивации. Главным экономическим стимулом повышения трудовой активности работников является заработная плата. В настоящее время на российских предприятиях гостиничной индустрии во многом используются формы и системы оплаты труда, сложившиеся в командно-административной советской экономике и характеризующиеся низкой нацеленностью на конечный результат. Основная часть заработок работников формируется на основе заработка по тарифу (поворренного или сдельного), и лишь незначительную часть составляют выплаты стимулирующего характера. Такое построение систем оплаты не соответствует рыночному механизму стимулирования. Необходимо внедрение бестарифных систем, в значительно большей степени нацеляющих на конечный результат. Широкие возможности для этого даёт прогрессивный российский и зарубежный опыт использования различных вариантов бестарифных систем [2].

Список использованных источников:
3. www.rha.ru/vestnik

© Н.В.Александрова, 2015
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АУТСОРСИНГА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Несмотря на то, что в последние годы российский рынок труда развивался в условиях относительно низкого уровня безработицы, это обеспечивалось в основном за счет роста численности работников, занятых в секторе нестандартной занятости. Одной из новых форм найма в этом секторе является привлечение персонала на условиях аутсорсинга. Использование работников по договору аутсорсинга широко распространено во всем мире, вместе с тем для России это получает распространение только в последнее время. Наибольший интерес к такой занятости проявляют работодатели в условиях нестабильности экономического развития. И если первый всплеск интереса к использованию аутсорсинга на российском рынке труда наметился после кризиса 1998 года, то в современных кризисных условиях он начинает свое развитие как новая технология найма рабочей силы. Темп прироста объема занятости по аутсорсингу демонстрирует рост спроса как у предприятий-пользователей временной рабочей силы, так и со стороны предложения работников, готовых трудиться на условиях такого найма.

Однако с точки зрения методологической проработки активного внедрения в России аутсорсинговых отношений существует определенный ряд проблем, требующих своего разрешения. Так, с принятием в 2013 году закона о заемном труде, проблемными остаются вопросы использования временного персонала и их социальной защищенности. Отсутствует опыт применения механизмов взаимодействия временного персонала и работодателей, что является фактором снижения эффективности труда таких работников.

Причины возникновения указанных проблем лежат в плоскости развития методологии аутсорсинга как новой формы найма работников. Развитие аутсорсинговых отношений представляет собой реализацию непостоянной или неустойчивой занятости, сущность которой состоит в том, что работник осуществляет найм не прямо на предприятие, а через кадровое агентство с последующим предоставлением его в распоряжение предприятия-заказчика, которое уже дает ему работу и осуществляет контроль за ее исполнением. Следовательно, форма реализации аутсорсинга предусматривает участие третьей стороны, которой чаще всего бывает кадровое агентство.

Спрос на аутсорсинг работников складывается под влиянием двух факторов: с одной стороны, должно быть наличие поставщика услуг (кадрового агентства), а, с другой — потребность предприятия экономить на производственных издержках путем привлечения временных работников.

Предоставление кадровыми агентствами требуемых работников по уровню квалификации и в нужном количестве делает их деятельность востребованной на рынке труда, поскольку позволяет эффективно и быстро покрывать дефицит во временных работниках для предприятий-заказчиков. Возникающий при этом эффект снижения издержек для потребителей временного персонала, а также дифференцированный подход агентств к подбору работников нужной квалификации формируют условия для активного внедрения этой формы труда.
Ряд проблем, возникающих в процессе реализации механизма аутсорсинга персонала, связан с многопрофильностью деятельности кадровых агентств, что находит проявление в широкой линейке услуг, связанных с кадровым обеспечением предприятий, где наряду с подбором и обучением персонала аутсорсинг не является основным видом бизнеса. В связи с чем выполнение данного вида услуг имеет в настоящее время высокую стоимость и не всегда высокое качество. Это требует определенного регулирования аутсорсинговых отношений, для чего необходимо сосредоточить эти функции в специально созданных профильных предприятиях, осуществляющих предоставление соответствующих услуг на условиях договора аутсорсинга. Такие компании смогут обеспечивать не только гарантированный сервис, но и уделять более пристальное внимание специфике деятельности предприятия-заказчика, что служит залогом более высокого качества услуг.

Механизм аутсорсинга персонала базируется на взаимодействии трех сторон: кадрового агентства, выполняющего функции найма работника и поставку его заказчику; заказчика - предприятия, обращающегося в агентство для подбора необходимого работника на ограниченный срок; самого работника, обратившегося в агентство для трудоустройства.

Реализация трудоустройства на условиях аутсорсинга имеет ряд особенностей:
- осуществляется в рамках трехстороннего характера отношений;
- услуги, предоставляемые агентством, включают содержание персонала; поиск работника, его оформление в штат агентства, выплата заработной платы, уплата налогов, профессиональная подготовка и обучение;
- предприятие, использующее временный персонал, должно осуществить оплату агентству предоставленных услуг в полном объеме и в установленный срок, а нанятым через него работникам предоставить необходимые условия для работы.

В трехсторонних отношениях агентство выступает основным участником, осуществляя поиск, прием и поставку персонала. От качества выполнения им этих услуг зависит уровень удовлетворения спроса предприятий на временных работников.

Первоначальный спрос на услуги аутсорсинга был сформирован на российском рынке труда в основном компаниями с иностранным капиталом, но уже впоследствии такую технологию привлечения работников стали использовать и отечественные предприятия. Это связано, прежде всего, с теми преимуществами, которыми обладает данная форма труда.

Во-первых, она открывает возможности работы по упрощенной системе налогообложения, обеспечивающей экономию единого социального налога, позволяющего существенное снижение затрат предприятий-заказчиков такого вида услуг. Во-вторых, позволяет сохранять пределы требуемой численности сотрудников в целях сохранения статуса малого предприятия или по иным критериям. В-третьих, создает условия для удаленного использования сотрудников, что часто выгодно при привлечении IT-специалистов. В-четвертых, минимизирует издержки, связанные с поиском и обучением работников, ведением учета и начислением зарплаты и налогов на доходы физических лиц, расчетом больничных листов и т.д. В-пятых, высвобождение издержек, связанных с деятельностью сотрудников, замещаемых аутсорсингом, позволяет направить дополнительные средства на решение главных производственных задач.

Существует определенный набор преимуществ использования персонала на условиях аутсорсинга и для предприятий-заказчиков этих услуг, где кадровые
агентства выступают поставщиками требуемого персонала. При внедрении технологий привлечённого труда возникают возможности сокращения затрат на рабочую силу, связанных с оформлением трудовых отношений. Однако, как отмечают многие эксперты, наиболее серьёзное снижение издержек связано не с экономией фонда заработной платы предприятия-заказчика, а со снижением управленческих затрат, в том числе связанных с поиском и отбором требуемых сотрудников, ответственностью за своевременную выплату заработной платы и других обязательных выплат (отпускные, выплаты по больничному листу, отчисления в пенсионный фонд и фонды соцстраха) [1]. При заключении договора аутсорсинга кадровое агентство принимает на себя все риски, возникающие вследствие трудовой деятельности, в том числе: при увольнении, несчастных случаях и др. Эти два преимущества по использованию аутсорсинга персонала создают для предприятия-пользователя определенную гибкость в использовании трудовых ресурсов.

По мнению экспертов, в настоящее время наметился рост привлечения персонала на условиях аутсорсинга в сфере услуг. Основные причины, вызывающие возникновение потребности предприятий в обращении к агентствам за услугами аутсорсинга, проявляются в следующем:[2]:
- замена временно отсутствующих постоянных работников (27%);
- сезонные колебания производства (23%);
- временная потребность компании в высококвалифицированных специалистах (21%).

Стимулирует использование аутсорсинга поиск предприятиями вариантов применения новейших технологий для повышения качества продукции и роста ее конкурентоспособности с помощью специалистов из специализированных компаний, которые могут быть приглашены на определенный срок работы. Тем самым предприятия через аутсорсинг осуществляют более выгодные решения в отношении управления трудовыми ресурсами, привлекая отсутствующие у них профессиональные компетенции. Аутсорсинг в этом случае способствует сокращению издержек, что отражается на снижении себестоимости продукции.

Таким образом, в современных кризисных условиях аутсорсинг персонала может стать эффективной формой экономии издержек для российских предприятий за счет использования временных сотрудников для выполнения определенных видов работ, что позволит им пережить сложные времена, связанные со снижением поступлений инвестиций и дорогих кредитных ресурсов за счет привлеченных работников. А для российского рынка труда аутсорсинг может стать эффективным способом поддержания занятости и сокращения безработицы.

Список использованной литературы:


2. Заемный труд: риски и выигрыши для России // Материалы заседания экспертной группы №7 «Рынок труда, профессиональное образование, миграционная политика» Высшей Школы Экономики. - Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.libertarium.nl

© А.Н. Алексеев, 2015
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ В РОССИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЁ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В последние годы в развитии розничной торговли продовольственными товарами в России наметилась чёткая тенденция к увеличению доли сетевых магазинов и сокращению доли мелких торговых предприятий. По сведениям Росстата, в конце 2012 года, организации розничной торговли, осуществляющие торговлю в неспециализированных магазинах и торговлю пищевыми продуктами, вместе с продажей напитков и табачных изделий в специализированных магазинах – 136,7 тыс. единиц, а Индивидуальных предпринимателей зарегистрировано 1632,1 тыс. человек.

Если рассмотреть плюсы и минусы крупного и малого бизнеса, то к сильным сторонам крупного можно отнести:
• экономию на издержках производства;
• способность активно изменять внутреннюю среду предпринимательства;
• устойчивость на рынке;
• низкая себестоимость продукции из-за эффекта масштаба.

К слабым сторонам крупного бизнеса относятся:
• негибкость, возможность утраты контакта с потребителем;
• снижение стимулов к росту и развитию производства;
• снижение качества управления с ростом объема фирмы;
• плавное снижение качества товара за счет уже устоявшейся позиции на рынке.

Сильные стороны малого бизнеса:
• гибкость на рынке;
• возможность прямого общения с потребителем, учет специфики вкусов, возможен сбор статистик;
• продвижение менее известных, но качественных фирм по производству продуктовых товаров;
• стимулирование развития производства и сельского хозяйства;
• понижение уровня безработицы населения;
• зависимость от поддержки государства и контроль государства за качеством.

Слабые стороны малого бизнеса:
• высокорисковый характер;
• недостаток финансовых ресурсов, проблемы с получением кредитов;
• невыгодные условия аренды, недвижимости;
• нехватка производственных площадей;
• большое количество налогов;
• цены выше, чем на предприятиях крупного бизнеса.
В связи с особенностями современной мировой политики по отношению к России и санкциями США и ведущих европейских государств возникла насущная потребность в развитии собственного производства сельскохозяйственной продукции для обеспечения населения основными продуктами питания. Особенно это касается крупнейших мегаполисов, таких, как Москва, Санкт-Петербург, областных центров и не только.

По информации, взятой от Минэкономразвития, импортная доля в стоимостном обороте розничной торговли продовольствием, более 25-30%. По сведениям Росстата, у некоторых товаров эта доля выше: импортными являются более 3/10 свинины, 6/10 говядины, 5/10 сыров. В 2013 году импорт продовольственных товаров в России был оценен на 43 млрд. долларов. Институт комплексных стратегических исследований предоставляет данные о том, что преобладающее количество потребляемых на российском рынке фруктов (до 70%), являются импортными. В 2013 году их было импортировано в Россию на 6,4 млрд. долларов. Основными поставщиками из Европы были Польша (8% от всего импорта) и Испания (6%). Овощей было ввезено на 2,8 млрд. долларов, из них основные поставщики - это Нидерланды (10%), Польша (9%) и Испания (8,4%). Так же за прошедший год было импортировано на 4,3 млрд. долларов молочной продукции, где основным поставщиком являются Нидерланды (8,6% от всего импорта), а также Украина (8,9%), Финляндия (7,4%), Германия (5,7%) и Польша (4,5%).

Проблема развития отечественного сельского хозяйства ещё и в том, что основным производителем такой продукции как молоко, мясо, овощи являются домашние хозяйства. На 2013 год производство отечественного мяса увеличивалось, на сайте Росстата опубликовано, что в 2013 году оно составило 12,2 млн тонн (для сравнения, в 2003 году было произведено 7,8 млн тонн). В это же время производство сырого молока в России несколько лет идет на снижение и на текущее время составляет 30,5 млн тонн (в 2000-х годах -31-33 млн тонн). Такое же снижение отмечается и в производстве молочных продуктов. Овощей и бахчевых культур произведено 16109 тыс. тонн.

Для развития сельского хозяйства, была создана госпрограмма по развитию сельского хозяйства и урегулированию рынков сельхоз продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. В мероприятии программы входит государственная поддержка кредитования малых форм хозяйствования.

Однако помимо проблем с организацией собственного сельскохозяйственного производства возникает проблема развития сельскохозяйственного малого бизнеса на базе личных подсобных хозяйств, связанная с возможностями реализации сельхозпродукции: крупным торговым сетям невыгодны мелкие поставщики, они не хотят заключать с ними договора на поставку. А самим производителям сельскохозяйственной продукции далеко не всегда возможно самим заниматься реализацией своей продукции, да и затраты на реализацию для них велики.

Исходя из сложившейся ситуации, я считаю необходимым помимо усиления государственной поддержки отечественного малого бизнеса в сельском хозяйстве, усиление государственной поддержки малого бизнеса в торговле сельскохозяйственной продукцией отечественных производителей. Это могут быть как льготы по налогам на реализацию такой продукции, так и информационная поддержка, помощь в налаживании прямых связей производителей с малыми предприятиями розничной торговли.

Помимо чисто экономического эффекта, предлагаемые мероприятия имеют социальный эффект. Прежде всего расширяется число рабочих мест и тем самым сокращается уровень безработицы. Для обеспечения создаваемых рабочих мест нужна квалифицированная рабочая сила, поэтому существенно повысится образовательный квалификационный уровень рабочей силы.
Таким образом развитие сельскохозяйственного производства и розничной торговли сельхоз продукции способны значительно повысить продовольственную безопасность страны.

© И.В. Алешина, 2015

УДК 330.43, 331.526

А.С. Арапова, студентка 3 курса бакалавриата по направлению "Экономика"
О.В. Прокофьев, к.т.н., доцент, Пензенский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ

Трудовые ресурсы – один из основных факторов производства, в связи с чем существующее положение и эволюция их количественных и структурных параметров играют важную роль в формировании и укреплении экономической безопасности страны [1, с.321-324].

Цель исследования - проверка гипотезы о принципиальной возможности объяснить количество трудоспособного населения России как величину, зависящую от макроэкономических факторов развития, а также получение количественных оценок связей между величинами.

Выбран набор эндогенных и экзогенных переменных модели: $y_1$ — число трудоспособных мужчин (млн чел.); $y_2$ — число трудоспособных женщин (млн чел.); $x_1$ — валовой внутренний продукт (млрд руб.); $x_2$ — расходы на конечное потребление (млрд руб.); $x_3$ — введенная в действие общая площадь жилых домов (млн м²); $x_4$ — внешнеторговый оборот со странами СНГ (млрд долл.); $x_5$ — число безработных (тыс. чел.).

Составлена система одновременных уравнений, т.е. определена зависимость численности экономически активного населения России от выбранных экзогенных переменных. Предположено, что

$$y_1 = a_{12}y_2 + b_{11}x_1 + \varepsilon_1$$  \hspace{1cm} (1)

$$y_2 = a_{21}y_1 + b_{22}x_2 + b_{23}x_3 + b_{24}x_4 + b_{25}x_5 + \varepsilon_2$$  \hspace{1cm} (2)

Проверка на идентифицируемость каждого уравнения системы проведена согласно порядковому условию. Согласно порядковому условию число исключенных из уравнения экзогенных переменных должно быть не меньше числа включенных эндогенных переменных за вычетом единицы, т.е. $k - p > q - 1$.

Результаты проверки уравнений представлена в таблице 1.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Уравнение</th>
<th>$k - p$</th>
<th>$q - 1$</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Первое</td>
<td>5 - 1 = 4</td>
<td>2 - 1 = 1</td>
</tr>
<tr>
<td>Второе</td>
<td>5 - 4 = 1</td>
<td>2 - 1 = 1</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Проверяя порядковое условие для первого уравнения получаем $4 > 1$, т.е. уравнение идентифицируемо. Для второго уравнения получаем $1 = 1$, уравнение сверхидентифицируемо. Таким образом получаем, что сама система уравнений сверхидентифицируема. Т.к. система сверхидентифицируема, применяем двухшаговый метод наименьших квадратов (МНК). Применим двухшаговый МНК для определения структурных коэффициентов модели. Процедура двухшагового МНК сводится к двум этапам:

1) определяем прогнозные значения $\hat{y}_1$ и $\hat{y}_2$ для регрессий $y_1$ и $y_2$ по регрессорам $x_1, x_3, x_5, x_6, x_7$:

$$\hat{y}_1 = c_{11}^{(1)} x_1 + c_{12}^{(1)} x_2 + c_{13}^{(1)} x_3 + c_{14}^{(1)} x_4 + c_{15}^{(1)} x_5,$$

$$\hat{y}_2 = c_{11}^{(2)} x_1 + c_{12}^{(2)} x_2 + c_{13}^{(2)} x_3 + c_{14}^{(2)} x_4 + c_{15}^{(2)} x_5;$$

2) подставляем в уравнение (1) $\hat{y}_2$ вместо $y_2$, а в уравнении (2) $\hat{y}_1$ вместо $y_1$, находим коэффициенты регрессии

$$y_1 = a_{12} \hat{y}_2 + b_{11} x_1 + \varepsilon_1 \tag{3}$$

$$y_2 = a_{21} \hat{y}_1 + p b_{22} x_2 + b_{23} x_3 + b_{24} x_4 + b_{25} x_5 + \varepsilon_2 \tag{4}$$

В результате расчётов, проведённых в среде SPSS, получена следующая система уравнений:

$$y_1 = -3,542 x_1 + 4,373 x_2 - 0,88 x_3 + 0,416 x_4 + 0,153 x_5$$

$$y_2 = -5,263 x_1 + 5,962 x_2 - 1,279 x_3 + 0,858 x_4 + 0,595 x_5$$

Приводя к системе вида (3), (4), получаем регрессионные уравнения:

$$y_1 = -0,131 \hat{y}_2 + 1,078 x_1 + \varepsilon_1 \tag{3'}$$

$$y_2 = 1,486 \hat{y}_1 - 0,537 x_2 - 1,149 x_3 + 0,280 x_4 - 0,167 x_2 + \varepsilon_2 \tag{4'}$$

в которых статистически значимыми на уровне 0,05 являются структурные коэффициенты: 1,078 в уравнении (3') и два коэффициента 1,486 и -1,149 в уравнении (4').

Таким образом, получается, что число трудоспособных мужчин статистически значимо связано с ВВП страны, а численность экономически активного женского населения — с числом трудоспособных мужчин и введенным в строй жилым фондом. Вывод: построенная модель (3'), (4') позволила статистически значимо на уровне 0,05 связать численность экономически активного мужского населения с ВВП России, а численность экономически активного женского населения с числом трудоспособных мужчин и введенным в строй жилым фондом страны. Следует отметить, что модель построена по данным «тучных лет» и нуждается в проверке по новейшей статистике "эпохи турбулентности". Предполагается, что численность экономически активного женского населения будет связана непосредственно с экономическими факторами и не будет зависеть от числа трудоспособных мужчин и введенного в строй жилого фонда. В процессе выявления связей между величинами новые возможности также открывает применение метода путевого анализа [2, с.153].

Список использованной литературы:


© А.С. Арапова, О.В. Прокофьев, 2015
ИССЛЕДОВАНИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК НАПРАВЛЕНИЕ КАДРОВОГО АУДИТА

Одним из важнейших предпосылок успешного перехода России к устойчивому развитию является эффективное использование потенциала человека. Потенциал отдельного человека - это его возможности в будущем что-то сделать, реализовать свои интересы, достигнуть своих целей. Кадровый потенциал организации - это возможности организации в целом. Сегодня кадровый аудит становится востребованным в деятельности многих предприятий и региона в целом.

Исследование кадрового потенциала является одним из основных направлений кадрового аудита. Целью аудита кадрового потенциала является, прежде всего:
- выяснить, обладает ли организация трудовыми ресурсами, которые необходимы и достаточны для ее функционирования и развития;
- ответить на вопрос: способен ли персонал работать в соответствии с выбранной стратегией, и способен ли делать это эффективно;
- выявить резервы трудовых ресурсов и так же более полного и эффективного их применения.

Исследование кадрового потенциала организации позволяет решить следующие задачи [1, с.24]:
- оценить обеспеченность организации необходимым персоналом по численности, составу, структуре и уровню квалификации;
- исследовать соответствие профессионально-квалификационного уровня работников требованиям сферы деятельности организации;
- проанализировать движение кадров и его влияние на эффективность функционирования организации, динамику выпуска продукции или оказания услуг, а также выявить основные причины движения персонала;
- исследовать использование рабочего времени и выявление резервов сокращения непроизводительных затрат рабочего времени;
- выявить уровень выполнения норм труда по структурным подразделениям организации;
- изучить социальные показатели и аспекты трудовой деятельности (мотивация труда, профессионально-квалификационный рост, семейное положение, обеспеченность жильем).

Одним из важных элементов исследования аудита кадрового потенциала предприятия является анализ численности и кадрового состава, а так же анализ трудовых показателей, который позволяет оперативно оценить правильность кадровой политики [2, с. 35].

Целью анализа является оценка экономической эффективности труда на уровне организации и ее структурных подразделений; выявление резервов повышения эффективности деятельности организации (производства) за счет роста
производительности труда персонала, более рационального использования численности работников и их рабочего времени.

В зависимости от целей, объема и времени проведения аудита определяется перечень трудовых показателей, по которым осуществляется оценка. Специфика выбора показателей обусловлена различными факторами, среди которых:
- сфера деятельности организации;
- организация производства и труда персонала;
- применяемые технологии производства работ или оказания услуг;
- состав потребителей продукции или услуг и постоянных клиентов.

Первоисточное значение в осуществлении анализа трудовых показателей персонала отводится анализу использования рабочего времени и производительности труда. Анализ использования рабочего времени заключается в изучении бюджета рабочего времени одного работника в год, выявлении причин отклонений в целом по общей величине и по отдельным статьям.

Одно из центральных мест среди аудиторских процедур занимает анализ динамики производительности труда. Производительность труда – важнейший трудовой показатель, от уровня и динамики которого зависят все основные показатели эффективности производства [3, с. 287] и все трудовые показатели: производство продукции, ее себестоимость, численность работников, расходование заработной платы.

Цель анализа производительности труда – выявление уровня и динамики производительности труда, степени использования резервов для ее дальнейшего роста, обеспечение прибыльности и конкурентоспособности организации.

Аудит кадрового потенциала – явление весьма новое для Российской экономики. Но все же, год за годом все большее число предприятий как за рубежом и в России более пристальное внимание начинают уделять именно этому процессу. Поскольку, при проведении исследования в сфере аудита кадрового потенциала организации повышается эффективность деятельности компаний [4, с. 283]. Аудит кадрового потенциала позволяет решить такие задачи как:
- снижение трудоемкости продукции (услуг);
- рациональное использование трудовых ресурсов организации;
- сокращение численности персонала, занятого на вспомогательных и подсобных работах;
- улучшение использования фонда рабочего времени;
- ликвидация потерь и непроизводительных затрат рабочего времени;
- снижение текучести кадров и укрепление трудовой дисциплины;
- интенсификация производства;
- внедрение комплексной механизации и автоматизации производственных процессов;
- повышение уровня технической оснащенности предприятия;
- усовершенствование технологии и организации производства [1, с. 135].

Список использованной литературы:
3. Авилова В.В., Ларионова Г.Н. Специфика региональных интеграционных процессов в нефтегазохимическом комплексе (на примере РТ) ») // Вестник Казанского технологического университета. 2012. Т. 15. № 8. С. 352-357.
КОНТРОЛЛИНГ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛЛОМ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Контроллинг - это система управления достижением конечных целей предприятия. Контроллинг - это управление будущим для обеспечения длительного функционирования предприятия и его структурных подразделений. Службы контроллинга стремятся так управлять процессами текущего анализа и регулирования плановых и фактических показателей, чтобы по возможности исключить ошибки, отклонения и просчеты как в настоящем, так и в будущем. В современных условиях процесс эффективного управления производством зависит от того, насколько рационально построена система внутрипроизводственного управленческого учета на предприятии и насколько объективно она отражает его производственные процессы [2, с.287].

В основе концепции управления человеческими ресурсами лежит стратегический подход, его цель - совмещение имеющихся человеческих ресурсов, их квалификации и потенциала со стратегией и целями организации. Роль целей в системе контроллинга персонала очень велика. Она заключается:
- в отражении стратегии и политики управления персоналом конкретной организации;
- в формировании критериев для оценки результативности и эффективности деятельности по управлению персоналом;
- в координации консультационной работы с менеджерами всех уровней управления для объединения усилий по достижению целей;

Объектом контроллинга являются трудовые процессы, которые представляют собой сложное социально-экономическое явление, заключающееся в воздействии работников с помощью орудий труда на предметы труда и сопровождающееся расходованием физической и умственной энергии, а также возникающими отношениями по поводу производства и распределения прибавочной стоимости.

Контроллинг трудовых процессов заключается в принятии управленческих решений, направленных на повышение эффективности организации труда. Он способствует формулированию требований к работникам, удовлетворяющих настоящим и перспективным потребностям производства товаров и услуг. Этот объект контроллинга персонала требует проведения анализа работ в организации, разделения и кооперации
труда, организации рабочих мест и др., изложенных в классических работах по экономике труда и управлению персоналом.

Следующий объект контроллинга персонала - это контроллинг функций (процессов) управления персоналом. Контроллинг функций заключается в регламентации деятельности в рамках функций - процессов управления персоналом, установлении контрольных показателей, учете затрат на их осуществление и т.д. Он направлен на определение качества, оптимальности и эффективности специфических механизмов, технологий и методов реализации функций управления персоналом. Качество реализации функций управления персоналом зависит от понимания значимости управления персоналом в деятельности организации ее руководством, а также уровня квалификации линейных менеджеров и менеджеров по персоналу.

Контроллинг персонала имеет следующие виды [3, с.37]:
- Стратегический контроллинг персонала выполняет функцию поддержки стратегического менеджмента персонала: участие в управлении структурой персонала и использовании человеческих ресурсов как фактора успеха для обеспечения достижения целей предприятия.
- Оперативный контроллинг имеет целью срочную адаптацию предприятия к изменениям окружающей среды благодаря предоставлению общесистемной, агрегированной информации для координации возникших проблем путем самонастройки. Оперативный контроллинг в целом ориентирован на краткосрочные цели и контролирует такие основные показатели, как рентабельность, ликвидность, производительность и прибыль.
- Основное различие между стратегическим и оперативным контроллингом заключается в том, что первый ориентируется на тенденции будущего периода, а второй - на настоящий период.
- Количественный контроллинг персонала направлен на сбор, обработку и исполнение количественных данных, например, численность и состав трудовых ресурсов, уровень и состав затрат на персонал, показатели производительности труда и т.д.
- Качественный контроллинг оперирует качественными показателями, как управление мотивацией, управление карьерой и т.д.

Согласно процессному подходу контроллинг персонала включает три основных этапа:
- определение оптимальной (идеальной) модели управления персоналом для организации путем формирования регламентов, стандартов, планов (и выработки на их основе критериев и показателей);
- сравнение достигнутых результатов с установленными критериями и показателями;
- принятие решений по координации деятельности объекта.

Первый этап начинается с описания идеальной модели управления персоналом для конкретной организации.

На втором этапе - наблюдение за деятельностью - осуществляется сравнение фактических результатов с установленными регламентами, планами и законодательными нормами, а также анализ отклонений.

На третьем этапе контроллинга персонала осуществляется регулирование деятельности персонала на основе анализа и выработки управленческих решений. Управленческий анализ является основой для выявления причин отклонений, проблем и рисков в управлении персоналом. Он является частью экономического анализа деятельности организации. Для устранения выявленных отклонений на этом этапе контроллинга принимаются корректирующие управленческие решения.

Таким образом, можно сделать вывод, что персонал является ключевым, стратегическим фактором успеха организации, обеспечивающим ее конкурентоспособность [1, с.353].
Результаты использования персонала также находят свое отражение в показателях деятельности организации, то есть в ее прибыли, доле рынка и так далее. Контроллинг персонала позволяет оценить эффективность его использования и вклад персонала в достижение целей организации, а также скорректировать важнейшие решения в области персонала с учетом выявленных отклонений от запланированных результатов.

Список использованной литературы:
1. Авлова В.В., Ларионова Г.Н. Специфика региональных интеграционных процессов в нефтегазохимическом комплексе (на примере РТ) // Вестник Казанского технологического университета. 2012. Т. 15. № 8. С. 352-357.
2. Багаева И.В. Формирование управленческого резерва: проблемы и перспективы (на примере завода дивинила и углеводородного сырья ОАО «Нижнекамснефтехим») // Вестник Казанского технологического университета. 2014. Т. 17. № 20. С. 286-289.

©И.В. Багаева, О.С. Маркелова, 2015

УДК 334

Н.И. Безродная
К.э.н., доцент кафедры ЭиФ
Таганрогского института управления и экономики
g. Таганрог, Российская Федерация

ИННОВАЦИИ ТРЕБУЮТ ИНДИКАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Путь инновационного развития в России формально объявлен в качестве стратегического направления социально-экономических преобразований. В развитых странах доминируют био-, нано-, информационные технологии, а российская экономика все еще находится на индустриальной стадии. Для России необходима работающая на практике инновационная стратегия развития, в любом другом случае существующий между цивилизованными странами и Россией разрыв в экономическом развитии будет неизбежно нарастать, что грозит ей второстепенной ролью в международном разделении труда.

Актуальность данного круга проблем подчеркивается возрастающей ролью новых экономических процессов, а особенно тем фактом, что Россия в значительной степени выпадает из этих общемировых тенденций.

Сложившаяся в развитых странах новая экономика как объект анализа и исследования представляет собой открытую систему со всеми вытекающими из этой характеристики системными свойствами. Характер изменений элементов системы в ответ на изменения какого-либо одного параметра предполагает тесную и постоянную взаимосвязь между всеми событиями, явлениями, фактами, которые происходят в рамках этой экономической системы.

Ядро новой экономики - это инновационный тип мышления. Инновационный тип мышления предполагает превращение изменений в ключевой фактор успеха: на развитых рынках идет усиление конкуренции и превращение инновационного процесса не только в достаточный, но и необходимый (критический) элемент успеха. При оценке стоимости
компаний все большее значение имеют нематериальные активы: идеи, технологии и стратегии объединения и использования главных информационных ресурсов компании. Компании, которые могут быстро учитывать изменения на рынке и адаптироваться к новым условиям в реальном времени; и научились постоянно менять свою структуру, методы ведения бизнеса, продукцию и услуги - получают преимущества. Главнейший фактор в развитии новой экономики - интеллектуальный капитал, ибо огромные доходы можно получить от оригинальных идей, а также технологий и моделей ведения бизнеса. Из этого следует, что наукоемкие продукты стали определяющим фактором экономического роста - это относится не только к фирмам-инноваторам, но и к фирмам-имитаторам.

Отрасли, относящиеся к новой экономике, отличают следующие черты:
1) интеллектуальный капитал - главный ресурс (по сравнению с материальными элементами);
2) нематериальных активов - уникальны;
3) обновление производственных технологий, продуктов, услуг происходит непрерывно.
Результаты функционирования новой экономики:
- Прибавка в производительности, которая связана с информационно-коммуникационными технологиями (ИКТ), а также с организационными изменениями.
- Самосовершенствование современных технологий. Растёт численность занятых в обслуживании предприятий, консультировании, информационных, коммуникационных и других услугах.
- Происходит очень быстрый рост числа пользователей Интернета, имеющих возможность без ограничений обмениваться информацией.
- Снижается стоимость трансакций предприятий. Появление новых технологий и профессий приводит к изменениям в содержании и организации труда.
Материальной основой выхода из кризиса является обновление основного капитала, то есть инновации становятся необходимостью для нормальной жизнедеятельности общества, иначе может обостриться проблема технологического отставания и морального износа материально-технической базы. Показателями, демонстрирующими реальное отношение государства к проблемам технологического развития, являются расходы на инновационную деятельность в абсолютном и относительном (как правило, в процентах к валовому внутреннему продукту) выражении.
Страны-лидеры инновационного развития не только не снижают расходы на финансирование инновационной деятельности, но и наращивают их, несмотря на всю неочевидность их быстрой окупаемости в условиях кризиса. Они создают задел в научно-техническом развитии в виде изобретений, ноу-хау и прочих объектов промышленной собственности, который позволит диктовать свои условия на рынках новых технологий и товаров. Страны, которые пренебрегают финансированием науки, в долгосрочной перспективе обречены на унизительную роль периферийных элементов глобальных воспроизводственных цепей.
Важнейший фактор распространения любой инновации - взаимодействие с социально-экономическим окружением. В этом окружении существенным элементом являются конкурирующие организации. Теория нововведений предполагает в качестве диффузии инновации – процесс увеличения числа имитаторов (последователей), применяющих инновацию вслед за новатором в ожидании более высокой прибыли.
В процессе диффузии растёт количество, и производителей, и потребителей инновационного продукта. При чем его характеристики для каждого рыночного сегмента могут модифицироваться, уточняться. Инновационный процесс трансформируется и преобразуется за счет диффузии инноваций.
В российской действительности проблемы возникают на этапе коммерциализации инновационных разработок. Траектория инновационного процесса усложняется, усложняются и модель «наука – производство – потребитель», её дополняют новые участники. Инновационный процесс превращается в социально-экономическое явление, становится фактором общественного значения, именно поэтому актуальной становится индикативное планирование, предполагающее согласование действий всех участников данного процесса.

В процесс планирования, основанный на принципах консультирования и согласования, включаются как равноправные участники представители различных групп – госслужащие, предприниматели, профсоюзы, союзы потребителей - это позволяет получить план в результате многоступенчатых уточнений. Плановые показатели не являются обязательными, они выступают как экономические индикаторы - носители информации относительно ожидаемой экономической конъюнктуры.

Индикативное планирование в такой форме является одновременно и институтом государственного регулирования экономики, и институтом саморегулирования, оно корректирует и дефекты рыночного механизма, и «провальные» прямого государственного вмешательства в экономику.

Актуальность данной проблематики, по мнению исследователей индикаторов инновационного развития, обусловлена недостаточной проработанностью самих программ разработчиками и отсутствием скоординированной и управляемой национальной инновационной системы[1]. Попытки применить созданную в России вертикаль власти для стимулирования инновационного процесса не имеют успеха(на этапе коммерциализации инноваций возникают проблемы), пока не появится механизм согласования интересов всех участников процесса.

Список использованной литературы:

УДК 336

И.Б. Белозерцева К.э.н., доцент
Кафедра бухгалтерского учета
Новосибирский государственный университет экономики и управления
г.Новосибирск, Российская Федерация

О.Д. Щербак, К.э.н., доцент
Кафедра бухгалтерского учета
Новосибирский государственный университет экономики и управления
г.Новосибирск, Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗЕРВОВ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ РИСКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Создание системы финансовых резервов является одним из приоритетных вопросов в прогнозировании, бухгалтерском учете, финансовой отчетности не только для отдельных
коммерческих организаций, но и для целых отраслей экономики, а иногда и экономики страны в целом. Оптимально сформированная резервная система обеспечивает организациям более устойчивое экономическое развитие и повышает сопротивляемость влиянию отрицательных внешних факторов. Это становится одним из способов защиты от неблагоприятных последствий хозяйственной деятельности при принятии управленческих решений при нынешних условиях развития экономики.

Коммерческая деятельность постоянно подвергается воздействию множества разнообразных рисков. Влияние таких рисков усиливается прямо пропорционально усложнению производственно-хозяйственной деятельности организации. Риск рассматривается как опасность возникновения непредвиденных материальных, трудовых и финансовых потерь, убытков и расходов, возникающих в процессе ведения уставной деятельности и совершения различного рода коммерческих сделок. Поэтому организации при принятии управленческих решений, связанных с текущей и перспективной деятельностью, должны учитывать фактор неопределенности ожиданий, делать поправки на предполагаемые риски. Одним из наиболее действенных способов защиты от факторов неопределенности и ожидаемых рисков служит система финансовых резервов, которая обеспечивает организациям более стабильное и устойчивое развитие, а также повышает способность сопротивляться воздействию или уменьшать последствия отрицательных внешних факторов.

Оценка экономических рисков при ведении коммерческой деятельности имеет важное теоретическое и практическое значение. В процессе осуществления коммерческой деятельности организации, как правило, стараются избежать рисков, не желают идти на риск, выбирая новые, не опробованные технологии. В случае если организация принимает управленческое решение, связанное с возникновением экономического риска, то первоочередной задачей является выбор такого оптимального способа организации деятельности, при котором экономический риск становится наиболее обоснованным.

Понятие риска как экономической категории важно установить для понимания важности снижения риска предпринимательской деятельности. Риск — возникающая в результате деятельности организации вероятность неопределенности в ситуации неизбежного выбора, которую можно оценить количественно и качественно. А также можно оценить вероятность достижения возможного результата в случае неудачи или отклонения от первоначальной цели.

Экономические риски имеют специфические черты, позволяющие объединить их в одну категорию. Основной отличительный признак, это то, что риск характеризуется случайным характером событий, определяющих возможное развитие событий на практике (фактор неопределенности). Следующий отличительный признак заключается в том, что для существования риска необходимо наличие нескольких вариантов решений проблемы, а также возможность рассчитать вероятные результаты развития событий. Третья характерная черта – существование вероятности получения финансового результата при определенном развитии событий (возникновение убытков или получение прибыли).

Существование перечисленных характерный черт экономических рисков говорит о том, что несмотря на значительную вероятность финансовых потерь в результате принятых управленческих решений, риск также может являться источником возможной прибыли при осуществлении определенных действий. Поэтому организации не отказываются от рисков вообще, а принимают такие управленческие решения, которые связаны с рисками на основе объективных критериев – во-первых, устанавливаются пределы, до которых можно идти на риск, во-вторых, происходит поиск возможности максимально застраховать себя от возможных потерь от определенного риска.
Для наиболее успешного предотвращения возможных потерь при возникновении различных экономических рисков важна их научно обоснованная классификация. Среди различных авторов наиболее полно произвел такую классификацию Шапкин А.С. [3].

Наиболее эффективным методом, направленным на снижение риска, является метод резервирования финансовых средств. Важным условием создания финансовых резервов, как системы мер по нивелированию рисков, является наличие в каждом конкретном случае достаточного объема свободных денежных средств. Поэтому в процессе оценки эффективности, выбора и обоснования создания финансовых резервов для снижения предпринимательских рисков необходимо определить оптимальный (минимальный, но достаточный для покрытия убытков) размер средств.

Исходя из вышесказанного, при выборе, обосновании и оценке эффективности созданных финансовых резервов важно выбрать оптимальный вариант — минимальные затраты, достаточные для покрытия размера убытков. Расчет суммы финансовых резервов производится при запланированном риске, когда известна вероятность возникновения и величина возможных убытков, и эти потери возможно покрыть из текущего дохода.

Создание финансовых резервов является областью принятия управленческих решений по самострахованию [2]. Это связано с гибкостью управления рисками и постоянным контролем над денежными потоками.

Однако использование системы финансовых резервов для предотвращения возможных потерь, связанных с коммерческой деятельностью, имеет и свои недостатки. Это связано с необходимостью несения дополнительных расходов, возможной недооценкой уровня какого-либо риска, а также воздействием инфляции на величину создаваемых резервов.

Исследование финансовых резервов, создаваемых для нивелирования рисков, позволяет классифицировать их по определенным признакам 3. Наиболее полная классификация финансовых резервов включает в себя следующие типы резервов:

1. Резервы, предназначенные для погашения потерь предпринимательского типа: законодательно предусмотренные оценочные резервы, оценочные резервы для компенсации рисков и потерь;
2. Резервы гарантийного вида: резерв по гарантийному обслуживанию покупателей, резерв по гарантийным обязательствам, учитываемым как в балансе, так и за балансом;
3. Резервы социальной направленности: резервы на случай увольнения персонала, резервы для отчислений в пенсионный фонд;
4. Налоговые резервы, для обеспечения регулярности платежей в бюджет по различным налогам;
5. Резервы юридического характера;
6. Учетные резервы, обеспечивающие равномерное формирование текущих затрат отчетного периода в соответствии с принципом начисления: резерв на непредвиденные работы и затраты, резерв на отпуск, на ремонт основных средств.

Использование финансовых резервов для нивелирования рисков является методом само страхования, который предполагает использование бухгалтерских счетов и субсчетов для отражения резервов; выявление скрытых резервов; изменение резервной кредитоспособности в ту или иную сторону. Эти операции формируются в бухгалтерском учете как за счет собственных, так и за счет заемных источников, что позволяет использовать резервную кредитоспособность предприятия для получения кредита в неблагоприятный период. С практической точки зрения это означает, что организация, которая имеет проблемы, часто может получить новый капитал только путем наращивания задолженности, что является более безопасным с позиции инвесторов. Формирование резервов наиболее эффективно в тех случаях, когда стоимость активов у коммерческой
организации мала по сравнению с доходами от продаж. Таким образом, основой резервной системы является достаточность капитала. Она обеспечивает интересы всех участников рынка, но в первую очередь исключительно важна для финансовой системы самой организации [1].

При этом необходимо иметь в виду, что формирование резервной системы – это в настоящее время слишком дорогостоящее дело для большинства небольших российских предприятий. Лишь немногие могут уменьшить риск с помощью избыточных средств, специально отложенных для этих целей.

Список использованной литературы:
1. Белозерцева И.Б. Бухгалтерский учет и оценка состояния финансовых резервов коммерческой организации. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук/ Новосибирск, 2006.

© И.Б.Белозерцева, О.Д.Щербак, 2015
оценке выпускников профессиональных образовательных учреждений как потенциальных работников становится их реальная профессиональная квалификация и компетентность, обеспечивающие конкурентоспособность и профессиональную мобильность специалиста. Казалось бы, какой может быть опыт работы у бывшего студента по своей специальности к концу учебы? В большинстве случаев это опыт работы курьером, разносчиком, официантом и т.п., то есть на тех рабочих местах, которые обычно предлагаются студентам службами занятости с целью получения дополнительного заработка в период обучения, а не для получения опыта работы по специальности, приобретаемой в профессиональном образовательном учреждении. Возникает парадокс между обязательным требованием работодателя к молодому специалисту наличия опыта работы по специальности и невозможностью его получения в процессе обучения. К сожалению, данное обстоятельство зачастую оставляет многих дипломированных специалистов без работы и вынуждает срочно менять сферу деятельности и работать не по специальности.

Изучение специальной литературы, посвящённой вопросам трудоустройства молодых специалистов, в том числе выпускников профессиональных учебных заведений, а также функционирования молодёжного рынка труда позволили нам выявить наиболее актуальные проблемы в этой сфере:

- несоответствие между структурой спроса на рабочую силу на рынке труда структуре предложения;
- несоответствие структуры потребностей рынка труда и структуре выпуска молодых специалистов на разных уровнях профессионального образования;
- отсутствие у выпускников профессиональных учебных заведений необходимого опыта и навыков работы, низкая квалификация выпускников с точки зрения работодателей;
- превалирующая ориентация выпускников на занятость в непроизводственной сфере, с установкой на неоправданно высокую заработную плату;
- низкий уровень оплаты труда и отсутствие в большинстве организаций и предприятий социальных гарантий (прежде всего перспектив обеспечения жильем);
- недостаточная информированность безработных граждан и выпускников учебных заведений о тенденциях и навыках поведения на рынке труда.

Наиболее востребованными выпускниками системы начального профессионального образования (более 80%) стали выпускники направлений: культура и искусство, воспроизводство и переработка лесных ресурсов, более 70% трудоустроенных выпускников – это выпускники по таким направлениям подготовки и специальностям, как геология, разведка и разработка полезных ископаемых, социальные науки, автоматика и управление и т.д. По результатам мониторинга безработных выпускников с начальным профессиональным образованием наш край попал в число регионов с показателем нетрудоустройства выше общероссийского – более 7% , в то время как в целом по Российской Федерации этот показатель составил лишь 5% [3].

Высокой остается численность выпускников профессионального образования, состоящих на учете в органах службы занятости Хабаровского края, и наибольшее их число составляют выпускники системы начального профессионального образования (Таблица 1) [3].

<table>
<thead>
<tr>
<th>Выпускники учреждений профессионального образования</th>
<th>Поставлено на учет в органе службы занятости за январь-март 2013 г.</th>
<th>Направлено на профессиональное обучение, повышение квалификации</th>
<th>Численность безработных выпускников по состоянию на 01.04.2013</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>всего</td>
<td>из них безработные</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Таблица1 - Выпускники учреждений профессионального образования, состоящие на учёте в органах службы занятости
Трудоустройство молодых специалистов напрямую зависит от спроса на представителей определенных профессий со стороны работодателей. Однако спрос постоянно меняется. В условиях нестабильной экономической ситуации подготовка объективного прогноза значительно затруднена в связи с невозможностью большей части работодателей определить перспективы развития предприятий. Зачастую, окончив образовательное учреждение и получив диплом, выпускник остается невостребованным на рынке труда.

Проблему трудоустройства молодых специалистов усугубляет несогласованность действий образовательных учреждений и работодателей. Сегодня среди безработных выпускников наибольший процент имеют специальности финансово-экономического и юридического профилей, а работодателям требуются высококвалифицированные рабочие кадры.

Какие пути решения этих проблем традиционно используются?

Очевидно, требуется определенный механизм согласованной и систематичной работы, предполагающий взаимодействие работодателей и профессиональных учебных заведений при координации роли органов государственной власти, направленный на подготовку именно тех специалистов, которые действительно востребованы экономикой региона[4]. Необходимы определенные прогнозы относительно кадровых потребностей предприятий региона, от которых должны отталкиваться профессиональные учебные заведения в процессе планирования структуры набора абитуриентов на те или иные специальности и направления подготовки.

Традиционными формами работы, направленной на поддержание студентам в трудоустройстве, являлись и остаются производственные и преддипломные практики, в рамках которых студент получает возможность не только приобрести значимые профессиональные навыки, но и зарекомендовать себя как потенциального работника с лучшей стороны. Особенно значимым это является, если студент проходит разные виды практики на одном и том же предприятии. Это дает возможность не только зарекомендовать себя с лучшей стороны, но и более плотно познакомиться со спецификой работы в данной организации, пройти стартовые позиции работника еще во время обучения, закрепиться там. Кроме того, по оценкам самих студентов, во время практики они получают навыки прохождения собеседования с работодателями, информацию о том, нужно ли углублять получаемые в вузе знания и в каком направлении, дополнительные сведения о рынке востребованных компетенций.

Помимо практик гарантией трудоустройства традиционно считалось целевое контрактное обучение, которое предполагает прямой заказ предприятия учебному заведению на подготовку определенного количества специалистов соответствующего уровня и направления подготовки. Такой вариант получения профессионального образования даёт студентам ряд преимуществ: возможность поступить в вуз вне основного конкурса, получить повышенную стипендию во время обучения, гарантированное место
для прохождения практики, гарантированное трудоустройство по завершению профессионального обучения.
Также практикуется заключение долгосрочных договоров о сотрудничестве работодателей с университетами, где одним из основополагающих пунктов является кадровое обеспечение предприятия посредством трудоустройства выпускников. В связи с острой потребностью Дальневосточного региона в отдельных специалистах, можно предположить, что такая форма договорного сотрудничества «вуз-работодатель-студент» будет только развиваться.
Указанные меры могут в определённой степени помочь в решении проблемы трудоустройства выпускников профессиональных учебных заведений. Вместе с тем, не последняя роль в этом принадлежит и самим выпускникам, которые должны предпринимать активные действия, направленные на поиски будущей работы по избранной специальности ещё будучи студентами.

