

МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЗАОЧНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

**ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ:
ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ
РАЗВИТИЯ**

Новосибирск, 2011 г.

УДК 33.07
ББК 65.050
Э 40

Э 40 «Экономика и менеджмент: проблемы и тенденции развития»: материалы международной заочной научно-практической конференции. (21 декабря 2011 г.) — Новосибирск: Изд. «Сибирская ассоциация консультантов», 2011. — 184 с.

ISBN 978-5-4379-0040-6

Сборник трудов международной заочной научно-практической конференции «Экономика и менеджмент: проблемы и тенденции развития» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной экономики и менеджмента.

Данное издание будет полезно аспирантам, студентам, исследователям в области практической экономики и менеджмента и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития данного направления науки.

ББК 65.050

ISBN 978-5-4379-0040-6

© НП «Сибирская ассоциация консультантов», 2011 г.

Оглавление

Секция 1. Мировая экономика и международные экономические отношения	7
РАЗВИТИЕ И МАСШТАБЫ МИРОВОГО ВАЛЮТНОГО РЫНКА: АСПЕКТ НА РОЗНИЧНЫЕ ОБЪЕМЫ Куряшкин Александр Николаевич	7
Секция 2. Экономические аспекты регионального развития	12
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УРОВНЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ Алексеева Оксана Анатольевна	12
ГРУППИРОВКА РЕГИОНОВ ЮГА РОССИИ ПО УРОВНЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ Алексеева Оксана Анатольевна	20
ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА НА ТЕРРИТОРИИ ПЕРМСКОГО КРАЯ Давлетов Ильдар Ильдусович Свечникова Татьяна Михайловна	30
УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМОЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ Плотникова Татьяна Николаевна Ерохина Татьяна Александровна	35
ФОРМИРОВАНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ Саушева Оксана Сергеевна Лизина Ольга Михайловна	39
Секция 3. Экономика труда и управление персоналом	44
МЕТОД СОСТАВЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО ГРАФИКА РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА Богомольный Михаил Аркадьевич	44
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ САМООПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВА В СТАНОВЛЕНИИ МОЛОДОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ Николаев Виктор Александрович	49

ТЕНДЕНЦИИ И ФАКТОРЫ МОДИФИКАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА УКРАИНЫ Николайчук Николай Владимирович	54
РОЛЬ ТРУДОВОГО ФАКТОРА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РОССИИ Чагина Евгения Александровна	64
Секция 4. Банковское и страховое дело	69
ОЦЕНКА КРЕДИТНОГО РИСКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ОСНОВЕ МНОГОФАКТОРНОЙ МОДЕЛИ Зеленина Татьяна Александровна Реннер Юрий Александрович	69
Секция 5. Стратегический менеджмент	77
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ РЕГИОНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА МОЛОЧНОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ Уланова Ирина Алексеевна	77
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Цыцарова Наталья Михайловна	81
Секция 6. Маркетинг	86
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧАСТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Демин Вадим Андреевич	86
УПАКОВКА, КАК ЭЛЕМЕНТ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ Новикова Юлия Игоревна	91
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ Шевченко Екатерина Владимировна	95
Секция 7. Управление и развитие персонала	99
УПРАВЛЕНИЕ ПОСЛЕДСТВИЯМИ НЕГАТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ВЫСВОБОЖДЕНИЯ НА ОСТАВШИЙСЯ ПЕРСОНАЛ Дузенко Елена Викторовна Бабинцева Елена Ивановна	99