Список использованной литературы:
© О.В.Бондаренко, К. С. Стаценко, 2015

УДК 351
Т.В. Бутова, К.э.н., доцент, заместитель декана факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» г. Москва, Российская Федерация
Ю.И. Петрова, К.э.н., профессор, заместитель декана факультета «Международные экономические отношения» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» г. Москва, Российская Федерация

О СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ В США
Американская государственная служба определена федеративным устройством государства, системой разделения властей. Она нацелена на противодействие бюрократии и организации качественного менеджмента в сфере государственного управления. Именно поэтому, в процессе реформирования государственной службы в течение нескольких десятилетий огромное внимание было удельено сокращению количества государственных служащих в федеральных учреждениях. Приоритетами в этом вопросе являются:
совершенствование финансовой дисциплины; стратегический менеджмент в сфере человеческого капитала; осуществление закупок на конкурентной основе; интеграция бюджетного процесса с оценкой выполнения; увеличение сферы действия электронного правительства.

Немаловажной характеристикой института государственной службы в США считается отсутствие единой государственной службы. Она разделяется по административно-территориальному признаку на целый ряд автономных систем, что делает ее структуру довольно сложной, так как в США существует свыше 150 тысяч административно-территориальных единиц. Помимо прочего, самая важная, с точки зрения государственно-правовых отношений, федеральная гражданская служба подразделена на различные административно-управленческие структуры, чьи правовая основа лишь частично совпадает. Однако есть и исключенные федеральные службы – это заграничная служба, ФБР, ЦРУ и прочие.

Категория государственных служащих в США состоит как из должностных лиц и вспомогательно-технического персонала, связанного с осуществлением государственно-властных полномочий, так и из работников по найму (включая преподавателей государственных учебных заведений, рабочих государственных предприятий и области коммунального обслуживания). В США «государственным служащим» или «служащим общественного сектора» может считаться практически любое лицо, чей труд оплачивается из федерального бюджета, штата или местного органа власти.

Управляют государственной службой такие государственные органы как: Управление по руководству персоналом, Управление особого советника и Совет по охране системы заслуг, Служба высших руководителей. Их работа необходима для выполнения трех различных функций: управлять набором, обучением и продвижением государственных служащих; расследовать случаи нарушений правовых норм; выносить решения по данным нарушениям.

Особая роль в системе государственной службы США отведена также Службе высших руководителей, являющейся персональной системой в органах исполнительной власти и насчитывающей порядка 8 тысяч сотрудников, работающих на ключевых постах в 75 ведомствах. Они стоят где-то посередине между политическими руководителями, которые назначаются президентом, и прочими федеральными государственными служащими. В Службе высших руководителей есть 4 вида назначений: карьерные, некарьерные, чрезвычайные и временные. Карьерные назначения осуществляются исходя из квалификационных требований, устанавливающих самостоятельно ведомством из состава кадровых служащих. Они осуществляются на общие и на карьерные должности. Некарьерные назначения распространены лишь на общие должности, связанные с политическим управлением и созданием стратегического курса. Временные назначения на общие должности осуществляются на срок, не превышающий 3 года, если ведомству необходимо оперативно принять служащего для реализации специального проекта или важного задания, а формальная процедура приема не удовлетворяет по причине ее длительности. Чрезвычайные назначения на общие должности осуществляются на период, не превышающий 18 месяцев в ситуации крайней необходимости.

В США на современном этапе происходят процессы обновления механизма финансирования и оценки государственных программ. Выдача денег из бюджета ставится в зависимость от эффективности программ и качественности результатов. С этой целью разрабатываются разнообразные стандарты и нормативы, исходя из которых оцениваются успехи в работе государственных органов [1].

В качестве заключения стоит отметить, что каждое министерство и ведомство должно быть направленным на реакцию «конечного потребителя» их услуг, повышение их качества, быстроту реализации федеральных программ при допустимых издержках и
сокращении расходов. Именно поэтому, на современном этапе производится работа по ликвидации лишних административных барьеров, которые содержатся в актах, регулирующих деятельность ведомств, утвержденных ранее. В области управления государственной службой идет процесс перераспределения служащих: увеличивается количество тех, кто напрямую производит услуги, и сокращаются звенья служебной иерархии, количество начальников.

Список использованной литературы:
1. Рагулина Ю.В., Авакян Н.С., Скакова Ж.Н. Предоставление государственных услуг в электронном виде // Вестник Академии. 2014. № 2. С. 89-92.
© Т.В. Бутова, Ю.И. Петрова, 2015

УДК 331.45

А.И. Васильева
старший преподаватель кафедры
«Промышленная безопасность»
Горного института
Северо-Восточного федерального университета
им. М.К. Аммосова,
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

НЕСЧАСТНЫЙ СЛУЧАЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ Г. ЯКУТСКА

Несчастные случаи на производстве, происшедшие с работниками и другими лицами, участвующими в производственной деятельности работодателя, при исполнении ими трудовых обязанностей или выполнении какой-либо работы по поручению работодателя, а также при осуществлении иных правомерных действий, обусловленных трудовыми отношениями с работодателем либо совершаемых в его интересах.

Таблица 1.

Таблица несчастных случаев на производстве, в том числе с тяжелыми и смертельными исходами, в период с 2001-2011 годы по г. Якутску

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>всеего</td>
<td>290</td>
<td>416</td>
<td>370</td>
<td>294</td>
<td>259</td>
<td>300</td>
<td>264</td>
<td>302</td>
<td>254</td>
<td>214</td>
<td>185</td>
</tr>
<tr>
<td>Легкие</td>
<td>251</td>
<td>385</td>
<td>313</td>
<td>242</td>
<td>215</td>
<td>232</td>
<td>214</td>
<td>261</td>
<td>203</td>
<td>188</td>
<td>171</td>
</tr>
<tr>
<td>Тяжелые</td>
<td>25</td>
<td>20</td>
<td>43</td>
<td>37</td>
<td>27</td>
<td>40</td>
<td>30</td>
<td>32</td>
<td>33</td>
<td>22</td>
<td>11</td>
</tr>
<tr>
<td>Со смертным исходом</td>
<td>14</td>
<td>11</td>
<td>14</td>
<td>15</td>
<td>17</td>
<td>28</td>
<td>20</td>
<td>9</td>
<td>18</td>
<td>4</td>
<td>3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

42
Несчастные случаи за последние года:
Основные виды несчастных случаев в 2013г: падение с высоты - 93, дорожно – транспортные происшествия - 24, воздействия экстремальных температур - 9, воздействие движущихся, разлетающихся предметов и деталей - 38, поражение электрическим током - 5.
Факторы, повлекшие происшествие несчастных случаев: не применение средств индивидуальной защиты, нарушение требований безопасности, эксплуатация неисправного оборудования, нарушение правил дорожного движения, неудовлетворительное техническое состояние зданий, территории, недостатки в организации рабочих мест.
Из этого следует, что за 1 квартал 2014 года идет снижение несчастных случаев на 21% по сравнению с предыдущим годом. Если брать в целом все предыдущие года, то показатели по тяжелым и смертельным случаям в основном стабильно стоят на одном уровне. Происходит циклическое уменьшение и повышение показателей, это еще раз доказывает, что предвзятое отношение к технике безопасности и охране труда остается на прежнем уровне.
По видам несчастных случаев ситуация не меняется: падение с высоты – 17; дорожно - транспортные происшествия – 12; воздействие движущихся, разлетающихся предметов и деталей – 5; воздействие экстремальных температур – 2; воздействие вредных веществ – 1.
Причинами, повлекшими несчастные случаи являются – не применение средств индивидуальной защиты, нарушение требований безопасности, нарушение правил дорожного движения, неудовлетворительная организация производства.
Надо призывать работодателей более серьезно подойти к вопросам техники безопасности, соблюдения и улучшения условий труда работников. Жизнь человека бесценна, а халатное отношение к вопросам охраны труда – шаг к непоправимым последствиям.
Рекомендуется руководителям предприятий и организаций:
-усилить профилактическую работу по охране труда, в т.ч. провести анализ состояния условий и охраны труда, причин производственного травматизма и профессиональной заболеваемости на ведомственных предприятиях, разработать план профилактических мероприятий по их предотвращению;
-усилить контроль над соблюдением работниками правил охраны труда, режимов труда и отдыха, правильным применением средств защиты со своевременным ведением нормативной документации;
-усилить контроль над прохождением предварительных (при поступлении на работу) и периодических медицинских осмотров (обследований) работников, с проведением полного анализа итоговых заключительных актов;
-своевременно обеспечивать работников спецодеждой, спецобувью и другими средствами индивидуальной защиты, в соответствии с типовыми отраслевыми нормами, а также соблюдать законодательство по своевременному заполнению нормативной документации (журналов учёта, оборотных ведомостей и т.д.).
Своевременное принятие мер предотвращает подобных инцидентов в будущем.
© А.И.Васильева, 2015 г.
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ: УГРОЗЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

В статье рассматриваются тенденции развития банковской системы России, основные проблемы и пути их решения.

Ключевые слова: Тенденции, банковская система, стратегии развития, проблемы, возможности, банковский сектор, банковская система.

Банковская система России является наиболее развитым сегментом российского финансового рынка. Однако она обладает небольшими размерами по сравнению с банковскими системами развитых стран, а доля банковских активов в ВВП в России чуть ниже, чем в большинстве развитых стран и ряде стран Восточной Европы. Вместе с тем в целом российская банковская система развивается в соответствии с утверждённой Стратегией развития, несколько отставая только по показателю собственного капитала банковского сектора.

Основные тенденции развития банковской системы России следующие:
– нарастающая потребность в создании на первом уровне банковской системы России надзорного органа, который обеспечивал бы комплексный контроль за финансовыми конгломератами;
– историческое формирование у Банка России более глубоких связей с большинством участников финансового рынка;
– сокращение общего количества кредитных организаций;
– укрепление позиций банков, контролируемых государством;
– замедление темпов иностранной экспансии в послекризисные годы и стабилизация доли банков, контролируемых иностранным капиталом, в совокупном капитале банковского сектора на уровне около 20%, в совокупных активах на уровне 15-20%[2, с. 134];
– встраивание в структуру банковской системы микрофинансовых организаций и потребительских кооперативов кредитования[1, c.7].

Основными проблемами развития банковского сектора России являются [1, с.4]: низкая капитализация; ограниченные возможности банковской системы в сфере кредитованию экономики страны; региональные и отраслевые диспропорции в экономике; макроэкономическая нестабильность; ненадёжность банковской системы страны; институциональные проблемы; непрозрачность и высокая концентрация банковской системы.
На ход развития банковской системы влияет ряд макроэкономических и политических факторов. Среди них можно выделить такие:
1. степень зрелости товарно-денежных отношений;
2. общественный и экономический порядок, его целевое назначение и социальная направленность;
3. законодательные основы и акты;
4. общее представление о сущности и роли банка в экономике.

Ожидается, что в 2015 году в банковской системе РФ произойдут следующие тенденции:
1. Замедление развития экономики приведет к неизбежному сокращению издержек, в т.ч. сокращение затрат на персонал. Уже сейчас коэффициент долговой нагрузки на физических лиц в России один из самых высоких в мире, сокращение доходов повлечет дальнейшее ухудшение розничных портфелей банков. После принятия закона о банкротстве физических лиц вероятность банкротства у активных розничных банков резко повысится[4, с. 59].
2. В качестве санации последние полгода банки применяют повышение процентных ставок по кредитам и повышают требования к оценке рисков. Средний процент отказа обратившимся в банк клиентов составляет более 70%[3, с. 98].
3. Многие банки, в том числе и бывшие розничные, пытаются и будут пытаться активно кредитовать малый и средний бизнес (МСБ) и корпоративный сегмент, правда, не у всех это получается.
4. Снижение объема продаж и рост дебиторской задолженности заставляет собственников и руководителей увеличивать кредитную нагрузку на предприятие, чтобы, тщетно пробовать закрыть образовавшиеся проблемы…
5. «Хороших» клиентов с точки зрения банковской системы оценки рисков будет все меньше и меньше. За оставшимися успешно развивающимися компаниями будет организована «охота на клиентов», в том числе и с использованием нерыночных механизмов привлечения.
6. По сообщениям СМИ, Минфин и ЦБ подготовили закрытый перечень банков, с которыми смогут работать госкомпании, по сути, это фактический запрет на обслуживание госкорпораций в средних и мелких банках. Семьдесят крупнейших компаний будут обслуживаться максимум в 20-30 крупнейших банках страны.
7. Социальное банковское неравенство в перспективе негативно скажется на качестве обслуживания.
8. Средние и мелкие банки продолжат испытывать дефицит качественного фондирования, при сохранении сложившейся тенденции значительная часть персонала этих банков уйдет искать работу на биржу труда [6, с. 47].
9. Продолжится тенденция объединения малых и средних банков в банковские холдинги и конglomerаты. Пока большинство проведенных слияний не очень успешны и слишком ресурсозатратны. Количество позитивных M&A (слияния и поглощения) операций в банковском секторе можно пересчитать по пальцам одной руки[5, с. 126].

Прогнозировать, что будет с банковской системой в обозримом будущем – дело неблагодарное. Особенно сейчас, когда позитивных тенденций авторы не наблюдают. Поэтому остается надеяться, что ущерб от вышеописанного негативного сценария развития будет минимален как для банковской системы в целом, так и для ее клиентов, и сотрудников.

Для решения существующих проблем банковского сектора необходимо:
− повысить эффективность аккумулирования сбережений и трансформации их в инвестиции банковским сектором;
улучшить роль банковского сектора;
• улучшение конкурентоспособности кредитных организаций России;
• повышение системной устойчивости российского банковского сектора;
• значительное расширение предоставляемых банковских услуг населению и предприятиям, в особенности для лиц, живущих в удаленных регионах, где слабая степень развития банковского обслуживания, применяя современные банковские и информационные технологии, упрощая и расширяя перечень инструментов кредитования малого бизнеса;
• повысить прозрачность деятельности российских кредитных организаций;
• совершенствовать залоговое законодательство, а также обеспечить защиты прав банков.

Реализация данных мер будет способствовать качественному улучшению условий кредитования и поможет стать прочной основой сбалансированного роста и устойчивого развития российской экономики[7, с. 25].

Таким образом, банковский сектор Российской Федерации хоть и отстает по показателям от зарубежных, но, тем не менее, стремиться стать конкурентоспособней и приблизиться к мировым стандартам. За счет относительно высоких процентных ставок российский банковский сектор выглядит весьма привлекательным.

Список использованной литературы:

© Л.И. Гаскарова, Л. Р. Набиуллина, 2015.
Ключевые слова:
Обеспечение безопасности, уровни риска, комплекс мер, экономическая безопасность, надежность, финансовая устойчивость.

Обеспечение безопасности представляет собой неотъемлемую часть деятельности коммерческого банка. Надежность означает способность кредитной организации противостоять любым попыткам криминальных формирований или недобросовестных конкурентов нанести ущерб законным интересам банка, способность противостоять внешним и внутренним угрозам, сохранять стабильность функционирования и развития в соответствии с уставными целями.

Коммерческие банки играют главенствующую роль в структуре рыночных отношений. Получение максимально возможной прибыли, достижение высокой ликвидности активов, а так же финансовая устойчивость, являются основными задачами коммерческого банка. Следовательно вся его деятельность основывается на риске. Угроза потери части ресурсов, вероятность недополучения доходов является оборотной стороной любой финансовой деятельности субъектов рыночных отношений. В то же время снижение уровня риска прямо связано с уменьшением вероятности получить высокую прибыль. Поэтому защищенность банка в сфере извлечения прибыли принято считать как оптимальное соотношение между уровнем существующих рисков и прибыльностью банковской деятельности [2, с. 134].

Следовательно, эффективное управление рисками выступает главной задачей коммерческого банка, цель которого является достижение посредством имеющихся в распоряжении банка административных и экономических механизмов уровня защищенности, включающих в себя оценку степени риска, выбор определенной модели поведения в условиях риска, выбор стратегии действий, которые направлены на снижение степени риска, что позволило бы банку извлекать достаточную прибыль и распределять ее в соответствии с установленными нормативами и договорами.

Основу обеспечения экономической безопасности современного коммерческого банка составляет его финансовая стабильность, являющаяся следствием действия системы институционально-управленческих, организационно-технических и информационных мер, направленных на обеспечение воспроизводственно-устойчивого режима функционирования банка, защиту его прав и интересов, рост уставного капитала, повышение ликвидности активов, сохранность финансовых и материальных ценностей, а также на обеспечение возвратности кредитов.

Выбор критерия является, неотъемлемым элементом исследования экономической безопасности коммерческого банка. Под критерием экономической безопасности коммерческого банка понимается признак или сумма признаков, на основании которых может быть сделан вывод о том, находится ли банк в экономической безопасности или нет. На оценку уровня экономической безопасности коммерческого банка влияют два критерия:
- финансовая стабильность коммерческого банка, которая определяется на основе индикатора финансовой стабильности и индикаторов оптимальности;
- уровень качества кредитного портфеля коммерческого банка [3, с. 98].

Исходя из данных критериев, можно предложить проведение комплекса действий, который банк должен предпринимать для снижения уровня угроз экономической безопасности, снижения убытков, которые банк понес или может понести в ближайшее время, и сохранения капитала:
- в учет должны приниматься только оправданные угрозы исходя из результатов тщательного анализа всех экономических и правовых аспектов соответствующих операций;
- деятельность службы экономической безопасности должны обеспечивать постоянный мониторинг уровня экономической безопасности банка;
- должны реализовываться мероприятия, направленные на усиление мер по обеспечению информационной и финансовой безопасности;
- использование передовых методов управления угрозами экономической безопасности, используемые в международной банковской практике;
- формирование банком резервов на возможные потери по ссудам и резервов по прочим активам в размере не менее предусмотренного требованиями Центрального Банка России. [1, с. 104];.

Таким образом, обеспечение экономической безопасности коммерческих банков является одной из важных задач. Это определяется необходимостью создания условий для полноценного функционирования коммерческих банков с учетом особенностей развития экономики, формирование такого механизма воздействия, который бы своевременно реагировал на происходящие внешние и внутренние угрозы экономической безопасности коммерческих банков РФ. Для того чтобы реализовать данные цели, необходимо сделать выбор соответствующих методов регулирования деятельности банков, со стороны денежных властей. Должны быть созданы условия для обеспечения их экономической безопасности, т.е. должен быть повышен финансово-кредитный потенциал. Это включает в себя: устойчивость ресурсной базы коммерческих банков, привлечение средних и долгосрочных вкладов клиентов, т.к. вклады это одна из основных составляющих безопасности коммерческих банков. Можно предположить, что надежным будет тот банк, который обеспечивает не только свои интересы, но и интересы клиентов, выполняет все свои обязательства на достаточно высоком уровне, следует требованиям действующих нормативных актов.

Список использованной литературы:

© Л.И. Гаскарова, Л. Р. Набиуллина, 2015.
Цель исследования – разобраться в том, каким образом и насколько сильно инфляция оказывает влияние на бизнес, сделав акцент главным образом на цель событий, опосредующих это явление.

Большинство мероприятий, направленных на повышение финансовых показателей организации, зачастую проводятся с учетом влияния внутренних факторов, в частности, в рамках локальной среды предприятия с его внутренним управлением, поставщиками и потребителями. Но поскольку эффективная финансово-хозяйственная деятельность организации зависит не только от внутренних факторов, целесообразно рассуждать также о внешних факторах влияния. Существует множество рычагов воздействия на текущее финансовое состояние организации, однако хотелось бы заострить внимание непосредственно на таком факторе как инфляция.

Основным элементом внешнего влияния на финансово-хозяйственную деятельность предприятия, которого обусловлена стремительная инфляция, является экономическая и политическая ситуация в государстве. На данный момент времени степень её влияния трансформировалась в острую проблему. Собственно этот аспект будет важен всегда, ибо состояние экономики циклично и периодически возникновение кризиса неизбежно. Поскольку мы говорим об финансовом состоянии предприятия, то текущий уровень инфляции есть категория, определяющая позиции на рынке безусловно любой организации.

Определим цепь взаимосвязанных между собой элементов, приводящих к инфляции, что опосредует за собой возникновение риска утраты ликвидности, и платежеспособности, учитывая текущую ситуацию в стране. Экономика России построена таким образом, что зависит от объемов экспорта сырья, в частности от нефти. Поставки нефти стран ОПЕК буквально насытили рынок сырьем, что привело к превышению предложения над спросом на рынке и обусловило падение цен на нефть. Усугубило данную неблагоприятную ситуацию для нашей страны санкции Запада в связи с политическим кризисом в Украине. Как итог – стремительное снижение цен на нефть, которое привело к дефициту бюджета. Дефицит бюджета соответственно восполняется эмиссией денежных средств, повышенными налоговыми ставками и сокращением статей расходов. Все это приводит не только к инфляции, росту цен, панике на рынке, но и обостряет социальную сферу жизнедеятельности общества. Собственно в условиях галопирующей инфляции ликвидность и платежеспособность фирмы соответственно падает. Повышение цен может сорвать плановые поставки сырья для производства, как следствие – уменьшение запасов, снижение стоимости денег в условиях инфляции – все это обуславливает снижение доли оборотных активов организации и дальнейшую невозможность погасить свои обязательства. Соответственно возникает потеря ликвидности и платежеспособности, вследствие этого – финансовая неустойчивость и нестабильное финансовое состояние компании в целом; а мероприятия в данных условиях – более рискованными.

Итак, экономический кризис обуславливает снижение платежеспособности фирмы, что чревато ее несостоятельностью, либо наличием задолженности в крупном размере преимущественно банковским организациям. Рост количества кредитов в банковском секторе со стороны юридических лиц приводит лишь к усугублению положения экономической ситуации в стране.

В связи политическим кризисом в Украине и санкциями Запада большинство российских предприятий потеряли значительную долю рынка, что в первую очередь сказалось на их финансовом состоянии.

Итак, рассмотрим также внутренние процессы, происходящие в организации в период экономического кризиса и растущей инфляции.
Для данной ситуации как правило характерен рост выручки. Однако этот процесс имеет обратную сторону: растет цена материальных ресурсов и фактически стоимость всех оборотных активов не соответствует рыночной. Кроме того, большинство юридических лиц в таком случае переводит свои активы в валюту, что усугубляет положение рубля, сопутствуя его падению.

Хотелось бы отметить также такой фактор, как сроки, в течение которых выплачивается дебиторская задолженность, поскольку цена на готовую продукцию в условиях инфляции растет, соответственно денежные средства, выплачиваемые по задолженности предприятию, становятся обесцененными, если иное не предусмотрено договором.

Что касается кредиторской задолженности организации – здесь собственно выгодное положение для фирмы, потому как гораздо легче погасить эту задолженность обесцененными деньгами. Однако следует обратить внимание на то, что одновременно с этим происходит и обесценение оборотных активов предприятия, что обуславливает нестабильное финансовое положение и искажает его ликвидность.

Подводя итоги, следует отметить, что последствием всех внешних факторов, которые воздействуют на экономику государства, является отток капитала, а именно: в условиях жесткого экономического кризиса и стремительной инфляции зарубежные инвесторы не вкладывают средства в развитие российского бизнеса, происходит переориентация инвестиций на другие рынки. [1] Тем не менее, правительство РФ не отказывается от программ улучшения состояния деловой среды несмотря на затяжной кризис. [2]

Список используемых источников:
2. Статья «Сергей Нарышкин: Россия не будет сворачивать программы улучшения делового климата даже в кризис», деловая газета "Коммерсант". [Электронный ресурс].
© Д. М. Гатиятуллина, 2015

УДК 33

Э.Н. Гимадеева, Аспирант 08.00.05
Сибирский Федеральный Университет
Г. Красноярск, Российская Федерация

ПЕРСПЕКТИВЫ И ЗАДАЧИ КЛАСТЕРИЗАЦИИ

Финансовая нестабильность, условия неопределенности – именно так можно назвать ту ситуацию, которая сложилась на сегодняшний день в экономике нашей страны. Кудрин А.Л.

Актуальность кластеризации существенно возрастает в условиях кризиса, что связано с несколькими факторами. Прежде всего, нужно заметить, что деструктивные тенденции могли бы быть гораздо менее масштабными, если бы в российской экономике уже использовался кластерный подход. Он дает широту восприятия ситуации на рынке. Обособленность игроков лишает их большого количества информации не просто необходимой, а, в некоторых случаях, жизненно важной, в то время как в кластерах
происходит постоянный обмен различного рода информацией между участниками кластера. [1]

Сегодня компании на рынке похожи на людей, которые работают на одном этаже, но в разных комнатах: каждый пытается справиться со своими проблемами самостоятельно. При этом подслушивает и подглядывает, чтобы определить, что творится у ближайших соседей. Но есть альтернатива: убрать стены, сесть за стол переговоров и сформировать максимально эффективную стратегию поведения в сложившихся кризисных условиях. Иными словами, «выживание» – неплохая стратегия, но она не создает базу для кардинального решения проблем и движения вперед.

Приближение экономического спада можно было бы предвидеть, опираясь на экономические выкладки, еще до зимы 2014 года. Некоторые предприятия проигнорировали кризисные тренды, и сейчас их положение незавидно. Многие компании начали готовиться к грядущим изменениям, но делали это каждая по-своему, основываясь на ограниченных сведениях и субъективном видении. Тесная взаимосвязь между звеньями кластера принесла бы значительную выгоду: информацию и возможность комплексного решения проблемы, от которого бы выиграли все, в том числе и потребители. [2. с.56]

В последние годы кластеры вызывают интерес не только у российских экономистов и предпринимателей, но и у представителей органов власти. Так, в 2011 году Минэкономразвития при помощи Академии народного хозяйства, Министерства образования и науки подготовило проект «Концепции развития территориальных производственных кластеров».

В нашей стране уровень доверия между бизнес-структурами очень низок. Поэтому для того, чтобы они сели за стол переговоров и пришли к конструктивному решению, безусловно, требуется инициатива государства. Во-первых, оно выступает в качестве арбитра, третейского судьи, обладает полным объемом данных, тогда как у каждого из участников потенциального кластера информация представлена фрагментарно. Кроме того, государство – гарантировано, что сторона, сегодня согласившаяся на уступки в рамках кластера, получит преференции в заранее оговоренные сроки и в заранее определенном виде. Во-вторых, формирование кластера затрагивает экономические задачи государственного масштаба, соответственно, его поддержка необходима. К задачам такого типа относится защита внутреннего рынка и выход на внешний в рамках каждой из отраслей.[3. с 138]

Итак, формирование необходимой аналитической базы и проведение системы мероприятий по информационной поддержке реализации кластерной политики на федеральном и региональном уровнях является первоочередным шагом, направленным на формирование благоприятных условий для достижения успеха в ходе реализации кластерной политики.

В рамках данного направления для достижения успеха в проведении кластерной политики в нашей стране должны быть реализованы следующие мероприятия:

• выявление и мониторинг кластеров в субъектах Российской Федерации;
• проведение исследований барьеров и возможностей развития отдельных кластеров или групп кластеров;
• реализация специализированных образовательных программ по вопросам разработки и реализации кластерной политики на уровне субъектов Российской Федерации;
• проведение специализированных конференций и форумов, посвященных кластерной политике;
• поддержка участия российских делегаций на ключевых международных конференциях, посвященных кластерной политике;
формирование базы данных кластерных инициатив на региональном уровне. [4.c.26]

Важным направлением реализации кластерной политики является интеграция кластерного подхода в федеральную политику развития отдельных отраслей и секторов экономики, которую реализуют соответствующие министерства и ведомства. В этой связи необходима интеграция кластерного подхода в программы развития отдельных отраслей. Также необходима интеграция кластерного подхода в развитие инфраструктурных секторов (общее и профессиональное образование, финансирование НИОКР, транспортная инфраструктура, энергетическая инфраструктура и др.). [5. с.19]

Итак, неоспоримо то, что для повышения конкурентоспособности и улучшения экономического положения каждого региона и всей страны в целом, необходимо проведение эффективной экономической политики. Кластерная политика является вполне для этого подходящей. Но само её проведение требует проведения определённых мероприятий для достижения поставленных целей.

По мнению автора, из-за особенностей экономического развития нашей страны, проведение кластерной политики будет проходить достаточно долго и столкнется с определёнными трудностями, но это не означает, что данная политика не будет являться эффективной для нашего государства.

**Список использованной литературы**


2. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы, М, 2013. С.491-50


4. Черноуцан Е.М. Полюса конкурентоспособности как важнейшие институт реализации нового курса промышленной и региональной политики Франции / Проблемы государственной политики регионального развития России. Материалы Всероссийской научной конференции. М: Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования, 2011.

5. Юданов А.Ю. Опыт конкуренции в России: причины успехов и неудач. М: Кнорус, 2009. С.19-38

© Э.Н. Гимадеева 2015

УДК 504.05

Е.Ю. Гирфанова, к.п.н., доцент кафедры экономики и управления,
М.Е. Козлова студенка факультета экономики и управления
Нижнекамский химико-технологический институт (филиал) ФГБОУ ВПО
«Казанский национальный исследовательский технологический университет»
Г. Нижнекамск, Российская Федерация

**ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИИ**

Экологические проблемы по глубине негативного воздействия на человечество и катастрофическим последствиям для всего живого на Земле, не сравнимы ни с какими другими проблемами. Руководство Российской Федерации, население должны осознать,
что деградация окружающей природной среды представляет собой значительно большую угрозу для будущего и болезненнее для народа, чем даже военная агрессия, ведение глобальных и мальных войн.

В наши дни проблема охраны природы осознается как проблема выживания человеческой цивилизации. Россия занимает особое место в глобальных экологических процессах и является главной стабилизирующей силой в охране и восстановлении окружающей природной среды на планете.

Обеспечение экологической безопасности становится важнейшим компонентом национальной безопасности, оказывая всё большее влияние на благополучие и здоровье населения, а также на экономическое развитие всех отраслей народного хозяйства, ставя ограничения экономическому развитию страны.

Экологическая безопасность основывается на осознании того, что человечество – неотъемлемая часть природы и полностью зависим от нее.

Существование современной цивилизации находится под угрозой и требует решения ряда глобальных экологических проблем, возникших вследствие антропогенных воздействий.

Наиболее многочисленная группа населения (15 млн. человек) подвергается воздействию взвешенных веществ, второе место по масштабу воздействия занимает бенз(а)пирен - 14 млн. человек. Более 5 млн. человек проживает на территориях с повышенным содержанием в воздухе диоксида азота, фтористого водорода, сероуглерода, более 4 млн. человек - формальдегида и окиси углерода, более 3 млн. человек - аммиака, стиrolа. Значительная часть населения (более 1 млн. человек) подвергается воздействию повышенных концентраций бензола, оксида азота, сероводорода, метил меркаптана.

Практически все поверхностные источники водоснабжения в последние годы подвергаются загрязнению. Особенно неблагоприятная ситуация с обеспечением населения доброкачественной питьевой водой сложилась в Бурятии, Дагестане, Калмыкии, в Приморском крае. Архангельской, Калининградской, Кемеровской, Курганской, Томской, Ярославской областях. В ряде регионов страны антропогенные нагрузки давно превысили установленные нормативы, и сложилась критическая ситуация. К числу таких регионов относятся крупнейшие городские агломерации - Московская и Санкт-Петербургская, промышленные зоны Центральной России, промышленные и горнодобывающие центры Крайнего Севера, Юга Сибири и Дальнего Востока, Средней Поволжье, Северный Прикаспий, Средний и Южный Урал, Кузбасс. Они также оказывают заметное негативное влияние на экологическое состояние соседних регионов. Среди основных рек России наиболее экологическими проблемами характеризуются Волга, Дон, Кубань, Обь, Енисей. Они оцениваются как "загрязненные". Их крупные притоки: Ока, Кама, Томь, Иртыш, Тобол, Миасс, Исеть, Тура - оцениваются как "сильно загрязненные".

В составе сельскохозяйственных угодий России эрозионноопасные и подверженные водной и ветровой эрозии почвы занимают более 125 млн. га, в том числе эродированные - 54,1 млн. га. Каждый третий гектар пашни и пастбищ является эродированным и нуждается в осуществлении мер защиты от деградации. Загрязнение и захламление земель отмечены на 54% территории страны. Площадь под полигона ми по обезвреживанию и захоронению отходов составляет около 6,5 тыс. га, под санкционированными свалками - около 35 тыс. га. Площадь земель, нарушенных при добыче и переработки полезных ископаемых, геологоразведочных работах, торфоразработках и строительстве составила около 1 млн. га.

Города изменяют экологическую ситуацию не только внутри собственных границ. Зоны влияния городов проистекают на десятки километров, а крупных промышленных
агломерацией - на сотни. Свыше 90% аварийных разливов нефти вызывают сильные и во многом необратимые повреждения природных комплексов.

Общий объем лесовосстановления в целом по России снизился на 344 тыс. га. В Прикаспийском регионе сохраняется реальная угроза распространения процесса опустынивания, особенно на территории Калмыкии, в Ставропольском крае и Ростовской области. Не решаются проблемы сохранения растительности тундры, занимающей около трети территории Российской Федерации.

Перечень животных, занесенных в Красную книгу Российской Федерации, увеличился в 1,6 раза.

В горнодобывающем секторе природоохранные мероприятия практически не финансируются. На нефтяных промыслах произошло более 35 тыс. аварий, связанных с нарушением герметичности трубопроводных систем.

Основным стратегическим приоритетом, который позволит решить многие проблемы охраны природы России, оказывается повышение реальной стоимости природных ресурсов. В конечной продукции стоимость самого природного ресурса должна составлять не несколько процентов (как сейчас), а несколько десятков процентов (как во всем мире) - в этом заключается стратегическое и долгосрочное решение если не всех, то большинства экологических проблем России.

Решения проблем экологической безопасности современной России состоит в следующем:
- обеспечение стабилизации экологической ситуации;
- улучшение состояния окружающей среды за счет экологизации экономической деятельности в рамках институциональных и структурных преобразований, позволяющих обеспечить становление новой модели хозяйствования и широкое распространение экологически ориентированных методов управления;
- создание правовой основы перехода к устойчивому развитию, включая совершенствование действующего законодательства, определяющего, в частности, экономические механизмы регулирования природопользования и охраны окружающей среды;
- разработка системы стимулирования хозяйственной деятельности и установление пределов ответственности за ее экологические результаты, при которых биосфера воспринимается уже не только как поставщик ресурсов, а как фундамент жизни, сохранение которого должно быть непременным условием функционирования социально-экономической системы и ее отдельных элементов;
- оценка хозяйственной емкости локальных и региональных экосистем страны, определение допустимого на них антропогенного воздействия;
- формирование эффективной системы пропаганды идей устойчивого развития и создание соответствующей системы воспитания и обучения;
- формирование регионального хозяйственного механизма, регулирующего социально-экономическое развитие, в том числе природопользование и антропогенное воздействие на окружающую среду;
- выполнение природоохранных мероприятий на селитебных и незастроенных территориях городов, других населенных пунктов и в пригородных зонах, включая их санитарную очистку, рекультивацию земель, озеленение и благоустройство;
- осуществление мер по оздоровлению населения, развитию социальной инфраструктуры, обеспечение санитарно-эпидемиологического благополучия;
- развитие сельского хозяйства на основе экологически прогрессивных агротехнологий, адаптированных к местным условиям, реализация мер по повышению плодородности почв;
- создавать как можно больше мусороперерабатывающих заводов.

Обеспечение экологической безопасности становится важнейшим компонентом национальной безопасности, оказывая всё большее влияние на благополучие и здоровье населения, а также на экономическое развитие всех отраслей народного хозяйства, ставя ограничения экономическому развитию страны.[1, с. 92].

Среди важнейших составляющих экологической безопасности страны - решение проблем внедрения новых технологий, производства машин и оборудования экологически безопасных, экологически чистых ресурсосберегающих технологий, широкое внедрение малоотходных и безотходных производств как в промышленности, так и в сельскохозяйственном производстве, на транспорте и в строительстве. Каждая новая технология, каждая новая машина, каждый новый проект строительства должны быть подвергнуты общественной независимой экологической экспертизе, а не только государственной.

В ближайшее время необходимо решить проблемы о зонах экологического бедствия, предотвратить рост техногенных катастроф, уносящих тысячи жизней; принять исчерпывающие меры по улучшению качества среды во всех сферах деятельности человека, ведущие к улучшению здоровья населения, качества жизни человека. Для ликвидации экологического беспорядка необходимо активизировать деятельность городских и районных комитетов по охране окружающей природной среды и служб охраны природы.

Из-за экологической безграмотности люди привыкли к безнаказанности загрязнения: все вокруг бросают, загрязняют и не убирают за собой. Более того - ищут виновных в загрязненности улиц, зон отдыха и т.д. Пора ввести штрафы на «людей - загрязнителей природы», как за рубежом[3, с. 2].

Общественное экологическое движение необходимо организовать на каждом предприятии, в каждом городе, районе так, чтобы работающие и население не только митинговали по поводу экологических нарушений, но и принимали самое активное участие в разработке и внедрении экологических программ для всех сред их обитания.[2, с. 142].

Председатель Правительства РФ, министерства и ведомства, власти как федерального, так и регионального уровня, Государственная Дума, ФС РФ предпринимают меры по экологическому возрождению России. В новой редакции приняты законы «Об охране окружающей среды», «Об охране атмосферного воздуха», «О недрах», «О плате за землю», «О плате за использование водными объектами». Принят Постановления Правительства РФ «О нормативах платы за выбросы в атмосферный воздух загрязняющих веществ»; одобрена Распоряжением Правительства РФ «Экологическая доктрина Российской Федерации» и многие другие нормативно-правовые документы. Безусловно, они окажут влияние на улучшение нормативно-правовой базы природоохранной деятельности, но не обеспечивают экологической безопасности населения России.

Экологическое просвещение – вот что должно быть первой и главной заботой руководства страны в целях экологического возрождения России.

**Список использованной литературы:**

3. Ларинова Г.Н. Интеграционные процессы в нефтегазохимическом комплексе республики Татарстан (на примере ОАО «Татнефть»)/ Г.Н. Ларинова// Вестник Казанского технологического университета.-2014.-№17. © Е.Ю. Гирфанова, М.Е. Козлова, 2015

УДК 658.51

О.К. Гузей
Студентка 2 курса магистратуры
Институт управления бизнес – процессами и экономики
Сибирский федеральный университет
Г.Красноярск, Российская Федерация

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ

Государственное влияние на рыночные механизмы, в частности, поддержка малого бизнеса, не должна сводиться только к вливанию прямых инвестиций. Важное значение имеет процесс создания комфортных условий для ведения бизнеса, его основой является законодательная база и практический прозрачный механизм реализации законов. Текущая экономическая ситуация – необходимость развития малого бизнеса в неблагоприятной деловой среде, характеризующейся высокими рисками и развитием конкуренции, делает весьма актуальной участвующих субъектов малого предпринимательства в федеральной контрактной системе. Федеральная контрактная система (ФКС) - внедрение единого цикла формирования, размещения госзаказа и исполнения государственных контрактов, она должна обеспечить качество поставляемых товаров, работ и услуг, эффективное использование ресурсов, а также существенно снизить коррупцию в этой сфере.

Одним из наиболее эффективных инструментов развития малого бизнеса может стать стимулирующее привлечение его субъектов к участию в государственных закупках. Регулирует этот процесс Федеральный закон №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Ожидаемый субъектами малого предпринимательства закон предполагает предоставление им определенных преференций, в сравнении с другими хозяйствующими субъектами. Закон о контрактной системе, вступивший в силу с 1 января 2014 г., затронул 500 тыс. компаний - поставщиков, 200 тыс. государственных заказчиков и контракты на сумму порядка 7 трлн. рублей в год. Реформа госзаказа продолжается. 8 лет предприятия, работали по правилам Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (ФЗ № 94). Однако система госзаказа нуждается в выходе на новый уровень своего развития. В результате 5 апреля 2013 года был принят Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее - 44-ФЗ), который призван полностью заменить закон о государственных закупках № 94-ФЗ. Президент закон (ФЗ № 94) регламентировал процедуру проведения торгов, а новый (ФЗ № 44) – создает систему, начиная от планирования закупок и заканчивая обсуждением результатов.
Под действие норм ФЗ № 44 из среды малого бизнеса подпадают: физические лица, зарегистрированные в качестве Индивидуального предпринимателя и осуществляющие деятельность без создания юридического лица; коммерческие организации, кроме государственных и муниципальных унитарных предприятий; фермерские (крестьянские) хозяйства; потребительские кооперативы. При этом должны соблюдаться следующие условия отнесения предприятия к субъекту малого предпринимательства:
- во-первых, средняя численность работников не должна превышать 100 человек;
- во – вторых, выручка от реализации за прошедший год не должна составлять более 400 млн. руб. (без НДС) [3, с. 47].

Основные нововведения в ФЗ № 44 следующие. Расширяются способы размещения заказов. Помимо электронных аукционов могут применяться различные виды конкурсов, а также запрос котировок, запрос предложений, закупки у единственного поставщика Особое внимание уделяется прогнозированию и планированию закупок, оценке их обоснованности. Заказчики будут ежегодно составлять планы-графики закупок и строго их придерживаться. Устанавливаются минимальные требования к закупаемым товарам, работам, услугам. Это должно исключить необоснованные закупки предметов роскоши и товаров (услуг) категории «люкс». Закон предполагает создание заказчиками специальных контрактных служб. Заказы будут размещаться на профессиональной основе квалифицированными специалистами. Предусмотрено формирование общедоступной единой информационной системы по государственным закупкам. Система будет включать в себя планы закупок и графики торгов; информацию об исполнении контрактов; реестр банковских гарантий; реестр жалоб; результаты мониторинга и контроля в сфере закупок; каталоги товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд; информацию о складывающихся на рынках ценах товаров и услуг. Планируется ввести общественный контроль за закупками. Крупные контракты будут в обязательном порядке выноситься на общественные слушания. Помимо реестра недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) будет сформирован реестр недобросовестных заказчиков. Заказчики должны будут заранее, на несколько лет вперед, объявлять о планах закупок. Это позволит компаниям заранее готовиться к тендерам и расширять свой бизнес, а государству - контролировать ведомства на этапе, когда расходы еще только планируются, а не когда деньги уже потрачены [2, с.57].

Несмотря на новые требования, в целом заказчики получают большую свободу действий: право расторгать контракт, вводить антидемпинговые меры для поставщиков, выбирать из более широкого перечня торговых процедур. Поставщикам же новая система должна обеспечить, прежде всего, более широкие возможности для сбыта. Доступная информация станет глубже, охватит все уровни госзаказа: от федерального - до регионального и муниципального. Внедрение федеральной контрактной системы позволит ликвидировать «откаты» в сфере госзакупок. Созданы предпосылки для увеличения доля электронных торгов, они проходят анонимно, лишая тем самым заказчика возможности «подыграть» своим. Запланировано внедрение системы нормирования, которая будет четко определять, что имеет право купить чиновник того или иного уровня, а что - нет.

«Прозрачность» контрактной системы – путь к росту конкуренции на рынке госзаказа. За 2013 г. доля закупок у единственного поставщика составила 21,12%, то есть вне конкурентной среды. Контрактная система направлена на создание равных условий для обеспечения конкуренции между участниками закупок. Любое заинтересованное лицо имеет возможность в соответствии с законодательством Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами о контрактной системе стать поставщиком (подрядчиком, исполнителем). Конкуренция при осуществлении закупок должна быть
основана на соблюдении принципа добросовестной ценовой и неценовой конкуренции между участниками закупок в целях выявления лучших условий поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг [4, с. 32].

Основные шаги государства навстречу субъектам малого бизнеса:
- во – первых, не менее 15% от всех размещаемых закупок должны будут предназначаться только для малого бизнеса, но цена контракта не может превышать 20 млн.руб., а при превышении этой суммы объявление закупки на торговой площадке только для представителей малого предпринимательства не допускается, однако, они наравне с другими участниками могут участвовать в процедуре;
- во – вторых, при участии в закупке для субъектов малого предпринимательства размер обеспечения заявки устанавливается не более 2%, при закупке на общих основаниях может достигать 5%;
- в – третьих, заказчик наделен правом объявить размещение всех своих закупок только среди представителей малого бизнеса;
- в - четвертых, заказчик имеет право вносить в контракты условие об обязательном привлечении субъектов малого бизнеса в качестве субподрядчиков, даже если победителем является иной субъект хозяйствования;
- в – пятых, предусмотрена ответственность заказчиков в виде административного штрафа в размере 50 тыс. руб. за несоблюдение 15%-го минимума, также государство обязывает заказчиков размещать в открытом публичном доступе отчеты о закупках, проведенных для малого бизнеса, по окончании отчетного года [1, с. 59].

Наряду с положительными тенденциями нами отмечаются и недостатки в законодательстве, которые требуют к себе внимания и нуждаются в доработке. К ним можно отнести проблему подтверждения статуса субъекта малого предпринимательства при участии в закупке, объявленной только для этой категории. Закон закрепляет за такими участниками подтверждение своего статуса для участия в закупке, однако, как это сделать закон не объясняет. Отсутствие единого реестра субъектов малого предпринимательства лишает заказчика возможности самостоятельно проверить достоверность предоставляемых сведений потенциальным участником. Это создает затруднения при предоставлении заявки на участие в закупке.

Немаловажная проблема связана с обеспечением исполнения контрактов, которая влечет за собой увеличение затрат на банковские услуги (для получения банковской гарантии). Заказчик имеет право требовать обеспечения контракта не зависимо от способа проведения закупки и цены контракта. Не предоставление обеспечения для поставщика может иметь неприятные последствия. Он наряду с учредителями и руководителем будет включен в реестр недобросовестных поставщиков, что автоматически исключает его из числа участников закупок сроком на 2 года. Закон накладывает на заказчика обязательство взыскания неустойки или пени за любое нарушение контрактных обязательств поставщиком. При наличии нарушений условий контракта одной из сторон, другая имеет право расторгнуть его в одностороннем порядке, этим правом может воспользоваться как заказчик, так и поставщик [5, с.46].

Список использованной литературы:
1. Федеральный закон Российской Федерации от 5 апреля 2013 г. N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд".
2. Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2005 г. N 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».
3. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации".
5. Волков Константин Николаевич. Торги как способ заключения договора. Екатеринбург, 2006.

© О.К.Гузей, 2015

УДК 658

К.Р. Даниелян
Магистрант кафедры ЭйМ
Московский государственный университет дизайна и технологии
Г. Москва, Российская Федерация

А.П. Антонов
К.т.н., доцент кафедры ЭйМ
Московский государственный университет дизайна и технологии
Г. Москва, Российская Федерация

Т.Ф. Морозова
К.соц.н., доцент кафедры ЭйМ
Московский государственный университет дизайна и технологии
Г. Москва, Российская Федерация

РИСКИ, ВОЗНИКАЮЩИЕ В РАМКАХ ФУНКЦИИ ПЛАНИРОВАНИЯ

Управленческая деятельность предприятия складывается из сочетания общих функций. Их состав и содержание зависит от специфики деятельности предприятия (масштабов, отраслевой принадлежности, назначения и т. д.). В число общих функций управления принято включать: планирование, организацию, актуализацию (мотивацию, стимулирование), контроль и регулирование. [1, с. 35]

В различных экономических системах осуществление хозяйственной деятельности начинается с функции планирования, которая предусматривает как разработку целей предприятия, так и определение путей их достижения. Иными словами, планирование и прогнозирование являются первичными в рамках общих функций управления, так как главной их задачей является построение модели хозяйственного механизма для апробирования управленческих решений. [1, с. 37]

В условиях рыночной экономики и политической нестабильности степень неопределенности конкурентной среды значительно возрастает и становится основным фактором при планировании деятельности предприятия. В связи с чем, возникает необходимость рассмотрения тех рисков, которые возникают при реализации функции планирования, их типологию, а также способы преодоления.

В теории управления под планированием подразумевается вид управленческой деятельности, связанный с составлением планов предприятия, его подразделений, функциональных подсистем, отделов и служб. Планы содержат перечень того, что должно
быть сделано, определяют последовательность, обеспечение ресурсами и время выполнения работ, необходимых для достижения поставленных перед предприятием целей. [6, с. 94]

Процесс планирования характеризуется рядом особенностей. Во-первых, он имеет две стороны: организационно-техническую и социально-экономическую. Первая обусловливается разделением, а так же кооперацией труда и зависит от уровня развития средств и методов производства. Вторая определяется социально-экономическими условиями общества привносимыми в производственный процесс.

Процесс планирования характеризуется рядом особенностей. Во-первых, он имеет две стороны: организационно-техническую и социально-экономическую. Первая обусловливается разделением, а так же кооперацией труда и зависит от уровня развития средств и методов производства. Вторая определяется социально-экономическими условиями общества привносимыми в производственный процесс.

Процесс планирования характеризуется рядом особенностей. Во-первых, он имеет две стороны: организационно-техническую и социально-экономическую. Первая обусловливается разделением, а так же кооперацией труда и зависит от уровня развития средств и методов производства. Вторая определяется социально-экономическими условиями общества привносимыми в производственный процесс.

Процесс планирования характеризуется рядом особенностей. Во-первых, он имеет две стороны: организационно-техническую и социально-экономическую. Первая обусловливается разделением, а так же кооперацией труда и зависит от уровня развития средств и методов производства. Вторая определяется социально-экономическими условиями общества привносимыми в производственный процесс.

Процесс планирования характеризуется рядом особенностей. Во-первых, он имеет две стороны: организационно-техническую и социально-экономическую. Первая обусловливается разделением, а так же кооперацией труда и зависит от уровня развития средств и методов производства. Вторая определяется социально-экономическими условиями общества привносимыми в производственный процесс.

Процесс планирования характеризуется рядом особенностей. Во-первых, он имеет две стороны: организационно-техническую и социально-экономическую. Первая обусловливается разделением, а так же кооперацией труда и зависит от уровня развития средств и методов производства. Вторая определяется социально-экономическими условиями общества привносимыми в производственный процесс.

Процесс планирования характеризуется рядом особенностей. Во-первых, он имеет две стороны: организационно-техническую и социально-экономическую. Первая обусловливается разделением, а так же кооперацией труда и зависит от уровня развития средств и методов производства. Вторая определяется социально-экономическими условиями общества привносимыми в производственный процесс.

Процесс планирования характеризуется рядом особенностей. Во-первых, он имеет две стороны: организационно-техническую и социально-экономическую. Первая обусловливается разделением, а так же кооперацией труда и зависит от уровня развития средств и методов производства. Вторая определяется социально-экономическими условиями общества привносимыми в производственный процесс.

Процесс планирования характеризуется рядом особенностей. Во-первых, он имеет две стороны: организационно-техническую и социально-экономическую. Первая обусловливается разделением, а так же кооперацией труда и зависит от уровня развития средств и методов производства. Вторая определяется социально-экономическими условиями общества привносимыми в производственный процесс.

Процесс планирования характеризуется рядом особенностей. Во-первых, он имеет две стороны: организационно-техническую и социально-экономическую. Первая обусловливается разделением, а так же кооперацией труда и зависит от уровня развития средств и методов производства. Вторая определяется социально-экономическими условиями общества привносимыми в производственный процесс.

Процесс планирования характеризуется рядом особенностей. Во-первых, он имеет две стороны: организационно-техническую и социально-экономическую. Первая обусловливается разделением, а так же кооперацией труда и зависит от уровня развития средств и методов производства. Вторая определяется социально-экономическими условиями общества привносимыми в производственный процесс.

Процесс планирования характеризуется рядом особенностей. Во-первых, он имеет две стороны: организационно-техническую и социально-экономическую. Первая обусловливается разделением, а так же кооперацией труда и зависит от уровня развития средств и методов производства. Вторая определяется социально-экономическими условиями общества привносимыми в производственный процесс.

Процесс планирования характеризуется рядом особенностей. Во-первых, он имеет две стороны: организационно-техническую и социально-экономическую. Первая обусловливается разделением, а так же кооперацией труда и зависит от уровня развития средств и методов производства. Вторая определяется социально-экономическими условиями общества привносимыми в производственный процесс.

Процесс планирования характеризуется рядом особенностей. Во-первых, он имеет две стороны: организационно-техническую и социально-экономическую. Первая обусловливается разделением, а так же кооперацией труда и зависит от уровня развития средств и методов производства. Вторая определяется социально-экономическими условиями общества привносимыми в производственный процесс.

Процесс планирования характеризуется рядом особенностей. Во-первых, он имеет две стороны: организационно-техническую и социально-экономическую. Первая обусловливается разделением, а так же кооперацией труда и зависит от уровня развития средств и методов производства. Вторая определяется социально-экономическими условиями общества привносимыми в производственный процесс.

Процесс планирования характеризуется рядом особенностей. Во-первых, он имеет две стороны: организационно-техническую и социально-экономическую. Первая обусловливается разделением, а так же кооперацией труда и зависит от уровня развития средств и методов производства. Вторая определяется социально-экономическими условиями общества привносимыми в производственный процесс.

Процесс планирования характеризуется рядом особенностей. Во-первых, он имеет две стороны: организационно-техническую и социально-экономическую. Первая обусловливается разделением, а так же кооперацией труда и зависит от уровня развития средств и методов производства. Вторая определяется социально-экономическими условиями общества привносимыми в производственный процесс.

Процесс планирования характеризуется рядом особенностей. Во-первых, он имеет две стороны: организационно-техническую и социально-экономическую. Первая обусловливается разделением, а так же кооперацией труда и зависит от уровня развития средств и методов производства. Вторая определяется социально-экономическими условиями общества привносимыми в производственный процесс.

Процесс планирования характеризуется рядом особенностей. Во-первых, он имеет две стороны: организационно-техническую и социально-экономическую. Первая обусловливается разделением, а так же кооперацией труда и зависит от уровня развития средств и методов производства. Вторая определяется социально-экономическими условиями общества привносимыми в производственный процесс.

Процесс планирования характеризуется рядом особенностей. Во-первых, он имеет две стороны: организационно-техническую и социально-экономическую. Первая обусловливается разделением, а так же кооперацией труда и зависит от уровня развития средств и методов производства. Вторая определяется социально-экономическими условиями общества привносимыми в производственный процесс. 

Во-вторых, планирование как элемент управления носит информационный характер (информационный цикл планирования представлен на рис. 1). В процессе производства перед органами планирования непрерывно решаются задачи, связанные с достижением поставленных целей и реализацией миссии предприятия. Поэтому первой стадией в данном цикле является выявление и формулировка проблем. На этой основе принимается плановое решение, а затем происходит его реализация. Информация о полученных результатах по системе обратной связи передается в структурный элемент, ответственный за принятие планового решения. Последний, в свою очередь, на ее основе оценивает происходящее, формулирует новые проблемы, и весь цикл планирования повторяется. [4, с. 105]

В-третьих, планирование на предприятии выступает как один из важнейших факторов обеспечивающих синергетический эффект. Еще Адам Смит заметил, что эффект совместных действий группы людей, организованных в коллектив, больше суммы эффектов их одиночных действий. [4, с. 109] 

Факторы внешней среды оказывают влияние на принятие плановых решений в форме ограничений. Таковыми факторами являются: экономические, политические, технологические и социальные.

Особое влияние на планирование хозяйственной деятельности предприятия оказывает состояние экономики, то есть внешние факторы, так как макроэкономический климат определяет насколько велики возможности предприятия достичь своих целей. К этой группе факторов относятся: изменения кредитно-денежной политики, волатильность
рынка, инфляция, тенденции на рынке ценных бумаг, изменение спроса, показатели торгового баланса государства и многие другие.

Реализация любых целей, и долгосрочных, и краткосрочных всегда связана с вероятностью отклонения фактических результатов от запланированных. Причиной возникновения подобной ситуации является информационная неопределенность, под которой понимается с одной стороны отсутствие полной и достоверной информации, используемой при составлении и реализации плана, а с другой, избыточность первичной информации. Риск в этом случае может рассматриваться, как вероятность ошибки при выборе стратегических целей предприятия.

Таким образом, под риском в планировании следует понимать угрозу (вероятность) возникновения недостаточных результатов (в сравнении с запланированными) деятельности предприятия, связанных с производством продукции, её реализацией и осуществлением финансовых операций. [5, с. 4]

С точки зрения причин, риск в планировании обусловлен:
во-первых, возможностью отклонения в процессе реализации решения от цели, предусмотренной планом, вследствие внутренних и внешних воздействий;
во-вторых, постановкой ошибочной цели, неопределенностью ситуации;
в-третьих, возможностью наступления неблагоприятных последствий в ходе реализации плана;
в-четвёртых, ограниченностью ресурсов;
в-пятых, недостаточной квалификацией персонала;
в-шестых, форс-мажорными обстоятельствами (природными, политическими, экономическими, технологическими, рыночными и т.д.).

Для обеспечения сбалансированного подхода к выработке мер по снижению рисков в плановой деятельности целесообразно привести их систематизацию на основе классификации (рис. 2).

Рисунок 2. Типология рисков в рамках плановой функции управления.
Риски, связанные с внешней средой предприятия, проявляются во взаимодействии с хозяйствующими субъектами и оказывают влияние на большую часть управленческих процессов. Неопределенность внешней среды создает предпосылки формирования высокорисковых условий функционирования предприятия. Так, изменчивость спроса и сезонные колебания ведут к неравномерности поступления выручки и доходов, а изменение поведения конкурентов к расширению масштабов деятельности ими за счет повышения конкурентоспособности их продукции. Валютные риски связаны с изменениями курса национальной валюты, т.е. ее волатильностью, а неустойчивость банковской и кредитной системы с банкротством банков, невыполнением кредиторами своих обязательств и т. д.

В свою очередь, внутренние риски влияют на основные элементы и подсистемы, обеспечивающие процесс производства товаров и услуг, процесс управления, состоящий в разработке и реализации управленческих решений, а также социальные, экономические и другие процессы, которые протекают на предприятии. Например, риск неплатёжеспособности напрямую связан с соотношением входящих и исходящих денежных потоков предприятия, то есть его неспособностью своевременно выполнять свои обязательства по платежам. Изменение потребительского спроса и неправильно выбранная ценовая политика относится к комплексу маркетинга «4Р»: товар, цена, продвижение и сбыт. Речь идет о вероятности наступления событий, связанных с потерей рынков сбыта продукции, изменением потребительских требований, неправильного позиционирования товара и др. [3, с. 58]

Важнейшим условием функционирования хозяйственной системы предприятия является процесс бесперебойного обращения его активов, на который влияют как внешние, так и внутренние риски. Процесс обращения текущих активов, а также оптимизация их структуры с помощью показателя структурного многообразия описан М.Р. Даниелян и А.П. Антоновым в рамках исследования проводимого на кафедре Экономики и менеджмента Московского Государственного университета дизайна и технологий (МГУДТ). [2, с. 69]

На каждой из стадий процесса обращения могут реализоваться различные внешние и внутренние риски. Их проявление приводит к деформации структуры оборотных активов. Изначальной, базовой в структуре оборотных активов является стадия «денежные средства». На данной стадии есть вероятность возникновения риска недостатка собственных активов, которая может привести предприятие к неспособности своевременно погасить обязательства. Поэтому в рыночных условиях хозяйственные предприятия создают сами или участвуют в формировании страховых резервов.

Стадия «производственные запасы» характеризуется проявлением логистических рисков, а также рисков порчи и транспортировки. Определяющее значение для данной стадии хозяйственного цикла имеет организация снабженческой деятельности, а также взаимоотношения с поставщиками.

Ключевым элементом на стадии «незавершенное производство» являются факторы, связанные с техническими составляющими предприятия. Речь идет о возникновении рисков утраты ритмичности производства и его остановки.

Главную роль на стадии «готовая продукция» играют высокий спрос на товар (услугу) и организация маркетинговой деятельности по ее сбыту, в связи с чем, существует риск невостребованной произведенной продукции.

Оборачиваемость актива на последней стадии «дебиторская задолженность» зависит от платежеспособности заказчиков. Здесь могут проявиться риски несвоевременной оплаты продукции и «замораживания» денежных средств. [2, с. 70]
Проявление указанных рисков на стадиях обращения текущих активов приводит к деформации их структуры. Возникает необходимость ее выравнивания, так как оборотные активы обеспечивают роль связующего звена между стадиями хозяйственного и финансового процессов. Применение такого финансового инструмента как хеджирование позволит не только минимизировать риски, но и выровнять структуру текущих активов.

Внешняя и внутренняя среда предприятия характеризуется неопределенностью, обуславливающей возникновение рисков. В функции планирования он является значимым фактором, поэтому представленная типология позволяет выбрать сбалансированный подход к их хеджированию, спрогнозировать альтернативные варианты развития предприятия и предусмотреть диверсификационное вложение средств с учетом вероятностей различных рисков.

Список использованной литературы:
4. Ильин А.И. Планирование на предприятии. 4-ое издание. – М.: Новое знание, 2003 г. - 625 с.
5. Николаев А.Н. Риски экономических организаций в условиях выбора и реализации инновационных проектов. Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова «Проблемы новой политической экономии», Кострома, 2006 г. - 253 с.

О.С. Евдохина
К.э.н., доцент кафедры менеджмента и маркетинга
ИЭиФ ФГБОУ ВПО ОмГАУ им. П.А. Столыпина
г. Омск, Российская федерация

О.С. Аксенова
Студентка курса
ИЭиФ ФГБОУ ВПО ОмГАУ им. П.А. Столыпина
г. Омск, Российская федерация

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ООО "АЛЬФА ЛАЙН"

При оценке системы бухгалтерского учета денежных средств ООО «Альфа лайн», можно отметить, что ведение учета в целом соответствует существующему законодательству, учетная политика регулирует постановку и порядок ведения бухгалтерского учета на предприятии, от ее содержания зависит порядок ведения всего учета на предприятии, от которого зависит дальнейшее положение предприятия.
Бухгалтерский и торговый учет ведется с применением 1С «Торговля и склад» на отдельных торговых точках и складах и 1С «Бухгалтерия» 8.2. в бухгалтерии. Основные регистры расположены в виде окон программы, заполняются на основании первичных документов, проводки формируются автоматически. Оборотно-сальдовые ведомости также формируются автоматически. Первичные документы, подписываются и хранятся в соответствующих папках.

Бухгалтерский учет на предприятии ООО «Альфа лайн» ведет главный бухгалтер, который подчиняется непосредственно руководителю организации и несет ответственность за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности. Он обеспечивает соответствие осуществляемых хозяйственных операций законодательству РФ, контроль за движением имущества и выполнением обязательств.

Главный бухгалтер осуществляет учет затрат по содержанию компании, учет расчетов с подотчетными лицами, учет основных средств, начисление амортизации и др.

Для осуществления расчетов наличными деньгами ООО «Альфа лайн» имеет кассу и соблюдает требования, установленные Порядком ведения.

Ведение кассовых операций в ООО «Альфа лайн» возлагается на кассира, который руководствуется Порядком ведения кассовых операций, является материально-ответственным лицом, заключившим договор о материальной ответственности с организацией. При поступлении в кассу предприятия наличных денег, кассир выдает квитанцию к приходному кассовому ордеру.

Когда деньги поступают в кассу за проданный товар, выполненную работу или оказанную услугу, кассир выдает покупателю (клиенту) копию чека и кассовый чек (чек ККМ). В конце дня кассир снимает этот отчет, данные по выручке записывает в книгу кассира. Выручка сдается инкассаторам. Организация не выдает заработную плату через кассу наличными средствами, а переводит на заработную пластиковую карточку.

Организация может выдавать денежные средства работнику на административно-хозяйственные нужды, командировочные, представительские и тому подобные расходы. Приказом директора ООО «Альфа лайн» утвержден список лиц, допущенных к получению сумм, выдаваемых под отчет. В течение трех рабочих дней после получения денежных средств под отчет работник отчитывается за потраченные деньги с приложением документов, подтверждающих расходы, и возвращает остаток неизрасходованных денег, если таковой имеется.

В бухгалтерии проверяется целевое расходование средств, наличие оправдательных документов, подтверждающих произведенные расходы, правильность их оформления и подсчета сумм, а также на оборотной стороне формы указываются суммы расходов, принятые к учету, и счета (субсчета), которые дебетуются на эти суммы.

На предприятии ООО «Альфа лайн» в условиях обеспечения полной сохранности кассовых документов кассовая книга ведется автоматизированным способом, при котором ее листы формируются в виде машинограммы «Вкладной лист кассовой книги».

Большая часть расчетов между организациями осуществляется безналичным путем – перечислением денежных средств со счета плательщика на счет получателя. Посредником при осуществлении этих расчетов является банк.

Порядок открытия расчетного счета регламентирован инструкцией, в соответствии с которой каждой организации может быть открыт только один расчетный счет в одном из банков по его выбору.

С расчетного счета производятся почти все платежи организации: оплата поставщикам за материалы, погашение задолженности бюджету, для выдачи заработной платы, материальной помощи, премий и т.п.

При расчетах между организациями, банками и государством применяется календарная система расчетов, то есть все платежи с расчетного счета, включая отчисления в бюджет и
выплату заработной платы, производятся в порядке календарной отчетности (в порядке их поступления в банк).

Организация периодически получает от банка выписку из расчетного счета, т.е. перечень произведенных им за отчетный период операций. К выписке банка прилагаются документы, полученные от других предприятий и организаций, на основании которых зачислены или списаны средства, а также документы, выпущенные организацией.

ООО «Альфа лайн» сдает наличные денежные средства (выручку) в течение рабочего дня в банк услугами банковских инкассаторов. Период времени с момента передачи денег инкассатору они будут числиться как переводы в пути.

Учет денежных переводов в пути ведут на счете 57 «Переводы в пути». Счет активный, инвентарный. Дебетовое сальдо отражает денежные средства, внесенные в банки или почтовые отделения, но не зачисленные на расчетный счет организации. Дебетовый оборот - отражает денежные средства, внесенные в банки или почтовые отделения для зачисления на расчетный счет организации, а кредитовый оборот их поступление на расчетный счет.

Наряду с переводами на данном счете организации учитывают выручку продажи товаров сданная инкассаторам для зачисления на расчетный счет организации, но еще не зачисленные по назначению.

Для совершенствования как внутреннего контроля учета денежных средств и операций по счетам в банках, так и для облегчения проведения аудиторских и других внутренних и внешних проверок руководству ООО «Альфа лайн» нужно начать ведение журнала регистрации платежных документов. Имеющееся в наличии программное обеспечение бухгалтерии позволяет без проблем ввести такую форму учета первичных документов и, тем самым, облегчить учет поступивших в кассу приходных ордеров.

Налаженный контроль за процессом оформления исходящих платежных поручений и требований позволяет экономить на услуге банка за восстановление или переоформление платежных документов.

Список использованной литературы:


© О.С. Евдохина, О.С. Аксенова, 2015

УДК 336

Н.А. Звегинцева, Ст. преподаватель
Борисоглебский Филиал АОНО ВПО «Институт менеджмента маркетинга и финансов»
г. Борисоглебск, Воронежской обл., Российская Федерация

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН

Экономическое развитие включает в себя развитие общественных отношений и поэтому протекает по-разному в конкретных сложившихся условиях экономики. Уровень экономического развития страны — это понятие историческое и каждый этап развития национальной экономики и мировой экономики в целом вносит изменения в состав его основных показателей. Для сравнения стран по уровню развития Международные
организации используют комплекс показателей, который включает в себя: валовой внутренний продукт (ВВП) и валовой национальный доход (ВНД), в том числе на душу населения; качество и уровень жизни населения; конкурентоспособность экономики; индекс экономической свободы; стоимость человеческого капитала на душу населения, его качество и производительность; производительность труда и другие показатели экономической эффективности; уровень коррупции; место в ведущих мировых рейтингах; финансовые и экономические рейтинги и оценки ведущих мировых рейтинговых агентств; отраслевую структуру экономики и долю сырьевой экономики; производство основных видов продукции на душу населения; другие показатели.

Основными показателями экономического развития страны считаются первые пять показателей. Рассмотрим их.

ВВП — это рыночная стоимость всех товаров и услуг, произведенных на территории страны за год. ВНД — отражает рыночную стоимость товаров и услуг, произведенных за год, созданных только её резидентами. Обычно разница между этими показателями небольшая, но есть страны, где она значительна. К ним можно отнести, например, нефтедобывающие страны Персидского залива, в которых на производстве работают выходцы из таких стран, как Пакистан, Египет. Оффшорные страны так же можно отнести к странам со значительной разницей между ВВП и ВНД.

Для удобства сравнения ВВП различных стран применяются методы подсчета, разработанные экспертами Всемирного банка. В международной статистике данные приводятся в едином измерении — долларах США. Каждая страна формирует статистические показатели в своей денежной единице, а пересчет национальной валюты в доллары производится по паритету покупательной способности (ППС) валют. Это наиболее точный способ пересчета.

Важным показателем для сопоставления уровня экономического развития стран является показатель ВВП и ВНД на душу населения, рассчитанный по ППС.

Отдельно выделим показатель качества и уровня жизни населения. К этой группе можно отнести показатели, которые характеризуют состояние личной безопасности, природной среды, уровень потребления товаров и услуг: количество пациентов на одного врача; уровень грамотности — доля грамотных среди населения старше 15 лет, которые могут читать, писать и понимать краткие тексты; количество автомобилей на 1000 человек; потребление энергии на душу населения; доля населения, имеющего доступ к чистой воде; доля расходов на здравоохранение (образование) в ВВП; число зарегистрированных преступлений на 100 тыс. чел.; доля дорог с твердым покрытием в общей протяженности дорог.

Следующий показатель — конкурентоспособность экономики. Всемирный банк оценивает конкурентоспособность страны по следующим критериям: политический риск (возврат денег); экономические перспективы; доступ к банковским ресурсам; доступ к рынкам капитала; внешняя задолженность; долг, в связи с дефолтом или реструктуризацией долга; предоставление форфейтинговых услуг.

Индексы экономической свободы характеризуются такими показателями, как свобода бизнеса; свобода торговли; налоговая свобода; свобода от правительства; денежная свобода; свобода инвестиций; финансовая свобода; защита прав собственности; свобода от коррупции; свобода трудовых отношений. Вес каждого из факторов считается одинаковым, а итоговый индекс представляет собой среднее арифметическое из этих показателей. Экономическое развитие страны прямо связано с динамикой этого индекса. Все страны по этому индексу делятся на следующие группы:

– свободные — с показателем 80–100;
– в основном свободные — с показателем 70–79,9;
– умеренно свободные — с показателем 60–69,9;
– в основном несвободные — с показателем 50–59,9;
– деспотичные — с показателем 0–49,9.

И один из важных показателей, на мой взгляд, - человеческий капитал. Человеческий капитал характеризуется системой показателей, отражающей процессы воспроизводства населения, их возможности в удовлетворении потребностей при сложившихся условиях жизнедеятельности, с учетом состояния здоровья, безопасности и состояния окружающей среды. Если коротко, человеческий капитал — это интеллект, здоровье, знания, качественный и производительный труд и качество жизни.

Для характеристики человеческого капитала используется понятие «возможность». К основным возможностям человека можно отнести: физиологические, интеллектуальные, организационные, финансовые (денежные), имущественные и другие.

К человеческому капиталу можно отнести также показатели, обеспечивающие благосостояние и комфорт жизни населения. Это наиболее важные показатели качества жизни населения. На воспроизводство человеческого капитала ежегодно расходуются значительные средства, включающие расходы на воспитание, образование, укрепление здоровья и других факторов повышения производительности труда людей. Увеличение трудоспособного периода ведет к повышению производительности труда и росту уровня жизни населения.

Всемирный банк первостепенное внимание уделяет учету человеческого капитала, как важнейшему элементу национального богатства и фактору экономического роста. Для оценки этого фактора предложено определять совокупность затрат: в образование, квалификацию, здоровье, улучшение жилищных условий, повышение уровня жизни населения и расширения в нем среднего класса. И так показатели, характеризующие человеческий капитал, включают в себя следующие сведения:
– физиология человека: долголетие, здоровье, заболеваемость, инвалидность, травматизм;
– интеллект: образование, квалификация, знания и профессиональный опыт;
– организаторские способности: менеджмент, связь, отношения и т.д.;
– владение финансовым капиталом: наличные деньги и валюта, инвестиции, ценные бумаги, займы, акции и прочие активы;
– владение нефинансовым капиталом: земля, основной капитал, нематериальные активы и запасы и т.д.;
– затраты на инвестиции в человеческий капитал;
– эффективность и интенсивность использования человеческого, финансового и нефинансового капиталов.

Вот эти пять основных показателей, которые используются Международными организациями для сравнения стран по уровню экономического развития.

Список использованной литературы:
2. Философова Т.Г Конкуренция и конкурентоспособность — М.: Эксамен, 2007. — стр. 96
3. Козачёк С.В. Конкурентоспособность России на мировом рынке // Фундаментальные исследования. – 2006. – № 12 – С. 70-71
4. Корчагин Юрий. Циклы развития человеческого капитала как драйверы инновационных волн. — Воронеж: ЦИРЭ, 2010
Конкурентоспособность предприятий агропромышленного комплекса обеспечивается наличием конкурентных преимуществ. В теории рассмотрены разные подходы к их классификации, определению источников происхождения, эффективности действия. Известно, что развитие предприятий агропромышленного комплекса сегодня не только наращивание объемов производства, но и стабильное интенсивное развитие на основе повышения конкурентоспособности предприятий.

Конкурентоспособность агропромышленного комплекса - это решение проблемы его устойчивости и стратегического развития.

Наиболее законченное (комплексное) исследование существующих конкурентных преимуществ стран в условиях формирования единой мировой экономической системы проведено в трудах М. Портера. Фундаментальное положение, предложенное М. Портером, сформулированное им, состоит в том, что сама конкурентоспособность, а также составляющие ее конкурентные преимущества, главным образом, являются результатом того, насколько эффективно используются имеющиеся ресурсы. Это положение можно в полной мере отнести ко всем участникам рыночных отношений, как на уровне отдельных производителей, так и страны в целом. Такая картина справедлива для всех субъектов рыночных отношений, на любом уровне, как государства в целом, так и отдельного предприятия [1].

Следуя стадиям конкурентоспособности, определенными М. Портером, можно выделить следующие виды таких источников конкурентных преимуществ: факторы производства, инвестиции, нововведения и накопленное богатство страны. Стадия факторов производства означает, что основное конкурентное преимущество основано на существующем объеме
запасов соответствующих (природных) ресурсов, низкой стоимости трудовых ресурсов, размере территории государства и его геополитическом положении [2].

Современные рыночные отношения привели к тому, что конкуренция стала основным решающим фактором деятельности предприятия. Предприятия агропромышленного комплекса должны взять на вооружение задачу детального анализа механизма обеспечения конкурентных преимуществ, выбора и реализации конкурентной стратегии развития.

Анализируя вышеприведенную «портеровскую» схему движения страны от одной стадии конкурентоспособности к другой и учитывая современные тенденции мировой экономики, необходимо выделить пятую стадию конкурентоспособности - мирового лидерства. Эта стадия предполагает в виде конкурентного преимущества монопольную власть страны на мировом рынке [2].

По мнению профессора Р.К. Жуламанова Казахстан сегодня обладает конкурентными преимуществами с точки зрения первичных факторов; точнее, республика из стадии инвестиций (в составе бывшего союзного государства) была отброшена на стадию факторов производства [3]. Высокообразованные и квалифицированные трудовые ресурсы и высокий уровень научно-технических разработок, представляющие сильное конкурентное преимущество всех постсоветских стран, в том числе и нашей республики, могут быть утрачены при недостаточном уровне государственного финансирования.

В свою очередь, учитывая потенциал Казахстана, включающий новые месторождения природных ресурсов и усиливающий инвестиционную привлекательность, а также другие положительные результаты развития экономики (преодоление спада и стабилизация ВВП, повышение доверия населения отечественной банковской системе), надлежит отметить следующее. Казахстан имеет необходимые условия для быстрого вхождения в стадию инвестиций, и здесь государство должно играть важную роль в реализации собственного потенциала. Конкурентное преимущество любой страны складывается из конкурентных преимуществ ее отраслей. Следует отметить, что только научное обеспечение промышленности создает конкурентные преимущества с высокой степенью устойчивости, увеличивает потенциал конкурентоспособности отрасли.

Отечественным предприятиям для формирования и поддержания конкурентных преимуществ необходимо в своей деятельности реализовать принципы, обобщенные в теории международной конкурентоспособности. К ним относятся: стремление менеджмента компаний проводить изменения, направленные на совершенствование бизнеса, внедрять новшества на всех этапах рабочего процесса предприятий; совершенствование существующих и поиск новых источников конкурентных преимуществ; применение системного подхода к формированию конкурентного преимущества, охватывающего весь процесс деятельности предприятия по созданию, производству и реализации продукции.

Список использованной литературы:

1. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. Альпина Бизнес Букс, 2005. С. 438.

© А.К. Ибраева, К.Е. Хасенова, Г.М. Шакаримова, 2015
РИСКИ НЕИСПОЛНЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА ПО РАСХОДАМ (НА ПРИМЕРЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Риск является неотъемлемым элементом любой экономической деятельности, и бюджетный процесс в данном случае не является исключением.

Экономическая наука к настоящему времени не предложила общепринятой и одновременно исчерпывающей классификации рисков. Отсутствие единой классификации рисков связано с тем, что на практике существует очень большое число различных проявлений рисков, причем один и тот же вид риска у разных авторов может обозначаться разными терминами. Кроме того, часто довольно трудно разграничить отдельные виды рисков. Риск, связанный с бюджетом, рассматриваемым как форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства, регионов и местного самоуправления, занимает важное место в системе финансовых рисков.

Например, Лебедева О.И. бюджетный риск трактует как вероятность отклонения фактически исполненных бюджетных доходов и расходов от первоначально запланированных [3, с. 112].

Ковалева Т.В. бюджетный риск определяет как риск недополучения средств в бюджет любого уровня, а, следовательно, риск недофинансирования [2, с. 24].

Уточненное определение бюджетного риска, по мнению Кавочкиной М.А., можно трактовать как вероятность отклонения исполненных бюджетных доходов и расходов от первоначально запланированных [1, с. 15].

Имеющиеся научные исследования в области бюджетных рисков связаны, в основном, с рисками в сфере доходов бюджета, в первую очередь, с риском неисполнения бюджета по доходам. По мнению автора, рассмотрение бюджетных рисков только с точки зрения доходов бюджета, является не совсем корректным. Снижение рисков расходов бюджета не менее благотворно влияет на повышении экономической безопасности на всех уровнях.

Более наглядно выделить основные риски неисполнения бюджета по расходам и показать важность минимизации этих рисков можно на примере Свердловской области.

Расходная часть областного бюджета делится на разделы расходов, которые в свою очередь делятся на подразделы классификации расходов бюджета. Разделы классификации расходов бюджета представлены в таблицах 1 и 2.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Код раздела</th>
<th>Наименование раздела</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>0100</td>
<td>Общегосударственные вопросы</td>
</tr>
<tr>
<td>0200</td>
<td>Национальная оборона</td>
</tr>
<tr>
<td>0300</td>
<td>Национальная безопасность и правоохранительная деятельность</td>
</tr>
<tr>
<td>0400</td>
<td>Национальная экономика</td>
</tr>
<tr>
<td>0500</td>
<td>Жилищно-коммунальное хозяйство</td>
</tr>
<tr>
<td>0600</td>
<td>Охрана окружающей среды</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Начиная с 2011г. количество разделов расходов бюджета увеличилось, добавился раздел «Обслуживание государственного долга», а также раздел 0900 «Здравоохранение, физическая культура и спорт» разделили на отдельно здравоохранение и физическую культуру и спорт и раздел 0800 «Культура, кинематография, средства массовой информации» на культуру и кинематографию, и средства массовой информации, они показаны по кодам разделов в таблице 2.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Код раздела</th>
<th>Наименование раздела</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>0700</td>
<td>Образование</td>
</tr>
<tr>
<td>0800</td>
<td>Культура, кинематография, средства массовой информации</td>
</tr>
<tr>
<td>0900</td>
<td>Здравоохранение, физическая культура и спорт</td>
</tr>
<tr>
<td>1000</td>
<td>Социальная политика</td>
</tr>
<tr>
<td>1100</td>
<td>Межбюджетные трансферты</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Таблица 2 – разделы расходов бюджета с 2011г. [4]

Автором были проанализированы показатели бюджета Свердловской области с 2009г. по 2013г., и были выявлены в данном периоде наиболее подверженные рискам неисполнения бюджета по расходам разделы.

1. Бюджет Свердловской области в разделе «Общегосударственные расходы» подвержен рискам снижения экономической безопасности региона, особенно по таким подразделам как: обеспечение деятельности финансовых, налоговых и таможенных органов, финансирование функционирования высших исполнительных органов государственной власти, обеспечение функционирования законодательных (представительных) органов государственной власти. Особое внимание стоит уделять такому подразделу, как резервные фонды, по которому в 2009-2011гг. и в 2013г. исполнение планируемых перечислений денежных средств составило 0%, это грозит региону при наличии кризисных ситуаций оказаться в экономически – опасном положении. В целом по разделу намечена тенденция к дефициту [4].
2. Одним из крупнейших по объему финансирования разделов расходов областного бюджета является «Национальная экономика». Данный раздел включает в себя финансирование таких сфер деятельности региона, как:
- сельское хозяйство и рыболовство;
- водное и лесное хозяйство;
- транспорт;
- дорожное хозяйство;
- прикладные научные исследования в области национальной экономики.

Наиболее подверженными сокращению финансирования являются такие подразделы как: водное хозяйство, дорожное хозяйство и прикладные научные исследования национальной экономики. Наиболее расхолажим по планируемым и фактическим показателям расходов на национальную экономику является подраздел «Прикладные научные исследования национальной экономики», который несомненно важен для общего развития национальной экономики региона, он обеспечивает инновационные разработки экономики региона, поэтому необходимо достаточное финансирование данного подраздела расходов бюджета области, ведь инновации обеспечивают рост и развитие любого направления деятельности. По нему денежных средств выделяется крайне мало, но и эти не всегда осваиваются в полном объеме, что грозит отсутствием развития инновационной составляющей национальной экономики [4].

3. Раздел «Образование» имеет значимую роль в развитии региона. От качества образования зависит уровень знаний, процесс становления личности целых поколений граждан, проживающих на территории Свердловской области. Общий уровень подготовки специалистов различных специальностей влияет на все сферы деятельности в регионе: производство, управление, наука, функционирование органов государственной власти, и прочее. В финансировании образования наименее стабильными подразделами расходов бюджета являются: дошкольное образование и профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации [4].

Перечисленные выше три раздела расходов бюджета: общегосударственные вопросы, национальная экономика и образование — наиболее подвержены риску недофинансирования в Свердловской области. Все эти разделы оказывают влияние на экономическую безопасность региона во всех направлениях: управление, производство, социальная сфера, логистика на территории всего субъекта Российской Федерации, контроль за деятельностью всех структур региона и прочее.

Следовательно, можно сделать вывод, что контроль за целевым использованием денежных средств бюджета не менее важен контроля за поступлением денежных средств в бюджет.

Список использованной литературы:

© В.В. Ивашина, 2015
ОПЫТ ФРГ В ФОРМИРОВАНИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БИЗНЕС-СРЕДЫ РАЗВИТИЯ МСП

Мировой опыт доказывает особую роль малых и средних предприятий (МСП) в рамках национальных экономик. В ближайшем будущем МСП будут определять экономический прогресс, как в развитых странах, так и в странах с транзитивной экономикой.

В странах с развитой рыночной экономикой малый бизнес доминирует в производстве, строительстве, торговле и сфере услуг, а с недавних пор – и в отраслях высоких технологий, являясь более инновационным, чем крупный. МСП обычно выбирают «нишевые стратегии», используя высокое качество продукции, гибкость и восприимчивость к потребностям клиентов как методы конкуренции с крупными производителями, выступают технически продвинутыми, но рискованными высокотехнологичными «стартапами».

Более 95% предприятий по всему миру являются МСП, обеспечивая 60% занятости в частном секторе. Данные Европейской комиссии по развитию МСП иллюстрируют значимость МСП по 27 странам Европейского союза (ЕС-27) за 2012 г. На их долю приходится 99,8% всех предприятий, 67% всех занятых и 58% ВДС. На крупные предприятия приходится соответственно: 0,2%, 32,6% и 41,9 % [1].

Сотрудничество МСП с крупным корпоративным сектором обеспечивает рост инноваций в экономике. По результатам исследований на МСП приходится 52% добавленной стоимости, созданной в частном секторе.

МСП не обладают достаточным потенциалом для стабильного развития и нуждаются в поддержке со стороны государственных и общественных структур, формировании благоприятной бизнес-среды. В этой связи основными современными тенденциями стимулирования деятельности МСП и поддержки их развития являются:

− упрощение механизмов административного регулирования деятельности МСП и формирование правовых условий для развития предпринимательства;
− налаживание эффективного взаимодействия с крупным бизнесом, (кластеризация, субконтракты, аутсорсинг), что способствует накоплению у субъектов МСП производственного, инновационного и кадрового потенциала;
− развитие научно-технической инфраструктуры, ориентированной на инновационные и высокотехнологичные субъекты МСП;
− совершенствование и постоянное расширение форм финансовой и иной ресурсной поддержки МСП, в том числе облегчение условий получения стартового капитала, расширение спектра банковских услуг;
− расширение экспортного потенциала МСП;
− повышение престижа предпринимательской деятельности, вовлечение в бизнес социально-незащищенных групп населения и молодежи;
− развитие системы непрерывного профессионального образования сотрудников МСП: государственных служащих, менеджеров и специалистов;
интенсивное развитие информационных сетей и систем, обслуживающих разнообразные потребности МСП.

Рассмотренные тенденции наиболее очевидно демонстрирует опыт Федеративной Республики Германии (ФРГ) в сфере поддержки МСП. Институциональное содействие развитию МСП в ФРГ обеспечивается на базе Акта развития малого бизнеса (Small Business Act) – единой для стран ЕС программы развития МСП, а также Программы правительства ФРГ «Инвестирование в средний класс – усиление ответственности – расширение свободы».

Основной инстанцией по проведению мероприятий по укреплению сектора МСП в Германии является Комиссия по делам МСП при Федеральном министерстве экономики и энергетики (ФМЭЭ). Несмотря на большое количество предложений для МСП со стороны частного финансового сектора, правительство ФРГ обеспечивает разностороннюю государственную поддержку МСП, активно формируя бизнес-среду для их развития. Как следствие, немецкий сектор малого и среднего бизнеса отличается стабильностью. Вклад МСП в основные экономические показатели Германии в сравнении с ЕС представлен в данных таблицы.

Таблица – Вклад МСП в экономику ФРГ в 2012 г., (%)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Число предприятий</th>
<th>Число занятых</th>
<th>Доля в ВВП</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Германия  ЕС</td>
<td>Германия  ЕС</td>
<td>Германия  ЕС</td>
</tr>
<tr>
<td>МСП</td>
<td>99,5  99,8</td>
<td>62,2  66,5</td>
<td>53,8  57,6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Примечание – Источник: [2]

Создание благоприятной среды для развития малых и средних предприятий в частности включает:

1. Учреждение новых и инновационных предприятий, используя:
   а) «учредительские» кредиты для финансирования старт-апов через государственный банк поддержки бизнеса «Кредитный институт реконструкции» (Kreditanstalt für Wiederaufbau/KfW), их размер зависит от величины предприятия и потребности в финансировании;
   б) консультирование и информирование в области создания новых предприятий (обучающие семинары по созданию предприятия, инструменты для мотивации безработных к созданию предприятий);
   в) программы, которые специализируются на создании предприятий выходцами из вузовской и исследовательской сферы, ориентированные как на успешных выпускников, так и на студентов;
   г) фонд поддержки создания высокотехнологичных предприятий.

2. Доступность финансирования. Процент отклоненных заявок МСП на получение финансирования почти в 4 раза ниже, чем в среднем по ЕС. В 2012 г. только 10% немецких МСП отметили ухудшение условий доступа к государственной финансовой поддержке, в то время как для ЕС как этот показатель был в два раза выше. В частности в ФРГ действуют:
   а) федеральная программа по предоставлению государственными субъектами поручительств для получения кредита от частных финансовых источников, если МСП не обладают для этого достаточным обеспечением;
   б) льготные кредиты предприятиям, с долевым участием в МСП;
в) специальная финансовая поддержка для социальных предприятий не всегда привлекательна для частных кредиторов;

г) региональные программы по финансированию МСП в структурно-слабых регионах.

d) Программы институциональной бизнес-среды для МСП:
− создание в 2012 г. при участии ФМЭТ и Европейского Инвестиционного Фонда (EAF) Европейского Фонда Бизнес-ангелов Германии, призванного обеспечивать бизнес-ангелов капиталом для финансирования инновационных компаний в виде совместных инвестиций;
− учреждение Программы финансирования социально-ориентированных МСП, которая специализируется преимущественно на высокотехнологичных старт-апах и социальном предпринимательстве.
− начата с 2013 г. Программа грантов на венчурные инвестиции (Investitionszuschuss Wagniskapital), в рамках которой частным инвесторам предоставляется грант в размере 20% их инвестиций в молодые и инновационные компании [3].

3. Стимулирование выхода МСП на внешние рынки:
− выделение субсидий для присутствия немецких МСП на иностранных выставках, участия в международных выставках в Германии и обеспечения деловых поездок в целевые страны для установления контактов;
− мероприятия по подготовке МСП к освоению внешних рынков. Например, трехлетняя программа семинаров с целью оказания помощи МСП в защите от недобросовестной коммерческой практики (начата ФМЭТ в 2012 г.);
− предоставление гарантий, которые смягчают политические риски при осуществлении прямых иностранных инвестиций;
− предоставление экспортных кредитов через Общество страхования кредитов Euler Hermes Deutschland AG;
− развитие экспортного потенциала отдельных секторов (сектора регенеративной энергетики, технологий безопасности, здравоохранения) [4].

В результате созданной системы поддержки активность МСП Германии на внешних рынках выше среднего показателя по ЕС (внешнеторговые операции немецких МСП дешевле, занимают меньше времени и документов).

Опыт Германии, как и мировая практика, показывает, что в современных условиях меры точечной целевой поддержки конкретных видов бизнеса имеют тенденцию к сокращению, основной акцент в поддержке развития МСП делается на совершенствование макроэкономической и бизнес-среды. Однако для стран с переходной экономикой наиболее рациональным является путь комбинирования мер целевых и макроэкономических программ.

Список использованной литературы:
ЭКОНОМИКА РОССИИ: ИТОГИ РАЗВИТИЯ 2014 ГОДА И ПРОГНОЗ НА 2015 ГОД

В последние несколько лет российская экономика показывала весьма положительные тенденции в своем развитии, делались долгосрочные оптимистические прогнозы в плане достижения экономических результатов в разных отраслях как вне, так и внутри страны. Политические и экономические события 2014 года практически полностью изменили ожидаемые прогнозы относительно экономики России. Экономический рост в 2014 году был довольно скромен, в пределах 0,6%. Эксперты прогнозировали рост в 2015 на 1,2%, а на 2016 – 2,3%, но реальность оказалась жестче и прогнозы не оправдались. Уже в начале 2015 года наблюдается рецессия, спад ВВП на конец года прогнозируется на 4,8%, хотя тремя месяцами ранее определяли спад ВВП на 0,2%, это влечет за собой ухудшение в социальной сфере, например, рост инфляции, безработицы; в кредитной сфере - увеличение кредитной и ключевой ставки, что как следствие ведет к уменьшению деловой активности во всех уровнях бизнеса, и т.д. [3].

Причины стагнации российской экономики заключаются, во-первых, в сокращении инвестиций в основной капитал. Еще в начале 2014 г. была замечена эта негативная тенденция. Связано это было со снижением темпа экономического роста и ослаблением рубля, тогда курс приближался к 40 рублям за доллар.

Во-вторых, введенные санкции против России, которые закрыли пути для развития многим юридическим и физическим лицам, стала невозможной полноценная торговля между странами ЕС и США в различных отраслях. Прежде всего, российские банки и корпорации серьезно ограничиваются в получении займа на американскому и европейском рынках, поэтому российский бизнес активно развивает сотрудничество с азиатскими банками. Но эти меры не дадут мгновенных результатов, ведь финансовые рынки тесно связаны и ужесточение условий кредитования России идет по всему миру. Поэтому сейчас большинство компаний предпочитают заимствовать у бюджета России и у Центробанка. Эта тенденция будет сохраняться по крайней мере на протяжении всего года.

Третий фактор - снижение цен на нефть. Нужно отметить, что российские компании продают нефть в сопутствующие ей товары в укрепленной долларовой валюте, что отчасти компенсирует уменьшение объема поставок в другие страны.
Также негативно влияет укрепление доллара, ведущий, естественно, к ослаблению рубля, удорожанию импорта и удешевлению экспорта.

Все выше перечисленное ведет к падению доходности в экономике, снижению экспортных и импортных показателей. Внешнеторговый оборот (по методологии платежного баланса) в 2014 году составил 801,6 млрд. долл. США, уменьшившись на 7,3% относительно 2013 года, а экспорт снизился на 5,7%, а импорт – на 9,8 %. В общем объеме товарооборота в 2014 году на долю экспорта приходилось 61,6%, импорта – 38,4 процента, т. е. сальдо держится на положительной отметке, при этом ее рост составил 2% по сравнению с 2013 годом [3,4].

Основными внешнеэкономическими партнерами России являются страны Западной Европы. Однако заметно снижение показателей взаимного участия с 50% до 48,5% в январе- ноябре 2014 г. Внешнеторговый оборот в 2013 году составлял 417,5 млрд. долларов, в 2014 г показал снижение на 7,3%, при этом экспорт уменьшился на 6%, а импорт на 10,1 %. Снижение идет медленными темпами, но заметными. Лидирующие позиции на данный момент среди стран-членов Евросоюза занимают Нидерланды, в значительной мере за счет больших объемов резэкспорта российских углеводородов (товарооборот: -2,7%), Германия (-6,7%) и Италия (-8,8%).

Двузначные темпы падения показателей были зафиксированы в торговле со странами Европы, поддерживающие яро антироссийсккие санкции, – Великобританией (-19,6%), Францией (-16,7%), Польшей (-15,8%) и Финляндией (-14,4%) [1].

Из-за снижения торговых связей с западными странами, нежелания иметь дело с российскими торговцами Россия начала искать новые рынки и укреплять старые на территории Азии, Африки и Южной Америки. В первую очередь отношения укрепляются со странами АТЭС. Торговый оборот между ними увеличился на 2,9%, экспорт вырос на 9,6%, однако импорт напротив уменьшился на 3,1 процента. Наиболее важными внешнеторговыми партнерами среди стран АТЭС являются Китай, Япония, США и Республика Корея, на долю которых в январе-ноябре 2014 г. приходилось 83,2% внешнеторгового оборота [4].

Китай - самый важнейший партнер России, пусть и товарооборот с которым сократился на 0,8% в 2014 году, составив 88,1 млрд. долл. США, или примерно 11% внешнеторгового оборота России. Доля России же в обороте Китая гораздо меньше и составляет лишь около 2%. Причины резкого падения импорта Китая: дешевизна нефти и слабый внутренний спрос [4,7].

Несмотря на санкции, заметно вырос товарооборот с США: по итогам 2014 года объем торговли между Россией и США повысился на 5,9% и составил $29,3 млрд. Лучшие темпы роста показала торговля с Южной Кореей (+9%), объем которой вырос до $27,4 млрд. Со странами СНГ внешнеторговый оборот снизился на 16,7 % и составляет 103,6 млрд. долл. США. Если рассмотреть экспортную сторону, то наблюдался спад на 14%, импорта - на 21,4 % до 36,4 млрд. долл. США. Во многом, это связано из-за российско-украинского кризиса. Важные партнеры: Беларусь, Украина, несмотря на кризисные отношения с ней, и Казахстан.