<p>СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОДБОРА И ОТБОРА МЕНЕДЖЕРОВ ДИСТАНЦИОННЫХ ПРОДАЖ Роговая Екатерина Емельяновна Селюкова Валентина Николаевна</p>	103
<p>НАПРАВЛЕНИЯ И ТЕХНОЛОГИИ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ Целютина Татьяна Владимировна</p>	107
<p>СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДА К МЕНЕДЖМЕНТУ РОССИЙСКИХ И ЯПОНСКИХ УПРАВЛЕНЦЕВ Шушарин Денис Вячеславович</p>	111
<p>Секция 8. Теория управления экономическими системами</p>	115
<p>ПРОГРАММНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ ГОРОДА Брагин Александр Юрьевич</p>	115
<p>Секция 9. Финансы и налоговая политика</p>	122
<p>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ Васильев Григорий Александрович Халикова Эльвира Анваровна</p>	122
<p>ИССЛЕДОВАНИЕ ОСНОВНЫХ АСПЕКТОВ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ В РАМКАХ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Виноградова Алла Владимировна Рожкова Ирина Игоревна Белонович Юлия Игоревна Кузнецова Татьяна Михайловна</p>	127
<p>ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ: ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА Кисель Андрей Игоревич Логачева Наталья Модестовна</p>	132
<p>ОЦЕНКА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ Погодин Владислав Игоревич</p>	136

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КОНЦЕПЦИЙ ФОРМИРОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА АКЦИОНЕРНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ Рыжкова Ксения Алексеевна	140
ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЗДАНИЯ СПЕЦИАЛЬНОГО СУБЪЕКТА, РАССМАТРИВАЮЩЕГО СПОРЫ В ДОСУДЕБНОМ ПОРЯДКЕ Тищенко Валентина Александровна	145
РЕФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА В УСЛОВИЯХ САМОФИНАНСИРОВАНИЯ Халикова Эльвира Анваровна Макулова Регина Анваровна	149
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕТОДОВ ПРИНУДИТЕЛЬНОГО ВЗЫСКАНИЯ НЕДОИМКИ ПО НАЛОГАМ И СБОРАМ ПО РЕСПУБЛИКЕ БУРЯТИЯ Цыдыпова Алена Викторовна	153
Секция 10. Экономика и управление качеством	158
САМООЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ФГБОУ ВПО «КНАГТУ» Бурилова Анастасия Владиславовна Некрасова Марина Геннадьевна	158
К ПОДХОДУ ПОВЫШЕНИЯ ТОЧНОСТИ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ Синяк Надежда Андреевна Некрасова Марина Геннадьевна	162
Секция 11. Теория современного менеджмента	167
ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ НА ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ С УЧЕТОМ ФАКТОРА ВРЕМЕНИ Еронкевич Наталья Николаевна	167
МЕХАНИЗМ ИНТЕГРАЦИИ МЕТОДОЛОГИИ ШЕСТЬ СИГМ В СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ Кренёв Александр Станиславович	173
ВОСТРЕБОВАННОСТЬ КОУЧИНГА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ Целютина Татьяна Владимировна Балдина Карина Владимировна	180

СЕКЦИЯ 1

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

РАЗВИТИЕ И МАСШТАБЫ МИРОВОГО ВАЛЮТНОГО РЫНКА: АСПЕКТ НА РОЗНИЧНЫЕ ОБЪЕМЫ

Куряшкин Александр Николаевич

преподаватель, компания FreshForex, магистр экономики, г. Барнаул

E-mail: Alexandr.k@freshforex.ru

Ниже представлено исследование текущего состояния валютного рынка форекс, а также оценка розничного объема, которые были собраны в последние годы. Данное исследование стало результатом обсуждений и исследований, проведенных с помощью сотен брокеров, поставщиков ликвидности, программного обеспечения и других участников рынка. Объем розничного рынка Форекс составляет \$237 млрд. ежедневно и почти 5 триллионов долларов в месяц. Хотя эти цифры не совершенны, они все же самые точные. Этот опрос взял свое начало во 2 квартале 2009 года и уже через два года он охватил почти всех значительных брокеров из нескольких сотен, представленных на этом рынке. Впервые этот отчет также включает в себя малоизвестные Российские, Южно Корейские и Японские рынки. Всего около 500 микро- и малых брокеров агрегируются в одно предполагаемое число.

Валютный рынок в США и Европе зрелый, регулируемый и высоко конкурентоспособный. В России — развитый, но особо не регулируемый. Высокий уровень затрат на регулирование, особенно в США, привел к консолидации и изменению фокуса на высоко растущих развивающихся рынках. В последствие это может привести к большему количеству брокеров на американском рынке. Будущее есть у этой отрасли, в Азии и, в некоторой степени, на Ближнем Востоке. Процент роста в этих регионах по-прежнему высок и если Китай и Индия, в один прекрасный день, откроют доступ к рынку Форекс, мы снова увидим двузначный рост, который мы наблюдали в прошлые годы.