Что касается товарной структуры российского экспорта, то она носят ярко выраженный сырьевой характер, импорт представлен в основном готовыми изделиями (более 2/3 части стоимостного объема) и продовольствием. Среди готовых изделий основное место занимают машины, оборудование и транспортные средства, химические продукты и фармацевтические изделия, пластмассы [4].
В товарной структуре лидирующую долю в 2015 году будет занимать те же нефть, газ, черные металлы. Однако позитивным моментом для нашей экономики можно считать небольшие сдвиги в будущем: доля нефти и газа снизится в пользу металлов, химической и других продуктов. Но все это сектор сырьевой торговли, которая тормозит развитие экономики, то есть приносит к сильной зависимости государственного бюджета от внешнеэкономической конъюнктуры. В структуре импорта прогнозируется, что в 2015 году уменьшится доля потребительских товаров и увеличится доля товаров промышленного назначения [6].

Вывод: формировать долгосрочные прогнозы внешне- и внутриэкономического развития экономики достаточно сложно в следствие изменчивости конъюнктуры мирового рынка. 2015 год будет сложен для России, трудности коснутся всех сфер жизни страны. Даже при самом оптимистичном ходе развития событий мы не сможем выйти к показателям «докризисных» времен. Введённые санкции сильно ухудшают экономическое положение страны; инвестиционная активность в России будет ещё долго оставаться низкой вследствие факторов геополитической напряжённости. Структура экономики РФ коренным образом, конечно, не изменится. Экономическая политика страны будет в большей степени ориентирована на внутреннего потребителя, что может положительно сказаться на росте отечественного производителя.

Список использованной литературы:

1. Внешнеторговый оборот России сократился почти на 6% // РБК [Электронный ресурс]. URL: http://top.rbc.ru/economics/27/01/2015/ 54c78f809a7947b5345a6dfe (дата обращения 10.02.2015)


7. Товарооборот между Китаем и Россией сократился в январе на 36% // РБК [Электронный ресурс]. URL: http:// www.rbc.ru/ rbcfreenews/ 54d6e7d39a794762f7e071c9 (дата обращения 16.02.2015)

© О.Н. Константинова, А. К. Варданян 2015г.
УДК 336

Т.В. Криушина
Студентка 4 курса экономического факультета ВолгГТУ
Е.Е. Харламова
К.э.н., доцент кафедры ЭФП
Волгоградский государственный технический университет
г. Волгоград, Российская Федерация

УЧАСТИЕ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ПРОЕКТНОМ ФИНАНСИРОВАНИИ

Российская экономика нуждается не только в совершенствовании имеющихся форм инвестиционной деятельности, но и в использовании новых схем взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса.

Принципиальное значение приобретает проведение банками более активной инвестиционной политики и участие в реализации высокоэффективных инвестиционных проектов. Весьма важным в этом отношении представляется анализ участия банков развитых стран в проектном финансировании.

Под проектным финансированием в международной практике понимается финансирование инвестиционных проектов, характеризующееся особым способом обеспечения возвратности вложений, в основе которого лежат инвестиционные качества самого проекта, те доходы, которые получит создаваемое или реструктурируемое предприятие в будущем. Специфический механизм проектного финансирования включает анализ технических и экономических характеристик инвестиционного проекта и оценку связанных с ним рисков, а базой возврата вложенных средств являются доходы проекта, остающиеся после покрытия всех издержек [1].

Особенностью этой формы финансирования является также возможность совмещения различных видов капитала: банковского, коммерческого, государственного, международного. В отличие от традиционных форм кредитования проектное финансирование позволяет:

- более достоверно оценить платежеспособность и надежность заемщика;
- рассмотреть весь инвестиционный проект с точки зрения жизнеспособности, эффективности, реализуемости, обеспеченности, рисков;
- прогнозировать результат реализации инвестиционного проекта [1].

В настоящее время в России все более эффективно развивается проектное финансирование, все большее число коммерческих банков получают возможность участвовать в финансировании инвестиционных проектов. В начале 2015 года Межведомственная комиссия отобрала еще 6 банков для программы проектного финансирования, а также 3 проекта на 37 млрд. рублей. В целом 10 банков отобраны для инвестиционных госкредитов.

Отобраны Промсвязьбанк, Газпромбанк, Банк Москвы, банк "ФК Открытие", Международной инвестиционный банк, Евразийский банк развития. Ранее были отобраны первые четыре банка - Сбербанк, Россельхозбанк, Альфа-банк и ВТБ.

Одно из главных условий получения государственного финансирования – размер капитала банка не менее 100 млрд. рублей.

Все эти десять банков будут получать в ЦБ льготное рефинансирование в объеме до 500 млрд. руб. до конца 2018 года для кредитования инвестиционных проектов в разных отраслях экономики, утвержденных правительством.
Программа проектного финансирования позволяет банкам кредитовать инвестиционные проекты по ставке не выше 11%, тогда как ЦБ обеспечит банкам фондирование по ставке 9%.

В ходе заседания Межведомственной комиссии в начале 2015 года было принято решение об отборе для участия в программе 3 проектов на общую сумму 37,44 млрд. руб. (объем привлекаемых кредитных ресурсов – 29,19 млрд. руб.):

1) инвестиционный проект по запуску 4-го оператора мобильной связи в г. Москве – строительство сетей 3G/4G, реализуемого группой компаний "Теле2" (представлен Банком ВТБ);

2) инвестиционный проект, предусматривающий строительство комплекса по производству и переработке мяса птицы (бройлер) в Тамбовской области, реализуемого ОАО "Токаревская птицефабрика" (представлен Россельхозбанком);

3) инвестиционный проект, предусматривающий строительство девятой очереди птицеводческого комплекса "Птицефабрика Акашевская" в республике Марий Эл, реализуемого ООО "Птицефабрика Акашевская" (представлен Россельхозбанком) [2].

Российская экономика в настоящее время нуждается в инвестициях, это в свою очередь обуславливает необходимость развития проектного финансирования в стране. Проектное финансирование выступает как способ обеспечения денежными средствами проектов, который позволяет решить проблемы инвестирования для тех предприятий, у которых недостаточно собственных средств для реализации этих проектов.

Проектное финансирование позволяет обеспечить диверсификацию производства, внедрение инновационных технологий, модернизацию основных фондов и др. Проектное финансирование является одним из механизмов, обеспечивающих развитие национальной экономики.

Список использованной литературы:
изложено содержание антикризисной программы управления экономической безопасностью на глобальном и локальном уровнях.

**ABSTRACT**

The need of working out and implementation of effective system of anti-crisis management for economic security is proved; the concept content of economic safety is specified; the estimation of economic security is presented; the content of anti-crisis management program for economic security on the global and local levels is stated.

**Ключевые слова:** Антикризисное управление, экономическая безопасность, рейтинг страны, интегральный показатель качества жизни, внешние и внутренние угрозы, кризис, система, конкурентоспособность, стратегические ориентиры, комплексная оценка, коэффициент обновления, жизненный цикл, антикризисная программа.

**Keywords:** anti-crisis management, economic security, country rating, integral living quality index, outside and inside threats, crisis, system, competitiveness, strategic targets, integrated assessment, coefficient of renewal, life cycle, anti-crisis program.

Актуальность создания системы антикризисного управления экономической безопасностью страны обусловлена нарастанием мировых кризисных явлений в экономике страны, политической напряженностью в отношениях со странами ЕС и США, с одной стороны, и отсутствием научно обоснованного механизма устранения их влияния на экономическую безопасность страны, с другой стороны. Предлагаемые правительством меры по преодолению кризиса и усилению степени экономической безопасности страны носят не системный характер, направлены, в основном, на защиту банковской системы и крупного бизнеса, мало влияют на сохранение (не снижение) уровня жизни основной части населения. Это приведет к дальнейшему замедлению темпов экономического роста, снижению инновационной активности и технического уровня производства.

Все это вызывает озабоченность и тревогу у научной экономической общественности. В этой связи проблема обеспечения экономической безопасности страны занимает в настоящее время важное место в научной дискуссии о направлениях развития российской экономики, выявлении внешних и внутренних угроз и методах их преодоления.

Вместе с тем следует отметить недостаточную разработанность этой проблемы в области конкретного ее содержания, обоснованности комплексных критериев оценки экономической безопасности, формирования пороговых значений индикаторов экономической безопасности для разных уровней (государство, регион, предприятие, субъект), механизма и мер предотвращения внешних и внутренних угроз экономической безопасности, обеспечения экономических интересов страны.

С нашей точки зрения, с учетом обобщения трактовок понятия «экономическая безопасность», предложенных различными авторами, под экономической безопасностью следует понимать «совокупность факторов и условий, обеспечивающих высокое качество жизни населения страны, независимость и конкурентоспособность национальной экономики, поддержание на достаточном уровне производственного, инновационного и военного потенциалов, предотвращение внешних и внутренних угроз». Комплексным показателем экономической безопасности страны является уровень качества жизни населения.

Уровень качества жизни оценивается по следующим показателям: ВВП на душу населения; степень удовлетворения системой здравоохранения страны; степень
соблюдения гражданских свобод; уровень безработицы; комфорт семейной жизни; климатические условия, политическая стабильность и безопасность; степень выраженности равенства полов; уровень развития общественной жизни; степень удовлетворения гражданами уровнем комфорта проживания в своей стране.

Наивысшее качество жизни имеют 4 европейские страны (Ирландия, Швейцария, Норвегия и Люксембург), в которых низкий уровень безработицы, высокий показатель ВВП на душу населения, политическая стабильность, безопасность проживания и т.д.

В первую десятку по качеству жизни попадают 9 европейских стран и Австралия. США занимает 13 место, хотя по уровню ВВП на душу населения – 2-ое место; Россия – 105 место по интегральному показателю, 55 место по ВВП на душу населения. Несмотря на определенную условность приведенных оценок качества жизни можно сделать вывод, что существующее государственное управление не обеспечивает экономическую безопасность страны по обобщающему показателю, характеризующему качество жизни населения России.

Другой составляющей экономической безопасности является уровень независимости и конкурентоспособности экономики. Россия обладает конкурентными преимуществами в мире (c1 по 10место) по следующим показателям: площадь территории (1); численность населения (6); выпуск продукции обрабатывающих отраслей (8); рост экспорта (2) за счет сырьевых ресурсов; производство зерна (4); мясо (9); производство меди (7); запасы нефти (7); производство никеля (1); производство золота (7); производство платины (2); производство шерсти-сырца (4); производство угля (8); добыча нефти (3); добыча природного газа (2); сеть автомобильных дорог (10); протяженность железных дорог (2); численность вооруженных сил (5); и т. д., т. е. Россия конкурентоспособна в основном в области добычи углеводородного сырья, цветных металлов, зерна и других сырьевых ресурсов. В то же время экономика России не конкурентоспособна по выпуску промышленной и сельскохозяйственной продукции.

При оценке рейтинга страны эксперты Всемирного экономического форума на основе опроса 8,7 тысяч руководителей компаний, организаций, государственных институтов, бизнесменов из 104 стран мира, учитывали макроэкономические показатели: качество государственных институтов, эффективность банковской системы, уровень развития технологий и инфраструктуры, налоговое и законодательное баланс, условия на рынке труда, уровень и качество заработной платы, уровень коррупции, препятствия для экономического роста и продвижения для индивидуумов и компаний. Финляндия, США и Швеция занимают в рейтинге ведущие позиции. Россия по 6-балльной шкале занимает 70-е место.

Оценивая вторую составляющую экономической безопасности – конкурентоспособность и независимость экономики, можно охарактеризовать ее также, как неудовлетворительную.

Для комплексной оценки экономической безопасности страны необходимо оценить также её производственный, инновационный и военный потенциалы.

Коэффициент обновления в целом по промышленности составляет 1,8, в т.ч. по топливной промышленности – 3,2; нефтеперерабатывающей – 4,4; машиностроению – 0,8; легкой промышленности – 0,4; химической промышленности – 0,7. Степень износа фондов и темпы обновления свидетельствует, что в основном обновление фондов осуществляется в нефтехимической, нефтеперерабатывающей промышленности и цветной металлургии, т. е. в отраслях, продукция которых предназначена на экспорт, а не на внутреннее потребление.

Если сохранить существующие на современном уровне темпы обновления основных фондов в машиностроении, химической промышленности, деревообрабатывающей целлюлозно-бумажной промышленности, то для воспроизводства их изношенных фондов
потребуется более 50 лет, т.е. можно констатировать, что в основном оживление деятельности и обновление фондов наблюдается в отраслях, ориентированных на добычу, переработку топливно-энергетических ресурсов и цветной металлургии, остальные отрасли находятся в стадии кризиса и стагнации.

Результаты анализа составляющих экономической безопасности позволяют разделить их на внешние и внутренние угрозы. Так, к внешним угрозам следует отнести: преимущественный рост экспорта сырья и ресурсов; международную конкуренцию в области основных видов промышленной продукции и бытовой техники, рост внешних долгов; зависимость страны от импорта технологий и продовольствия, размещение страховых запасов России в банках США и Европы, захват контрольных пакетов акций стратегических предприятий иностранными инвесторами; резкие изменения геополитического положения близлежащих к России стран и продвижение НАТО на восток; международная напряженность и национальные конфликты. К внутренним угрозам можно отнести: дальнейшее падение объемов производства в ведущих отраслях, продолжение проведения сырьевой промышленной политики, старение основных фондов, недостаточное импортозамещение промышленных товаров и продуктов питания, разрушение системы образования на основе перманентных и необоснованных реформ; снижение уровня квалификации работников и их низкая оплата труда, истощение природно-хозяйственных ресурсов, ухудшение экологии, утрата престижности интеллектуального труда, рост смертности и заболеваемости населения, высокий уровень инфляции, высокий уровень безработицы, рост потребления алкоголя и наркотиков, рост преступности, снижение научно-технического потенциала, продолжающийся рост коррупции, сокращение участия государства в регулировании экономики страны, усилении дифференциации доходов по различным группам населения и др.

Предотвращение перечисленных внешних и внутренних угроз должно обеспечиваться государственной политикой, адекватной соответствующей стадии развития экономики страны. В соответствии с теорией цикличности развития экономик каждая страна проходит четыре циклически повторяющиеся стадии: спад (кризис), стагнация (депрессия), оживление (восстановление), подъем. Результаты анализа показывают, что экономика России находится в кризисном состоянии с частичной стагнацией в отдельных отраслях. В условиях кризиса обеспечение экономической безопасности будет зависеть от разработки и внедрения системы антикризисного управления экономической безопасностью страны.

Антикризисное управление экономической безопасностью предполагает осуществление внешних и внутренних управленческих воздействий, обеспечивающих на всех стадиях циклического развития экономики страны предотвращение спада производства (при слабых признаках кризиса) или восстановление конкурентных преимуществ, если она находится в кризисном состоянии.

Целью антикризисного управления является разработка и реализация мер, направленных на нейтрализацию внешних и внутренних угроз экономической безопасности, приводящих экономику к кризисному состоянию. Антикризисное управление должно базироваться на системном подходе, который предполагает определение целей функционирования системы, формирование задач ее достижения и обоснование критерия выбора оптимального варианта решения, выявление путей и методов решения этих задач. Функционирование системы антикризисного
управления экономической безопасностью предполагает разработку единой для всей страны программы антикризисного управления экономикой, охватывающую государственный и локальный уровни (отраслей, регионов, предприятий). Системный подход к управлению этими процессами позволит выявить интегральные свойства и закономерности входящих в эту систему элементов, обеспечивающих синергетический эффект и устойчивое единство [1, с.141]. Для этой цели необходимо разработать «дерево» целей развития экономики на различные периоды. Целями государственного антикризисного управления должны быть: правовое обеспечение, регулирование цен и тарифов, совершенствование налогообложения, ограничения монополизма, защита внутренних рынков в условиях ВТО, контроль за платежеспособностью стратегически важных предприятий, контроль за возвратом из-за рубежа вырученных средств за экспорт сырьевых ресурсов, финансовая поддержка особо значимых (социальных и стратегических) предприятий с целью их финансовового оздоровления, организация подготовки требуемых кадров и др.[3, т.II, с.219] На локальном уровне такие цели должны включать: рост конкурентоспособности продукции, снижение себестоимости производства, привлечение инвестиций, внедрение инноваций, подготовка соответствующих кадров, реализация эффективной маркетинговой стратегии, социальная защита работников и др. В качестве стратегических ориентиров в ней должны быть приняты: • приоритет социальных целей, повышение качества жизни населения, социально справедливое распределение ВВП; • независимость и конкурентоспособность национальной экономики; • восстановление производственного, инновационного и военного потенциалов страны; • возврат капитала из офшорных зон, банков США и ЕС в государственный бюджет; • усиление функций государства в управлении экономикой страны и др. Для реализации стратегических целей в программе антикризисного управления экономикой необходимо предусмотреть и реализовать научно обоснованные мероприятия, обеспечивающие вывод экономики из кризиса и восстановление её до уровня развитых стран. В рамках данной статьи не представляется возможным перечислить и обосновать все мероприятия, которые должны охватывать все сферы экономики и быть включены в антикризисную программу управления экономической безопасностью страны. Такая программа должна быть разработана на уровне Совета Безопасности РФ и Правительства РФ одновременно с разработкой прогнозов по социально-экономическому развитию страны в целом. Она должна базироваться на результатах научных исследований, теоретических обобщений, выводов и рекомендаций ученых в этой области.

Литература
2. Курошева Г.М. Проблемы методического и организационного обеспечения антикризисного управления экономикой страны – Воронеж, филиал ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова, 2014 г.
3. Курошева Г.М. Организационно-правовое обеспечение антикризисного управления (том I и том II) – СПб, ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова, 2014 г.

© Г.М.Курошева, 2015 г.

УДК 330.101.22

М.С. Ларин
учитель экономики и географии
МБОУ «СОШ №8 им. Бусыгина М.И.»
г.Усть-Илимск, Российская Федерация

КОНЦЕПЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ШКОЛЕ

В настоящее время альтернативой традиционной школы становятся образовательные учреждения нового типа – вариативные, открытые, устраивающие «однородность» образования и в то же время обеспечивающие освоение учащимися общекультурного образовательного ядра, организующие обучение с учётом задатков, склонностей, способностей и интересов детей, достигнутого ими уровня развития и обученности. Они ориентируются, с одной стороны, на учебные возможности обучающихся, их жизненные планы и родительские ожидания, а с другой – на требования федеральных образовательных стандартов.

Основной проблемой экономического образования в школе заключается в том, что практически повсеместно наблюдается чисто теоретический подход к преподаванию экономических дисциплин. Очень слабой остаётся связь «учебный материал – практическая деятельность». Слишком много внимания уделяется макроэкономическим вопросам, так же равноудалённым от практики, как интегральные методы счисления от простейших бухгалтерских выкладок. Экономические знания – это не тяжёлый багаж, а оперативный инструментарий, позволяющий человеку принимать быстрые и правильные решения в критических ситуациях предпринимательской деятельности.

Существует много точек зрения на определение подходов к преподнесению школьникам экономических знаний, но сегодня достаточно четко проявилось четыре основных подхода, практически реализующихся в российских школах: бизнес-ориентированный, теоретический, культурно-функциональный, академический.

Профессионально-ориентированный (бизнес-ориентированный) подход, предполагает выработку навыков поведения в хозяйственной жизни, представляет своего рода систематизацию полезных советов. Эти советы не всегда работают применительно к российской экономике, поэтому у школьников часто складывается мнение об абстрактности такого подхода и ненужности получаемых знаний. Профессионально-ориентированный подход, делает акцент на преподавание прикладных дисциплин, однако концентрация только на этом подходе, чревато излишним насыщением рынка труда в будущем бухгалтерами и "предпринимателями по диплому".

Теоретический подход, рассматривает школьное экономическое образование как упрошенное академическое, университетское. Если школа или учитель принимает данный подход, то обычным явлением становится преподавание нескольких курсов, чаше всего абсолютно не связанных друг с другом. Понятно, что для школьника наука экономика не становится яснее или проще в результате данного подхода, знания не укладываются в единую систему, а обилие лишней информации не способствует возникновению интереса к предмету.

Сторонники культурно-функционального подхода, видят его задачи в формировании общей культуры, выработке адекватных представлений о мире, сутях экономических
явления и процессов. Здесь ведущая роль уделяется привитию школьникам функциональной экономической грамотности, формировании способности к развитию, в том числе к саморазвитию и самообразованию, формировании системы ценностей и развитие индивидуальности, выработке навыков хозяйственной деятельности в различных экономических условиях.

По мнению И. В. Липсица, тяготеющего к "академическому" направлению, экономика в школе должна быть нацелена на то, чтобы дать пуст несколько упрощенное, но целостное представление об основах экономической жизни общества с постепенным усложнением и дополнением от класса к классу, чтобы создать учащимся базу для изучения экономики в вузе. В этом, безусловно, большой плюс академического подхода - системность, постепенное углубление в предмет - от основ, начальный экономики - к достаточно сложному теоретическому материалу. В чем же проблематика данного подхода - в первую очередь, в объеме предлагаемого к изучению материала - он очень велик для школы. В результате, школьники, поступающие потом в вузы (даже экономического профиля), сталкиваются с проблемой "а это мы уже проходили", теряется интерес к получению знаний, первокурсник уже уверен, что ничего нового он не узнает. Здесь, конечно, и перед преподавателями, и перед учителями ставит вопрос о необходимости получения таких знаний всеми учащимися. В результате учащийся воспринимает экономику как очередную абстрактную теорию, которая еще дальше от реальной жизни, чем бизнес-вариант экономического образования.

Как же решить эти проблемы, как выбрать программу, по которой не только будет интересно работать, но которая будет подходить учащимся?

Возможно, следует ориентироваться на интересы самих учащихся, на то, какую социальную роль они определяют для себя в будущем. Естественно, на этот вопрос не смогут ответить ученики начальной или младшей средней школы, но учащиеся выпускных классов уже обычно сориентированы на выбор дальнейшего образования. Безусловно, будет играть роль и специализация (профиль) образовательного учреждения. От этого и следует, вероятно, отталкиваться, выбирая программу экономического образования.

Конечно, не следует отказываться от благой цели дать базовые экономические знания всем школьникам, ведь они необходимы для того, чтобы в рамках общего развития понять экономическую и общественную основы человеческого существования.

К сожалению, школа вынуждена решать вопрос организации экономического образования школьников самостоятельно, согласно со своими возможностями: материальными, кадровыми и другими, не имея возможности считаться с социальным заказом.

© М.С. Ларин, 2015
состояния инновационного потенциала российских регионов и инновационной системы страны в целом. Так же выявлены основные проблемы и ограничители ускорения инновационных процессов, предложены пути развития инновационной деятельности и предпринимательской среды [1].

При характеристике перехода мировой экономики на инновационный путь развития, большинство исследователей признает, что основной чертой современного типа воспроизводства выступает формирование национальных инновационных систем (НИС), которые обеспечивают инновационные процессы и виды деятельности. По сути НИС - это совокупность взаимосвязанных институтов, производящих и передающих знания, которые воплощаются в новых технологиях и продуктах.

В последнее время НИС нашей страны обрела вполне зримые черты: созданы новые институциональные структуры, выстраиваются механизмы взаимодействия между федеральными и региональными институтами власти, изменились финансовые институты и механизмы финансирования инновационной деятельности, приняты отдельные нормативно-правовые основы законодательства по инновационной деятельности. Следует отметить, однако, что на данном этапе мы имеем во многом разобщенные элементы инновационной системы, в которой часто отсутствуют четко выраженные функции и связи.

Построение экономики, ориентированной на инновационный тип развития, в современном понимании предполагает наличие развитой национальной инновационной системы.

В соответствии с мировой практикой организации инновационной деятельности институциональную основу национальной инновационной системы могут составлять два типа подсистем[4]:

– научно-технологические территориально распределенные кластеры на базе национальных и транснациональных вертикально интегрированных корпораций в высокотехнологичных отраслях народного хозяйства (машиностроение, производство электронных компонентов и систем, производство композиционных материалов нового поколения, биохимическая промышленность и пр.) и оборонно-промышленном комплексе;

– региональные инновационные системы (РИС), характеризующиеся высокой степенью территориальной интеграции предприятий наукоемкого бизнеса в виде университетов, исследовательских комплексов, технополисов, технопарков, территорий инновационного развития.

Выше названные инновационные подсистемы представляют собой две различные по содержанию организационные формы инновационных комплексов. При этом инновационные кластеры могут быть сформированы как в масштабах национальной экономики, так и в рамках отдельных регионов. В свою очередь, РИС не обязательно должна быть свойственна высокая степень территориальной интеграции организаций научно-инновационного характера. Они склонны рассматривать РИС как интегральную системную характеристику состояния, условий и особенностей развития инновационной деятельности в том или ином регионе, его инновационного статуса, при этом сам регион с одинаковым успехом может выступать как в качестве донора, так и в качестве реципиента научных результатов и инноваций либо отличаться так называемой самодостаточностью. Таким образом, РИС предстает как совокупность организаций, расположенных на данной территории и осуществляющих деятельность по созданию, коммерциализации и распространению инноваций, а также совокупность организаций инновационной инфраструктуры, органов государственного управления и институтов, обеспечивающих реализацию механизмов инновационного развития, отвечающих как особенностям, так и требованиям функционирования НИС [5].
На наш взгляд, региональная система так же является частью национальной инновационной системы, которая не только формирует вектор дальнейшего развития инновационных систем региона, но и напрямую зависит от качества деятельности систем территорий (учитывая принцип синергии).

Рассмотрим предприятия Татарстана в русле инновационного развития, их готовность осуществлять НИОКР и внедрять разработки в производство. Показателями характеризующими развитие являются: затраты на технологические инновации организаций, удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, количество выданных патентов.

Показатель затрат на технологические инновации организаций ежегодно увеличивался: в 2010 г. в 1,7 раза, в 2011 г. – в 3 раза, в 2012 г. – на 32%. Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров с 2009 г. увеличивался ежегодно от 43% до 142%; значение 2012 г. более чем в 4 раза превышает значение базисного года. Объем отгруженной инновационной продукции в процентах от общего объема отгруженной продукции в течение последних трех лет демонстрировал отрицательную динамику (снижение ежегодно составляло 2 – 4%). Одну из возможностей для исследования изобретательской активности в регионе предоставляет патентная статистика, характеризующая результативность исследовательской деятельности. В республике наблюдалась достаточно неустойчивая динамика в количестве поданных заявок и выданных патентов на изобретения и полезные модели. Если в 2005 г. разрыв между поданными заявками и выданными патентами составлял 31%, в 2007 г. – 21%, а в 2009 г. данные показатели сравнялись. В 2010 – 2011 гг. наблюдается ограничение в выдаче патентов на изобретения и полезные модели: из 1319 поданных заявок в 2011 г. было выдано лишь 72%. Согласно прогнозу, в ближайшей перспективе разрыв между данными показателями будет сохраняться на уровне 30%[6].

Таким образом, прогнозируется продолжение роста показателя «число выданных патентов на изобретения и полезные модели», что обусловливается фактором внешней поддержки со стороны государства, а также необходимостью создания механизма коммерциализации разработок в будущем. Число выданных патентов является индикатором инновационного потенциала региона, отражающего технологический динамизм и подсказывающего направления технологического прогресса. Однако более важным является вопрос о продуктивности патентной деятельности: влияет ли увеличение числа выданных патентов на эффективность экономики региона. Изучение особенностей состояния и развития инновационной деятельности в РТ показало устойчивую положительную динамику изменения ее основных характеристик. Рост таких социально-экономических показателей республики, как ВРП и объем промышленного производства, в последние годы обеспечивался в основном за счет увеличения выпуска инновационной продукции. Дальнейшее развитие инновационной деятельности определяется государственной инновационной политики в РТ, направленной на повышение эффективности государственного регулирования инновационной сферы и скорейшего достижения его основных ориентиров, отраженных в Инновационном меморандуме на 2011 – 2013 гг. [7].

В условиях повышающейся мобильности информации конкуренция за «локализацию» инноваций на территории региона может быть успешной только при формировании благоприятной институциональной и бизнес-среды, социальной инфраструктуры. Эти тенденции определяют необходимость корректировки проводившейся до сих пор политики в сфере инноваций, смешения акцентов с наращивания общих объемов поддержки по всем составляющим национальной инновационной системы на радикальное повышение эффективности, концентрацию усилий государства на решении критических для
инновационного развития проблем. Они предусматривают координацию усилий по созданию инновационной инфраструктуры, развитию инновационного предпринимательства, улучшению взаимодействия региональной администрации с существующими компонентами инновационной инфраструктуры: инновационными компаниями, научно-исследовательскими и образовательными центрами, инфраструктурой финансирования инноваций, инновационной инфраструктурой.

Разные регионы развиваются по-разному, и для формирования территориальной политики в направлении совершенствования обеспечения инновационной деятельности в регионе можно предложить следующее:

1. Внедрить регулярную систему мониторинга деятельности организаций и объектов инновационной инфраструктуры и научно-образовательного комплекса в форме статистического наблюдения с целью получения своевременной и достоверной информации о динамике развития данных участников инновационного процесса.

2. Содействовать информированию крупного и среднего бизнеса об имеющихся научно-технических заделах образовательных и научно-исследовательских учреждений путем увеличения количества проводимых совместных инновационных сессий с представлением имеющихся разработок.

3. Содействовать регулярному повышению квалификации работников инфраструктурных учреждений через организацию семинаров с привлечением зарубежных и отечественных экспертов.

4. Регулярно осуществлять проведение экспресс-семинаров для научных работников с целью формирования и повышения компетенции в области маркетинга, бизнес-планирования, правовой защиты интеллектуальной собственности и навыков эффективной коммуникации с инвесторами.

5. Разработать и внедрить организационно-экономические механизмы, способствующие усилению исследовательской и технологической кооперации между участниками региональной инновационной системы.

Все вышеперечисленные мероприятия, на наш взгляд, позволят значительно усовершенствовать функционирование организаций инфраструктуры и научно-образовательного комплекса в регионе и создать объективные предпосылки для повышения эффективности процесса формирования и развития инновационной экономики, что является одной из приоритетных задач для регионов и страны в целом в текущем периоде.

Важной задачей развития региона на основе открытых инноваций является разработка оптимальных механизмов интеграции и взаимодействия всех участников системы с целью получения на основе синергетического эффекта максимально эффективного результата по превращению этого региона в одну из точек роста, которые обеспечат широкомасштабное использование знаний в приоритетных для страны направлениях развития.

Список литературы:


6. Электронный экономический вестник Татарстана. - I квартал 2013 года.
© Г.Н. Ларионова, М.Е. Козлова, М.В. Кирякина, 2015

УДК 336

В.С. Лобанов
Доцент кафедры «Гуманитарных и социально-экономических дисциплин», к.э.н
Трехгорный Технологический Институт НИЯУ МИФИ г.Трехгорный, Российская Федерация
Т.В. Блиникова
И.О. Заведующий кафедрой «Гуманитарно-социальных и естественных наук» филиала ФГБОУ ВПО ЮУрГУ (НИУ) в г.Усть-Катав Г.Усть-Катав Российская федерация

ОПТИМАЛЬНЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ СТРУКТУРЫ В РАМКАХ РЕФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЖКХ В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Важнейшим направлением социальных и экономических преобразований в стране является реформирование и развитие жилищно-коммунальной сферы, которая является необходимым условием жизнедеятельности населения. Важнейшими отраслями в рамках этой сферы были, есть и будут жилищное строительство и жилищное хозяйство. Их задачи - обеспечение воспроизводства и обеспечение содержание жилищного фонда, а также предоставление жилищно-коммунальных услуг непосредственным потребителям. ЖКХ России – это очень крупный многоотраслевой комплекс, включающий в себя сложную инфраструктуру, призванную обеспечить услугами водоснабжения, электроснабжения, водоотведения, уборку, вывоз, утилизацию ТБО, благоустройство, озеленение и пр.

По оценкам экономистов около 25% всех основных фондов страны связаны с ЖКХ. Объектом исследования статьи является развитие жилищно-коммунального хозяйства с точки зрения её управления различными формами в рамках реформирования.

Предметом исследования являются организационно-экономические отношения, связанные с реформированием: в виде, прежде всего, управляющих компаний и ТСЖ.

Грамотное управление позволит создать в жилищно-коммунальном хозяйстве главное – рыночные отношения. Это в свою очередь, позволит с максимальной эффективностью сократить износ основных фондов, внедрить наиболее рациональные, энергосберегающие технологии. При этом органы местного самоуправления должны взять на себя обязательство по организации наиболее рациональной формы управления ЖКХ на основе уже имеющегося опыта, который населению чаще всего неизвестен. Кроме того эти же органы должны объяснить населению почему та или иная форма будет наиболее выгодной и удобной. Конечно, потребители услуг сами вправе выбирать, но зачем наступать на грабли по второму разу? Ведь необходимо учитывать весь спектр вопросов – от региональных отличий до количества населения и микроклимата. Итак, подытожим моменты, наиболее часто встречающиеся в городах и посёлках Челябинской области.
Согласно Жилищного кодекса РФ, все собственники помещений в многоквартирном доме могут выбрать один из вариантов управления:

1) прямое управление собственниками помещений в многоквартирном доме;
2) управление товариществом собственников жилья (ТСЖ);
3) управление управляющей компанией.

Первый случай – своеобразный уникум для области. Были попытки организовать такое управление в Миассе и Златоусте. Попытки были обречены на провал и кроме затрат всех видов ресурсов ничего не принесли. Объясняется это тем, что в сложившихся в области условиях поставок услуг и ресурсов необходима работа с очень большим количеством контрагентов. Кроме того этот способ требует максимального участия собственников жилья в решении всех вопросов, связанных с содержанием дома и придомовой территории. Все важные вопросы собственники жилья решают на проводимом общем собрании. На основе решений общего собрания и от имени всех собственников начинает действовать один из них, имеющий соответствующие удостоверяющие его полномочия документы. Ещё раз подчеркнём – нет опыта положительного внедрения такого управления в области. И, как представляется авторам, такое управление бесперспективно.

При втором варианте в качестве способа управления выбирается управляющая компания. Жители дома выбирают и нанимают организацию, занимающуюся решением вопросов обслуживания ЖКХ. Если управляющая компания по тем или иным причинам не будет устраивать собственников жилья, то они могут поменять ее на другую, оформив несложные документы. Эта форма наиболее распространена в Челябинской области. Отрицательный момент у такого способа управления один – весьма высокие затраты на управляющую компанию и возможные злоупотребления в ней. Затраты зависят от эффекта масштаба – в Советском районе г.Челябинска 10 управляющих компаний, в Калининском около 50. Затраты рядового жильца в Советском районе несколько ниже, чем в Калининском. Хотя конечно остаётся вопрос качества обслуживания, не всё измеряется денежным эквивалентом.

ТСЖ – это нечто среднее между двумя перечисленными элементами. Идеально подходит скорее для средних по населённости районов и домов с небольшим количеством собственников жилья. Домами в этом случае управляет ТСЖ посредством специально созданных органов управления. Собственники жилья, являющиеся членами ТСЖ, принимают участие в решении главных вопросов, которые касаются и связаны с содержанием дома и придомовой территории. Очень часто встречается такая ситуация – никто ничего не выбирает, а органы местного самоуправления сами выбирают для дома управляющую компанию, не обращая внимания на пожелания или условия существования рынка ЖКХ в регионе. Именно это и ведёт к нерациональному управлению.

У ТСЖ есть свои достоинства:

1) Важным плюсом является то, что в этой форме управления собственники жилья принимают прямое участие при решении главных вопросов. Общее собрание ТСЖ является высшим органом управления. Полномочия общего собрания членов ТСЖ – весьма широкий спектр вопросов, согласно Жилищного кодекса.
2) При использовании такого управления как ТСЖ опыт показывает что уровень качества услуг по обслуживанию, уборке, снабжению выше чем в управляющих компаниях. Дело в том, что ТСЖ имеет право самостоятельно выбирать ту или иную компанию-подрядчика и конечно, контролировать качество выполнения услуг (работ). Обычно в ТСЖ решают проблемы самостоятельно, нанимая небольшой обслуживающий персонал.
3) Наибольшая прозрачность бюджета и возможности снижения расходов собственников жилья за счет хозяйственной деятельности, предусмотренной Жилищным Кодексом. Классический ход – сдача в аренду нежилых помещений и снижение за счёт этого квартирплаты жильцам. Широко применяется в Челябинской области в малоквартирных домах. В крупных городах – Магнитогорске, Южноуральске, Миассе весьма популярна сдача ТСЖ в аренду стен под рекламу. Это действительно позволяет снизить весьма существенно затраты на содержание.

Опыт неудачного применения ТСЖ выявил ряд недостатков:

1). В соответствии с Жилищным кодексом РФ, число членов товарищества собственников жилья должно превышать 50% от общего числа голосов собственников помещений в многоквартирном доме. То есть обязательно будет недовольное меньшинство. Это может привести к постоянным придиркам к персоналу меньшинства и отвлечению его от прямой работы. За последний год 2 ТСЖ в г. Троицке прекратили своё существование из-за этого – абсолютное разногласие среди жильцов парализовало их работу.

2). Главная причина плохого отношения к ТСЖ в области – высокий уровень платежей. Причина совсем не в ценах на коммунальные услуги, они точно такие же, как и в среднем по региону, городу, поселению. Дело в уплате обязательных членских взносов. Взносы идут на оплату управления ТСЖ, бухгалтерии, юридических услуг и т. д.

3). ТСЖ мало применимы в многоквартирных домах. Это очень важный момент. Будем объективны – невозможно собрать собственников дома на 300 квартир для решения того или иного вопроса. Причины даже не в отсутствии желания у жильцов быть на собрании, а в элементарной занятости большого процента от общего количества собственников.

Итак, подводя опыт можно дать несколько рекомендаций в рамках создания оптимальных управленческих структур в ЖКХ:

1). Нет смысла в попытках прямого управления многоквартирными домами. Для этого ещё нет подходящих условий в ЖКХ Челябинской области. Да, есть положительные примеры в Подмосковье, Твери, но по-видимому там более развиты рыночные отношения в этой сфере, а учитывать специфику необходимо обязательно.

2). В многоквартирных домах (от 100 и больше) наиболее эффективной формой управления является управляющая компания. Но важным моментом является эффект масштаба действия такой компании. До определенного момента роста управляющая компания будет эффективно справляться со своими обязанностями, а затем и качество и цены изменяются в худшую сторону. В основном, конечно, первое. Как показывает опыт в крупных городах области (Челябинск, Магнитогорск, Миасс, Златоуст) целесообразная доля рынка одной компании 15-20%. В малых и средних городах (Усть-Катав, Сим, Аша, Катав-Ивановск) это доля выше и составляет 25-30%.

3). В новых городах типа «ситл таун» (Долгодеревенское, Казанцево, Кундравы и проч.) наиболее эффективной формой является ТСЖ. Эти городки возникли относительно недавно. Небольшие дома с двухъярусными квартирами и состоятельными собственниками, которые могут себе позволить более качественное обслуживание за более значительную плату.

4). ТСЖ также эффективно будет в домах с небольшим количеством квартир («хрущёвки», «брежневки»). В крупных городах создание ТСЖ эффективнее, так как в малых отрасль ЖКХ по-прежнему весьма монополизирована и нет широкого предложения услуг. Но нет смысла расширять ТСЖ далее одного-двух домов такого типа. Опыт показывает, что в этом случае все положительные моменты ТСЖ с укрупнением его теряются.
Этих моментов следует придерживаться руководству местных органов власти, профильным комитетам местных Собраний депутатов. Цель в данном случае одна: использовать полезный опыт, отбросив нереальные и неэффективные формы управления.

Список использованной литературы:
1. О развитии конкуренции при предоставлении услуг по эксплуатации и ремонту государственного и муниципального жилищных фондов: Указ Президента РФ от 29 марта 1996 № 432
2. 2. Гражданский кодекс РФ.
3. Закон Российской Федерации от 24.12.92 г. N 4218-1 "Об основах Федеральной жилищной политики" (в редакции Федерального закона №9-ФЗ)
4. 4. Закон Российской Федерации от 15.06.96г. № 72-ФЗ "О ТСЖ"

© В.С. Лобанов, Т.В. Блинникова, 2015

УДК 331.101.3

Е.К.Лямина
Аспирант кафедры ТГиКД
Новосибирский Государственный
Университет Экономики и Управления
г. Новосибирск, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Развитие компании напрямую зависит от эффективности управления человеческим капиталом. Управление формированием человеческих активов организации это непрерывный инвестиционный процесс, который начинается с определения необходимости в человеческом капитале до его стадии улучшения, выражающейся в росте производительности компании. Для определения приоритетных направлений инновационных инвестиций в человеческие активы может быть использовано множество различных критериев, в том числе эффективность инвестиций, степень их влияния на конкурентные преимущества организации, достигнутая значимость для ее управляющих.

В организациях, которые не осуществляют или осуществляют неправильное управление работниками, происходит слабая мотивация к труду, что влияет на их моральный дух и энергию. Все это ведет к неэффективной работе всей организации в целом.

Таким образом, затраты организаций на рабочую силу – это сумма вознаграждений в денежной и неденежной формах за отработанное и неотработанное время, расходы организаций, связанные, в частности, с обеспечением работников жильем, профессиональным обучением, культурно-бытовым обслуживанием, социальной защитой, включая расходы на пенсионное, медицинское и другие виды страхования, командировочные расходы, а также налоги и сборы, связанные с использованием наемной рабочей силы. [1]

Инновации в сфере управления могут быть определены как отстранение от традиционных принципов управления, процессов и методик, значительно изменяющее принцип работы всех работников компании. Небольшие шаги по улучшению
превращаются в фундаментальное изменение, другими словами, в нечто абсолютно новое и уникальное.

Инновации в сфере управления трудом, были применены еще XX веке, благодаря работам американского инженера Фредерика Тейлора. Так, в своем методе «научное управление задачами», Тэйлор выявил, что оптимизация качества труда работников поэтапно приводит к совершенствованию традиционных инструментов, уменьшая усталость работников, увеличивая, при этом, их производительность.

Оценивая методы внедрения инновационного процесса в человеческий капитал сегодня, необходимо отметить, что при улучшении трудовых процессов, неизбежны издержки компании, которые впоследствии становятся выгодными инвестициями в виде повышения эффективности работы сотрудников. И конечно, главной такой инвестицией становится обучение своих сотрудников. Примером профессионального обучения могут служить различные курсы, а также получение второго образования, что позволяет сотрудникам адаптироваться к изменениям организационной среды и повысить производительность труда.

Но, по мнению американского экономиста Гэри Беккера, обучение за счет инвестиций компании должно быть не общим, а специальным, так как именно по итогам специальной подготовки будут отдачи конкретно для этой фирмы. Помимо прочего, по мнению Беккера, фирма будет готова оплачивать инвестиции в человеческий капитал, производимые ее работниками за ее пределами, если это может благоприятствовать росту ее производительности. Однако, единственный путь — это повышение заработной платы, более конкурентной, чем у других компаний, так как прямые займы своим сотрудникам запрещены. Таким образом, когда фирма идет на производительное повышение заработной платы, внешние инвестиции превращаются в инвестиции по месту работы. Выгоды фирм от таких инвестиций будут больше, если воздействие этих вложений будет менее общим.

Воздействие заработной платы на рост производительности зависит от того, в каком виде фирма выплачивает. Так, к примеру, можно открывать свои магазины и обязать своих сотрудников покупать продукцию только их компании. В Великобритании такой эксперимент привел к снижению употребления алкоголя и повышения здоровья работников.

Наконец, в компании должна быть система компенсаций, вознаграждений и благодарностей. Если новаторы не вознаграждаются, то соответственно бизнес, в котором ведущие новаторы не включены в менеджмент среднего звена, не может быть инновационным.

Примером может послужить опыт компании «Sony», показывающей на своем примере уважительное отношение к мнению своих сотрудников, что несомненно является ключом к ее успешному развитию. Система поощрения, стимулирует работников и они стремятся вносить новые рационализаторские предложения. Цифры говорят сами за себя: на каждого работника фирмы приходится в среднем до 10 рационализаторских предложений. На фирме есть традиция награждения работников премиями за новаторские предложения. Следует заметить, что премии получают и те сотрудники, чьи предложения были отвергнуты. [3] Это важнейшее звено системы мотивации компании – поощрять инновационное мышление персонала. На данном примере можно оценить всю эффективность системы управления персоналом. Сотрудники, которые регулярно вносят рационализаторские предложения и совершенствуют производство, заслуживают признание и награды наравне с изобретателями.

Необходимым этапом должно стать создание условий для налаженной передачи информации. Ничто так не вредит стабильности и не портит взаимоотношений, как ложная или ненадежная информация (хуже этого может быть, пожалуй, только намеренная дезинформация). У руководства организации должно войти в привычку спрашивать при
каждом изменении, даже самом минимальном: "Кого следует информировать об этом?". [2, с. 50] Значение информации возросло еще и в связи с тем, что многие компании расширяются и работа в соседнем кабинете часто сменяется работой в соседних городах. Чем шире в организации будут применяться новые информационные технологии, тем остreee будет стоить вопрос адекватного информирования всех и каждого служащего. Не стоит так же забывать и о личном общении между персоналом, передачи информации от руководителя к сотруднику. Живое общение трудно заменить даже самыми высокоскоростными и современными технологиями. Брифинги, собрания, летучки – это методы личного общения, возможности лучше узнать и понять друг друга, а также повод для коллективного обсуждения проблем компании.

Таким образом, формирование инновационной политики позволяет создать такую систему, которая с высокой эффективностью будет использовать интеллектуальный организацией. А активизация такой политики потребует, много усилий со стороны организации, и вполне возможно, даже найм и поддержку необходимых структур, специализирующихся на этой базе.

Список использованной литературы:
© Е.К.Лямина, 2015

УДК 338.43
И.И. Максимов, студент группы ЭО-12
СВФУ им. М. К. Аммосова Физико-технический институт, г. Якутск, РФ
Научный руководитель: П.В. Евсеев
старший преподаватель ФЭИ, СВФУ им М. К. Аммосова

РАЗВИТИЕ КОНЕВОДСТВА ДЛЯ РОСТА ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

Среди неотложных задач в развитии животноводства в Республике Саха (Якутия) важное место занимает увеличение заготовок мяса. Полнота его производства все еще отстает от растущих потребностей населения. Одним из резервов увеличения производства мяса является коневодство. Сельское хозяйство Республики Саха (Якутия) специализируется главным образом на производстве продуктов животноводства. Наряду с основной отраслью сельского хозяйства региона - скотоводством, табунное коневодство является традиционным занятием коренных народов республики. Развитие табунного коневодства основывается на базе круглогодичного, включая зимний период, использования природных кормовых ресурсов, малопригодных для других отраслей животноводства. В связи с тем, что развитие табунного коневодства не требует больших трудовых и капитальных затрат, оно является на сегодня самой низко затратной отраслью животноводства.
Табунное коневодство, базирующееся на круглогодовом пастбищном содержании лошадей, стало одной из основных отраслей животноводства, основой уклада жизни и экономики народа Якутии. На территории Якутии сосредоточено 93% поголовья лошадей Дальневосточного федерального округа, 12,5% - Российской Федерации. Конееемкость лошадей Республики Саха (Якутия) – 200 тыс. голов, на сегодняшний день республика имеет всего 1,5 млн. га конепастбищ при поголовье 170,8 тыс. лошадей.

В республике коневодство занимает второе место после скотоводства и является самой устойчивой отраслью животноводства. Оно в меньшей степени страдает от засухи и бескормицы. Разведение якутской лошади, приспособленных к экстремальным условиям вечной мерзлоты, является единственным методом эффективного использования обширных угодий, труднодоступным другим сельскохозяйственным животным. В 1987 году якутская лошадь утверждена как самостоятельная порода, введенная методом народной селекции, приказами Госагропрома СССР и РСФСР, соответственно от 02.09.1987 г. №б80 и от 01.10.1987 г. №87. В это время численность лошадей во всех категориях хозяйств составляла 194,8 тыс. голов. По результатам кропотливой и совместной работы ученых-селекционеров и практиков коневодов утверждены и зарегистрированы в Государственном реестре охраняемых селекционных достижений Российской Федерации от 16 февраля 2011 года 2 породы лошадей - мегежекская и приленская, а также 2 типа – колымская и янская.

Якутская лошадь при круглогодичном пастбищенном содержании, питаясь в основном подножным (естественным) кормом, дает человеку диетическое, экологически чистое, высококалорийное мясо. Якутские лошади обладают отличными мясными качествами. Малый выход костей и, наоборот, высокий процент съедобной части тушки соответствуют аналогичным показателям специализированных мясных пород крупного рогатого скота. Мясная продукция характеризуется скороспелостью при низких затратах кормов, высоким убойным выходом при высоком проценте съедобной части и равномерностью распределения жировых отложений. Жеребят в возрасте 6-7 месяцев дают сравнительно высокий убойный выход (52,6-56,8%) при живом весе в среднем 200 кг. Особенностью туш является высокое содержание жира 10,21%.

Молоко якутской лошади имеет оттенок, сладковатое на вкус. Молоко вырабатывается непрерывно и равномерно в течение суток. Кобыл начинают доить на 30-40 день после выжеребки. За 3-6 месяцев лактации кобыла вырабатывает до 1700 литров молока. Жеребенок за сутки потребляет 11-12 литров, а остальное идет на изготовление кумыса. За одну дойку получают от 1 до 4 литров кобыльего молока. Таким образом, с одной кобылы за 2,5-3 леших месяца надаивают до 300-350 литров молока. Из кобыльего молока получают ценный питательный напиток – кумыс и заменитель детского питания.

В специализированных хозяйствах производство конского мяса занимает до 40 и выше процентов от валового производства мяса всех видов. Кобылье молоко служит сырьем для приготовления уникального дietetического продукта питания – кумыса, мяса и субпродукты первой категории – для приготовления мясных деликатесов.

В годы перехода в рыночную экономику республика потеряло значительную часть поголовья лошадей. Например в 1992 году поголовье насчитывало 209,1 тысяч голов а в 1999 насчитывало 120,9 тысяч голов. Для восстановления коневодства было предпринято:

- постановление закона «О табунном коневодстве» Республики Саха (Якутия) 1998 году;
- утверждение в 2001 г. Республиканского целевого программы «Развитие табунного коневодства на период до 2005 года»;
принято Президентская программа Социально экономического развития села на 2002-2006 годы с отражением в нем проблем табунного коневодства;

Начиная с 2007 года по Республике Саха (Якутия) в тебеневочных участках построено всего 650 коневодческих баз. При этом софинансирование с бюджета республики составляет 350 тыс. рублей на одну конебазу. По программе развития табунного коневодства с 2008 года всего реализовано сверхремонтного молодняка лошадей в количестве 5704 тыс. голов. Продано 2368 голов племенных лошадей.

Государственная поддержка развития табунного коневодства стимулировало увеличение численности лошадей в организованных формах хозяйствования, а также укрепление материально-технической базы коневодческих кооперативов и освоение заброшенных отдаленных пастбищ. За период 2007-2011 годы поголовье лошадей увеличилось на 27,3%.

Ежегодно из государственного бюджета Республики Саха Якутия предусматривается 67 136,1 тысяч рублей. Из федерального бюджета субсидия выделяется по статье «Поддержка домашнего северного оленеводства и табунного коневодства». В частности по данной статье для поддержки табунного коневодства предусмотрено: 2007 год – 8 763,0 тыс. рублей, 2009 г. – 16 263,52 тыс. руб. и 2011 г. – 40 034,0 тыс.рублей на 92 298 голов лошадей. При этом ставка федеральной субсидии на 1 голову лошади в 2007 г. составила 150 руб./гол., в 2011 году - 419,07 руб./гол. В 2008 и 2010 годы федеральные средства не предусматривались. А в 2012 году на поддержку северного оленеводства и табунного коневодства из федерального бюджета 82 млн. рублей. Выделенные средства в полном объеме направлены на покрытие расходов увеличения товарного поголовья домашних северных оленей.

Несмотря на определенные трудности в настоящее время имеются скрытые резервы повышения экономической эффективности табунного коневодства: в совершенствовании структуры стада и сопутствующем этому повышении качественных показателей. По Государственной программе Республики Саха (Якутия) «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2012-2016 годы» поголовье лошадей будет доведено к 2016 году 179,6 (183,7) тыс. голов, производства мяса – до 8,6 (8,6) тыс. тонн в живой массе.

Список использованной литературы:


© И.И. Максимов, 2015

УДК 332.122.6

К.С. Муртазина, студентка факультета, «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, РФ

В.М. Шулумба, студентка факультета «Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, РФ

ЗНАЧИМОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Среди всех известных показателей, которые могли бы указывать на темпы развития территории региона, на возможные пути решения существующих социально-экономических проблем либо на иные показатели, зависящие напрямую от
инвестиционных потоков, уровень региональной инвестиционной активности является наиболее важным. Иными словами, в каждой стратегии развития региона задача формирования привлекательного инвестиционного климата в долгосрочной и краткосрочной перспективе должна стоять на первом месте. Однако важным условием разработки такой концепции является принятие во внимание таких факторов, как ресурсы региона, его географическое положение, человеческие ресурсы и т.д [1, с. 98].

Для того, чтобы регион стал инвестиционнопривлекательным для потенциальных инвесторов, он должен иметь определенную совокупность черт и особенностей. Например, среди наиболее значимых задач региональных властей должно быть создание благоприятной среды для проживания населения. Среди прочих можно отметить следующие факторы:

1) Ресурсный: регион обладает какими-либо уникальными или экономически привлекательными ресурсами, которые могут быть использованы в массовом производстве;

2) Личностный: личность главы региона также сильно влияет на инвестиционную привлекательность территории. Чтобы регион считался инвестиционно привлекательным, нужны не столько ресурсы, сколько сильная личность с четкой стратегией и преданный ей коллектив.

3) Развитие системы финансовой поддержки инвестиционной деятельности. Среди основных способов поддержки можно привести: создание институтов страхования инвестиционной деятельности; развитие среды небанковской финансовой инфраструктуры.

4) Развитие кластеров в регионе. Создание территориальных кластеров считается наиболее действенным путем для привлечения российских и иностранных инвестиций. Общепризнано, что инвестиции в новые или существующие организации, научно-исследовательские или образовательные предприятия в кластере наиболее доходны и сопряжены с меньшими рисками.

5) Создание информационной и коммуникационной среды, формирование инвестиционной открытости региона, создание благоприятного инвестиционного имиджа региона. Среди множества вариантов решения данной проблемы можно назвать: открытие инвестиционного портала, создание эффективной коммуникационной стратегии в продвижении имиджа региона; брендинг региона; мониторинг и обновление базы данных инвестиционных предложений;

Сегодня в экономическую литературу прочно вошло понятие «имидж региона». Его можно охарактеризовать как совокупность свойств, черт, которые ассоциируются у человека с данной территорией, местом. Формирование благоприятного имиджа региона в конечном итоге повлияет на благоприятный имидж всей страны. Более того, положительный имидж региона незамедлительно привлечет в него мощные инвестиционные потоки, даст возможность развивать региональную экономику, лоббировать свои интересы.

6) Наличие образовательной инфраструктуры в сфере инвестирования. Такое направление развития подразумевает создание системы профессиональной подготовки и переподготовки кадров по специальностям, которые соотносятся с инвестиционной деятельностью;

7) Активизация деятельности по привлечению иностранных инвестиций. Следует отметить, что в России есть регионы, которые составляют инвестиционную привлекательность для зарубежных стран.

8) Расширение инвестиционных потоков с помощью поддержки местных властей;
9) Создание инвестиционной инфраструктуры. Развиваются бизнес-центры, система связей. Существующие в мире критерии и методики отбора предлагаемых инвестиционных проектов выходят на первый план, учитывая состояние и потребности экономики региона.

10) Развитие регионального инвестиционного законодательства [2, с.67];

Общеизвестно, что несмотря на то, что Россия обладает большими запасами ресурсов, она не вошла в группу стран с большой инвестиционной привлекательностью. В первую очередь это невозможно в силу того, что наша страна несет в своем законодательстве и внутреннем устройстве большое количество рисков, которые со стороны иностранных инвесторов кажутся непреодолимыми.

Список использованной литературы:
2. Бутова Т.В., Середкина Е.Д. Проблемы эффективного использования государственного имущества в экономике региона (на примере г.Москвы) (статья). М.: Издательство ООО «ПКЦ Альтек», 2009

©К.С. Муртазина, В.М. Шулумба, 2015

УДК 332

К.И. Мясникова
Магистрант кафедры РиМЭ
Уральский государственный экономический университет
Г. Екатеринбург, РФ

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Развитие экономики под воздействием рыночных механизмов выделило в качестве самостоятельной функцию государства по защите экономической безопасности.

Такая необходимость вызвана тем, что рыночные механизмы не способны выполнять данную функцию. Обычно экономические интересы хозяйствующих субъектов не противоречат национальным интересам. При этом такие противоречия часто могут возникать. К примеру, рыночные механизмы делают выгодным развитие экологически вредных производств, а государство заинтересовано сдерживать их развитие.

Федеральный уровень власти может обеспечить исключительно защиту от наиболее важных и крупных угроз. Население же в своей повседневной жизни сталкивается со значительно большим спектром угроз, многие из которых носят локальный характер.

Выявление подобных местных проблем наиболее эффективно осуществляется местными органами власти как наиболее приближенными к населению. При всем этом предупреждение и ликвидирование последствия возникших локальных угроз наиболее эффективно могут органы государственной власти субъектов Федерации.

Место регионального блока в системе понятия «национальная безопасность» определяется той же зависимостью, что и «государственная региональная политика» в системе общероссийской политики.

Особый интерес представляют экономическая безопасность и важнейшая ее составляющая — региональный аспект экономической безопасности. Экономическая
безопасность характеризуется возможностью национальной экономики России и ее
регионов обеспечить стабильное поступательное развитие и соответствующую защиту
экономическими методами как субъекта, так и Федерации в целом. Региональный аспект
экономической безопасности зависит и от внешних факторов, и от предельно
dопустимых величин.

Основанием для оценки угроз и ущербов от воздействия угроз как приемлемых или
неприемлемых будут критерии экономической безопасности, которые могут быть
качественными или количественными. Критерии выражаются показателями экономической
безопасности (таблица 1).

Таблица 1 — Система показателей экономической
безопасности региона РФ [1, с.83]

<table>
<thead>
<tr>
<th>№ п/п</th>
<th>Показатель</th>
<th>Пороговое значение</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1.</td>
<td>Объем валового регионального продукта на душу населения, % от среднероссийского</td>
<td>100</td>
</tr>
<tr>
<td>2.</td>
<td>Степень износа основных производственных фондов, %</td>
<td>60</td>
</tr>
<tr>
<td>3.</td>
<td>Отношение инвестиций к ВРП, %</td>
<td>20</td>
</tr>
<tr>
<td>4.</td>
<td>Отношение расходов на социальные программы к ВРП, %</td>
<td>20</td>
</tr>
<tr>
<td>5.</td>
<td>Соотношение средней заработной платы к прожиточному минимуму, %</td>
<td>300</td>
</tr>
<tr>
<td>6.</td>
<td>Доля безработных в общей численности трудоспособного населения, %</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>7.</td>
<td>Отношение объема финансовой помощи региону из федерального бюджета к объему доходов федерального</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>бюджета, поступивших из региона</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Предлагаемая система показателей экономической безопасности региона, основана на
анализе работы видных отечественных исследователей, основные результаты которых
собраны в расчетах Института экономического анализа [4].

Представленный перечень можно расширить, но на начальном этапе экспериментального
проектирования и отобранные показатели достаточно полно характеризуют состояние
социально-экономических процессов, протекающих в регионе.

Превышение предельно допустимых величин приводит к региональным кризисным
ситуациям.

Региональная кризисная ситуация — это изменение состояния экономики регионов,
предотвращение которого требует вмешательства федеральных законодательных и
исполнительных органов власти и использования чрезвычайных методов государственного
экономического регулирования территориального развития.

Основные виды кризисных ситуаций в регионах:
- изменения в демографической ситуации, приводящие к депопуляции населения,
  ухудшению генофонда страны и ее регионов;
- превышение рациональных норм техногенной нагрузки территории при размещении
  объектов, приводящее к ухудшению экосистемы региона;
- падение производства в отраслях специализации региона более чем на 50—60%;
- рост безработицы, превышающий 15% от численности экономически активного населения;
- изменение профиля региона, приводящее к необходимости массовой переквалификации кадров;
- появление в трудоизбыточных регионах беженцев, переселенцев и иностранных рабочих, приводящее к межнациональной и социальной напряженности;
- высокая и постоянно растущая степень зависимости промышленного комплекса (более чем на 50%) от межрегиональных и внешнеэкономических связей;
- низкая обеспеченность финансовыми ресурсами, дестабилизирующая ситуацию в регионе и усложняющая отношения с федеральным Центром (к примеру, дотации превышают 30% финансовых средств региона);
- низкая обеспеченность объектами инфраструктуры, ограничивающая возможность дальнейшего развития.

Последствия региональных кризисных ситуаций, которые должны находиться в сфере постоянного мониторинга государственной региональной политики, представляются следующими: резкое превышение смертности над рождаемостью, вызывающее быстрое старение населения в регионе; сокращение численности коренного населения, приводящее к утрате национальных традиций; увеличение техногенной нагрузки на территорию со всеми вытекающими из этого последствиями; падение производства, приводящее к росту безработицы, банкротству предприятий, снижению потенциальных источников финансирования региональных бюджетов, ограничивающее возможности формирования потребительского рынка, создающего условия для перенасыщения рынка некачественной импортной продукцией в ущерб отечественным производителям; рост безработицы, создающий условия для возникновения кризисной ситуации на рынке труда в регионах, где создание новых рабочих мест отстает от темпов роста безработицы; неустойчивое функционирование экономики региона, чрезмерная зависимость от ввоза и экспорта продукции и сырья как следствие невыполнения договорных обязательств; увеличивающиеся объемы неплатежей и недобора отчислений от налогов, приводящие к росту дефицита федерального бюджета и превышению предельно допустимой величины.

Методы проведения региональной политики и формирование рыночных структур в регионах. Различают прямые и косвенные методы проведения региональной политики. В первом случае государство активно участвует в капиталовложениях, направленных на совершенствование территориальной структуры хозяйства (создание центров роста, промышленных парков, инфраструктуры в районах предпочтения и пр.). Во втором случае государство через финансовую (налоговую, таможенную) систему стремится создать соответствующий экономический «климат» в тех или иных районах для стимулирования их ускоренного развития и управления миграционными потоками.

Методы прямого участия государства в регулировании регионального развития тесно связаны с административными — это осуществление государственных региональных программ, финансируемых за счет госбюджета, отдельных структурообразующих инвестиционных проектов; размещение заказов на поставку продукции для общегосударственных нужд (в том числе для поддержки проблемных регионов) посредством контрактной системы.

Методы косвенного регулирования регионального развития включают создание специальных фондов регионального развития (федеральных, областных и др.), которые должны аккумулировать финансовые ресурсы для решения различных региональных проблем: проведения политики субвенции для предприятий, находящихся в сложных социально-экономических и экологических условиях; привлечения частных инвесторов для
решения задач региональной политики; компенсации дополнительных затрат, которые несут хозяйствующие субъекты при размещении своих предприятий в районах со сложными условиями; предоставления налоговой скидки «на истощение недр», т.е. в связи с истощением запасов природных ресурсов, что особенно актуально для районов с экстремальными условиями; установления льготных ставок арендной платы при изъятии площадей под строительство предприятий, имеющих важное значение для совершенствования отраслевой и территориальной структуры экономики; введения регионально-дифференцированной амортизации, позволяющей предприятиям, расположенным в районах со сложными условиями, финансировать ускоренную амортизацию собственного производства; применения повышенных цен на экологически чистую продукцию; введения санкций для предприятий, загрязняющих окружающую среду, особенно в наиболее неблагополучных регионах.

Учитывая необходимость обеспечения национальной и экономической безопасности России, государственная региональная политика призвана решать двуединую задачу. С одной стороны, необходимо активизировать интеграционные процессы, направленные на укрепление российской государственности и процветание ее экономики. С другой — локализовать региональные конфликты, ликвидировать их последствия, поэтапно устранять причины и факторы, их порождающие, свести к минимуму риск возникновения межэтнических конфликтов, обеспечивать стабилизацию политической, социально-экономической, экологической обстановки в каждом регионе России.

Изучив политику экономической безопасности на региональном уровне, можно сделать вывод что, государственная региональная политика направлена на обеспечение сбалансированного социально — экономического развития субъектов Российской Федерации, сокращение уровня межрегиональной дифференциации в социально-экономическом состоянии регионов и качестве жизни.

Список использованной литературы:


© К.И. Мясникова, 2015

УДК 332

К.И. Мясникова, Магистрант кафедры РиМЭ
Уральский государственный экономический университет, Г. Екатеринбург, РФ

ИССЛЕДОВАНИЕ И ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Уральский федеральный округ объединяет 6 субъектов Российской Федерации: Ямало — Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ - Югру,
Тюменскую, Свердловскую, Челябинскую и Кургансую области. Территория округа составляет 1818 тыс. кв. километров, или 10,6 процента территории Российской Федерации. Округ простирится более чем на 2450 километров с юга на север и на 1350 километров с запада на восток, захватывая значительную территорию Западно-Сибирской низменности.

Уральский федеральный округ располагает уникальным по запасам и разнообразию природно-ресурсным потенциалом, развитым промышленным комплексом, мощными, хотя и неравномерно развитыми, транспортной и энергетической инфраструктурой, высокой долей экспортной продукции, квалифицированными трудовыми ресурсами, развителенной сетью образовательных и научно-исследовательских центров. Округ является мировым и общероссийским оленеводческим центром. На территории Ямало — Ненецкого автономного округа сосредоточено до 44 процентов общероссийской и почти одна треть общемировой численности домашнего северного оленя.

Существуют различные подходы для анализа положения округа:
- экономический — это подход, который характеризует состояние экономики округа, финансовую сторону развития, стратификацию населения и др.,
- демографический — это подход характеризующий воспроизводство населения через ряд результатирующих показателей, набор которых резко ограничен. Состоит из таких показателей как, уровень смертности, миграции и др.,
- социальный — это такой подход, который формируется на основе показателей уровень образования, уровень здравоохранения, продолжительность жизни, уровень физического и психологического здоровья людей и пр.

В свой работе автор хотел бы уделить особое значение анализу уровня экономического положения Уральского федерального округа, используя для этого традиционные показатели, валовой региональный продукт (ВРП), являющийся основным макроэкономическим показателем и отражающим общее экономическое состояние региона в целом. Однако следует учитывать, что как номинальные, так и реальные оценки ВРП многократно пересматриваются и корректируются. Второй показатель используемый для анализа — экономическая активность населения, уровень безработицы, эти данные показывают уровень жизни населения, а также состояние экономической безопасности Уральского федерального округа. Если уровень безработицы превысит пороговое значение равное 7 %, то это может привести к ухудшению состояния экономической безопасности.

Валовой региональный продукт представляет собой вновь созданную стоимость товаров и услуг, произведенных на территории региона, и определяется как разница между выпуском и промежуточным потреблением. Показатель валового регионального продукта является по своему экономическому содержанию весьма близким к показателю валового внутреннего продукта (таблица 1). Однако между показателями валового внутреннего продукта (на федеральном уровне) и валового регионального продукта (на региональном уровне) есть существенная разница. Сумма валовых региональных продуктов по России не совпадает с валовым внутренним продуктом, поскольку не включает добавленную стоимость по не рыночным коллективным услугам (оборона, государственное управление), оказываемым государственными учреждениями обществу в целом. В настоящее время подсчет валового регионального продукта субъекта федерации занимает 28 месяцев.

| Таблица 1 — ВРП Уральского федерального округа за 2008 — 2012 гг., млрд. руб. |
|-----------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ВРП по субъектам РФ (валовая добавленная стоимость в основных ценах) | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Уральский федеральный | 4 815 | 4 360 | 5 118 | 6 314 | 7 091 |

15 Составлена автором по: [2; 3].
Из анализируемых данных видно, что ВРП Уральского федерального округа в период с 2008 по 2012 гг. увеличился на 2 275 672,1 млрд. руб. или на 47,3 %.

Уральский федеральный округ является самым богатым регионом России. Здесь сосредоточено около 27% марганцевых руд, крупные запасы серебра, золота, железных руд. Безусловно, лидером в экономике региона является газ 92%.

Основой экономического развития Свердловской области за три последних века были природные богатства. Сельское хозяйство работает на внутренний рынок с одной стороны, удовлетворение потребностей населения промышленных центров, с другой чрезвычайно развито индивидуальное садовничество и огородничество. В посевах преобладают зерновые и кормовые; животноводство: молочно — мясоное, свиноводство, птицеводство. Доля ВРП Свердловской области в ВРП Уральского федерального округа составляет 20,9%.

В экономическом отношении Тюменская область — это один из главных регионов — доноров федерального бюджета. Источником экономического могущества региона служат запасы углеводородного топлива мирового значения основного стратегического и экспортного сырья России.

Структура промышленного производства Ханты - Мансийского автономного округа весьма своеобразна: 85% всего объёма продукции приходится на топливную индустрию, 12% на электроэнергетику. Крупнейшие промышленные центры: Сургут, Нижневартовск, Нефтеюганск, Мегион, Лангепас, Урай — это центры нефтедобычи; Берёзовский — центр газодобычи.

Почти 90% промышленности Ямало - Ненецкого автономного округа приходится на топливную отрасль. Сельское хозяйство носит примитивный характер. Большое значение имеет рыболовство и пушной промысел со звероводством. Для ВРП Тюменской области в т.ч. ХМАО и ЯНАО в ВРП Уральского федерального округа составляет 65,1 %.

По объёму товарной продукции Челябинская область входит в «первую» десятку регионов. В структуре промышленной продукции доминируют отрасли тяжёлой индустрии: чёрная металлургия; машиностроение и металлообработка; цветная металлургия; электроэнергетика. Область входит в «первую» десятку по птицеводству, в
«первую» десятку по сбору зерна, выработке мяса и по валовой продукции аграрного сектора.

Уральский федеральный округ расположен, с одной стороны, на стыке наиболее экономически освоенных территорий России и Европы, с другой, выдвинут их передовым форпостом к наиболее перспективным в предстоящее десятилетие, вновь осваиваемым, богатым сырьевыми, топливными и трудовыми ресурсами восточным регионам - Сибири, Центральной Азии, Китаю, Индокитаю. Уральский федеральный округ расположен в фокусе трех топливно-энергетических комплексов мирового значения: Западной Сибири, включая шельф Карского моря; Тимано-Печерской провинции и далее шельфа Баренцева моря; Каспийского региона и Западного Казахстана [1, с.157-159].

Численность населения федерального округа на 2013 год составила 12 млн. 197 тыс. человек или 8.51% от общей численности постоянного населения страны, что превысило численность 2012 года, но в пять раз меньше численности 1990 года.

Рождаемость равняется 11,6 чел. на 1000 жителей, смертность - 13‰, естественная убыль составила - 2,8‰. Естественная депопуляция прогрессирует в Свердловской, Челябинской, курганской и Тюменской областях, за исключением Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов. В Ханты-Мансийском автономном округе естественный прирост - 8,3‰, а в Ямало-Ненецком АО - 8,6‰. В значительной степени это объясняется более высокой рождаемостью и низкой смертностью, чем в других и связано с более молодой возрастной структурой населения. Выше среднероссийских показателей естественная убыль в Курганской области.

Трудовые ресурсы УФО отличаются высокой общеобразовательной и профессиональной подготовкой. В регионе преобладает занятое в промышленности население. Хотя структура занятости за годы кризиса несколько изменилась. Возросла доля занятости в сельском хозяйстве, в торговле, в непроизводственной сфере и на транспорте.

Численность экономически активного населения представлена в таблице 2.

| Таблица 2 — Экономически активное население УрФО округа за 2009 — 2013 гг., человек16 |
|-----------------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                 | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   |
| Экономически активные | 6 515 000 | 6 524 000 | 6 549 000 | 6 551 000 | 6 513 300 |
| Занятые          | 5 988 000 | 6 005 000 | 6 102 000 | 6 159 000 | 6 136 700 |
| Безработные      | 527 000  | 519 000  | 447 000  | 392 000  | 376 500  |
| Уровень безработицы, % | 8      | 8      | 7      | 6      | 6      |

По данным приведенным в таблице экономически активное население за период с 2009 по 2013 гг. уменьшилось на 1 700 человек или на 0,03 %, связано это с миграцией населения. Уровень безработицы за анализируемый период уменьшился на 2 % и в 2013 году не превысил порогового значения.

Экономически активное население в 2013 году составило 6 513 300 человек, население имеющее место работы составило 6 136 700 человек или 94,2 %. Не имели занятия, но активно его искали 376 500 человек, или 5,8 % общей численности экономически активного

16 Составлена автором по: [3].
населения (в соответствии с методологией Международной Организации Труда они классифицируются как безработные).

Из проведенного анализа видно, что Уральский федеральный округ является динамично развивающимся регионом России благодаря богатству и разнообразию природных ресурсов, что благоприятно отражается в экономике округа и естественным образом благоприятно сказывается на состоянии экономической безопасности региона.

Список использованных источников:
2. Официальный сайт Министерства экономики Свердловской области: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://econom.midural.ru
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gks.ru

© К.И. Мясникова, 2015

ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЗЕРВОВ БАНКА РОССИИ

В статье рассматриваются вопросы обеспечения безопасности международных резервов Банка России.

Ключевые слова:
Международные, золотовалютные резервы, Банк России, валютные резервы, иностранная валюта, возможные риски.

К международным (золотовалютным) резервам страны относятся внешние активы, которые доступны и подконтрольны органам денежно-кредитного регулирования в целях удовлетворения потребностей в финансировании дефицита платежного баланса, проведения интервенций на валютных рынках для оказания воздействия на обменный курс валюты и в других соответствующих целях (таких как поддержания доверия к национальной валюте и экономике, а также как основа для иностранного заимствования). Резервные активы должны быть активами в иностранной валюте и реально существующими. К международным резервам относятся только высококачественные активы.

Международные (золотовалютные) резервы Российской Федерации представляют собой высоколиквидные иностранные активы, имеющиеся в распоряжении Банка России и Правительства Российской Федерации.
Международные резервы России — инвестиции с крайне низкой доходностью. Основная часть международных резервов России — ценные бумаги других государств. Они могут давать доход, измеряемый доли процентов в год. Иногда они могут даже приносить убытки. Прежде всего, в результате изменений валютных курсов и падения цен долговых бумаг. Резервы в виде депозитов и других средств на счетах в иностранных банках также дают очень низкий доход.

Могут быть и другие, более драматические «сюжеты». Например, может произойти уничтожение части резервов. Банк России не разглашает, в бумагах каких государств он размещает резервы. Но имеются инструкции, в которых перечисляются страны, бумаги которых Банк России может покупать. В свое время был определен список стран, бумаги которых могут покупаться Банком России для формирования наших суверенных фондов (Резервного фонда и Фонда национального благосостояния). Эти фонды принадлежат Минфину, но в их валютной части они управляются Банком России. В этом списке фигурировали Греция, Италия, Португалия, Испания — страны, которые балансируют на грани дефолта. Риск дефолта государства, бумаги которого находятся в портфеле Банка России, никогда исключать нельзя.

Кроме того, валютные резервы Банк России размещает также на депозитных и иных счетах зарубежных банков. Тут также возможен дефолт банков и потеря резервов. Произошел, например, в 2013 году дефолт банков на Кипре. Правда, резервов наших в этих банках не было.

Считается, что международные резервы центральных банков имеют иммунитет от таких санкций, как замораживание, арест, конфискация, национализация. Объектами подобных санкций в первую очередь становятся активы государств и во вторую очередь активы частных компаний и физических лиц. Но это в теории. А на практике прецедентов, доказывающих, что международные резервы не являются «священной коровой» для Запада, уже достаточно. С 1979 года США проводят политику экономических санкций против Ирана. В СМИ не раз сообщалось о том, что Вашингтон осуществил замораживание валютных резервов Центрального банка Ирана.

Второй случай — заморозка валютных резервов Ливии в 2011 году. Инициатива, как всегда, исходила от Вашингтона, но он сумел сразу подключить к санкциям своих европейских союзников и Канаду. В общей сложности было заморожено около 150 млрд. долл. резервов Центрального банка Ливии, а также активов суверенного фонда Ливии[5, с.28].

И самое главное — Стокгольмский арбитражный суд в 2000 году вынес решение об аресте счетов Банка России и ВЭБа. 18 мая 2000 года Трибунал Парижа привел в исполнение решение арбитражного суда, в том числе произвел арест средств Банка России во французских банках. Правда, позднее это решение было отменено. Но важен факт, демонстрирующий, что никакого «иммунитета» международные резервы России не имеют[1, с.41].

Как известно, против Российской Федерации в 2014 году последовательно вводились санкции первого, второго и третьего пакетов. Третий пакет («секторальные санкции») начал действовать с 1 августа. В Конгрессе США и Белом доме сразу же приступили к подготовке четвертого пакета. Четвертый пакет не был введен в действие, его содержание не было даже обнародовано. Однако, как сообщали СМИ, он уже предполагал арест внешних активов России, включая международные резервы.

В конце августа 2014 г. премьер-министр Украины А. Яценюк громогласно призывал Запад произвести арест зарубежных активов России, включая ее международные резервы.
Вашингтон не готов пока использовать столь мощное оружие, поскольку оно обоюдоострое. Блокирование международных резервов России может вызвать недоверие всего мира к доллару, последствия этого шага прогнозировать никто не берется. Тем не менее, мы должны быть готовы и к такому сценарию. Подобно тому, как Генеральный штаб должен всегда учитывать возможность нанесения противником ракетно-ядерного удара по территории и объектам своей страны. Нам надо иметь в виду, что замораживание резервов может быть дополнено такой мощной санкцией, как блокирование международных расчетов Российской Федерации с использованием системы SWIFT.

Что нам конкретно надо делать для минимизации последствий применения такой санкции, как замораживание международных резервов? Во-первых, уменьшать долю долара США в резервах. Поскольку инициатором всех санкций против России выступает Вашингтон. Хотя он в той или иной степени контролирует всю мировую финансовую систему, но наиболее эффективно этот контроль он осуществляет в той части, которая касается долларовых потоков. Потому что все расчеты в долларах осуществляются через корреспондентские счета иностранных банков в банковской системе США.

Целый ряд стран, не входящих в «золотой миллиард», уже давно накапливает в составе своих валютных резервов те валюты, которые МВФ не признает резервными, то есть валюты «второго сорта». Причины могут быть разные. Прежде всего, такие валюты используются в двусторонней торговле. Их легче заработать, и они практически более востребованы для обслуживания двусторонних экономических отношений. Отход от накопления валют «первого сорта» снижает риски санкций в отношении действующей таким образом страны со стороны Запада. Пионером здесь является Иран, против которого Вашингтон осуществляет экономическую блокаду с 1979 года. Тегеран уже давно отказался от накопления доллара США в своих резервах, а сравнительно недавно — и от евро (после того как США подключили к санкциям ЕС и заставили его прекратить закупки иранской нефти). В международных резервах Тегерана имеются юани, рупии, российские рубли, золото[3, с.33].

Среди валют «второго сорта» наиболее значимой является китайский юань. Доля юаня в общем глобальном денежном обращении в последние годы неуклонно растет. Она достигла рекордного значения 1,72 процента в сентябре 2014 года, что сделало юань седьмой из наиболее широко распространенных валют. Об этом свидетельствуют данные Сообщества всемирных межбанковских финансовых телекоммуникаций (SWIFT) [4, с.30]..

На процесс формирования и использования международных резервов России значительное влияние оказывает конъюнктура мирового рынка нефти, что в целях обеспечения макроэкономической устойчивости требует приобретения или продажи Банком России иностранной валюты и приводит соответственно к росту или сокращению его внешних активов (валютных резервов)[6, с.47].

Таким образом, возможные риски замораживания валютной компоненты международных резервов РФ требуют реализации комплекса мер по обеспечению их сохранности. Они включают: сокращение их величины за счет их трансформации во внутренние кредиты экономики через специально выстроенную систему и с учетом обеспечения равновесия на валютном и денежном рынках; увеличение вложений в монетарное золото; изменение направления размещения валютных резервов (возможность их размещения в страны Азии).

Список использованной литературы:

ОСОБЕННОСТИ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

В современном мире коммерческие банки играют ведущую роль в мобилизации и перераспределении капитала, аккумуляции временно свободных денежных средств и их размещении.

Осознание негативных последствий кризиса банковской системы требует изменения работы банков по привлечению средств и проведению более продуманной политики размещения средств. Введенные санкции, ограничивающие доступ российских банков к мировым финансовым ресурсам, стремительное падение курса национальной валюты предполагает совершенствование банковской деятельности в области депозитной политики с учетом требований рынка.

Актуальность темы исследования объясняется тем, что в настоящее время коммерческие банки разрабатывают и реализуют депозитную политику в условиях экономического кризиса, адаптируясь тем самым к реалиям рынка. Сложность задачи по привлечению банковскими средств население в депозиты заключается в том, что снижение покупательной способности национальной валюты подчас заставляет людей инвестировать средства в иностранную валюту, другие ликвидные активы или хранить их в тезаурационной форме, не доверяя банкам.

К специфическим принципам депозитной политики ОАО «Сбербанк России» относятся принципы обеспечения оптимального уровня издержек банка, безопасности проведения депозитных операций, надежности, поскольку банк, осуществляя аккумуляцию временно свободных денежных средств с целью их последующего размещения, стремится получить...
доход не любой ценой, а с учетом реалий рынка, на котором он осуществляет свою деятельность. ООО «Сбербанк России» стремится проводить активную депозитную политику, однако нестабильная общекономическая ситуация в стране вносит, подчас, жесткие коррективы в его деятельность.

Согласно статистическим данным весьма важным источником прироста ресурсов, явились вклады физических лиц. С 2010 года наблюдается устойчивая тенденция увеличения величины депозитов в «Сбербанке России». В 2014 году величина депозитов физических лиц достигла суммы 8612,8 млрд. руб.

Факторы, которые способствовали росту вкладов физических лиц, связаны с приростом реальных доходов населения, а также непосредственно депозитной политикой «Сбербанка России» и его репутацией. Рост величины страхового возмещения вкладов физических лиц в конце 2014 года способствовал повышению доверия со стороны населения. К факторам также стоит отнести расширение банковской сети «Сбербанка России», приближение его банковских продуктов к потребителям, а также повышение качества обслуживания клиентов.

На рис. 1 отображена динамика привлечения средств ООО «Сбербанк России» в период 2010–2014 гг. (млрд. руб.)

Как видно на графике общая величина депозитов за исследуемый период выросла 1,83 раза.

2014 г. начался с резкого увеличения депозитов в иностранной валюте: с 833,5 млрд. руб. общего объема вкладов на начало года до 2282,4 млрд. руб. на 1 января 2015 г., что составило почти 274% роста.

Это изменение вызвал рост привлекательности сбережений в евро и долларах США в результате ослабления курса рубля к корзине валют на протяжении всего второго полугодия 2014 г. Средства физических лиц в январе 2015 года выросли на 98 миллиардов рублей, или на 1,1%, за счет притока средств в сберегательные сертификаты и валютные вклады, а также за счет значительной переоценки валютных депозитов, сообщает Сбербанк.[2]

По словам Альмовой, результаты превосходят показатель аналогичного периода 2014 года, что является свидетельством доверия наших клиентов и стабильности банка. [3]

Сегодня число коммерческих банков, принимающих от россиян денежные средства во вклады растет. При этом их предложения достаточно разнообразны, а процентные ставки по депозитам радуют глаз. Однако, первое место по количеству вкладчиков и размеру денежных средств, хранящихся на депозитных счетах, по прежнему занимает ООО «Сбербанк России».
БЕЗРАБОТИЦА КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ МИРОВОГО РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

В системе рыночных отношений важное место занимает рынок труда - один из основных факторов производства труда. Существенным следствием процессов, происходящих на рынке труда, становится безработица - в целом негативное, но практически неизбежное явление общественной жизни.

Занятость населения составляет необходимое условие для его воспроизводства, так как от нее зависит уровень жизни людей, издержки общества на подбор, подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров, на их трудоустройство, на материальную поддержку людей, лишившихся работы.

Проблема безработицы является одной из серьезных проблем современного общества, особенно для стран Европы. Безработица влечет за собой существенное сокращение потенциального валового внутреннего продукта и национального дохода страны, существенные расходы государства на выплату пособий по безработице, переквалификацию безработных и их трудоустройство.

По определению Международной организации труда (МОТ) — International Labor Organization (ILO) безработным признается человек, который на данный момент времени не имеет работы, ищет работу и готов приступить к ней, то есть только тот человек, который официально зарегистрирован на бирже труда.

Вопросы занятости и безработицы исследовали в своих трудах такие ученые как Адам Смит, Давид Рикардо, Жан Батист Сэй, Альфред Маршалл, Артур Пигу, Карл Маркс, Джон Мейнард Кейнс и другие.

Современные экономисты рассматривают безработицу как естественную и неотъемлемую часть рыночного хозяйства. В этой связи большое внимание уделяется анализу типов безработицы. Критерием разграничения видов безработицы, как правило, служат причина ее возникновения и продолжительность, а основными видами безработицы...
считаются структурная, фрикционная и циклическая; упоминается также скрытая, сезонная, добровольная и т.д.

Безработица в России на протяжении последних лет имеет тенденции к снижению. На начало 2011 года она составляла 7,8%, в настоящее время — около 5,3%. В начале 2014 года безработица держалась на том же уровне, что в последние месяцы 2013 года, к лету 2014 г. наблюдался небольшой спад и подъем уровня безработицы к концу 2014 года.[1]

Уровень безработицы на ноябрь 2014 года по данным Федеральной службы государственной статистики составляет 5,2%.

Безработица в странах Евросоюза в прошлом году достигла абсолютного рекорда - 10,9%, сообщает «Российская газета» со ссылкой на данные Евростата.

Уровень безработицы в ЕС варьируется. Так, в Италии и Франции количество безработных граждан достигло 10,8% и 11,5%. В Германии — более 5%, это около 4 млн. человек. Рекордсменом остаётся Греция — здесь не могут найти работу 60% граждан.

По данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в 2014 году уровень безработицы в еврозоне достиг рекордных 12,3%, сообщает Интерфакс. По оценкам специалистов, в Испании и Греции в этом году безработица может подняться до абсолютного максимума за всю историю ЕС — более 28%.

В условиях кризиса многие крупные компании закрывают или сокращают программы привлечения молодых специалистов. Количество предложений для выпускников и студентов снизилось в несколько раз, а оставшиеся работодатели готовы предложить соискателям без опыта заработную плату не более 20 тыс. руб. в месяц. Тем не менее, зарплатные ожидания самих студентов не изменились, и большинство из них ради более выгодных условий готовы пожертвовать карьерой. В итоге все больше специалистов с высшим образованием будут менять квалификацию или уходить в малий бизнес.

Согласно исследованию, проведенному молодежной организацией AIESEC, около 43% студентов вузов рассчитывают после их окончания на зарплату 30-40 тыс., руб., 23% — 40-50 тыс., а 6% — 50-60 тыс. (примечательно, что наиболее высокие зарплатные ожидания у студентов первых курсов). В условиях кризиса более 80% студентов уверены в том, что смогут трудоустроиться, а 86% считают заработную плату более важным фактором, чем карьерный рост. Такое несоответствие может привести к тому, что все больше специалистов будут согласны на работу не по специальности, временное трудоустройство или начальные позиции в компаниях с минимальным окладом.[2]

Список используемой литературы:
1. rostrud.info - федеральная служба по труду и занятости
2. trudvsem.ru - информационный портал работа в Российской Федерации

©А.Н. НИКУЛИНА, И.Б. ХМЕЛЕВ, 2015

УДК 339.977
Е.А. Трубачева, А.К. Ноздрина, студентки 4-го курса экономического факультета
Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар, Российская Федерация

ПОСЛЕДСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ США И ЕВРОСОЮЗА В ОТНОШЕНИИ РОССИИ И ЕЕ ОТВЕТНЫХ МЕР

Экономическая ситуация на международной арене, характеризующаяся сведёнными санкциями зарубежных стран против России и ответными контрсанкциями самой России,
в настоящий момент довольно затруднительна, а все насущные проблемы, вызванные последствиями санкционной политики, остаются трудноразрешимыми.

Ввиду всей сложности текущего положения дел существует три возможных сценария развития событий на международной экономической арене: положительный, базовый и отрицательный.

Положительный сценарий предполагает прекращение дипломатического конфликта между Россией и западными странами и возврат макроэкономических показателей на прежний докризисный уровень. Базовый основан на сохранении нынешнего положения: никаких изменений в санкционной и контрсанкционной политике стран. Отрицательный сценарий, в свою очередь, предполагает последующее ужесточение санкций со стороны западных держав.

Рассматривая любой сценарий развития событий в санкционных условиях, не стоит забывать, что для крупнейших европейских держав Россия – это, прежде всего, бизнес. Соответственно, все негативные экономические последствия для России отразятся так или иначе и на зарубежных странах. Если экономика России под давлением внешней конъюнктуры неожиданно уйдет в жесткую рецессию, как это было в 1998 году, когда рубль за полгода упал более чем в три раза к доллару, то последствия для Европы и вовсе окажутся катастрофическими[1].

Долговременное воздействие будет наблюдаться, прежде всего, на энергетику за счет введенных санкций, ограничивающих доступ российского энергетического сектора к новым западным технологиям. В краткосрочной перспективе этот факт не будет иметь разрушительного характера, однако в долгосрочной перспективе он скажется на конкурентоспособности российской экономики. Так, например, прекращение поставок технологии сверления отрицательно скажется на российских разработках запасов углеводородов в Арктике, а также запасов сланцевого газа, которые должны заменить истощенные нефтяные месторождения в Сибири[2, с.5].

Одним из важнейших последствий при отрицательном сценарии является убыль населения. Российское Министерство экономического развития прогнозирует, что к 2020 году численность трудоспособного населения в стране снизится по меньшей мере на 8-9%. Реальные доходы населения также сократятся. Ещё в 2013 году рост реальных доходов населения составлял 4 %. На 2014 год планировалось замедление роста — 3,1 % за год. В 2015 году планируется спад реальных располагаемых доходов населения на 2,8 %. Главной причиной уменьшения доходов населения стала инфляция, составившая в 2014 году 11,4 %, вместо первоначально планировавшейся в 5 %. Кроме того, Банк России повысил прогноз по инфляции на 2015 и 2016 годы. Так, в 2015 году инфляция может составить 6,2–6,4%, а в 2016 году — 4,9–5,3% (рисунок 2).

Рисунок 2 – Динамика уровня инфляции в России, % (по данным Центрального банка РФ)
Одним из самых болезненных видов санкций наряду с санкциями в энергетическом и технологическом секторах являются банковские санкции. Они ограничивают возможность привлечения госбанками относительно дешевых средств. При любом развитии событий в среднесрочной перспективе санкции приведут к удорожанию финансирования для всего населения, потому что государственные банки израсходуют все ресурсы внутреннего рынка на погашение внешнего долга. Так, внешняя задолженность Российской Федерации по состоянию на 1.10.2014 г. составила 806,2 млрд. долл., где 679, 4 млрд. долл. – основной долг, 126,8 млрд. долл. – процентные выплаты (рисунок 3)

Несомненно, ограничения на остро необходимые западные инвестиции и технологии создают серьезные затруднения, поэтому в ближайшее время в краткосрочной перспективе ожидается при всех возможных сценариях уменьшение притока инвестиций, которое началось ещё в докризисный период. Для России новый уровень санкций станет большим испытанием, превратит сокращение экономики в более серьезную рецессию и ускорит отток капитала из страны до 150 миллиардов долларов в год (рисунок 4) [4].

Согласно внутренним прогнозам в 2017 году ожидается некоторое восстановление экономической активности, чему будет способствовать развитие импортозамещающих
отраслей и увеличение несырьевого экспорта, и, как следствие, рост ВВП составит 2,3% (рисунок 5).

Однако при всех вышеизложенных фактах, стоит отметить, что если Россия столкнётся с рецессией, то Европейский союз - с «тройной» рецессией, поскольку даже сейчас Европа вынуждена искать средства на то, чтобы компенсировать своему сельскому хозяйству последствия ответных санкций России, а также тратить миллионы на борьбу с возникшей безработицей. Так, например, Европарламент уже потратил 48,5 млн. евро на борьбу с безработицей в Греции, Италии, Польше, Испании, Нидерландах, Румынии и Франции[3, с. 170].

Аналитики Deutsche Bank посчитали, что 12 европейских банков могут потерять 7,5 млрд евро. В числе наиболее пострадавших окажутся Raiffeisen Bank International, Societe Generale и UniCredit, которые столкнутся с крупными убытками и потерей достаточности капитала. Они потеряют по 1 млрд евро, если в России повторится сценарий кризиса 1998 года.

Применять экономические санкции невыгодно и Америке. По некоторым оценкам, объём российских государственных средств, находящихся на счетах в США, составляет около 400 миллиардов долларов. Россия — это крупнейший держатель долларов США, следовательно, замораживать российские активы — опасное решение для американской валютной системы, которое могло бы вызвать цепную реакцию и существенно ослабить доверие рынка к американской валюте.

Так или иначе, в краткосрочной перспективе российская экономика переживает санкции. Экспорт нефти по-прежнему гарантирует нашей стране довольно устойчивый поток доходов, а золотовалютные резервы страны остаются на уровне 500 миллиардов долларов.

Вводить экономические санкции против России невыгодно, так в этой ситуации переплетаются интересы частного бизнеса и власти. Точечно воздействовать на Россию возможно, но в таком случае последует ответная реакция. Однако в то же самое время не стоит забывать, что, несмотря на подобную невозможность и невыгодность санкций, Россия остается к ним уязвима по причине неразвитости собственной отрасли обрабатывающей промышленности и зависимости национальной экономики от потребления импортной продукции.

Российская экономика в настоящий момент балансирует на грани. Она испытывает значительную потребность в структурной модернизации. Для увеличения независимости России от западных экономик и скорейшему повышению уровня экономического развития в Крыму Правительству, по нашему мнению, необходимо применить следующие меры:
— перевести деноминированные в американских долларах и евро государственные активы и счета из натовских стран в нейтральные государства;
— прекратить экспорт драгоценных, редкоземельных и прочих стратегических металлов и минералов;
— провести с Китаем операции по обмену валютой и кредитами в целях финансирования важнейших импортных товаров;
— постепенно перейти на расчеты в российской валюте с торговыми партнерами;
— радикально снизить долю американских долларовых инструментов и долговых обязательств перед другими странами, вводящими санкции, в общем объеме валютных резервов России.

Безусловно, нынешняя экономическая обстановка, в которой находится наша страна, сложная, но пока ещё не критическая. Ситуация требует от нас новых нестандартных решений, которые поспособствуют внедрению новой модели роста в российской экономике, ориентированной на импортозамещение и диверсификацию экспорта.

Список использованной литературы:
1. Кравченко Л. Экономические санкции против России: вызовы и угрозы [Электронный ресурс]: электрон. журн. – режим доступа к журн.: www.sobesednik.ru;
2. Мезин В. Г, Кудряшова В. В. Цена присоединения Крыма // Вестник Екатерининского института. 2014. № 2 (26). с. 3-11;
4. Федеральная служба государственной статистики URL: http://www.gks.ru/ (дата обращения: 29.01.2015 г.).