Розничный Форекс сейчас составляет 6% от всего объема рынка Форекс. Имеется ввиду количество частных инвесторов, их объемы. По многим показателям, представленным в различных отчетах, общий розничный объем Форекс продолжает испытывать значительный рост. Кажется, что общемировые объемы Forex были более или менее без прибыльными во время 3-4 кварталов 2010 года, но начали расти в первой половине 2011 года. В Японии до недавнего времени был самый крупный брокер в мире, так вот в этой стране, объемы упали более чем на 70% с мая по август 2010 года, сейчас устранены в большей части падения и в настоящее время они составляют примерно на 25-30% ниже среднего уровня. Это, конечно же, в первую очередь, связано с землетрясением в мае 2011 года и всплеском торгов по йене по всем направлениям. Многие брокеры сообщили о двузначном росте объемов, начиная с прошлого года в большинстве регионов; та же тенденция может быть подтверждена объемами больших институциональных (основных) платформ, таких как, например, Reuters.

Территориальное распределение рынка Forex

Forex становится все более глобальным: транснациональные операции составляют уже 65% (медленный, но неуклонный рост из года в год), в то время как локальные сделки сократились до 35% — самый низкий показатель за все время наблюдений.

Региональное распределение форекс торгов: Западная Европа — 55% (в основном за счет Лондона), Азия и Океания — 23%, Северная Америка - 19%, Восточная Европа — 1,3%, Латинская Америка — 0,8%, Африка и Средний Восток — 0,8%.

Великобритания по-прежнему остается лидирующим финансовым центром (36,7% оборота), далее идут Соединенные Штаты (17,9%), Япония (6,2%), Сингапур (5,3%), Швейцария (5,2%), Гонконг (4,7%) и Австралия (3,8%). Из перечисленных в таблице стран (табл. 1.) наибольший прирост объемов зафиксирован в Финляндии, Испании и Дании, а падение — в Бельгии, Индии и Люксембурге. Рыночный бум на сотни процентов отмечен в Турции, Финляндии, Малайзии, Бразилии, Китае, Аргентине и на Филиппинах.

Количество россиян, торгующих на рынке Forex, через четыре года может достигнуть миллиона человек, говорится в исследовании «Рынок форекс-брокеров в России», подготовленном агентством «Интерфакс-ЦЭА». Уже сейчас совокупный ежемесячный оборот форексброкеров составляет примерно \$500 млрд.

Таблица 1.

Страны	2007	2010
Все страны, в том числе:	100 %	100 %
Великобритания	34,6	36,7
США	17,4	17,9
Япония	5,8	6,2
Сингапур	5,7	5,3
Швейцария	5,9	5,2
Гонконг	4,2	4,7
Австралия	4,1	3,8
Франция	3	3
Дания	2,1	2,3
Германия	2,4	2,2
Канада	1,5	1,2
Швеция	1	0,9
Корея	0,8	0,9
Россия	1,2	0,8
Бельгия	1,2	0,7
Люксембург	1	0,7
Финляндия	0,2	0,6
Италия	0,9	0,6
Испания	0,4	0,6
Индия	0,9	0,5
Другие (доля в 2010 менее 0,5%)	5,7	5,2

По оценкам, полученным на основе анкетирования трейдеров, рынок услуг форекс брокеров растет примерно на 20% в год. «Высокие темпы роста рынка могли бы быть еще более внушительными, если бы наряду с притоком новых клиентов не было бы оттока в существующей клиентской базе. Так, если ежегодно к существующей численности трейдеров прибавляется еще примерно 30% новых, то параллельно около 10% трейдеров прекращают активно работать на рынке форекс», — отмечается в исследовании.

При этом только 25% трейдеров уверенно заявили, что оценивают собственную результативность выше среднего уровня, в то же время почти 40% трейдеров оценивают ее ниже среднего и еще около 35% — как среднюю. «Если из каждых трех новых трейдеров

один в итоге отказывается от работы на рынке форекс, то это в целом согласуется с тем, что треть трейдеров крайне низко оценивают собственную результативность», — отмечают эксперты.