© А.К. Ноздрина, Е.А. Трубачева, 2015

УДК 338.24

Т.В. Орлова
аспирант кафедры «Прикладная экономика и управление инновациями»
Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А.
г. Саратов, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Предприятие машиностроительного комплекса (ПМК) представляет собой совокупность связанных между собой производственных подразделений, которые выполняют определенные функции. Их деятельность направлена на достижение конечной цели – выпуск готовых конкурентоспособных товаров.

Особенности механизма управления инновационным потенциалом предприятия машиностроения (МУИПМ) связаны, прежде всего, со спецификой отраслевого комплекса. Это сопряжено, прежде всего, с высоким уровнем производственных издержек и со сложностью конструкции производимой продукции, что обуславливает необходимость организации конкурентного производственного цикла. Поскольку применение продукции ПМК достаточно продолжительное, необходима организация технического обслуживания
основных фондов и производства запасных частей к ним. Длительность применения основных фондов влечет проблему более быстрого морального старения оборудования вместо его фактического износа, что вызывает необходимость непрерывного обновления производственного процесса. Кроме того, в данной отрасли наблюдается значительное увеличение периода разработки продукта или технологии над производственным циклом, что еще раз подтверждает необходимость постоянного обновления производства.

ПМК объединяет целостность технологического процесса и материально-технической базы, что характеризуется высокой фондаемостью и длительностью производственного цикла, который характеризуется высоким уровнем механизации и автоматизации, а применение однородных материалов в виду высокой металлоемкости продукции предприятия машиностроительного комплекса заставляет использовать ресурсосберегающие технологии [2].

К другим особенностям МУИПМ относятся:
- многономенклатурность и многодетальность выпускаемой продукции, длительность производственного и технологического циклов и достаточно широко развитые производственные связи;
- потребность в обеспечении высококвалифицированными кадровыми ресурсами различных профессий, поскольку продукция машиностроения является сложной и требует соответствующего образования;
- наукоемкость, постоянная необходимость внедрения научных разработок в производство, ориентация на научный потенциал; на основе машиностроения осуществляется техническое перевооружение остальных отраслей экономики;
- относительная независимость влияния природных факторов на деятельность машиностроительных предприятий;
- необходимость достаточного развития инфраструктурного потенциала (транспорт, дороги, электроснабжение и т. п.).

На данном этапе на ПМК страны производится преимущественно трудо- и материалоемкая продукция, и поэтому качеству рабочей силы не уделяется особого внимания. Однако, современное производство машиностроительной продукции должно проходить под контролем высококвалифицированных специалистов, поскольку именно мастерство и знание рабочих позволяет выпускать продукцию высокого качества и надежности. ПМК необходимо широко развивать и услуги по техническому обслуживанию выпускаемой продукции, гарантийному ремонту и производству запасных частей, номенклатура и объем которых зависит от срока эксплуатации основной продукции.

Так, на протяжении последних лет инновационный потенциал предприятий машиностроения развивался за счет незадействованных резервов роста по производственным мощностям, по технологиям, кадрового резерва. В настоящее время по этим параметрам появляются серьезные ограничения, для преодоления которых необходимы серьезные финансовые вложения. Машиностроительные предприятия области, как и других субъектов Российской Федерации, при вступлении Российской Федерации во Всемирную торговую организацию попали в сложную ситуацию: без серьезной государственной поддержки и технического перевооружения производств ПМК будет очень сложно развивать свой инновационный потенциал.

Принимая во внимание основные тенденции Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [1], для повышения эффективности МУИПМ необходимо увеличить конкурентные преимущества, которые так необходимы для предприятий машиностроительного
комплекса, и создать необходимые институциональные условия для перехода предприятий на инновационный путь развития.

Список использованной литературы:

© Т.В. Орлова, 2015

УДК 338.984
С. А. Плетюхина
К.э.н., доцент кафедры экономического анализа и бухгалтерского учета
Ивановский государственный университет, Г. Иваново, Российская Федерация

ПРИНЯТИЕ ОПТИМАЛЬНЫХ ПЛАНОВЫХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Все предлагаемые в современной отечественной и зарубежной экономической литературе методы оценки эффективности плановой деятельности предполагают использование таких показателей, как чистый дисконтированный доход, внутренняя норма рентабельности, индекс доходности, срок окупаемости, а также группы показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия. Причем основным критерием экономической эффективности как плановой, так и всей производственно-хозяйственной деятельности традиционно считается максимальная прибыль.

Однако современное промышленное предприятие представляет собой сложную динамически развивающуюся социально-экономическую и производственно-сбытовую систему. Разнообразные экономические, производственные, трудовые, социальные, экологические результаты, получаемые в ходе планирования производственно-хозяйственной деятельности предприятия, не могут быть оценены с помощью какого-либо одного показателя. В силу этого, использование однокритериального подхода нельзя признать целесообразным потому, что он базируется на весьма упрощенном, одностороннем представлении о сущности оптимизационных задач, решаемых в системе внутрифирменного планирования. Однокритериальный подход исключает возможность получения синергетического эффекта, который проявляется в одновременном достижении наилучших экономических, социальных и экологических результатов и обусловлен коллективным влиянием на конечный результат всех показателей, находимых отражение в бизнес-плане предприятия.

Как правило, промышленные предприятия вынуждены функционировать в условиях неопределенности, не располагая абсолютно точными исходными и нормативными данными, используемыми для получения решений основных оптимизационных задач в системе внутрифирменного планирования. Анализируя структуру бизнес-плана по его стандартным разделам и показателям, можно прийти к выводу, что многие из них слишком неопределены и обладают различной степенью прогнозируемости. Это снижает обоснованность бизнес-планов, а также усложняет задачу их сравнительной оценки. Кроме того, принятие оптимальных решений базируется не только на количественных характеристиках, но и на факторах, не всегда имеющих количественные меры.
Следовательно, задачи оптимального планирования относятся к типу так называемых слабо структурированных проблем, основными чертами которых являются объективное наличие как качественных, так и количественных элементов, причем качественные, малоизвестные и неопределенные стороны имеют тенденцию доминировать.

Методической основой для преодоления степени неточности и неполноты исходных данных, используемых при решении многокритериальных оптимизационных задач, может быть применение аппарата теории нечетких множеств, дающего возможность формализовать разнокачественную информацию, используемую при принятии решений.

С учетом многокритериального подхода и в соответствии со структурой бизнес-плана можно определить систему критериев, позволяющую принимать оптимальные решения в условиях неопределенности и недостатка информации. При этом как число, так и характер используемых критериев не являются строго детерминированными, а определяются в каждом конкретном случае с учетом предпочтений лица, принимающего решение.

Наиболее важными количественными параметрами бизнес-плана являются критерии финансовой эффективности. Они определяются на базе денежного потока, представляющего собой поступления и выплаты денежных средств в процессе реализации некоторого проекта. Так как бизнес-проекты относятся к будущему периоду времени, то имеет место неопределенность относительно будущих денежных потоков. Действительно, достаточно сложно, с учетом колебания цен и стоимости потребляемых ресурсов, изменения процентных ставок и условий налогообложения, влияния других факторов, точно спрогнозировать поступления от продаж, доходы по краткосрочным ценным бумагам, соотношение собственных и заемных средств, производственные издержки, другие доходы и выплаты. Поэтому при расчете критериев финансовой эффективности целесообразно отказаться от точных количественных оценок, а использовать для описания денежных потоков треугольные нечеткие числа, задавая некоторый интервал, характеризующий то или иное ожидаемое значение. При этом, треугольное нечеткое число \( A = (a_{\min}, a, a_{\max}) \) интерпретируется как интервальная оценка некоторого показателя, содержащая минимальное, наиболее ожидаемое и максимальное значения показателя. Это число моделирует высказывание следующего вида: «показатель \( A \) приблизительно равен \( a \) и однозначно находится в диапазоне \( (a_{\min}, a_{\max}) \)». Параметры \( a_{\min}, a, a_{\max} \), называемые значимыми или опорными точками треугольного нечеткого числа \( A \), могут быть заданы на основе экспертных оценок, анализа состояния дел в отрасли, на основании строгих (например, банковских) нормативов и т.д. Формализация треугольного нечеткого числа \( A \) обеспечивается функцией \( \mu(A) \), называемой функцией принадлежности данного показателя соответствующему нечеткому множеству. Если \( \mu(A) = 1 \), то данный показатель на 100% принадлежит множеству. При \( \mu(A) = 0 \) констатируется полная непринадлежность показателя данному множеству.

Функция принадлежности треугольного числа \( A \) имеет вид:

\[
\mu(A) = \begin{cases} 
0, & x < a_{\min}; \\
\frac{x - a_{\min}}{a - a_{\min}}, & a_{\min} \leq x < a; \\
\frac{a - x}{a_{\max} - a}, & a_{\min} \leq x < a_{\max}; \\
\frac{a_{\max} - a}{a_{\max} - a_{\min}}, & a \leq x < a_{\max}; \\
0, & x \geq a_{\max}. 
\end{cases}
\]

Следует заметить, что точное количественное значение также может быть интерпретировано как треугольное число, в котором \( a_{\min} = a = a_{\max} \).

Основным показателем, характеризующим абсолютную и сравнительную эффективность бизнес-проектов является чистый дисконтированный доход (NPV), рассчитываемый по формуле
$$NPV = \sum_{m} CI m R_m (E) - \sum_{m} CO m R_m (E),$$

где:

$CI_m$ – поступления в течение интервала планирования $m$;

$CO_m$ – выплаты в течение интервала планирования $m$;

$$R_m (E) = \frac{1}{(1 + E)^{m-t_0}}$$

– коэффициент дисконтирования для интервала планирования $m$;

$E$ – принята норма дисконта.

Поскольку и поступления и выплаты на каждом шаге имеют лишь прогнозные значения, то их можно представить в виде нечетких чисел треугольного вида $CI = (ci_{min}, ci, ci_{max})$ и $CO = (co_{min}, co, co_{max})$, определив для каждой из составляющих минимальное, наиболее ожидаемое и максимальное значения.

Норма дисконта также имеет нечеткий характер, поскольку зависит от многих факторов: отрасли, структуры капитала, степени риска, альтернативы вложения денег. При этом каждое предприятие или инвестор сами устанавливают размеры ставок дисконтирования, с учетом возможности размещения своих финансовых средств.

Достаточно большое число показателей бизнес-плана, например возможность привлечения инвесторов, уровень конкуренции, соответствие стандартам, эффективность использования технологического потенциала предприятия и целый ряд других являются качественными критериями. Особенность этих критериев заключается в том, что их определение основывается на опыте, знаниях и интуиции специалистов (экспертов), а также на информации, доступной им в данный момент. Следовательно, в оценке неизбежно появляется субъективный компонент, выражаемый нечеткими лингвистическими описаниями типа «весьма вероятно», «маловероятно», «вполне возможно» и т. п. В связи с этим должен быть использован особый инструментарий измерения – специальные шкалы, позволяющие установить соответствие между лингвистическими оценками качественных показателей и некоторыми числовыми интервалами.

Таким образом, задача формализации качественной информации, представленной в словесной форме, сводится к построению шкал базовых переменных, позволяющих установить соответствие между лингвистическими оценками качественных показателей и некоторыми числовыми интервалами. Вид шкалы определяется в каждом конкретном случае экспертом или лицом, принимающим решение, и зависит от показателя, подлежащего непосредственной оценке.

© С. А. Плетюхина, 2015

УДК 658.562.64

А.А. Полякова

Студент инженерно-экономического факультета, 2 курс
Санкт-Петербургский государственный экономический университет
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

РОЛЬ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ НА ЭТАПЕ ЗАРОЖДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Организации зарождаются, развиваются, добиваются успехов, ослабевают и, рано или поздно, прекращают свое существование. Ни одна организация не может не пройти этот
цикл. Новые организации формируются каждый день, в то время когда сотни организаций погибают навсегда.

Многие молодые предприниматели, не имея опыта ведения своего бизнеса, подвергают свое новое предприятие большому кризису уже на самых начальных этапах. Это происходит потому, что они не знают, на что следует обратить особое внимание. А его надо обратить на управление качеством. В данной статье я постараюсь объяснить почему.

Применяя понятие жизненного цикла, можно заметить, что существуют отчетливые этапы, через которые проходят организации, и что переходы от одного этапа к другому являются предсказуемыми, а не случайными. Каждый этап имеет свои особенности и кризисы, которые необходимо знать для успешного управления предприятием. Этап зарождения больше всего подвергнут кризисам и на этом этапе очень много предприятий прекращает свое существование. Поэтому я считаю, что на этом этапе должно уделяться больше внимание управлению качеством.

Для того что бы избежать некоторых кризисов или свести их риски к минимуму для компании рекомендуется использовать комплекс мер по управлению качеством.

Далее я рассмотрю основные мероприятия, которые позволят повысить эффективность деятельности предприятия.

В первую очередь рекомендуется реализация на предприятии 8 принципов TQM [1]. Немного подробнее остановимся на каждом из них.

1. Ориентация на потребителя. Таким образом, повышается уровень продаж и лояльность клиентов к продукции или услуге.

2. Вовлечение всего персонала. Способствует улучшению мотивации работников, их заинтересованность в результате. Так же позволяет найти нестандартный подход к решению задачи или достижению целей.

3. Лидерство на производстве. Работники должны понимать цели и задачи предприятия и иметь стимул к их выполнению. Более того, хороший лидер способен вдохновить работников выкладываться в полную силу.

4. Принятие решений на основе фактов. Снижает риск принятия неверных решений.

5. Процессный подход. Снижение затрат и сокращение продолжительности производственных циклов за счет результативного использования ресурсов.

6. Системный подход. Обеспечивает уверенность заинтересованных сторон в согласованности, результативности и эффективности деятельности организации.

7. Постоянное улучшение. Повышает эффективность и положительно влияет на заинтересованность клиентов.

8. Взаимовыгодные отношения с поставщиками. Позволяет оптимизировать затраты и ресурсы.

Для предотвращения одной из самых первых проблем, с которой может столкнуться предприниматель, проблемы неправильного выбора целевого покупателя, следует уделять особое внимание сегментации и анализу рынка.

Не лишним будет провести SWOT анализ, позволяющий выявить сильные и слабые стороны организации как внешних, так и внутренних факторов.

Рекомендуется проведение активного маркетинга и налаживание связей с поставщиками и кредиторами. Это позволит улучшить имидж компании, повысить лояльность клиентов, получить более льготные условия от поставщиков и кредиторов. Таким образом, можно избежать риска финансовой нестабильности.

Постепенное внедрение товара на рынок позволяет избежать перепроизводства и неэффективное использование ресурсов.

Следует достичь управленческой эффективности предприятия. Т.е такой структуры управления, при которой отсутствует текучесть кадров, четко и последовательно принимаются управленческие решения, распределена ответственность, постоянны партнеры и поставщики, каналы сбыта и т.д.
Как было замечено ранее, этап зарождения является одним из наиболее опасных этапов и более всего подвержен кризисам. Поэтому большое внимание стоит так же уделить антикризисному менеджменту.

Антикризисное управление — это система управления предприятием, имеющая комплексный, системный характер и направленная на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала современного менеджмента, разработки и реализации на предприятии специальной программы, имеющей стратегический характер, позволяющей устранить временные затруднения, сохранить и преумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, опираясь на собственные ресурсы. [2]

Элементами антикризисного управления являются:
1. Анализ состояния макро- и микросреды и выбор предпочтительной миссии фирмы;
2. Анализ экономических аспектов возникновения кризисных ситуаций. Отладка сканирования внешней и внутренней сред фирмы для раннего нахождения сигнала об угрозе приближения кризиса;
3. Стратегический контроль деятельности фирмы и разработка стратегии предотвращения ее несостоятельности;
4. Оперативная оценка и анализ финансового состояния предприятия. Определение возможности банкротства;
5. Разработка предпочтительного поведения в условиях наступившего кризиса;
6. Непрерывный анализ риска предпринимательской деятельности и разработка мер по его снижению.

Таким образом, с целью предотвращения разорения организаций на этапе зарождения стоит с самого начала уделять особое внимание управлению качеством. Ведь это ведет не только к улучшению качества продукции (что положительно сказывается на потребительском спросе), но и позволяет наиболее эффективно использовать ресурсы предприятия и перейти к этапу расцвета с наименьшими потерями.

Список использованной литературы:

© А.А. Полякова,2015

УДК 336

А.В. Полякова, Студентка группы ГМФ 4-1 ФЭФ ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» Г. Москва, Российская Федерация

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Российская Федерация и Республика Казахстан две страны с абсолютно разными показателями численности населения, социально-экономического развития, площади территории. Республика Казахстан, в отличие от Российской Федерации, является унитарным государством. Таким образом, в ней утверждаются, исполняются и являются самостоятельными республиканский бюджет, областные бюджеты, бюджеты города республиканского значения, бюджеты района (города областного значения) [1].

На структуру уровней бюджетной системы при рассмотрении государственного долга необходимо обратить внимание, поскольку государственный долг Российской Федерации
включает долговые обязательства только Российской Федерации [2]. В Республики Казахстан в государственный долг включаются не только сумма государственных займов, но и сумма долговых обязательств, отнесенных на долг Правительства Республики Казахстан, Национального Банка Республики Казахстан и на долг местных исполнительных органов.

Несоответствие бюджетного устройства двух стран проявляются также и в структуре бюджета, а именно в определении бюджетных кредитов. В Российской Федерации бюджетные кредиты являются частью государственного долга, тогда как в Республике Казахстан чистое бюджетное кредитование является отдельной статьей бюджета.

Если говорить о самом государственном долге, то существует ряд различий в классификации. Наиболее важным является несовпадение признака для определения внутреннего и внешнего долга. В Российской Федерации данный вид долга определяется в зависимости от валюты, в Республике Казахстан – в зависимости от принадлежности резидентам и нерезидентам.

Особенностью является также и неограниченный срок государственных ценных бумаг Республики Казахстана. В Российской Федерации максимальный срок составляет 30 лет.

Немаловажным является и несовпадение целей осуществления заимствований. Первоначально они необходимы для финансирования дефицитов бюджета, это прописано в законодательстве обеих стран. Однако в Российской Федерации государственные заимствования направляются также и на погашения долговых обязательств; в Республике Казахстан – на содействие развитию внутреннего рынка долговых инструментов.

Для того чтобы проанализировать и сравнить данные по государственному долгу двух стран качественно и эффективно, необходимо учесть все несоответствия структуры государственного долга. Таким образом, в качестве государственного долга Республики Казахстан были рассмотрены только государственные займы (не учитывались долговые обязательства, отнесенные на долг Национального Банка Республики Казахстан и на долг местных исполнительных органов). Также в общий объем государственного долга данной страны мною было добавлено чистое бюджетное кредитование.

По результатам рассматриваемых 2012-2014 годов можно сделать вывод, что основную долю государственного долга обеих стран составил внутренний долг, причем общий объем долга сопоставимо возрастает.

Для анализа долговой устойчивости обеих стран были использованы пороговые значения показателей, разработанные Министерством финансов Российской Федерации [3]:
1. Отношение государственного долга к ВВП – 25%;
2. Доля расходов на обслуживание государственного долга в общем объеме расходов федерального бюджета – 10%;
3. Доля расходов на обслуживание государственного долга в общем объеме доходов федерального бюджета – 10%;
4. Отношение государственного внешнего долга к годовому объему экспорта товаров и услуг – 220%.

Расчеты данных критериев можно отразить в таблице.

Табл. 1. Анализ долговой устойчивости Российской Федерации и Республики Казахстан

<table>
<thead>
<tr>
<th>Год</th>
<th>Страна</th>
<th>Критерий 1</th>
<th>Критерий 2</th>
<th>Критерий 3</th>
<th>Критерий 4</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2012</td>
<td>Российская Федерация</td>
<td>9%</td>
<td>2%</td>
<td>2%</td>
<td>6%</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Республика Казахстан</td>
<td>13%</td>
<td>2,6%</td>
<td>2,9%</td>
<td>5,8%</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Российская Федерация</td>
<td>Республика Казахстан</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>-------</td>
<td>-----------------------</td>
<td>----------------------</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2013</td>
<td>10%</td>
<td>14%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>3%</td>
<td>3%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>3%</td>
<td>3,5%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>9,7%</td>
<td>6%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2014</td>
<td>11%</td>
<td>14%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>3%</td>
<td>4,7%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>2%</td>
<td>5%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>11%</td>
<td>11%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Источник: данные Министерства финансов Российской Федерации, Министерства финансов Республики Казахстан, Росстата, ТАЛДАУ

Согласно рассчитанным данным, показатели обеих стран ниже установленных пороговых значений. Все это говорит о правильности реализуемой долговой политике и необходимости принятия данных долговых обязательств. Соответствие пороговым значениям говорит об эффективности использования средств и долгосрочной устойчивости.

Список использованных источников:
1. Бюджетный кодекс Республики Казахстан
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации
3. Основные направления государственной долговой политики Российской Федерации на 2012-2014 года

© А.В. Полякова, 2015

УДК 336.647/.648

В.Ю. Пронникова
Аспирантка кафедры «Финансовый менеджмент»
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)
Г.Ростов-на-Дону, Российская Федерация

ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В основе систематизации и структурирования существующих методик формирования инвестиционных ресурсов, в данной статье предложены этапы привлечения инвестиционных ресурсов предприятиями, выполнение которых позволит железнодорожным предприятиям принимать экономически обоснованные и эффективные решения в области привлечения инвестиционных ресурсов в инновационное развитие.

Основные этапы привлечения инвестиционных ресурсов:
1) Определение потребности в инвестиционных ресурсах, описание характеристик.
2) Анализ потребности в инвестиционных ресурсах с точки зрения минимизации и инвестирования из внутренних источников.
3) Анализ внешних инвестиционных источников с использованием критерия доступности.
4) Сопоставление потребности в инвестиционных ресурсах и возможности покрытия из доступных источников.
5) Проверка результ ativности управленческого решения в области выбора источников финансирования и инвестирования.

Рассмотрим подробнее каждый из приведенных этапов.

Ключевой смысл первого этапа состоит в определении потребности в инвестиционных ресурсах для предприятия, а также описании основных характеристик. Реализация этого этапа вписывается в систему планирования, которая должна существовать на предприятии. Выявить потребность в инвестиционных ресурсах возможно путем рассмотрения данных за предшествующий период, а также составления и последующего анализа различных документов, таких как: план доходов и расходов, прогноз движения денежных средств, кассовый план, платежный календарь и др.

Информационная база для определения потребности в инвестиционных ресурсах предприятия зависит исключительно от внутреннего регламента самого предприятия по вопросам планирования и прогнозирования дальнейшей его деятельности и развития. Безусловно, если такая система отсутствует, то это говорит о низком уровне развития финансового менеджмента на предприятии и о необходимости принятия мер в области финансово-экономического развития.

Результатом проведенного анализа должен стать не только факт выявления потребности в инвестиционных ресурсах, но и определение основных характеристик. К таким характеристикам можно отнести:
• объем необходимых инвестиционных ресурсов;
• периоды возникновения потребности в инвестиционных ресурсах;
• желательный срок привлечения необходимых инвестиционных ресурсов для ликвидации потребности (краткосрочное или долгосрочное инвестирование);
• целевое назначение, т.е. какие цели не могут быть реализованы в связи с возникновением непокрытой потребности в инвестиционных ресурсах [1, С. 155].

Таким образом, итогом данного этапа можно назвать формирование четкого представления у руководства предприятия о потребности в инвестиционных ресурсах на определенный период времени.

В рамках второго этапа должен быть проведен повторный анализ уже рассмотренной информационной базы, но с точки зрения оптимизации потребности в инвестиционных ресурсах. В данном случае речь идет о поиске возможностей минимизировать недостаток инвестиционных ресурсов за счет различных мер, не прибегая к дополнительному внешнему источнику инвестирования.

К таким мерам можно отнести:
• поиск внутренних резервов, т.е. анализ возможности использования внутренних источников инвестирования предприятием. Это может быть рассмотрение варианта увеличения уставного капитала, пересмотр дивидендной политики на планируемый период, поиск вариантов увеличения прибыли, изменение амортизационной политики, пересмотр отчислений в различные фонды и т.п.;
• пересмотр расходов по операционной, финансовой и инвестиционной деятельности. В рамках этой группы возможно изменение структуры предстоящих расходов путем переноса сроков реализации тех или иных задач, уменьшение объемов инвестирования, изменение текущих стратегических и тактических решений в области финансов, маркетинга, производства и т.д.

Результатом реализации данного этапа должна стать характеристика потребности в инвестиционных ресурсах с учетом произведенных изменений.

На третьем этапе проводится анализ внешних источников инвестирования по группам (в соответствии с классификацией по признаку распорядителя), а также в разрезе конкретных
их видов с помощью критерия доступности. По мнению автора, данный критерий наиболее актуален, так как дает четкое представление о потенциальных возможностях предприятия.

Главной задачей на этом этапе является составление перечня источников инвестирования, которые может использовать предприятие.

Критерий доступности в данном случае представляет собой совокупность факторов и условий, которая сопровождает любую группу способов привлечения инвестиционных ресурсов и каждый из них в отдельности. При этом, необходимо обратить особое внимание на условия, которые выдвигаются для использования того или иного источника инвестирования, и оценку их достижения с позиции предприятия. Например, это может быть определенный объем выручки или доля задолженности перед бюджетом в валюте баланса и пр. Также в рамках критерия доступности можно выделить еще одну категорию условий, которые возникают после использования источника привлечения инвестиционных ресурсов и являются не менее важными. К ним можно отнести:
- график погашения основного долга и процентов по кредиту,
- страхование и охрана залогового имущества, регулярные отчеты по деятельности предприятия и другие [2].

Помимо факторов и условий в рамках критерия доступности должен быть проведен анализ источников по их прогнозным характеристикам, а именно: стоимости, объему, срокам привлечения.

Четвертый этап представляет собой подведение итогов проведенного анализа на предыдущих этапах путем сопоставления потребности в инвестиционных ресурсах (итог второго этапа) и потенциальной возможности их привлечения из различных источников (итог третьего этапа).

Данная процедура может быть проведена на основе ранее отмеченных основных характеристик потребности в инвестиционных ресурсах, а именно: объемов, сроков, цели привлечения и периода возникновения.

В результате которого, предприятие сможет получить достаточно четкое представление о финансировании и инвестировании своей деятельности на планируемый период, при этом соотношение основных характеристик потребности в инвестировании и возможности их покрытия позволит сформулировать порядок дальнейших действий по привлечению инвестиционных ресурсов.

Безусловно, достижение абсолютного совпадения потребности в инвестировании с возможностью покрытия практически невозможно. Поэтому в большинстве случаев после проведенного анализа необходимо будет вернуться на второй этап для пересмотра планов инвестиционной деятельности предприятия. Переход к следующему этапу возможен только в том случае, если результат будет максимально приближен к представлению управленческого аппарата о дальнейшем развитии предприятия. Так или иначе, решение об окончании четвертого этапа должно быть принято на уровне руководства предприятия.

Ключевой смысл пятого этапа заключается в проверке результативности полученного управленческого решения в области выбора источников инвестирования. Наиболее эффективным критерием для выбора, по мнению автора, является совокупность показателей финансовой устойчивости. В этом случае целесообразно проведение сравнительного анализа на основе текущих данных бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах с их прогнозными значениями. Далее следует расчет абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости на текущий момент и в перспективе. Полученные данные необходимо сравнить с имеющимися нормативными
значениями (общероссийскими, отраслевыми, региональными и т.д.), а также отследить динамику их изменений.

Безусловно, принятие окончательного решения о полученных результатах и их оценка являются абсолютно субъективными, так как именно руководство предприятия определяет допустимость отклонения тех или иных значений от нормы на данный момент и в будущем.

Список использованной литературы:


© В.Ю. Пронникова, 2015

УДК 519.2

Д.В. Пятницев,
В.П. Трушина,
А.Н. Миросников,
Студенты кафедры прикладных информационных технологий
Новосибирского государственного университета экономики и управления г. Новосибирск, Российская Федерация

КОМПЬЮТЕРНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИТУАЦИЙ НА ОСНОВЕ МАРКОВСКИХ ПРОЦЕССОВ

В приложении марковских процессов к финансово-экономическим ситуациям одним из важных факторов является длительное протекание процесса, то есть протекание процесса после окончания воздействия на него начальных условий. При некоторых условиях устанавливается финальный стационарный режим процесса, при котором вероятности состояний системы уже не зависят ни от времени, ни от начального распределения вероятностей [1, с. 5]. Пусть $s_1, ..., s_n$ - возможные состояния системы $S$, которые могут переходить из одного из них в другое только в моменты $t_1, ..., t_k$. Случайная последовательность называется марковской цепью, если для каждого шага вероятность перехода из любого состояния $s_i$ в любое состояние $s_j$ не зависит от того, когда и как система $S$ оказалась в состоянии $s_i$.

Реализацию дискретного случайного процесса с дискретным временем за любой промежуток времени можно представить неслучайной конечной последовательностью по индексу $k$ рассматриваемых событий $S_i(k)$. Основными характеристиками марковских цепей являются вероятности $p_i(k) = p(S_i(k))$, которые называются вероятностями состояний. Для каждого шага $k$ события $S_1(k), ..., S_n(k)$
несовместны и образуют полную группу, поэтому сумма вероятностей этих событий для каждого $k$ равна 1. Переходной вероятностью $p_{ij}(k)$ из $i$ в $j$ состояние для $k$ шага называется вероятность непосредственного перехода системы $S$ в момент $t_k$ из состояния $s_i$ в состояние $s_j$. Если $i=j$, то переходная вероятность $p_{ii}(k)$ называется вероятностью задержки системы $S$ в состояние $s_i$. Если переходные вероятности не зависят от шагов $k$, то марковская цепь называется однородной, в противном случае марковскую цепь называют неоднородной. Переходные вероятности однородной марковской цепи определяются в виде матрицы $P=\left(p_{ij}\right)_{i,j=1}^n$. Переходную вероятность $p_{ij}$ можно интерпретировать как условную вероятность $p_{ij}=p\left(s_j(k)/s_i(k-1)\right)$ события $s_j(k)$ при условии, что имело место событие $s_i(k-1)$. Отсюда $\sum_{j=1}^n p_{ij}=1, i=1,\ldots,n$. Матрица, каждый элемент которой неотрицателен, а сумма элементов каждой строки равна единице, называется стохастической. Граф состояний, у стрелок которого указаны переходные вероятности, называется размеченным. Вектор строка вероятностей состояний $\{p_1(0),\ldots,p_n(0)\}$ в начальный момент времени, непосредственно предшествующий первому шагу, называется вектором начального распределения вероятностей. Для однородной марковской цепи имеет место равенство \(\{p_1(k),\ldots,p_n(k)\}=\{p_1(k-1),\ldots,p_n(k-1)\}.P\), а также $\{p_1(k),\ldots,p_n(k)\}=\{p_1(0),\ldots,p_n(0)\}.P^k$. Вероятности состояний системы в финальном стационарном режиме называются финальными вероятностями и обозначаются $p_1,\ldots,p_n$. Если существуют финальные вероятности, то финальный вектор $\{p_1,\ldots,p_n\}$ можно найти из уравнения $\{p_1,\ldots,p_n\}=\{p_1,\ldots,p_n\}.P$, где $P$ - матрица переходных вероятностей. Марковская цепь называется регулярной, если существует натуральное число $m$ такое, что любой элемент матрицы $P^m$ положителен, за исключением, быть может, элементов, стоящих в столбцах, номера которых совпадают с номерами неустойчивых состояний системы $S$, то есть состояний без входов. Если однородная марковская цепь с конечным числом $n$ состояний регулярна, то существуют финальные вероятности, причем $\lim_{m\to\infty}P^m=\begin{pmatrix} p_1 & p_2 & \cdots & p_n \\ p_1 & p_2 & \cdots & p_n \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ p_1 & p_2 & \cdots & p_n \end{pmatrix}$. Поэтому, для нахождения финальных вероятностей целесообразно поступить следующим образом: сначала проверить марковскую цепь на регулярность и, если она такой окажется, то финальный стационарный вектор вероятностей можно найти из вышеприведенной формулы.

Поведение рынка ценных бумаг имеет следующую тенденцию [2, с. 220]: сделки, в которых цены возрастают, сменяются сделками, в которых цены падают. Наблюдения показали, что условная вероятность возрастания цен после предшествовавшего периода их падения равна $0,65$, а условная вероятность падения цен после предшествовавшего периода их возрастания равна $0,6$. В качестве системы $S$ будем рассматривать рынок ценных бумаг. Тогда система $S$ может находит только в двух состояниях: $S_1$ - падение цен, $S_2$ -
возрастание цен. Условные вероятности 0,65 и 0,6, данные в условии, являются
вероятностями \( p_{12} \) и \( p_{21} \). Тогда размеченный граф состояний системы \( S \) будет иметь
следующий вид.

Матрица переходных вероятностей для данной задачи имеет вид
\[
P = \begin{pmatrix}
0,35 & 0,65 \\
0,6 & 0,4
\end{pmatrix}.
\]
Как все элементы матрицы \( P \) положительны, то система \( S \) регулярна и потому
существуют финальные вероятности \( p_1 \) и \( p_2 \) соответственно состояний \( S_1 \) и \( S_2 \). Имеем
\[
\begin{pmatrix}
p_1 \\
p_2
\end{pmatrix} =
\begin{pmatrix}
0,35 & 0,65 \\
0,6 & 0,4
\end{pmatrix}
\begin{pmatrix}
p_1 \\
p_2
\end{pmatrix}.
\]
Получаем систему уравнений вида
\[
\begin{align*}
p_1 &= 0,35p_1 + 0,6p_2 \\
p_2 &= 0,65p_1 + 0,4p_2.
\end{align*}
\]
Решая систему, получим вероятности \( p_1 = 0,48 \) и \( p_2 = 0,52 \). Таким образом, при достаточно
dлительном функционировании рынка ценных бумаг финальные вероятности падения и
роста цен равны соответственно 0,48 и 0,52. При этом они не зависят от начального
состояния рынка.

В статье разработано программное обеспечение для моделирования финансово-
экономических ситуаций на основе марковских однородных процессов на языке
программирования C#. Однородные марковские зависимости широко применяются и в
химико-биологических исследованиях [3, с. 119; 4, с. 56; 5, с. 756].

Список использованной литературы:
1. Лабскер Л.Г. Вероятностное моделирование в финансово-экономической области. –
3. Осипов А.Л., Кривченко О.В., Трушина В.П., Рапоцевич Е.А. Компьютерный
анализ химико-биологических данных // В мире научных открытий. 2014. № 4 (52). С. 117-
122.
4. Осипов А.Л., Башелханов А.А., Борисов М.Б. Система моделирования параметров,
представляющих эффекты биологической среды // Автометрия. 1998. № 3. С. 54.
5. Осипов А.Л., Трушина В.П., Пятницев Д.В., Шляпкин Г.В., Павлик И.О.
Интеллектуальные технологии анализа химико-биологических данных // В мире научных
© Д.В. Пятницев, В.П. Трушина, А.Н. Мирошников, 2015
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ РЕГИОНА

Для повышения эффективности управления инвестиционной деятельностью региона необходимо выявить ряд специфических отличий инвестиционной деятельности от других видов деятельности и их особенностей[1, с. 57].

Первой отличительной чертой инвестиционной деятельности региона является то, что она представляет собой форму обеспечения роста доходов регионального бюджета. Следовательно, управление инвестиционной деятельностью должно быть нацелено на комплексное социально-экономическое развитие региона, которое связано с осуществлением регионального предпринимательства. Органы государственного управления должны быть ориентированы на осуществление законной деятельности с целью получения прибыли.

Второй особенностью управления инвестиционной деятельностью заключается в том, что региональные органы власти должны способствовать созданию благоприятного инвестиционного климата в регионе. Это приведет к повышению инвестиционной привлекательности региона, уровень которой можно увеличить за счет проведения политических, экономических, юридических, социальных и других мер в регионе, реализация которых приведет к снижению степени инвестиционного риска. Соответственно рост инвестиционной привлекательности способствует росту инвестиционной активности региона.

Третья особенность заключается в том, что инвестиционная деятельность зависит от географического расположения, природно-климатических условий и развития различных отраслей народного хозяйства региона. Географическое расположение региона характеризуется внешнеторговыми выходами, удаленностью региона от центральных авто- и железнодорожных магистралей, водных и морских путей. Осуществление инвестиционной деятельности происходит интенсивнее в том регионе, который имеет более выгодное географическое расположение. Опасные территории по природно-климатическим условиям чаще всего «отталкивают» потенциальных инвесторов, хотя при определенных условиях они же имеют и несравненно более значительные шансы в привлечении капитала, так как способствуют получению максимального дохода. В тоже время специфика и направление инвестиционной деятельности определяются развитием различных отраслей народного хозяйства региона. Таким образом, осуществляя управление инвестиционной деятельностью, необходимо учитывать уровень развития различных отраслей народного хозяйства в регионе, их специфику, географическое расположение и природно-климатические условия, то есть принимать те управленческие решения, которые действительно бы способствовали эффективному развитию отраслей, которые соответствуют природно-ресурсному потенциалу региона.
Четвертой отличительной чертой управления инвестиционной деятельностью в регионе является то, что управление должно способствовать созданию баз данных намечаемых к реализации инвестиционных проектов. Это приведет к определению приоритетов в развитии отдельных отраслей в регионе.

Пятая особенность - цикличность действий - заключается в отдаче результатов от инвестиционной деятельности через длительный временной период.

Шестая особенность управления вытекает из того, что инвестиции способствуют обновлению основного капитала региона, поэтому управление инвестиционной деятельностью должно в себя включать управление амортизационным законодательством в регионе.

Седьмой особенностью управления является то, региональные органы власти четко должны отслеживать оптимальные пропорции конкуренции и сотрудничества между регионами[2, с. 33].

Таким образом, выявив особенности управления инвестиционной деятельностью в регионе, следует отметить, что правильное их отслеживание и учет региональными органами власти при управлении инвестиционной деятельностью, способствует достижению главной цели, которую преследуют каждый субъект Российской Федерации — повышению уровня жизни людей, проживающих на территории региона.

Список использованной литературы:
1. Бутова Т.В., Кокаев З.А. Роль региональной инновационной политики государства в устойчивом развитии экономики Российской Федерации. Материалы I международной научной конференции «Развитие регионов в XXI веке». Владикавказ, 2013. Часть II.
2. Бутова Т.В., Елесина М.В. Управление развитием инновационной системы региона: роль партнерства власти и бизнеса. Международный научно-практический конгресс: тезисы докладов „Экономическое развитие стран Европоюза и стран СНГ в условиях глобализации“, сборник научных работ, Женева, Швейцария, 12-13 июля 2013 г.

© П.А. Родионова, А.Г. Галустян, 2015

УДК 331.101.3

А.В. Рыбинкова
Аспирант кафедры ТТиКД
Новосибирский Государственный Университет Экономики и Управления
g. Новосибирск, Российская Федерация

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ ДЛЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА (НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНОВ)

На сегодняшний день в условиях кризиса и неопределенности перед многими странами мира стоит вопрос стабильного экономического развития. Для успешного развития национальных экономик в современных условиях необходимо применять инновационные подходы, особенно в ряде отраслей. Индустрия туризма сочетает в себе новейшие достижения в области информационных технологий и гуманитарных исследований, поэтому в ней особенно актуально применение инновационных подходов.
Важнейшим фактором, влияющим на успех развития индустрии туризма и качество туристских услуг, является персонал организаций, работающих в данной сфере. В современных социально-экономических условиях человеческий капитал в значительной мере определяет темпы экономического развития.

За последние годы образовательные учреждения накопили значительный опыт в подготовке кадров для индустрии туризма. В работу образовательных учреждений активно внедряются инновационные педагогические подходы. Среди основных достижений в этой сфере: введение новых специальностей и направлений подготовки специалистов, разработка и внедрение государственных и федеральных образовательных стандартов, утверждение раздела «Квалификационные характеристики должностей работников организаций сферы туризма» в едином квалификационном справочнике, создание Ресурсного центра подготовки и повышения квалификации кадров для индустрии туризма и сервиса.

Рассмотрим одну из тенденций развития образования - формирование практикоориентированной парадигмы высшего профессионального образования, которая основана на компетентностном подходе. Формирование новой парадигмы способствует модернизации образовательных программ подготовки кадров, с учетом объективных потребностей внешней среды, рынка труда, конкретных работодателей.

Цель и задачи компетентностного подхода в образовании раскрываются через содержание категории «компетенция», определяющей результат образования и новые критерии оценки качества подготовки специалистов в сфере сервиса и туризма. В отличие от квалифицированного работника компетентный специалист обладает не только знаниями и навыками в профессиональной сфере, но и способностью реализовать их в практической деятельности в условиях конкретной хозяйственной ситуации. Развитие компетенции предполагает наличие у специалиста внутренней мотивации к эффективной работе, профессиональному росту, отношение к профессиональной деятельности как к способу самореализации и саморазвития. [6, с. 107]

Таким образом, компетентность можно охарактеризовать, как готовность применять знания, навыки и личные качества в сфере профессиональной деятельности. Развитие данных качеств является важной составляющей в реализации инновационных подходов к подготовке кадров.

Учитывая динамичность трансформации социально-экономических условий, обострение демографической ситуации, усиление влияния современных мировых тенденций развития индустрии туризма на рынок труда, становится понятным, что даже при качественной подготовке молодых профессионалов в университетах невозможно поддерживать необходимый уровень профессионализма работников без дополнительного профессионального образования. Современные тенденции развития экономики требуют постоянного обновления знаний и навыков, углубления компетенции специалистов, поэтому необходимо обеспечить возможность получения дополнительного образования в течение всей профессиональной деятельности работника.

В соответствии с Федеральной программой развития культуры и туризма идет работа над созданием в различных субъектах Российской Федерации сети конкурентоспособных туристско-рекреационных и автотуристских кластеров, которые станут точками развития регионов и межрегиональных связей, активизировав вокруг себя развитие малого и среднего бизнеса. [2]

Кластерный подход предполагает сосредоточение на ограниченной территории предприятий и организаций, занимающихся разработкой, производством, продвижением и продажей туристского продукта, а также деятельностью, смежной с туризмом и рекреационными услугами. Географические границы кластера могут варьироваться от одного города и до страны или даже ряда соседствующих стран.

В туристском кластере компании-партнеры получают ряд выгод от совместной деятельности: снижение степени риска и неопределенности, ограничение конкуренции, господство на рынке, технологические и организационные инновации, укрепление имиджа, рост качества турипродукта, условия для результативного маркетинга, синергический эффект, содействие развитию региональной экономики и др. [4, с. 76]

Кластерный подход позволяет воспользоваться синергическим эффектом взаимодействия всех участников и создать систему непрерывного туристского образования, представляемого собой многоуровневую матрицу, обеспечивающую потребности работника индустрии туризма в получении знаний в образовательных учреждениях профессионального образования, а также дополнительных знаний на основе системы повышения квалификации и переподготовки кадров. [5, с. 89]

В соответствии с Федеральной программой развития внутреннего и въездного туризма успешные технологии, примененные в нескольких пилотных туристско-рекреационных кластерах, предполагается распространить на все перспективные, с точки зрения развития внутреннего и въездного туризма, регионы страны. [1]

Так, например, программа социально-экономического развития Белгородской области на период до 2025 года подразумевает создание в области туристско-рекреационного кластера. В рамках туристского кластера в Белгородской области развивается сотрудничество туристских организаций, учебных заведений, областных фондов поддержки предпринимательства и других организаций. Идет работа над проектами, финансируемыми за счет бюджета субъекта Российской Федерации и муниципального бюджета. [3]

Большой вклад в решение проблемы обеспечения кадрами туристского кластера вносит Белгородский университет кооперации, экономики и права. Учебно-методические разработки и образовательные программы кафедры сервиса и туризма Белгородского университета кооперации, экономики и права получили высокую оценку за заслуги в области развития внутреннего и въездного туризма, региона страны. [1]

Разработка и утверждение основных образовательных программ осуществляется совместно с представителями исполнительной и муниципальной власти региона, представителями работодателей. В соответствии с потребностями работодателей в образовательную программу включены курсы по изучению программного обеспечения, используемого на предприятиях туристско-гостиничной сферы, реализуется система проведения выездных занятий на базе музеев, объектов индустрии туризма региона и близлежащих областей, на постоянной основе организуются стажировки студентов в сфере туризма, в том числе за рубежом. [6, с. 110] К ведению занятий привлекаются опытные практики из индустрии туризма, в первую очередь, по дисциплинам профессионального цикла. Работодатели привлекаются к работе в государственных аттестационных комиссиях,
к руководству дипломными работами и преддипломной практике. В учебном процессе используются практические материалы деятельности объектов индустрии туризма, формируется тематика курсовых и дипломных работ с учетом перспективных направлений деятельности работодателей.

В соответствии с долгосрочными договорами о сотрудничестве с организациями и предприятиями индустрии туризма России, Турции, Болгарии и других стран студенты университета направляются на переподготовку и повышение квалификации специалистов, на прохождение практики.

Таким образом, система подготовки кадров Белгородского университета способствует формированию в регионе конкурентоспособного кадрового потенциала. Кластерный подход позволяет реализовывать инновационные подходы к подготовке кадров, обеспечить развитие многоступенчатой, непрерывной системы образования, переподготовки и повышения квалификации кадров, ориентированной на развитие компетенции будущих специалистов сферы туризма.

На территории Северного Кавказа в рамках проекта туристического кластера строится сеть всесезонных комплексов, ориентированных как на внутренний турпоток, так и на привлечение иностранных туристов. Перед кластером сейчас стоит задача - обеспечить максимально высокий уровень сервиса на всех курортах. Качество и профессионализм кадров имеют большое значение для поддержания бренда курортов Северного Кавказа, которым характерно традиционное гостеприимство его жителей.

Для управления развитием кластера постановлением Правительства Российской Федерации было создано ОАО «Курорты Северного Кавказа». В целях развития туристского кластера на территории Северного Кавказа предполагается тесное взаимодействие местных и федеральных властей, представителей работодателей, образовательных учреждений, что даст возможность реализации инновационных подходов к подготовке кадров. В целях обеспечения туристских предприятий кластера профессиональными кадрами установлено взаимодействие ОАО «КСК» с ведущими вузами Северо-Кавказского и Южного федеральных округов в рамках реализации кадровой концепции. На сегодняшний день ОАО «КСК» заключило договоры с Северо-Кавказским федеральным университетом, Российским международным олимпийским университетом, Сочинским государственным университетом.

Так, на базе ОАО «Курорты Северного Кавказа» с поддержкой Сочинского государственного университета будет создан центр оценки и сертификации специалистов в области рекреации и спортивно-оздоровительного туризма. В планах также стоит разработка профессиональных стандартов для работников в сфере спортивно-оздоровительного туризма и рекреации, а также научно-методических и нормативных обеспечений программ подготовки специалистов. Сочинский государственный университет — единственное в стране высшее учебное заведение, которое по заданию Министерства образования и науки РФ разработало профессиональные стандарты для специалистов в сфере рекреации и спортивно-оздоровительного туризма, что подтверждает ведущие позиции университета в подготовке работников в сфере туризма и гостеприимства. [8] Университет располагает современными образовательными технологиями и методиками преподавания, успешно интегрирует в свои учебные процессы лучшие зарубежные практики и экспертизу.
Таким образом, сотрудничество ОАО «КСК» с ведущими университетами гарантирует максимально высокий профессионализм и компетентность специалистов, которые будут работать на курортах Северного Кавказа.

Специфика туристского образования заключается в его многогранности. Оно готовит кадры разных направлений и специальностей технологического, управленческого, научного и других профилей. В результате, туристское образование представляет сложный, постоянно совершенствующийся механизм, позволяющий активно внедрять инновационные программы для подготовки туристских кадров. В настоящее время на территории Российской Федерации внедряются и реализуются инновационные подходы к подготовке кадров: кластерный и компетентностный подход, реализация стратегии «образование через всю жизнь», которая обеспечивает возможность постоянного повышения квалификации и переподготовки, получения образования в течение всей профессиональной деятельности. На примере некоторых регионов можем увидеть, что реализация данных подходов позволяет обеспечить предприятие индустрии туризма высококвалифицированными и компетентными кадрами и способствовать экономическому развитию регионов.

Список использованной литературы:


7. Мосичева И.А. Реализация программы ДПО в условиях совершенствования нормативной базы профессионального образования // Высшее образование в России. 2011, № 8-9, С. 3-6.


© А.В. Рыбникова, 2015
РЕФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ОАО «МЕРГЕН» ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Первые торговые компании в России появились во второй половине 17 в., этому способствовало расширение связей с Индией, по Нерчинскому договору 1689 г. — с Китаем. Русское правительство осуществляло политику меркантилизма и ограничивала торговлю иностранных купцов в России. Значительному развитию торговли содействовали реформы, проводившиеся в первой части 18 в. Петром I. Несмотря на свое знание торгового дела, Петр I нередко сам сознавался, что «что из всех дел управления торговля представляет наиболее затруднений» [3, с. 12]. Мешала активному проведению внешней торговли привычка русских купцов к обману («плутовству»), которую Петр I старался искоренить, для чего он создал штат браковщиков, т.е. поверщиков по торговле льном, салом, воском и юфтью, т.е. тем товаром, который пользовался спросом у иностранцев. Кроме того, с целью наведения порядка в торговле Петр I установил одинаковые для всех весы и меры, образцы которых до сих пор хранятся в Санкт-Петербурге.

В свою очередь, современная торговая компания «Мерген» ведет свою историю с 2000 г. Это молодое растущее предприятие, которое за свои 14 лет существования превратилась из семейной бизнес-структуры в одного из лидеров рынка розничной торговли Башкортостана. ОАО «Мерген» способно осуществлять полный комплекс работ, охватывающих все стадии своей деятельности. Профессионализм сотрудников предприятия позволяют находить оптимальные решения. Динамика объёма продаж предприятия, даже с учетом сезонных колебаний, свидетельствует о мощном внутреннем механизме развития бизнеса.

Как отмечают теоретики и практики менеджмента, на эффективность управления влияет организационная структура предприятия, она определяет субординацию и координацию производственных подразделений и управленческих служб организации. Структура организации — это совокупность подразделений и фиксированных взаимосвязей, которые существуют между ними и обеспечивают функционирование организации как системы. Она включает в себя производственную структуру и структуру управления [2, с. 23].

Секретарь вне зависимости от того, является ли он секретарем руководителя организации или руководителя какого-либо из ее подразделений, должен иметь четкое представление об организационной структуре компании (в том числе — структуре управления), о составе подразделений, их соподчиненности, правах и ответственности, функциональных связях. Это позволит ему наиболее эффективно выполнять свои обязанности как связующего звена между руководителем фирмы и ее сотрудниками, а также поддерживать на должном уровне контакты с деловыми партнерами [1, с. 6].

Особое значение для эффективности управления имеет информационное и документационное сопровождение. Следует учесть, что для получения экономического эффекта, прежде всего, важно качество информации, которое
определется не только ее количеством, но и оперативностью, степенью сложности и стоимостью. Если на предприятии отсутствует четкая организация работы с документами, то, как следствие этого, закономерно появление документов низкого качества, как в оформлении, так и в полноте и ценности содержащейся в них информации, увеличение сроков их обработки. Это приводит к ухудшению качества управления и увеличению сроков принятия решений и числу неверных решений. Надежность и качество управления зависят от качества и достоверности, оперативности приема–передачи информации, правильной постановки справочно–информационной службы, чёткой организации поиска, хранения и использования документов [4].

В структуре управления ОАО «Мерген» в настоящее время присутствуют несоответствия функций подразделений. Так должность секретаря появилась несколько лет назад, а функции по оформлению организационно-распорядительной документации (ОРД) изначально выполнял один из трех специалистов отдела кадров. Рис. 1.

Сегодня функции по документационному и информационному обеспечению управления выполняют секретарь (работа с входящей и исходящей документацией, бездокументное обслуживание руководителя) и сотрудник-кадровик. Это затрудняет синхронизацию и взаимодействие этих работников, приводит к задержкам в сроках исполнения документов и передаче информации, а также дублированию действий.

Предлагается включить секретаря в подразделение «отдел кадров» и переименовать последнее в отдел «управление персоналом и документацией». В его структуре: во главе – начальник управления, в составе: специалист по кадрам; делопроизводитель – бывший кадровик, отвечающий за ОРД; секретарь руководителя. Что положительно отразится на процессах принятия управленческих решений и приведет к реальной экономической пользе.

**Список использованной литературы:**


© Е.В.Рыбникова, 2015
Прогнозирование является основой для планирования и разработки стратегии управления предприятием. Прогноз результатов деятельности позволяет подготовиться к возможным негативным последствиям и свести их к минимуму, максимально использовать положительные последствия для своей деятельности, дает информационную базу для обоснованного выбора концепции развития или принятия управленческого решения.

Одним из важнейших инструментов анализа и прогноза социально-экономических систем является построение многофакторной эконометрической модели, преимуществом которой является в том, что она может дать достаточно точный результат при моделировании, а также определить влияние каждого фактора на результативный показатель. [1; 108]

Суть данного метода состоит в проведении некоторого количества наблюдений (n), на основе которых рассчитывают выборочное уравнение множественной линейной регрессии:  
\[ Y = b_0 + b_1X_1 + \ldots + b_nX_n \]
где Y – зависимая переменная (результативный признак), X_1, X_2, ..., X_n – независимые переменные (факторы), а b_0, b_1, b_2, ..., b_n - оценки параметров множественной регрессии. [2; 72]

Укрупненный алгоритм построения эконометрической модели включает следующие этапы:
1. Априорное исследование экономической проблемы;
2. Формирование перечня факторов и их логический анализ;
3. Сбор данных и их первичная обработка;
4. Спецификация функции регрессии;
5. Оценка функции регрессии;
6. Отбор главных факторов;
   а. Анализ факторов на мультиколлинеарность и ее исключение;
   б. Анализ тесноты взаимосвязи факторов (Х) с зависимой переменной (У);
   в. Анализ коэффициентов β факторов, которые потенциально могут быть исключены;
   г. Проверка коэффициентов регрессии на статистическую значимость;
   д. Построение новой регрессионной модели без исключенных факторов;
   е. Исследование целесообразности исключения факторов из модели с помощью коэффициента детерминации;
7. Проверка адекватности модели;
   а. Оценка значимости коэффициента детерминации;
   б. Проверка качества подбора теоретического уравнения;
   в. Вычисление специальных показателей, которые применяются для характеристики воздействия отдельных факторов на результатирующий показатель;
8. Экономическая интерпретация;
9. Прогнозирование неизвестных значений зависимой переменной.

Рассмотрим в качестве примера процесс автокредитования в банковской деятельности.
Одной из существенных статей доходов банков и кредитных организаций является автокредитование, поскольку покупка автомобиля является достаточно массовым явлением в современном обществе и стоимость такой покупки достаточно высокая. Для банков прогнозирование спроса на легковые автомобили и объем автокредитования, с целью разработки наиболее оптимальных стратегий, являются актуальными задачами.

На основе содержательного анализа были выявлены следующие основные факторы, влияющие на результаты деятельности банка в сфере автокредитования:

- объем выданных автокредитов, млрд. руб.;
- сумма кредита, тыс. руб.;
- срок автокредита в месяцах;
- процентная годовая ставка, %;
- размер кредита в процентах к стоимости автомобиля (0 - до 50%, 1 - от 50%);
- комиссия за открытие ссудного счета тыс. руб. ;
- производитель автомобиля: иномарка (1), отечественная (0);
- новый (1), подержанный (0) автомобиль;
- средний курс доллара в месяц;
- валюта кредитования: рубли, доллары США;
- доходы населения;
- спрос на автокредиты;
- размер кредита в процентах к стоимости автомобиля (0 - до 50%, 1 - от 50%);
- команда за открытие ссудного счета тыс. руб. ;
- производитель автомобиля: иномарка (1), отечественная (0);
- новый (1), подержанный (0) автомобиль;
- средний курс доллара в месяц;
- валюта кредитования: рубли, доллары США;
- доходы населения;
- спрос на автокредиты;

где Y - зависимая переменная (результативный признак), а X1, X2, ..., X11 — независимые переменные (факторы).

Проведя качественный анализ, были определены факторы, оказывающие наиболее сильное и наиболее слабое влияние на результирующий фактор.

Существенными факторами, влияющими на объем автокредитов, являются процентная годовая ставка (X3), размер кредита в процентах к стоимости автомобиля (X4), средний курс доллара в месяц (X8).

Результатом регрессионного анализа является модель линейной регрессии:

\[ Y = 75,12 + 8,578 \times X_3 + 16,21 \times X_4 + 2,07 \times X_8 \]

Таблица 1. Прогноз объема выданных автокредитов на 2015 год

<table>
<thead>
<tr>
<th>Месец (2015 г.)</th>
<th>Прогноз (млрд. руб)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Январь</td>
<td>1195</td>
</tr>
<tr>
<td>Февраль</td>
<td>1187</td>
</tr>
<tr>
<td>Март</td>
<td>1136</td>
</tr>
<tr>
<td>Апрель</td>
<td>1091</td>
</tr>
<tr>
<td>Май</td>
<td>1108</td>
</tr>
<tr>
<td>Июнь</td>
<td>1046</td>
</tr>
<tr>
<td>Июль</td>
<td>1101</td>
</tr>
<tr>
<td>Август</td>
<td>1124</td>
</tr>
<tr>
<td>Сентябрь</td>
<td>1202</td>
</tr>
<tr>
<td>Октябрь</td>
<td>1215</td>
</tr>
</tbody>
</table>

139
На основе полученных данных видно, что пик спроса на автокредиты планируется в октябре. Необходимо отметить, что полученный прогноз объемов автокредитования может быть скорректирован в сторону уменьшения с учетом негативной динамики курса рубля по отношению к резервным валютам и инфляции.

Список использованной литературы:

© Н. Ш. Салихова, А. Н. Карамышев, 2015

УДК 332

А.А. Сафина
студент 2 курса экономического факультета группы ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный нефтяной технический университет»
Научный руководитель: М.М. Гайдулина
к.э.н., доцент, доцент кафедры ЭНГП
ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный нефтяной технический университет»
г.Уфа, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В НЕФТЕГАЗОВОМ КОМПЛЕКСЕ

Малый нефтяной бизнес в нашей стране зародился в 1990-е гг. Вначале в данном секторе наблюдался бурный рост, но сейчас число малых и средних предприятий постоянно сокращается. В настоящее время общее количество независимых нефтяных компаний в России составляет около 170. Тем не менее, российские МНК добывают более 4% всей нефти в стране.

Рисунок 1- Количество малых и средних нефтяных компаний в России в 1995-2013 гг. (ед.) (экспертная оценка)
Привлечение малого и среднего бизнеса позволит улучшить ситуацию с добычей нефти и газа. Об этом свидетельствует и зарубежный опыт разработки малодебитных скважин малыми и средними предприятиями.

Так, по данным Независимой ассоциации Америки (Independent Petroleum Association of America), малые и средние независимые производители эксплуатируют 90% внутренних нефтяных и газовых скважин, добывая 68% нефти и 85% природного газа. 85% всех нефтяных скважин являются малодебитными, обеспечивая 20% внутренней добычи природного газа [1]. Доля малых нефтяных компаний в добыче РФ представлена на рисунке 2.

Рисунок 2- Доля МНК в добыче РФ, в млн.т.; %

Po данным Ассоциации малых и средних нефтегазодобывающих организаций «АссоНефть», доля продукции МНК в 1995–2013 гг. в общем объеме по стране колебалась от 4% до 9%, и за этот период ими было добыто около 500 млн. т нефти, причем только за 2013 г. малые компании добыли около 20,2 млн. т нефти. Однако, даже такие немальные показатели не в полной мере отражают реальный вклад МНК в общеотраслевую добычу, поскольку в рассматриваемый период происходили их поглощения крупными ВИНК.

Если сравнивать динамику развития МНК и ВИНК, то стоит признать, что, несмотря на малые размеры бизнеса, малый нефтяной сектор демонстрирует выдающиеся результаты. Эксплуатационный фонд нефтяных и газовых скважин в России в 1995-2013 гг. представлен на рисунке 3.

К перспективам малого и среднего бизнеса в нефтегазовом комплексе можно отнести следующее:
- установление упрощенного порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации их продукции, представления государственной статистической и бухгалтерской отчетности;
- создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;
- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий;
- поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами [2].

Список использованной литературы:

© А.А. Сафина, 2015

УДК 334

А.А. Смирнов, Магистр 2 курса, магистерская программа
«Экономика и правовое регулирование бизнеса »,
Тюменский Государственный Университет, г. Тюмень, Российская Федерация
Научный руководитель: И.А. Лиман
Д.э.н., доцент кафедры «экономической теории и прикладной экономики»
Тюменского Государственного Университета
g. Тюмень, Российская Федерация

Smirnov Artem
Master of the economics, the Master's program
«Economics and legal regulation of business" of Tyumen State University
Tyumen, Russian Federation

Liman Irina
Doctor science of economics, associate professor of Tyumen State University
Tyumen, Russian Federation

ТЕОРИИ И ЭМПИРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРИЧИН СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ
THEORETICAL AND EMPIRICAL RESEARCHES THE CAUSE OF M&A

Аннотация
В последние годы экономические системы, как развитых, так и развивающихся стран все больше вовлечены в процесс реструктуризации и консолидации, что сильно изменило
природу ведения бизнеса. Кризисы или банкротства крупнейших системаобразующих компаний дали дополнительный импульс реструктуризации и процессу местных и международных слияний и поглощений.

Abstract

In recent years, the economics systems in both developed and developing countries have been involved in the process of restructuring and consolidation, which greatly changed the nature of the banking business. Crises or bankruptcy of major systemic companies gave additional impetus to the process of restructuring and local and international mergers and acquisitions.

Ключевые слова: слияния и поглощения; синергия; теория гордыни; теория агентских издержек; Q-теория.

Keywords: mergers and acquisitions; synergy; pride theory; the theory of agency costs; Q-theory.

В условиях политической и экономической нестабильности вопрос об эффективности реструктуризации компаний в форме слияний и поглощений (M&A) встает наиболее остро. Как правило, в период нестабильности активность на рынке M&A снижается, поскольку целесообразность проведения сделки выглядит неоднозначно на фоне неопределенности достижения запланированных результатов.

Тем не менее сделки M&A продолжают заключаться, и одним из важных аспектов в данном случае являются мотивы, которые побуждают акционеров и менеджмент идти на столь рисковые шаги. Существует несколько теорий, объясняющих мотивы совершения сделок M&A.


Две ведущие теории слияния и поглощения с точки зрения эффективности, являются дисциплинарные и синергетические мотивы слияния:

Дисциплинарная теория слияния предполагает, что в сделках M&A цель многих менеджеров погоня за максимизацией прибыльности компании. Менеджеры, которые не максимизируют прибыль, вероятно, сосредотачивают внимание на других целях, чем не доходных целях. И эти различия проявляются ущерб текущей операционной эффективности, из за этого производительность компании сдает. В таком случае рынок естественно не остается не замеченным данный аспект, однако оппортунистические покупатели могут наблюдать проблемы компании и одновременно с крупными активами компании и не оставить этот момент не замеченным. Они могут выкупить компанию и реализовать более полно потенциал её активов и повысить тем самым эффективность компании, посредствам нового управляющего который сможет реализовать данные цели.

Бредли, Десаи и Ким в 1983 году сформулировали теорию синергии. Основой данной теории является утверждение о том, что топ-менеджмент компании-инициатора и компании-цели действует исходя из интересов своих акционеров, обеспечивая рост их благосостояния. Поэтому, реализация сделки по слиянию и поглощению возможна только в том случае, если создание объединённой компании приведет к увеличению благосостояния акционеров (росту стоимости объединённой компании). В результате этого совершения
сделки по слияниям и поглощениям компаний приобретают широкий преимущества за счет интеграции ресурсов объединяемых компаний, тем самым создавая возможности для реализации синергетического эффекта.

Теория синергии нашла подтверждение в исследованиях Берковича и Нараин, Дамодарана, Швайгера и Вери (Berkovitch, Narayan, 1993; Damodaran, 2005; Schweiger, Very, 2003)[1].

Так, И. Ивашковская предлагает следующие классификацию видов синергии:

![Рисунок 1.1 Классификация видов синергии. Источник: [4, с.5-7]](image)

Операционная синергия является одним из основных мотивов поглощений. Экономия на масштабах выпуска является одним из самых основных источников синергии и может достигать весьма значительных сумм.

Финансовая синергия может обуславливаться возникновением новых финансовых возможностей.

Так же еще одним из источников синергии является информация. Как правило во время слияния и поглощения может появляться позитивная или негативная информация об успешности процесса, что непосредственно влияет переоценку или недооценку акций поглощаемой фирмы на рынке.

Одна из разновидностей данной гипотезы утверждает, что акции поглощаемой компании были до поглощения оценены рынком справедливо, однако появление на рынке информации о возможном поглощении вызывает рост цен на акции, поскольку растет в цене сама компания, и подталкивает тем самым менеджеров компании предпринимать реальные шаги для повышения стоимости компании из-за угрозы поглощения[2].

Ряд авторов предполагают, что при слияниях / поглощениях синергетического эффекта не возникает, он характерен лишь для «мягких» форм взаимодействия[3,С.38]. Отсутствие эффекта может быть обусловлено следующими факторами:

1) технологическая несовместимость, а следовательно, невозможность централизации общих функций или построение эффективной производственной цепочки;
2) несоответствием уровня производства поглощаемого предприятия потребностям основной компании («нестьюковка по качеству»), неоправданные затраты;
3) расширением деятельности и удлинением технологической цепи что может снизить гибкость, мобильность объединенной структуры, замедлить реакцию на изменения потребности рынка.
Одной из важных теорий мотивации слияния и поглощения является теория агентских издержек свободных потоков денежных средств (Agency Theory of Free Cash Flow), которая была предложена Майклом Дженсеном в 1986 году[6]. Данная теория долго недооценивалась практикующими экономистами и учеными.
В рамках данной теории объясняется, что менеджеры являются агентами акционеров, а данные агентские взаимоотношения чреваты конфликтом интересов. Основой данных конфликтов служит выплата денежных средств акционерам, так как менеджеры уже не могут действовать наилучшим образом в интересах своих акционеров. Побудительным мотивом в такой случае является лишь собственный интерес, который не обязательно совпадает с интересами акционеров. В результате этого конфликта интересов рождаются различного рода агентские издержки в виде злоупотреблений менеджеров таких как использование корпоративного имущества в личных целях, неоправданные командировки, завышенные представительские расходы и др. [6].
М. Дженсен предложил решение данной проблемы - путем выкупа корпорации через использование долгового финансирования – LBO (leveraged buyout - выкуп акций присоединяемой корпорации за счет выпуска долговых обязательств). При использовании такой схемы финансирования контрольный пакет присоединяемой корпорации приобретается за счет заемных средств, а выплата долга и процентов по нему производится из денежного потока присоединенной корпорации.
Теория гордыни
Основные положения теории гордыни были сформулированы Ричардом Роллом (Roll, 1986). Им была выдвинута гипотеза о том что сделки по слияниям поглощениям не приносят синергетического эффекта либо этот эффект значительно переоценен. Данная гипотеза положила основу обсуждений в экономическом сообществе об иррациональном поведении менеджеров (гордыне), которое уверенны, что их оценка стоимости компании-цели является верной, а рынок недооценивает изначально компанию-цель. В данном случае тогда возникает вопрос о недооценке или переоценке компании и тогда как в реальности создание добавленной стоимости остается под вопросом из отсутствия реальной возможности достижения синергетических эффектов[5].
Данная теория не получила должного подтверждения своих исследований из за того что не была разработана необходимая методология, которая позволила бы это сделать. Элементы этой теории можно проследить в каждой сделке M&A, как доказательство того что оценка компании носит субъективный характер.
Исследования проведенные Стивеном Пилоффом и Энтони Сантомеро показали, что проявление «гордыни» менеджеров, вводит в заблуждение акционеров по поводу прибыльности сделки слияния только в тех случаях, и только в тех отраслях экономики, где слияния являются единичными случаями, объясняя это тем что «гордыня» менеджмента проявляется только в случае слияний и поглощений, не затрагивае проведение других корпоративных операций, Пилофф и Сантомеро сочили теорию Ролла несостоятельной[8].
Данная теория не получила должного подтверждения своих исследований из за того что не была разработана необходимая методология, которая позволила бы это сделать. Элементы этой теории можно проследить в каждой сделке M&A, как доказательство того что оценка компании носит субъективный характер.
Б. Йовановичем и П. Руссо (Jovanovich, Rousseau, 2002) в 2002 году была выдвинута "Q-теория", разработанная на основе показателя Q, предложенного американским экономистом Д. Тобином в 1969 году. Данный коэффициент определяется как отношение рыночной стоимости компании (капитализации компании) к восстановительной стоимости её реальных активов, которые пришлось бы понести компании при приобретении аналогичных реальных активов, которыми она располагает в данное время, на открытом рынке. Данная теория утверждает, что приобретение компании-цели компанией-инициатором является инвестиционными расходами для компании-инициатора. Соответственно процесс слияний и поглощений и подчиняется основным постулам теории инвестиций Д. Тобина, т.е. при значении коэффициента Q > 1 компания стремится осуществлять инвестиционные расходы, в том числе и приобретение компаний посредством сделок M&A.

Недостатком данной теории является ограниченность ее использования, поскольку коэффициент Q может быть рассчитан только для публичных компаний [7].

Анализ основных положений мотивационных теорий сделок M&A позволяет сделать вывод о возможности роста стоимости компании посредствам достижения и реализации синергетического эффекта. Однако, принимая во внимание, сложность процессов слияний и поглощений, нельзя однозначно отдать предпочтение какой-либо одной из рассмотренных теорий. Для этого необходимо анализировать мотивы консолидации для каждой конкретной ситуации.

Список Литературы:
4. Иващенкова И., Слияния и поглощения: ловушки роста / ГУВШЭ. (http://www.zhuk.net/archive/rintyk.asp?aidM271);
© А.А. Смирнов, 2015

УДК 338.2

С.В.Собянина, К.э.н., доцент кафедры ТБиС,
ФГБОУ ВПО «Московский Государственный
Машиностроительный Университет (МАМИ)», г. Москва, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ СЕРВИСА И
ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ

Общемировой тенденцией является постоянное расширение сферы услуг и увеличение численности занятых в сервисе. В развитых странах доля занятых в сфере услуг около

146
75%, а в России превысила 50% [5]. В связи с активным ростом потребностей человечества, развитием новых технологий в сервисе постоянно появляются новые отрасли. Для столь динамично развивающейся сферы проблемы эффективного менеджмента во многом определяют их экономическое развитие. Важнейшими направлениями сервисной деятельности являются сервис транспортных средств и дорожный сервис. Они теснейшим образом связаны, но не идентичны по составу предоставляемых услуг. Именно поэтому управление объектами этих видов сервиса имеет существенную специфику. Для осуществления эффективного управления предприятиями сервиса транспортных средств и предприятиями дорожного сервиса необходима комплексная подготовка как рабочих, так и специалистов, и главное - высококвалифицированных менеджеров. Подготовка специалистов инженерно-технических специальностей давно сложилась в системе российского высшего образования, имеет богатый и успешный опыт развития, подготовкой менеджеров сервиса транспортных средств в последние годы так же начали заниматься ведущие технические вузы страны. Однако менеджеров комплексных объектов придорожного сервиса на сегодняшний день практически ни один вуз не готовит, хотя отрасль успешно и динамично развивается и потребность в них подготовке давно назрела. О такой потребности свидетельствует мнение экспертов - специалистов этой сферы [4] и Общероссийской Ассоциации придорожного сервиса и туризма[4]. До недавнего времени объекты придорожного сервиса развивались хаотично, вопрос об их комплексном развитии и эффективном управлении ими как целостными комплексами стал насущным относительно недавно. Передовой опыт такого комплексного формирования объектов дорожного сервиса демонстрирует Государственная Компания «Автодор», активно развивающая многофункциональные зоны (МФЗ) вдоль дорог ГК. МФЗ - это зоны комплексного обслуживания пользователей и размещения объектов дорожного сервиса, обеспечивающие предоставление полного пакета услуг для пользователей автомобильных дорог. ГК «Автодор» за 2013-2014 гг. обустроены 22 МФЗ, заключено 26 инвестиционных договоров на создание 45 МФЗ вдоль автодорог «Беларусь» и «Дон». Программой деятельности ГК «Росавтодор» предусмотрено до 2020г. создать 70 МФЗ [3]. Именно опыт развития объектов дорожного сервиса ГК «Автодор» убедительно продемонстрировал перспективность их развития как целостных комплексов, и в то же время наглядно продемонстрировал отсутствие подготовленных квалифицированных российских менеджеров для управления такими комплексами. А динамичное развитие дорожного строительства и объектов дорожного сервиса в ближайшем [1,2] будущем будет усугубить проблему нехватки таких менеджеров. Именно поэтому необходимо планирование подготовки бакалавров по направлению «менеджмент» профилю «менеджмент комплексных объектов дорожного сервиса». В современных российских условиях подготовку менеджеров в большей степени осуществляют экономические вузы. Такое обучение даёт хорошую общеэкономическую подготовку, но ослабляет её «техническую и технологическую» составляющую, т.к. большая часть этих вузов не имеет для этого необходимой материально – технической базы и квалифицированного преподавательского состава по «узким» техническим и технологическим дисциплинам. Для повышения эффективности подготовки менеджеров транспортного сервиса целесообразнее осуществлять их подготовку в профильных технических вузах, но при этом необходимо избегать другой « крайности» усиления «технической и технологической» составляющей обучения в ущерб экономической. То же касается и подготовки менеджеров по профилю «менеджмент комплексных объектов дорожного сервиса». Необходим разумный баланс и чёткое определение профессиональных компетенций будущего менеджера. Недооценка может привести к несоответствию уровня подготовки менеджера и требований со стороны сервисных предприятий. Опыт подготовки кадров такого профиля в странах Европы, в частности, Австрии, показывает, что лидеры рынка услуг придорожного сервиса страны Rosenberger и Landzeit вообще предпочитают собственную
подготовку кадров государственной, считая её более эффективной из-за длительной адаптации менеджеров общего профиля к специфике условий сервисного предприятия. Наши же современные российские предприятия придорожного сервиса — это в основном мелкий и средний бизнес, которому не под силу инвестировать средства в обучение персонала, поэтому необходимо ориентироваться на подготовку менеджеров для этой сферы в системе высшего образования. Решать данную проблему необходимо совместно государству и бизнесу.

Список использованной литературы:
1. Транспортная стратегия РФ на период до 2030г.
2. Федеральная Целевая программа «Развитие транспортной системы России (2010-2020г.г.)»
3. Концепция развития дорожного сервиса в РФ. ГК «Автодор»
4. www.dorvest.ru
5. www.gks.ru

©С.В.Собянина, 2015

УДК 330

Л.И. Сысоева, аспирантка,
Сибирский институт управления - филиал РАНХиГС,
г. Новосибирск, Российский Федерация

РЕЛЕВАНТНЫЕ АСПЕКТЫ ЭВОЛЮЦИОННОЙ И ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Эволюционная экономика и поведенческая теория фирмы разделены, но имеют связанные структуры. Обе существовали в течение половины столетия или дольше, и обе охватывают фирмы и рынки. Оба признают возможность открывать новые технологии и бизнес-модель в экономической системе.

Предпринимательская активность индивидуальных предпринимателей и предприятий имеет решающее значение для этой возможности. В эволюционной теории допускаются некоторое эндогенное образование инновационных возможностей. В то время как неоклассическая теория может признать неблагоприятный исход, вызванный неудачей и неопределенностью, эволюционная теория также принимает систематические ошибки, связанные с незнанием или непониманием. Очевидно, что каноны теории рационального выбора и равновесия экономики являются лишь очень ограниченной базой для исследования инноваций. Неоклассическая теория почти полностью пренебрегает спецификой компетенций и навыков, которыми обладает каждый фирма. Это пренебрежение препятствует применяемому анализу инновационных возможностей фирм. Неоклассическая теория исходит из ограниченной рациональности, так как агенты имеют несовершенное понимание о среде, в которой они живут, и о том, что принесет будущее. Из-за пределов рациональности, правила часто направляют или определяют поведение предприятий. Адаптация и обучение создает многообразие. Управленческие действия внутри фирмами и конкуренция между фирмами на товарных рынках и рынках факторов производства действуют как механизмы отбора, которые приводят к исчезновению некоторых фирм и в быстром росте других. Технологии развиваются по относительно установленному пути, сформированному специфичными техническими свойствами,
правилами поиска, техническими "императивами", и накопленным опытом. Следовательно, различия между фирмами является фундаментальной и постоянной характеристикой сред, подвергающихся техническим изменениям. Компании отличаются между собой различными техническими возможностями в плане новаторства, различной степени успеха в адаптации технологий, разработанных извне, и различных структур затрат. Они также могут отличаться из-за различных поисковых или сенсорных процедур и возможностей, и различных поведенческих стратегий.

Следует ожидать, зависимости курса, при возрастающей отдыхе от масштаба или объема. Это ожидание будет особенно справедливым и для информационных товаров, и для аккумулирования технологических достижений. Насколько сильны будет зависимость курса — это, в основном, эмпирический вопрос. Концентрация рынка является функцией двух противоположных сил: (1) механизмы отбора, которые могут улучшить положение инновационных фирм, и (2) изучение и имитации механизмов, которые распространяют инновации и новые знания посредством потенциальных адаптеров, таким образом, укрепляя существующее неравенство через кумулятивные внутренние механизмы фирм. Возможности создавать новое и копировать специфичные для каждой фирмы и зависят от прошлых инновационных достижений.

Другими словами, обучение фирм является кумулятивным. Удача имеет значение, но она благоволит фирмам готовым к инновациям. Хотя новаторы сами могут присвоить некоторые экономические выгоды от инноваций и адаптации новых продуктов и процессов, существуют внешнее обучение. Простота имитации зависит от режима интеллектуальной собственности (сильной или слабой) и природы релевантных знаний (кодифицированных или недостаточно описанных). Навыки и ноу-хау почти всегда переходят от отдельных первопроходцев на отрасль в целом. Инновации в продуктах и процессах, тем не менее, до известной степени, эндогены посредством внутренних НИОКР и приобретения технологий (т.е. лицензирования), а также через обучающие механизмы. Фирмы в отрасли стакливаются со значительным разбросом в ценах, прибыльности и темпах роста. Асимметрия в возможностях является прямым следствием кумулятивного и соответствующего природе технологических улучшений. Чем больше технологических улучшений накапливает фирма на данном уровне, тем выше вероятность того, что успех породит успех. Более того, чем выше возможности для технического прогресса, тем выше вероятность разницы между новаторами и аутсайдерами. Высокие технологические возможности связаны с высокой степенью присвоенности, которая обеспечивает высокие стимулы для фирм на территории или вблизи границ к инновациям, но это возможно и с низкими стимулами для фирм с относительно низкими технологическими возможностями. «Нормальные» технические прогресс развивается по траектории, определяемой установленными парадигмами, а чрезвычайный технический прогресс связан с возникновением новых парадигм.

Институты и рынки развиваются параллельно. Промышленные, технологические и институциональные факторы взаимодействуют между собой. В частности, исследовательские и учебные организации и системы интеллектуальной собственности помогают в определении промышленных результатов. Конкурентоспособность отдельных предприятий, а также конкурентоспособность всей отрасли, частью которой они являются, зависит от подобных факторов. Например, согласно Иоганну П. Мурманну, немецкие фирмы достигли глобального превосходства в производстве красителей к 1914 году, не потому, что они были превосходные стратеги и организаторы, а потому, что большое количество новых входящих и выходящих участников дали немецкой индустрии красителей больше места, чтобы экспериментировать с различными стратегиями и
структурами фирм. К 1900 году ведущий фирмы красителей разработали собственные возможности НИОКР и могли соответствовать новым продуктам конкурентов из Великобритании и Соединенных Штатов, а также Германии. Немецкие фирмы, большей частью зарегистрированные в Великобритании, и их инновационные усилия дома вобрали чрезвычайно сильную университетскую систему химической индустрии. Британское правительство также препятствовало отечественной промышленности повышением тарифов на технический спирт, важную составляющую в изготовлении красителей. Сильные организационные возможности в НИОКР, производстве, маркетинге, менеджменте и сильных патентных портфеля позволили немецкой промышленности красителей захватить 70-90 процентов мировой доли рынка. Сильная индустрия поставщиков и дополнительные институты поддерживают инновации. Немецкие фирмы активно формировали свою среду отбора, в частности с помощью образования и подготовки, тарифов и патентов. Показатели динамической конкуренции включают разнородные фирмы, занятые в экспериментах и инновациях. Они разрабатывают и внедряют новые продукты и процессы, а также перерабатывают и регулируют внутренние процессы. Соперническое поведение - это норма. Эволюционный подход подчеркивает важность сохранения разнообразия в экономической системе. Таким образом, поле промышленной организации, которому антимонопольная экономика так обязана, может «сыграть важную руководящую роль в расширении и пересмотре традиционной теории фирм, а не быть еë заложником.» Расширение и изменения в теории фирм, если они признают фирмы как имеющие потенциал для создания инноваций и действующие как двигатель инноваций, окажет содействие в разработке новых подходов к антимонопольной теории, и это проложит путь для улучшения реальной политики.

Список использованной литературы:

© Л.И. Сысоева, 2015

УДК 332

Л.И. Теньковская
К.э.н., доцент кафедры отраслевой и территориальной экономики
Пермская государственная сельскохозяйственная академия
Г. Пермь, Российская Федерация

ФАКТОРЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНОВ

Факторы функционирования регионов необходимо изучать, потому что они, как доказано учеными, оказывают большое влияние на территориально-производственные комплексы, предпринимательскую и инвестиционную среду, производственную и сбытовую систему, рынок ресурсов, товаров и услуг, социальную сферу, демографию населения, экологию регионов. В ходе изучения данных факторов, нами сделана их классификация с выделением восьми групп (рис. 1).
В первую группу вошли региональные экономические факторы - спрос, предложение, инвестиции, эффективность, конкуренция, кредитование, ценообразование, трудовые ресурсы, внешнеэкономическая деятельность, специализация, партнеры и другие контрагенты. Исследование данных факторов показало, что их изучение наиболее актуально в периоды кризиса и рецессии.

Факторы регионального спроса в научной литературе представлены потребителями, потребностями, платежеспособным спросом. Факторы предложения - это поставщики, предложение продукции, удовлетворение потребностей в регионе. Инвестиции включили инвесторов, инвестиции, финансовые ресурсы, акции, миграцию капитала. Такая структура региональных инвестиций сложилась благодаря исследованиям многих ученых. Например, И.Н. Ковалева отмечает, что формирование центров экономического роста и развития региональных экономических кластеров в периоды кризиса и рецессии хорошо стимулируют финансовые ресурсы [2, с. 8-14].

<table>
<thead>
<tr>
<th>Факторы функционирования регионов</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Региональные экономические факторы</td>
</tr>
<tr>
<td>Факторы спроса: востребованность, потребитель, товаров, продажи</td>
</tr>
<tr>
<td>Факторы предложения: производство, предложение, цены, качество, сервис</td>
</tr>
<tr>
<td>Факторы инвестиций: инвестиции, риски, доходы, эффективность, риск</td>
</tr>
<tr>
<td>Факторы эффективности: эффективность, рентабельность, доходность, стабильность</td>
</tr>
<tr>
<td>Региональные эколого-географические факторы</td>
</tr>
<tr>
<td>Факторы климатических условий: климат, температура, влажность, осадки</td>
</tr>
<tr>
<td>Факторы географических условий: географическое положение, ресурсы, природные условия</td>
</tr>
<tr>
<td>Региональные природные факторы</td>
</tr>
<tr>
<td>Факторы гидрологических условий: реки, озера, болота, почвы</td>
</tr>
<tr>
<td>Региональные природно-климатические факторы</td>
</tr>
<tr>
<td>Факторы метеорологических условий: температура, влажность, давление, ветер</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Рисунок 1. Авторская классификация факторов функционирования регионов, представленных в научной литературе
Факторы эффективности – это доходность хозяйствующих субъектов, объемы продукции и производства, затраты, риски, задолженность и платежеспособность, отраслевая структура экономики, рациональное использование ресурсов, цикличность экономики региона. Так, Е.А. Косовских и другие ученые считают, что факторами внешней среды являются всевозможные риски, потому что они формируют эффективность хозяйства региона [5, с. 190-193].

Региональная конкуренция объединила конкурентов, долю рынка, конкурентоспособность, конкурентную борьбу, конкурирующие товары. Г.С. Цветкова и В.В. Черных справедливо заметили, что на уровне отдельного региона (в их исследовании это республики Марий Эл) отрицательное воздействие на рынки товаров, услуг и хозяйственную деятельность предприятий оказывают наличие монополий и несовершенная конкуренция [6, с. 41-48].

К кредитованию относятся срок выдачи и использования кредита, процесс кредитования, банкротство банков, работа финансовой системы региона. Ценообразование, по оценкам многих ученых, включает цены на ресурсы, товары и услуги в регионе.

О.В. Коробова и С.Б. Овчаренко считают, что на инвестиционную привлекательность предприятия и региона влияют трудовые ресурсы [4, с. 91-95]. Факторы трудовых ресурсов - безработица, работники, мотивация и условия труда, доходы населения, деловой этикет.

Внешнеэкономическая деятельность региона включала внешние рынки, связи и торговлю, внешнеполитическую конъюнктуру, валюты, платежный баланс. Е.В. Корешова считает, что внешнеэкономические связи формируются на уровне региона (Хабаровский край) и факторами экономического роста региона являются внешняя торговля и благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура [3, с. 33-41].

Специализация детально изучена и выделена в отдельную группу экономических факторов региона О.А. Качук, Т.А. Бондарской, В.А. Марковым и М.Ю. Махотаевой. Факторы партнеров и других контрагентов представлены контактными аудиториами, услугами страховых компаний, специальными агентствами по развитию региональных экономических факторов, партнерами по бизнесу.

Вторая группа региональных политических факторов имеет следующие составные части: налоговая политика (величина налогов, налоговые доходы); денежно-кредитная политика (процентные ставки, курсы валют, денежная масса); регулирование природно-ресурсного потенциала; социальная и экономическая политика (правовая защищенность, регулирование тарифов, профсоюзное движение, государственная поддержка, национализация, патентное законодательство, административные барьеры); структура политической власти; бюджет; законодательство; политическая ситуация. Анализ научной литературы позволил сделать вывод, что изучение политических факторов региона является актуальным в периоды экономического спада.

Третья группа региональных социальных факторов представлена демографией, уровнем жизни и культурой населения, общественной жизнью, образованием, здравоохранением, социальными рисками, урбанизацией и индустриализацией, доходами и потребностями, системой ценностей населения региона. Внимание исследователей данные факторы привлекают и в периоды подъема и в периоды спада экономики.

Четвертая группа региональных правовых факторов характеризуется правонарушениями, общественным контролем над правовой системой в регионе, сепаратизмом. Исследование правовых факторов актуально в периоды кризиса. Например, К.Л. Загорулько и Л.П. Пидоймо выделили внешние факторы бизнес-планирования предприятий региона – степень правовой защищенности, уровень общественного контроля.
над правовой системой, стабильность ее среды, правовую грамотность населения [1, с. 19-23].

Пятая группа включила региональные информационные факторы - консультационную поддержку и информационное обеспечение бизнеса, информационные риски и ресурсы.

Шестая группа объединила региональные технологические факторы – новые и информационные технологии, технологические ресурсы и риски, технику, обмен техникой и технологиями, научно-исследовательскую деятельность, стандартизацию. Они наиболее часто изучаются ученными в периоды кризиса и рецессии экономики.

Седьмая группа региональных природных факторов включила географическое положение, природные ресурсы и климат региона.

Восьмая группа региональных экологических факторов объединила не только экологические факторы, но и экологическую обстановку и экологические ограничения. Данные факторы привлекают внимание исследователей в периоды кризиса и рецессии экономики.

Структура изученных факторов свидетельствует о том, что самая большая группа региональных факторов – экономическая, она составляет 51% всей их совокупности (всего исследовано 275 единиц факторов). На социальные и политические факторы приходится по 17%, на остальные – от 1% до 4%. Наиболее изучаемыми факторными элементами являются факторы эффективности, демография, конкуренция и инвестиции, трудовые ресурсы, внешнеэкономическая деятельность, социальная и экономическая политика, спрос. Из 275 изученных единиц каждый из вышеназванных элементов встречается от 13 до 37 раз.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что в пределах регионального пространства наибольшее влияние на развитие территории оказывают экономические (факторы эффективности хозяйствующих субъектов, конкуренции и инвестиций, трудовые ресурсы, внешнеэкономическая деятельность, факторы спроса), политические (социальная и экономическая политика) и социальные (демография) факторы. В процессе изучения региональной жизнедеятельности населения следует сделать акцент на оценке их влияния на уровень его благосостояния.

Список использованной литературы:

2. Ковалева И.Н. Формирование центров экономического роста и развития региональных экономических кластеров // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). - 2012. - №3 (39). - С. 8-14
3. Корешева Е.В. Выход на внешний рынок как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Власть и управление на Востоке России. – 2008. - №1. – С. 33-41
4. Коробова О.В., Овчаренко С.Б. Разработка методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия с учетом факторов внешней и внутренней среды// Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. - 2013. - №4 (48). - С. 91-95

© Л.И. Теньковская, 2015

УДК 331

А.Г. Фаттахова
аспирант кафедры ЭУП
Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева
г. Казань, Российская Федерация

МЕТОДЫ РАССТАНОВКИ ПРИОРИТЕТОВ В РАБОТЕ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)

В настоящее время правильная расстановка приоритетов является одной из основных актуальных проблем руководителей разного уровня. Нерациональное распределение рабочего времени зачастую приводит к еще большей загруженности руководителя и неэффективности всей его работы в целом.

Установить приоритетность — означает принять решение о том, каким из задач следует придавать первостепенное, второстепенное и т. д. значение.

Принятие решений о приоритетах, равно как и процесс установления целей,— весьма индивидуальное дело, поскольку все оценки ситуации в конечном итоге субъективны.

Расстановка приоритетов имеет два аспекта: важность и срочность.

Существуют 3 основных инструмента расстановки приоритетов:

1. Принцип Парето.

Принцип Парето гласит, что внутри данной группы или множества отдельные малые части обнаруживают намного большую значимость, чем это соответствует их относительному удельному весу в этой группе.

В связи с принципом Парето говорят также о «соотношении 80 : 20». Перенесение этой закономерности на рабочую ситуацию руководителя означает, что в процессе работы за первые 20 % расходуемого времени (затраты) достигается 80 % результатов (выпуск). Остальные 80 % затраченного времени приносят лишь 20 % общего итога.

2. Установление приоритетов с помощью анализа АБВ

Техника анализа АБВ исходит из имеющегося опыта, согласно которому доли в процентах более важных и менее важных дел во всем их общем количестве остаются в целом неизменными. С помощью букв А, Б и В отдельные задачи подразделяются на три класса, а именно в соответствии с их значимостью с точки зрения достижения профессиональных целей. Анализ АБВ основывается на трех закономерностях:

Важнейшие задачи (А) составляют примерно 15 % количества всех задач и дел, которыми занят руководитель. Собственная значимость этих задач (в смысле вклада в достижение цели) составляет, однако, примерно 65 %. Эти задачи не подлежат перепоручению.
На важные задачи (B) приходится в среднем 20 % общего числа и также 20 % значимости задач и дел руководителя. Такие задачи могут быть перепоручены для исполнения другим лицам.

Менее важные и несущественные задачи (B) составляют, напротив, 65 % общего числа задач, но имеют незначительную долю — порядка 15 % в общей «стоимости» всех дел, которые должен выполнить менеджер. Эти задачи в любом случае должны быть перепоручены.

3. Ускоренный анализ по принципу Эйзенхауера

Здесь приоритеты устанавливаются по критериям срочность и важность дела. В зависимости от этого задачи делятся на четыре группы:

Срочные/важные дела.
Срочные/менее важные дела.
Менее срочные/важные задачи.
Менее срочные/менее важные задачи.

Рассмотрим методы расстановки приоритетов трех руководителей органов государственного управления региона. Руководителям были заданы следующие вопросы:

Как Вы расставляете приоритеты в работе?
Как Вы справляетесь с долгосрочными проектами?
Требуется ли Вам время, чтобы настроиться на работу?
Время наиболее высокой производительности.
Хватает ли Вам положенного рабочего времени?
Берете ли Вы работу на дом, работаете в выходные дни?
Как происходит «переключение» с работы на восстановление сил?
Планируете ли вы свое свободное время?

Ответы на данные вопросы помогут определить уровень эффективности управления и поспособствовать самоанализу каждого из руководителей, а следовательно, принятию мер по устранению проблем, касающихся расстановки приоритетов.

1. Руководитель А расставляет приоритеты по следующему принципу. В первую очередь решаются задачи, способствующие интеллектуальному росту вне зависимости от того, относятся они к непосредственной работе или нет. Во-вторых, внимание уделяется задачам, которые могут принести деньги. На третьем месте стоят задачи, выполнения которых требует должностная инструкция. На четвертом – консультирование других людей. Однако, он способен одновременно решать несколько задач сознательно и регулярно переключаясь между ними.

Долгосрочные проекты руководитель А растягивает, пока в дело не вступают внешние факторы. По этой причине он самостоятельно вводит режим «дедлайн», тем самым усеквая заканчивать свои дела к требуемому сроку. Тем не менее, положенного рабочего времени руководителю недостаточно.

У руководителя А достаточно разнообразная работа, потому что у него нет сильного желания долго концентрироваться на решении одной задачи, даже если она важна. Время, чтобы настроиться на работу— это время по пути на нее. Наиболее высокая производительность с 8.30 до 11.00. Руководитель А принципиально не задерживается на работе, не берет работу на дом и не работает в выходные. В роли «переключателя» для руководителя А выступает семья, спортзал. Он планирует как рабочее, так и свободное время и, придавая большое значение получению дополнительных навыков.

2. Руководитель Б расставляет приоритеты по методу Эйзенхауера и интуитивно.

Объемные задачи он структурирует (по принципам: 1. Наименование работ. 2. Что необходимо сделать). Т.е. разбивает проблему на части, изучает и решает ее. Руководителю
Б требуется некоторое время для настроя на работу. Поэтому данный период он использует для устранения лишнего, т.е. всего, что может его отвлечь в ходе рабочего дня. Наиболее высокая производительность – раннее утро. Положенного рабочего времени руководителю недостаточно, поэтому ему приходится брать дела на дом и часто работать по выходным. Восстановление сил происходит в результате «Спланированного пофигизма», т. е. руководитель позволяет себе временно отпустить ситуацию. Он не планирует свободное время. Руководитель Б занимается саморазвитием посредством чтения.

3. Руководитель В делит задачи всего на две группы: задачи, за невыполнение которых можно получить втык от вышестоящего руководства и свои текущие задачи. Долгосрочные проекты старается выполнять быстро и полностью. Задачи большого объема делит на несколько частей и решает их, как можно скорее, не растягивая. Руководителю В не требуется время для настроя на работу, поэтому по приходу на рабочее место он сразу же начинает заниматься делами. Время наиболее высокой производительности этого руководителя - это целый рабочий день, при условии, что его не отвлекают внешние факторы. Руководителю В, как и многим руководителям не хватает положенного рабочего времени. По этой причине ему приходится брать работу на дом, где он так же совершает подготовку дел к следующему рабочему дню. По выходным старается не работать. Саморазвитию может выделить максимум один час ежедневно. Руководитель В признается, что не имеет четкого распорядка дня, тем не менее, он старается планировать как рабочее, так и свободное время.

4. Руководитель Г расставляет приоритеты согласно анализу АВС и по степени срочности. Долгосрочные проекты она делит на несколько частей, но основную большую часть объемной работы выполняет как можно раньше. Времени для подготовки к работе не требуется. Время наиболее высокой производительности: с 7 до 10 и с 15 до 16 часов. Положенного рабочего времени, как и многим сотрудникам не хватает, однако работу на дом она старается не брать. Восстановление сил происходит посредством полноценного сна. Свое свободное время руководитель Г планирует. Это говорит о том, что данный руководитель серьезно относится к восполнению затрачиваемой на работе энергии. Используя вышеописанную характеристику всех руководителей, определим эффективность работы методов расстановки приоритетов каждого из них, а так же выявим их положительные стороны и основные проблемы в организации работы.

Метод расстановки приоритетов руководителя А невозможно отнести к наиболее популярным методам, описанным ранее. Его подход уникален. Однако нельзя с полной уверенностью сказать, что метод эффективен. Первочередные задачи руководителя А преследуют его личные цели. Может показаться, что в этом нет ничего страшного, ведь каждый человек на первое место ставит свои личные стремления. Тем не менее, по причине именно такой расстановки руководитель испытывает дефицит времени для решения основных задач, требуемых организацией. Так же существует проблема быстрого и частого переключения внимания с одной задачи на другую. Казалось бы, что это вовсе не проблема, а скорее преимущество, однако выполнение срочных задач, требующих немедленного решения для организации затягиваются. В итоге, большое скопление таких нерешенных срочных задач может привести к авралу. Для предотвращения такого рода проблем руководитель А включает такой пункт как «дедлайн». Преимущества данного метода состоят в том, что поставив на первое место задачи, способствующие интеллектуальному росту, руководитель повышает свой уровень эффективности во многих вопросах. Следовательно, способен чаще других генерировать новые идеи, а так же создавать и использовать нестандартные подходы к решению задач. Еще одно достоинство состоит в принципе не задерживаться на работе дольше положенного времени и не брать ее на дом.
Это говорит о том, что человек, который как следует отдыхает и восстанавливает свою энергию не даст возможности истощить организм чрезмерной перегрузкой.

Подход руководителя Б является аналогом метода Эйзенхауера. На мой взгляд, метод Эйзенхауера – это самый эффективный метод расстановки приоритетов. Тем не менее, основной проблемой является игнорирование таких пунктов квадранта II, как восстановление сил и дееспособности. Если данным пунктам не уделять должного внимания, переутомленный руководитель со слабой концентрацией становится менее эффективен в решении задач. Однако этот недочет в планировании компенсирует принцип «спланированного пофигизма». В методе руководителя Б прослеживается такая особенность как интуитивный подход в расстановке приоритетов и решении различных вопросов. Из этого следует, что задачи могут решаться как согласно плану, так и вопреки ему. Наличие у руководителя такого качества как интуиция говорит о его высоком уровне эффективности.

Метод руководителя В предельно прост в том смысле, что такой подход к расстановке приоритетов встречается довольно часто. Негативная мотивация является достаточно сильным и эффективным стимулом для первоочередного решения срочных дел. Однако, с точки зрения метода Эйзенхауера руководитель уделяет большое внимание задачам, находящимся во II квадранте, что не позволяет решать не менее важные свои текущие дела. Таким образом, у руководителя может произойти «распыление» энергии на решение чужих задач. Но, руководитель В способен компенсировать потерю времени, расходуемого на вышеописанное, так как обладает таким личным качеством как высокая концентрация.

Подход руководителя Г как сотрудника можно назвать приемлемым, тем не менее, отведенного на работу времени не всегда хватает. На мой взгляд, проблема в первоочередном решении срочных задач.

Итак, рассмотрев все способы расстановки приоритетов можно сделать следующие выводы. В данной организации руководители в основном применяют интерпретации метода Эйзенхауера в сочетании с собственным подходом. Каждый метод хороши по своему, однако, ни один из них не учитывает четкого планирования свободного времени (т.е. есть времени, требуемого для восстановления сил). Что касается решения первоочередных задач, то критерий срочности безусловно важен, однако срочные дела все-таки лучше классифицировать на «важные для самого руководителя» и «важные для кого-либо другого». Разумеется, идеальный вариант в расстановке приоритетов – это первоочередное решение важного дела, учитывающего личные цели руководителя, однако личные цели не всегда совпадают с целями организации. Что касается времени наиболее высокой производительности, то его наиболее рациональное использование - планирование и решение важных задач большого объема, пусть и частичное. Как уже было упомянуто выше, я полагаю, что самым эффективным методом расстановки приоритетов для руководителей в данной организации является метод Эйзенхауера, в сочетании с интуитивным подходом. Преимуществом этого метода является системный подход к решению задач. Что касается метода АБВ и принципа Парето, то они не так полноценно могут представить картину приоритетности и применение их может быть только второстепенным.

Список использованной литературы:
2. Мингалеева А.Г. Проблемы определения приоритетов в управлении временем в организации производства. – Проблемы экономики и управления №4 (31)/2010 (декабрь) – Казань, 2010 - 17-20.

© А.Г. Фаттахова, 2015
ОБЪЕДИНЕНИЕ БИЗНЕСА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МСФО И РСБУ

В марте 2005 года вступил в силу новый стандарт МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса», пришедший на смену одноименному МСФО (IAS) 22. Произошедшие изменения направлены в первую очередь на сближение международных стандартов с US GAAP. МСФО (IFRS) 3 распространяется на все (за некоторым исключением) сделки по объединению бизнеса. Данный стандарт был разработан в рамках проекта Совета по Международным стандартам финансовой отчетности по конвергенции требований МСФО с положениями аналогичного стандарта в США. Новый стандарт устранил практически все существенные различия в порядке отражения таких операций, включая метод учета и подходы к отражению нематериальных активов, приобретенных в рамках объединения бизнеса.

В МСФО (IFRS) 3 впервые дается определение бизнеса. Это совокупность активов, которыми управляют, и операций, которые производят в интересах акционеров с целью извлечения прибыли и прочих экономических выгод. В данном контексте активы и операции – это интегрированная группа, которая включает в себя и процессы, и рабочую силу, а также все, что позволяет бизнесу «работать».

Критерии признания приобретенных активов и обязательств в новом стандарте в целом сохраняются теми же, что и в МСФО (IAS) 22. Они соответствуют «обычным» критериям признания, содержащимся в других стандартах. В то же время меняется порядок признания нематериальных активов и условных обязательств. В результате этих изменений при объединении бизнеса признаются те нематериальные активы и условные обязательства, которые вне такой сделки обычно не отражаются в финансовой отчетности.

Конечно, такие активы признаются лишь в том случае, если они поддаются идентификации и их стоимость можно достоверно определить. Нематериальные активы идентифицируемы, если они возникают в результате контрактных или юридических прав или если они являются отделимыми. Примером нематериального актива, возникающего в результате юридических прав, является операционная лицензия на оказание услуг мобильной связи в каком-либо регионе страны. Ее справедливая стоимость должна быть отражена как нематериальный актив, если она приобретена в составе бизнеса. Отделимым нематериальным активом является любой объект, который можно отделить от предприятия – передать, продать, арендовать, обменять. Например, база данных или запатентованная технология.

Изменяется и порядок отражения возникшего «отрицательного гудвила». Согласно МСФО (IAS) 22, «отрицательный гудвилл» отражался в Отчете о прибылях и убытках. Но только в той мере, в какой признавались ожидавшиеся будущие убытки и затраты, включенные в план покупателя по реструктуризации приобретенного бизнеса, а также в части амортизации приобретенных немонетарных активов.

Покупатель должен идентифицировать дату приобретения, которая является датой, когда он получает контроль над приобретаемым предприятием.

РПБУ не располагают руководством в отношении объединения бизнеса. На практике приобретенные активы и принятые обязательства (чистая балансовая стоимость приобретаемой компании) первоначально отражаются в сводной
бухгалтерской отчетности приобретающей компании по первоначальной балансовой стоимости. Неконтрольная доля участия оценивается по приходящейся на нее пропорциональной части чистой балансовой стоимости чистых активов приобретаемой компании.

Дополнительно раскрывается информация о местонахождении дочерней компании. При этом раскрытие информации о справедливой стоимости приобретенных активов и обязательств не требуется.

Объединение бизнеса у нас совершенно не развито, это обусловлено в первую очередь тем, что это довольно редкое явление для российской действительности. Объединяются в основном крупные игроки. И в связи с этим в российском законодательстве в этом направлении существуют большие проблемы. Что с одной стороны дает почву для исследований и разработок, а с другой возможности для злоупотребления неполноте освещения этой темы в законодательстве в корыстных целях.

Объединение бизнеса это очень интересная и объемная работа, IFRS 3 довольно полно освещает разные стороны этого вопроса, однако стандарт не содержит прямого требования о внедрении дополнительных систем и процессов. Однако ряд особенностей стандарта может повлиять на системы и механизмы контроля, а также на необходимый внутри компании уровень знаний.

Список литературы:
1) Приказ Минфина РФ от 27 декабря 2007 г. N 153н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет нематериальных активов" (ПБУ 14/2007)"
2) Федеральный закон от 27.07.2010 N 208-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О консолидированной финансовой отчетности" (27 июля 2010 г./ http://base.garant.ru/12177506/
3) НОВАЯ РЕДАКЦИЯ МСФО (IFRS) 3: Влияние на финансовые результаты http://www.pwc.ru/ (Мироновой Л.П., дата обращения: 15.12.2014)
© С.В. Филимонов, 2015

УДК 330

С.В. Филимонов
Студент 4 курса факультета «Учёт и Аудит»
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации
г. Москва, Российская Федерация

УЧЁТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ И ЕЁ ЗАЩИТА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА

В настоящее время всё более острым становится вопрос защиты учётной информации и то, каким способом её лучше формировать, чтобы защитить от различных угроз, возникающих по мере осуществления хозяйственной деятельности. Основной задачей является, прежде всего, понять, что конкретно представляет для нас наибольшую важность. Какие потенциальные угрозы этой информации могут быть. Этим вопросом начали задаваться до нашей эры, поскольку уже тогда понимали насколько важно защищать информацию. С течением времени и увеличивающимся значением информации, методы хищения, искажения, уничтожения развиваются прямо пропорционально прогрессу. Но
естественно методы защиты не стоят на месте. Особую роль в этом конечно занимает государство, чьи секреты являются самыми важными и охраняются соответственно.

Для защиты экономических угроз на предприятии вводится режим коммерческой тайны и все сотрудники, которые в процессе своей работы будут иметь доступ к сведениям, составляющим коммерческую тайну, обязаны заключить договор о неразглашении коммерческой тайны. И сотрудник обязан её хранить вплоть до окончания режима секретности, для сведений с которыми он ознакомлен.

Учетная информация - это информация, которая характеризует деятельность фирмы за определенный прошлый период времени. На основании этой информации могут быть проведены следующие действия: скорректирована плановая информация, сделан анализ хозяйственной деятельности фирмы, приняты решения по более эффективному управлению работами и пр.

Поскольку УИ является основополагающей при принятии организацией стратегических решений, очень важно обеспечить её сохранность. Ведь от этого может зависеть существование хозяйствующего субъекта как такого. Существует огромное множество факторов, которые могут повлиять на сохранность и как следствие достоверность информации. Начиная от природных катастроф и заканчивая преднамеренным искажением ихищением данных.

Российская практика в вопросе защиты учётной информации довольно обширна. Так как каждый хозяйствующий субъект вправе самостоятельно решать, как лучше ему обеспечить защиту информации. Крупные организации (особенно с долей гос. участия), чаще всего используют такие же методы, как и гос структуры.

Малые компании зачастую не занимаются защитой вовсе. А вот средние компании самостоятельно разрабатывают методики. Самое распространённое это использование удалённого сервера и персональным доступом каждого сотрудника. Естественно каждый сотрудник имеет доступ лишь к той информации, которая ему необходима для работы. Метод этот довольно прост и эффективен, но имеет слабые места. Основным является слабая защищенность от вирусов. Современные антивирусные программы зачастую бывают, бессильны против целенаправленных хакерских и вирусных атак.

Государство всегда очень ревностно защищало свои тайны. Для этого в каждой структуре обычно существует отдельная служба, которая занимается только защитой информации от несанкционированного доступа. И так же как и хозяйствующие субъекты они засекречивают и учётную информацию. Если проводить параллель между методами защиты информации в гос структурах и крупных международных компаниях, то можно найти много общего и довольно мало отличий.

Основным отличием можно считать что те кто имеют доступ к сведениям, составляющим государственную тайну не могут выезжать за пределы РФ, если другое не предусмотрено спецификой работы.

Схожесть методов защиты во многом связана с тем, что после службы в органах многие сотрудники уходят в частный бизнес и там применяют свои знания. Особенное распространение это получило в 90-е когда людей массово уходили из гос. служб.

Защита информации на уровне государства регулируется законом РФ от 21 июля 1993 года № 5485-I «О Государственной Тайне».

Разобрать основные понятия и проанализировав Российскую и зарубежную практику, мы можем сделать вывод, что проблема обеспечения информации стоит довольно остро. Основным средством защиты, вижу усиленный режим секретности с разграничением уровней допуска. Хранить закрытую информацию в отдельном, особо охраняемом месте. Все эти меры в совокупности требуют больших финансовых и трудовых затрат, поэтому
естественно не подойдут малым предприятиям и тем, кто не считает, что его информация представляет особую ценность.

Список литературы:
1) ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЁТНОСТИ В СИСТЕМАХ РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ- Прошинкова А.В., Никонова М.Н. «Международный бухгалтерский учет». 2013. № 14. С. 7
2) Федеральный закон от 29 июля 2004 г. № 98-ФЗ "О коммерческой тайне".
3) Федеральный закон от 06.12.2011 «О бухгалтерском учёте» № 402-ФЗ

© С.В. Филимонов, 2015

УДК 338.124.4

А. М. Хисматуллина, К.э.н., доцент кафедры ЭиУ
Т. В. Иванова, Студент 3 курса факультета ЭиУ
И. И. Ганиев, Студент 3 курса факультета ЭиУ

Нижнекамский химико-технологический институт (филиал)
ФБОУ ВПО Казанский национальный исследовательский технологический университет
Г. Нижнекамск, Россия.

ПАДЕНИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ ПОД ВЛИЯНИЕМ ПОЛИТИЧЕСКОЙ И ВОЕННОЙ ОБСТАНОВКИ В СТРАНЕ

Украина – единственное государство из бывшего СССР, которое после его распада так и не смогло достичь уровня ВВП на душу населения, которое было в УССР по состоянию на 1990 год. И последние три года власти страны делали все возможное, чтобы снизить уровень его производства с 70% до 50% показателя четвертьвековой давности. Президент Украины, представляя «Стратегию-2020», пообещал преодолеть эту тенденцию, выдав порцию ненаучной фантастики, вместо реального плана действий.

Падение украинской экономики, согласно данным официальной статистики, началось со второго полугодия 2012 года. Темпы падения производства в 2012-2013 гг. были примерно одинаковыми и колебались от 3,4 до 3,6% в месяц. За восемь месяцев этого года спад ускорился до 7,8%. Лето 2014 стало вообще рекордным по провалу (относительно лета прошлого года): июнь – 2,2%, июль – 12,7%, август – 21,4% спада. Ситуация в различных отраслях говорит о том, что к концу года спад в экономике может превысить цифру двузначного значения. Об этом свидетельствуют и данные об итогах хозяйственной деятельности больших и средних предприятий страны: 46,1% работают с убытком, а сам чистый убыток составил 215,55 млрд. грн. (около 15% ВВП прошлого года). [1]

Подробно основные макроэкономические показатели экономики Украины можно посмотреть в таблице (Таблица 1).

| Таблица 1. Основные макроэкономические показатели экономики Украины |
|------------------|-------|----------------|------------------|
| Валовой внутренний продукт, млн. долл.США | 164781,0 | 175200,0 | 182094,0 | +10,5 % | 19790,1 |

161
Опубликованные Госкомстатом [2] результаты деятельности украинской экономики за первое полугодие 2014 года вызывают шок. Важнее всего в данном случае скрывающиеся за бесстрастными статистическими данными невосполнимые утраты, которые уничтожают саму возможность Украины поправить свои дела в будущем. Прежде всего, речь идет о крахе промышленности, которая ускоряет темпы своего падения. С января по июль 2014 года объемы промышленного производства снизились на 5,8%, а только за июль 2014 г. индустриальный сектор потерял ещё 12%. Сильнее всего пострадали угольная (—28,7%) отрасль, машиностроение (—23,8%), химическая промышленность (—22,2%), нефтеперерабатывающая отрасль (—15,9%), производство резины (—13,8%), металлургия (—12,3).

Убивает промышленный потенциал и падение экспорта в Россию, которое по отдельным отраслям составляет от 25% до 70%. (Таблица 2)

Таблица 2. Индексы промышленной продукции Украины

<table>
<thead>
<tr>
<th>Промышленность</th>
<th>2011г., %</th>
<th>2012г., %</th>
<th>2013г., %</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Промышленность</td>
<td>109,7</td>
<td>102,0</td>
<td>96,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Добывающая</td>
<td>107,0</td>
<td>103,4</td>
<td>98,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Промышленность</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Перерабатывающая</td>
<td>114,4</td>
<td>101,2</td>
<td>95,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Промышленность</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Производство химических веществ и химической продукции</td>
<td>150,3</td>
<td>97,0</td>
<td>80,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Производство резиновых и пластмассовых изделий</td>
<td>119,5</td>
<td>103,1</td>
<td>91,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Производство резиновых и пластмассовых изделий</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Металлургическое производство</td>
<td>112,2</td>
<td>97,6</td>
<td>89,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Машиностроение</td>
<td>127,8</td>
<td>111,7</td>
<td>101,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Производство и распределение электроэнергии</td>
<td>97,1</td>
<td>103,4</td>
<td>98,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Необходимо принимать во внимание, что низкие статистические показатели учитывают и тот период, когда на Украине правила легитимная власть и экономическое
сотрудничество с Россией активно развивалось. После разрушения экономических связей с РФ киевской хунтой темпы падения в промышленности только ускоряются. [2]

Нельзя оставить незамеченным и то, что покупательная способность населения Украины находится в плохом состоянии. Зарплаты в Украине «замерли». Об этом свидетельствуют данные специалистов Государственная служба статистики Украины. 26 августа 2014 года вышли данные, которые свидетельствуют о снижении реальной заработной платы украинцев в июле 2014 года в сравнении с аналогичным периодом 2013 года на 8.9%. По сравнению с июнем 2014 июльская зарплата упала в среднем на 2.3%. В добавок выплаты стали задерживать. По состоянию на 1 августа 2014 года денег не получили более 158 000 сотрудников экономически активных предприятий.

За первое полугодие 2014 года потребительские настроения украинцев ухудшились - ввиду обострения военных действий в Донбассе, разрушения промышленной инфраструктуры региона и девальвации гривны. Данные исследования потребительских настроений в Украине, которое ежемесячно осуществляет ГИК Ukraine, свидетельствуют о том, что в августе 2014 года индекс потребительских настроений (ИПН) составил 54,7 — на 10,4 пункта хуже, чем в июле. Больше всего — на 18 пунктов — снизился индекс ожидаемого развития экономики страны в течение ближайшего года (составил 43 пункта), а индекс экономических ожиданий на 5 лет упал на 11 пунктов — до 72,8. Индекс текущего личного материального положения составил 49,4, что на 4,5 пункта хуже июльского результата, а индекс целесообразности делать крупные покупки ухудшился на 8,3 пункта — до 53,8. Продолжается ухудшение инфляционных ожиданий: соответствующий индекс в августе вырос на 2,8 пункта до 188,7.

Что касается банковской системы Украины, она разваливается на глазах: за пять месяцев с начала года финансово-кредитные учреждения понесли слишком большой убыток даже с учетом плачевной ситуации в экономике.

Международное рейтинговое агентство S&P стало относить Украину к группе стран, имеющих наибольшие риски в банковских секторах. Из десяти баллов риска Украине присвоили все десять: международные эксперты говорят, что на кризис в банковском секторе негативно влияет общая слабость экономики и высокие геополитические риски.

Базовый кредитный рейтинг украинских банков присвоен на уровне В--. В S&P прогнозируют, что если в 2013 году кредитные потери банков составили 2,7%, то в 2014–2015 годах этот показатель вырастет до 5%. Здесь также говорят, что в ближайшее время большинство украинских банков вообще не сможет генерировать прибыль из-за растущих кредитных рисков. Объем бесперспективных кредитных активов в портфелях коммерческих банков остается на уровне 45–50%, утверждают в агентстве.

Правда, в Fitch украинский банковский сектор хвалят: якобы несмотря на все проблемы, банкам пока удается эффективно сокращать портфель проблемных кредитов. Несмотря на это, и Fitch, и S&P утверждают, что в ближайшие два года ситуация в банковской сфере на Украине будет стабильно тяжелой.

В НБУ оценки западных международных агентств подтверждают, хотя свежей статистики и не дают. По оценкам регулятора, по итогам второго квартала 2014 года вся банковская система Украины имела 47% неработающих, проблемных кредитов на общую сумму 240 млрд грн. Для сравнения: еще два года назад эти цифры составляли 13,3% и 65 млрд грн соответственно. [3]

В нынешних условиях кредитованием банки занимаются крайне неохотно. Уже сейчас более 50 украинских банков сформировали резервы на сумму более чем 20% их кредитных портфелей.

По оценкам НБУ, за первые семь месяцев 2014 года суммарные убытки украинских банков составили 5,2 млрд грн — $393 млн на тот момент. Причем на два летних месяца пришлось $152 млн потерь, так что тренд тут крайне негативный. Отток вкладов из банковской сферы за первые полугода превысил 25%.

Одновременно в стране растет давление на национальную валюту. Чтобы избежать падения гривны, Нацбанк накануне ввел 100%-ную продажу валютной выручки, но это не помогло.

Нацбанк Украины понизил официальный курс гривны, она упала до нового исторического минимума. (Рисунок 1)

"Ситуация на валютном рынке остается напряженной. Это обусловлено влиянием как объективных, так и субъективных факторов. Военные действия на востоке нашей страны — это главный объективный фактор. Субъективный — паника и желание отдельных игроков валютного рынка получить быструю прибыль", - отмечает Нацбанк Украины. [5]

Таким образом, можно подвести итог, что в общем экономика Украины на сегодняшний день в очень плачевном состоянии. Чтобы найти пути выхода из кризиса, нужно:

1. Решить внутренние проблемы страны, объединить усилия власти и оппозиции в реализации плана антикризисных действий. Возможно создание национального антикризисного агентства;
2. Разработать стратегию по сокращению бюджета с упором на наименее необходимые государственные расходы. Такое сокращение будет также способствовать давно назревшим структурным реформам, в частности, энергетической реформе и ликвидации субсидий;
3. Уменьшение налогового бремени и социальных налогов станет заметным стимулом для экономической активности;
4. Уделить особое внимание борьбе с «тотальной» коррупцией, которая является одной из причин, приведших к кризису в стране.

Список использованной литературы:
1. http://www.odigitria.by/2014/10/03/tri-goda-padeniya-ukrainskoj-ekonomiki/

© А. М. Хисматуллина, Т. В. Иванова, И. И. Ганиев, 2015

УДК 2964

А.Р.ХубуловаСтудентка 3 курса
Финансовый Университет при Правительстве РФ, Владикавказский филиал
Г.Владикавказ, РФ

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РФ

Экономическая мощность любой державы в мире раскрывается именно ее промышленными возможностями. В связи с этим поддержка промышленного производства должно являться одной из основных функций государственного регулирования, которую необходимо реализовывать через промышленную политику.

России пришлось пройти через многочисленные реформы на протяжении всего двадцатого века. Но и сейчас, не смотря на усталость, страна нуждается в реформировании. Наша страна является одной из самых великих держав мира. 20% угля, 26% мировых запасов газа, две трети алмазов принадлежат нам, десятая часть золота и серебра, четвертая часть олова и никеля- все это находится на территории РФ.

Неприятно осознавать, что имея такие ресурсы уровень промышленности нашей страны гораздо ниже, чем следовало ожидать. Если сравнивать показатели промышленности СССР и современной России, то явно видно, что динамика не положительна. Распад СССР справедливо сравнивают с процессом демонтажа социализма. Критикуя политический и экономический строй страны, антисоветская пропаганда добилась своего - мощнейшее государство развалилось. Но с тех пор прошло много лет. И сейчас нам не сложно дать объективную оценку развития экономики страны.

Тяжелая промышленность является основой существования любой крупной страны. Фундамент устойчивой экономики строится именно на этом.

Изучая список закрытых предприятий, которые были гордостью отечественной индустрии можно прийти к выводу, что наша страна не заинтересована в экономической развитости.

Да, мы ясляемся «энергетической сверхдержавой», но у России в ближайшем будущем возникнет большая сырьевая зависимость. Ведь даже самым крупным месторождениям газа и нефти придет конец. По данным Минприроды большая
часть разведанных запасов россыпного золота иссякли уже в 2014 году, заканчиваются нефть Западной Сибири и газ Восточной, к 2025 году не останется значительных месторождений урана, меди и коренного золота. Кроме того, основная житница голубого топлива- Самотлор -истощена на 80%. И как известно новых крупных месторождений не найдено. С нефтью нас ожидает больше всего проблем. Ее запасы снижаются с 1994 года[1]. Неприятно осознавать, что экономика такой крупной державы, с такими обширными природными богатствами «села на трубу». На наш взгляд, это последствия неправильно проведенной экономической политики. Мало кому известно, что на данный момент разданы 90% всех разведанных ресурсов нефти, никеля и алмазов, 80%-газ, 70%-золота и платины.

Все эти данные приведены для того, чтобы доказать что помимо нефти и газа в России должна существовать и промышленность, иначе ее завтрашнем дне мы будем наблюдать крах экономики страны.

Российская промышленность не растет, а многие отрасли показывают спад:
-машиностроение сокращается, тепловозов, к примеру, стали выпускать на 12 % меньше, поездов- на 24%, а производство тракторов вообще сократилось в сотни раз
- в настоящее время не функционирует Саратовский авиационный завод, который производил легендарные истребители ВОВ Як-1 и Як-2
-закрылись и химико-фармацевтические заводы
-большой спад зафиксирован в текстильной промышленности, переживающей глубокий многолетний инвестиционный кризис и технологический упадок.

По данным Минэкономразвития по итогам января-мая 2013 г. увеличились поставки в нашу страну товаров легкой промышленности. А вот во внутреннем производстве основных видов легкой промышленности наблюдается спад. Это свидетельствует о восстановлении прежних позиций импортных товаров на отечественном рынке.

Даже успешно работающие и конкурентоспособные отрасли на мировых рынках были обанкрочены и закрыты непрофессиональными действиями и не правильно проведенной экономической политикой.

По данным Росстата в 2013 году российская экономика встала на мель. Замедление началось еще в 2012 году, однако на данный момент мы наблюдаем резкое торможение[2]. Россия не имеет легких способов реанимировать свою промышленность. Ей критически не хватает трудовых ресурсов и капитала.

Причины такого положения российской промышленности всем хорошо известны: высокие ставки по кредитам, недостаточный спрос, высокие налоги, недостаток финансовых средств и современного конкурентоспособного оборудования. На наш взгляд проблема российской экономики кроется именно в том, что довольно-таки ощутимый процент прибылей страны распределяется неправильно.

Главное, в чем сегодня остро нуждается промышленный комплекс России, – это эффективное государственное управление и регулирование. И пока не будут разработаны эффективные механизмы управления, как это было в советское время, промышленность России не поднимется на прежний уровень.

Список использованной литературы:


©А.Р.Хубулов, 2015
В качестве положительного результата следует отметить тот факт, что параллельно процессу приватизации осуществляется интенсивное образование новых частных предприятий.

Диаграмма 3 – Процесс приватизации в 2002-2009 гг.

Из диаграммы 3 видно, что в течение рассматривающего периода фактическое число приватизированных предприятий значительно меньше плана. Доходы бюджета страны также характеризуются меньшей величиной в сравнении с планом.

Можно выделить следующие основные приоритеты современной государственной приватизационной политики:

1) повышение приоритетности задачи структурных преобразований в отраслях экономики (ранее на первом месте была задача приватизации имущества, не задействованного в обеспечении выполнения государственных функций и полномочий);

2) определение в качестве приоритетной задачи по созданию условий для привлечения внебюджетных инвестиций для развития акционерных обществ;

3) существенное расширение перечня секторов (отраслей), в рамках которых планируется приватизация (в частности водный и воздушный транспорт, машиностроение, нефтехимическая и полиграфическая промышленность);

4) ориентация на приватизацию ряда крупнейших (бюджетообразующих) компаний, на возможность прекращения или снижения доли участия государства в управлении предприятиями, включенными в перечень стратегических.

Приоритетными задачами приватизационной политики Российской Федерации на 2012-2020 г. являются:

1. Ограничение «разрастания» госсектора в экономике = система запретов и ограничений.
2. Обеспечение устойчивости и планомерности процесса сокращения прямого участия государства в экономике = «презумпция полезности» приватизации, гарантии долгосрочности заявленных планов, априорная подготовка «поля» приватизации.

3. Сокращение масштабов прямого участия государства в экономике = «глубина» приватизации крупных компаний, модернизация сектора и замещение прямого контроля отраслевым регулированием.

4. Сокращение круга субъектов госсобственности = «чистка» госсектора (множественная трансформация ГУП, неликвиды в корпоративном секторе, санация).

5. Повышение качества государственного управления в компаниях с госучастием = модификация корпоративного управления и систематизация интересов государства в «стратегическом ядре».

Таким образом, в отечественной экономике были сформированы интегрированные корпоративные структуры как частные, так и с разной долей участия в акционерном капитале, следовательно основными чертами российской собственности являются: преобладание акционерной формы собственности; аккумулирование на ранних этапах приватизации основной части капитала в руках «инсайдеров»; обесценивание приватизируемой собственности, ее продажа лицам, происхождение капитала которых не было связано с развитием реального производства; сохранение значительного числа пакетов акций в собственности государства по величине ниже контрольного и даже блокирующего пакетов.

Список использованной литературы:

1. Бутова Т.В., Эскиндаров М.А., Беляева И.Ю., Беляев Ю.К., Плотицына Л.А., Столяров Н.С., Цыгалов Ю.М., Батаева Б.С., Беляева Е.Ю., Большаков А.В., Винников В.С., Полунин К.А., Панина О.В., Пухова М.М., Сычева Е.А. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект. Монография. Под общ. ред. И.Ю. Беляевой, М.А. Эскиндарова. 504 с.

2. Беляева И.Ю., Цыгалов Ю.М., Пухова М.М. Эффективность механизмов корпоративной социальной ответственности // Акционерный вестник. 2007. №6. С. 24.

3. Рагулина Ю.В., Федосова Р.Н. Особенности соотношения государственного, негосударственного и частного секторов в рамках корпоративной социальной ответственности // Вестник Академии. 2013. №3 С.78-83.

© Г.Г. Чахкиев 2015

УДК 336 (574)

Г.М. Шакаримова, К.Е. Хасенова, А.К. Ибраева
старший преподаватель кафедры «Финансы, к.э.н., и.о. доцента кафедры «Финансы», старший преподаватель кафедры «Финансы»
Государственный университет имени Шакарима г. Семей
г. Семей, Республика Казахстан

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

С экономической точки зрения финансовая система государства представляет собой совокупность всех финансово-экономических институтов, каждый из которых опосредует фонд денежных средств [1].

168
Направления развития финансового сектора должны учитывать изменения, происходящие в глобальном масштабе. Республика Казахстан и её финансовый рынок не остаются в стороне от мировых тенденций. Повсеместно происходит активное внедрение лучшей международной практики и стандартов регулирования. Интеграция во Всемирную торговую организацию и Единое экономическое пространство создают предпосылки для дальнейшей либерализации рынка финансовых услуг.

Усиление конкуренции на финансовом рынке должно повлечь за собой повышение качества и расширение спектра предоставляемых услуг. С другой стороны, повышается степень уязвимости финансового сектора Казахстана к внешним шокам, возрастает так называемые риски «заражения», что при реализации неблагоприятного сценария развития, может привести к оттоку капитала и средств кредиторов и вкладчиков из банковской системы, кредитному сжатию. В этих условиях финансовая система не должна создавать новые риски или увеличивать масштабы существующих рисков в экономике. Это требует выработки оптимального механизма регулирования, когда возможные последствия реализации рисков минимизированы, при этом требования не являются избыточными и не подавляют активность финансового сектора.

На сегодняшний день в Казахстане разработана Концепция развития финансового сектора до 2030 года. Данный документ построен с учётом мнений и предложений всех финансовых организаций, Национальной палаты предпринимателей и объединения юридических лиц «Ассоциация финансистов Казахстана», а также охватывает рекомендации «Программы оценки финансового сектора: модуль стабильности» Международного валютного фонда. Целью Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года является создание конкурентоспособного финансового сектора и повышение его эффективности в перераспределении ресурсов в экономике на базе лучших мировых стандартов, включая стандарты Организации экономического сотрудничества и развития [2].

Основными задачами Концепции являются: повышение эффективности финансового сектора в условиях экономической интеграции и глобализации; снижение издержек общества и государства на поддержание устойчивости финансовой системы в случае возникновения потенциальных «шоков»; совершенствование инфраструктуры и создание оптимальных условий для качественного развития финансовой системы; расширение ресурсов роста финансового сектора, в том числе за счёт финансовых продуктов, отвечающих потребностям экономики; поддержание сбалансированных экономических условий и снижение кредитных рисков в экономике [2].

В Концепции развития финансового сектора до 2030 года отмечены основные приоритеты: развитие и международная интеграция на принципах соответствия лучшим международным стандартам; консолидация банковского сектора; ограниченность прямого участия государства в финансовой системе через институты развития; повышение автономности и независимости институциональной структуры Национального банка Казахстана в части принятия решений по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций; сохранение финансовой системы с преимущественно отечественным капиталом [2].

Концепция развития финансового сектора до 2030 года предполагает несколько этапов. При этом успешная реализация мероприятий на каждом этапе создает основу для дальнейшего устойчивого развития финансовой системы до 2030 года и далее в условиях мировых тенденций [2].

Ожидаемые результаты Концепции развития финансового сектора до 2030 года: активы банка составят не менее 80% от нефтяного ВВП, ссудный портфель банков – не менее 60%
от нефтяного ВВП, что предполагает расширение их участия в финансировании экономики, особенно в государственных программах развития; объём страховых премий увеличится в 2-2,5 раза, за счёт расширения охвата населения розничным добровольным страхованием, в том числе накопительных страхование жизни; капитализация рынка акций к ВВП увеличится в 2 раза за счёт реализации Программа «Народное IPO»; доля исламских банков составит 3-5% от объёма активов банковского сектора [2].

Таким образом, развитие ключевых показателей финансового рынка Казахстана предполагают рост глубины финансового посредничества, масштаба и качества, оказываемых потребителям финансовых услуг до уровней, позволяющих обеспечить необходимый уровень конкуренции с иностранными игроками в условиях открытия границ на основных сегментах финансового сектора [2].

Список использованной литературы:
2. Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан © Г.М. Шакаримова, К.Е. Хасенова, А.К. Ибраева, 2015
24 – 25 апреля 2012г. в Новосибирской областной специальной библиотеке для незрячих и слабовидящих состоялся практико-ориентированный семинар «Международная школа ассистивных услуг «Современная библиотека как модератор качества социальной среды», в котором предполагается участие библиотекарей из городов Кокшетау и Павлодара Республики Казахстан.

В июне 2012 г. В г. Бердске состоялся XVII Международный фестиваль национальных культур, в котором принимал участие народный ансамбль песни и танца «Иртыш Моннары»(Республика Казахстан, г. Семей) [3, с. 384].

С 3 по 13 июня 2012 г. в Новосибирской области в детском оздоровительном центре им. О. Кошевого, состоялся V Юбилейный Сибирский Международный фестиваль творчества детей и молодежи «Надежды Планеты», посвященный 75-летию образования Новосибирской области. География участников фестиваля: Новосибирская область, города Сибири и Дальнего Востока, г. Москва, Китайская Народная Республика, Республика Монголия, Республика Казахстан. В программе фестиваля проходили: конкурсные выступления детских и молодежных творческих коллективов в шести различных номинациях (вокал, хореография, инструментальное исполнительство, театр, оригинальный жанр, изобразительное искусство); специальные программы – семинары направленные на формирование здорового образа жизни, эстетического и патриотического воспитания подрастающего поколения, круглые столы, творческий обмен и проведение мастер – классов для педагогов и участников фестиваля, экскурсии и другое.

1 июля 2012 г. состоялся Международный фестиваль национальной культуры, участниками которого стали представители казахских общественных организаций «ОТАН» и «Арман», гости из Республики Казахстан.

С 24 по 29 сентября 2012 года состоялись VII открытые молодежные Дельфийские игры государств-участников СНГ «Энергия молодых». В 19 номинациях фестивальной программы Игр приняли участие более 1000 дельфийцев, в возрасте от 10 до 25 лет, в составе делегаций от 16 стран, в том числе России и Казахстана. Форум искусств объединил творческую молодежь, помог наладить дружеские и творческие связи, дал возможность одаренным молодым людям выйти на соревновательные площадки мирового уровня.

Казахстан и Россию связывает многосотлетняя история культурного, исторического и духовного взаимодействия, а изучение этнокультурных связей Казахстана и приграничных регионов России – это инновационный подход к изучению содержания социальных, экономических и политических процессов в каждой из стран. Таким образом, развитие существующих между приграничными регионами связей остается одной из приоритетных задач внешней политики России.

Список использованной литературы:


© В. Г. Ярославцев, 2015 г
СОДЕРЖАНИЕ

E.N. Stoyanov
GENESIS IN THE MANAGEMENT OF BULGARIA CURRENCY SYSTEM OR EVOLUTION OF THE ACCOUNTING FACTOR 3

V.K. Terziev, S.I. Dimitrova, E.N. Stoyanov
ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF SOCIAL PROGRAMMING IN THE BULGARIA 7

З. Н. Абреч
РОЛЬ ВАЛЮТНОГО КУРСА В ФОРМИРОВАНИИ ДЕНЕЖНО – КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ 16

Н.В. Александрова
УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ФАКТОРАМИ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ 19

А.Н. Алексеев,
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АУТСОРСИНГА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ 21

И.В. Алешина
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ В РОССИИ И НАПРАВЛЕНИЯ ЁЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ 24

A.C. Арапова, О.В. Прокофьев
ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ 26

И.В. Багаева, Ч.Н. Каюмова
ИССЛЕДОВАНИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК НАПРАВЛЕНИЕ КАДРОВОГО АУДИТА 28

И.В. Багаева, О.С. Маркелова
КОНТРОЛЛИНГ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ 30

Н.И. Безродная
ИННОВАЦИИ ТРЕБУЮТ ИНДИКАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ 32

И.Б. Белозерцева, О.Д. Щербак
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗЕРВОВ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ РИСКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ 34

О.В. Бондаренко, К. С. Стаценко
К ВОПРОСУ О ТРУДОУСТРОЙСТВЕ ВЫПУСКНИКОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ) 37
<table>
<thead>
<tr>
<th>Страница</th>
<th>Авторы</th>
<th>Название</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>40</td>
<td>Т.В. Бутова, Ю.И. Петрова</td>
<td>О СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ В США</td>
</tr>
<tr>
<td>42</td>
<td>А.И. Васильева</td>
<td>НЕСЧАСТНЫЙ СЛУЧАЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ Г. ЯКУТСКА</td>
</tr>
<tr>
<td>44</td>
<td>Л.И. Гаскарова, Л.Р. Набиуллина</td>
<td>ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ: УГРОЗЫ И ВОЗМОЖНОСТИ</td>
</tr>
<tr>
<td>46</td>
<td>Л.И. Гаскарова, Л.Р. Набиуллина</td>
<td>ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</td>
</tr>
<tr>
<td>48</td>
<td>Д. М. Гатиятуллина</td>
<td>ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИИ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ТЕКУЩЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА</td>
</tr>
<tr>
<td>51</td>
<td>Э.Н. Гимадеева</td>
<td>ПЕРСПЕКТИВЫ И ЗАДАЧИ КЛАСТЕРИЗАЦИИ</td>
</tr>
<tr>
<td>52</td>
<td>Е.Ю. Гирфанова</td>
<td>ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИИ</td>
</tr>
<tr>
<td>56</td>
<td>О.К. Гузей</td>
<td>ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ</td>
</tr>
<tr>
<td>59</td>
<td>К.Р. Даниелян, А.П. Антонов, Т.Ф. Морозова</td>
<td>РИСКИ, ВОЗНИКАЮЩИЕ В РАМКАХ ФУНКЦИИ ПЛАНИРОВАНИЯ</td>
</tr>
<tr>
<td>63</td>
<td>О.С. Евдохина, О.С. Аксенова</td>
<td>ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ООО «АЛЬФА ЛАЙН»</td>
</tr>
<tr>
<td>65</td>
<td>Н.А. Звегинцев</td>
<td>ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН</td>
</tr>
<tr>
<td>68</td>
<td>А.К. Ибраева, К.Е. Хасенова, Г.М. Шакаримова</td>
<td>КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА</td>
</tr>
<tr>
<td>70</td>
<td>В.В. Ивашина</td>
<td>РИСКИ НЕИСПОЛНЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА ПО РАСХОДАМ (НА ПРИМЕРЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)</td>
</tr>
<tr>
<td>Статья</td>
<td>Авторы</td>
<td>Название</td>
</tr>
<tr>
<td>--------</td>
<td>--------</td>
<td>----------</td>
</tr>
<tr>
<td>Л.А. Климович</td>
<td>ОПЫТ ФРГ В ФОРМИРОВАНИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БИЗНЕС-СРЕДЫ РАЗВИТИЯ МСП</td>
<td>73</td>
</tr>
<tr>
<td>О.Н. Константинова, А. К. Варданян</td>
<td>ЭКОНОМИКА РОССИИ: ИТОГИ РАЗВИТИЯ 2014 ГОДА И ПРОГНОЗ НА 2015 ГОД</td>
<td>76</td>
</tr>
<tr>
<td>Т.В. Криушина, Е.Е. Харламова</td>
<td>УЧАСТИЕ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ПРОЕКТНОМ ФИНАНСИРОВАНИИ</td>
<td>79</td>
</tr>
<tr>
<td>Г.М. Курошева</td>
<td>ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF ECONOMIC SECURITY</td>
<td>80</td>
</tr>
<tr>
<td>М.С. Ларин</td>
<td>КОНЦЕПЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ШКОЛЕ</td>
<td>85</td>
</tr>
<tr>
<td>Г.Н. Ларинова, М.Е. Козлова, М.В. Кириккина</td>
<td>НАЦИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА</td>
<td>86</td>
</tr>
<tr>
<td>В.С.Лобанов, Т.В. Блиниченко</td>
<td>ОПТИМАЛЬНЫЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ СТРУКТУРЫ В РАМКАХ РЕФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЖКХ В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ</td>
<td>90</td>
</tr>
<tr>
<td>Е.К.Лямко</td>
<td>ИННОВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ</td>
<td>93</td>
</tr>
<tr>
<td>И.И. Максимов</td>
<td>РАЗВИТИЕ КОНЕВОДСТВА ДЛЯ РОСТА ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)</td>
<td>95</td>
</tr>
<tr>
<td>К.С. Муртазина, В.М. Шулумба</td>
<td>ЗНАЧИМОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА</td>
<td>97</td>
</tr>
<tr>
<td>К.И. Мясникова</td>
<td>ПОЛИТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ</td>
<td>99</td>
</tr>
<tr>
<td>К.И. Мясникова</td>
<td>ИССЛЕДОВАНИЕ И ОЦЕНКА УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА</td>
<td>102</td>
</tr>
<tr>
<td>Статья</td>
<td>Авторы</td>
<td>Тема</td>
</tr>
<tr>
<td>--------</td>
<td>--------</td>
<td>------</td>
</tr>
<tr>
<td>106</td>
<td>Л.Р. Набиуллина, Л.И. Гаскарова</td>
<td>ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЗЕРВОВ БАНКА РОССИИ</td>
</tr>
<tr>
<td>109</td>
<td>А.А. Никулина, А.А. Абалакин</td>
<td>ОСОБЕННОСТИ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ ОАО «СБЕРБАНК РОССИИ»</td>
</tr>
<tr>
<td>111</td>
<td>А.А. Никулина, И.Б. Хмелев</td>
<td>БЕЗРАБОТИЦА КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ МИРОВОГО РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА</td>
</tr>
<tr>
<td>112</td>
<td>Е.А. Трубачева, А.К. Ноздрина</td>
<td>ПОСЛЕДСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ США И ЕВРОСОЮЗА В ОТНОШЕНИИ РОССИИ И ЕЕ ОТВЕТНЫХ МЕР</td>
</tr>
<tr>
<td>116</td>
<td>Т.В. Орлова</td>
<td>ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА</td>
</tr>
<tr>
<td>118</td>
<td>С.А. Плетюхина</td>
<td>ПРИНЯТИЕ ОПТИМАЛЬНЫХ ПЛАНОВЫХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ</td>
</tr>
<tr>
<td>120</td>
<td>А.А. Полякова</td>
<td>РОЛЬ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ НА ЭТАПЕ ЗАРОЖДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ</td>
</tr>
<tr>
<td>122</td>
<td>А.В. Полякова</td>
<td>СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН</td>
</tr>
<tr>
<td>124</td>
<td>В.Ю. Пронников</td>
<td>ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ</td>
</tr>
<tr>
<td>127</td>
<td>Д.В. Пятницев, В.П. Трушина, А.Н. Мирошников</td>
<td>КОМПЬЮТЕРНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИТУАЦИЙ НА ОСНОВЕ МАРКОВСКИХ ПРОЦЕССОВ</td>
</tr>
<tr>
<td>130</td>
<td>П.А. Родионова, А.Г. Галустян</td>
<td>ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ РЕГИОНА</td>
</tr>
<tr>
<td>131</td>
<td>А.В. Рыбникова</td>
<td>ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ ДЛЯ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА (НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНОВ)</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Е.В. Рыбникова
РЕФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ОАО «МЕРГЕН» ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ 136

Н. Ш. Салихова, А. Н. Карамышев
ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ МНОЖЕСТВЕННОЙ РЕГРЕССИИ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ОБЪЕМОВ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ 138

А.А. Сафина
РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В НЕФТЕГАЗОВОМ КОМПЛЕКСЕ 140

А.А. Смирнов
Smirnov Artem
ТЕОРИИ И ЭМИПРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРИЧИН СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ THEORETICAL AND EMPIRICAL RESEARCHES THE CAUSE OF M&A 142

С.В.Собянина
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ СЕРВИСА И ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ 146

Л.И. Сысоева
РЕЛЕВАНТНЫЕ АСПЕКТЫ ЭВОЛЮЦИОННОЙ И ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКИ 148

Л.И. Теньковская
ФАКТОРЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНОВ 150

А.Г. Фаттахова
МЕТОДЫ РАССТАНОВКИ ПРИОРИТЕТОВ В РАБОТЕ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН) 154

С.В. Филимонов
ОБЪЕДИНЕНИЕ БИЗНЕСА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МСФО И РСБУ 158

С.В. Филимонов
УЧЁТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ И ЕЁ ЗАЩИТА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА 159

А. М. Хисматуллина, Т. В. Иванова, И. И. Ганиев
ПАДЕНИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ ПОД ВЛИЯНИЕМ ПОЛИТИЧЕСКОЙ И ВОЕННОЙ ОБСТАНОВКИ В СТРАНЕ 161

А.Р.Хубулова
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РФ 165
Г.Г. Чахкиев
ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРИВАТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ 167

Г.М. Шакаримова, К.Е. Хасенова, А.К. Ибраева
ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО
СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН 168

В.Г. Ярославцев
РАСШИРЕНИЕ СВЯЗЕЙ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ
В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ 170
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Сборник статей
Международной научно-практической конференции
28 февраля 2015 г.

В авторской редакции