Несмотря на большой объем этого рынка, государство на сегодняшний день не контролирует, не регулирует и не лицензирует деятельность брокеров, не имея никакой объективной информации о состоянии этого рынка. Глава Федеральной службы по финансовым рынкам РФ Дмитрий Панкин неоднократно сообщал о намерении выйти в правительство в 2012 г. со своими предложениями по регулированию рынка форекс-услуг.

При этом возможности регулирования рынка ограничены тем, что большинство форекс-компаний зарегистрировано в офшорных зонах, а значит, не обязаны предоставлять отчетность государству. В исследовании отмечается, что форекс-услуги на российском рынке также предоставляют профессиональные участники рынка ценных бумаг и банки, но и они часто работают через офшорные компании.

Что касается самых популярных финансовых инструментов, то тут также делят по активности различные валютные пары.

Наиболее активно торгуются валютные пары EUR/USD (27,7% сделок), USD/JPY (14,3%), GBP/USD (9%), AUD/USD (6,3%), USD/CAD (4,6%) и USD/CHF (4,2%).

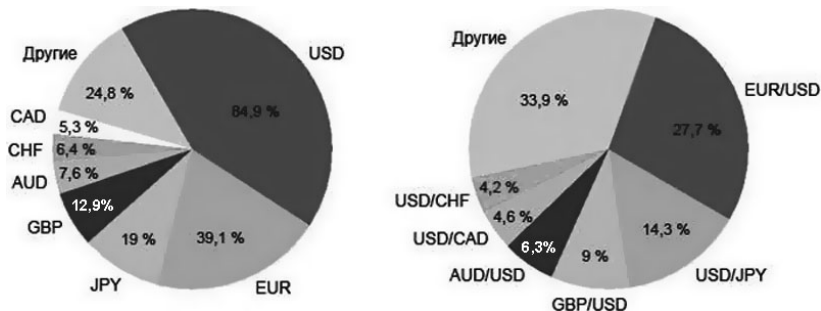


Рисунок 1.

По всем основным парам наблюдается прирост оборотов, за исключением английского фунта к доллару США (- 6,3%).

Интересная тенденция отрасли

Не так давно появились бинарные опционы. Рынок бинарных опционов продолжает свой удивительный рост, который, по нашему подозрению, немного вне текущего размера рынка, в настоящее время существует более 50 брокеров, специализирующихся в бинарных

опционах. Рост числа брокеров в сочетании с относительно небольшим размером рынка, нехваткой качественных СМИ, посвященных бинарным опционам, конкуренция с форекс брокерами на GoogleAdwords и очень низкие границы входа увеличивают стоимость привлечения клиента в геометрической прогрессии. В результате многие брокеры разоряются или закрываются, но новые брокеры займут их место и придут на рынок в ближайшие месяцы. Более крупные Forex брокеры теперь внимательно изучают эту область, и не удивительно, если пара средних и более крупных брокеров решат активно прошупать почву в ближайший год. Это может обеспечить новый источник дохода и повысить результативность.

Таким образом, рост и масштабы развития валютного рынка с каждым годом впечатляют. Поражают и возможности его использования для трейдеров или инвесторов. С появлением всё больших средств автоматизации, нейронных сетей, автоторговли, мультитерминалов, новых видов финансовых инструментов, кажется, что предела развития нет.

Список литературы:

1. Майкл Гринберг. Объёмы розничного рынка Forex // [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://forexmagnates.com/>
2. Страна непуганых трейдеров // Международная информационная Группа «Интерфакс». 01 декабря 2011 года [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.interfax.ru/business/txt.asp?id=219484>

СЕКЦИЯ 2

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УРОВНЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ

Алексеева Оксана Анатольевна

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления СевКавГТУ,

г. Ставрополь

E-mail: tokmolotok@yandex.ru

Формирование эффективной региональной социально-экономической политики невозможно без проведения широкого круга аналитических и методологических работ, одно из направлений которых — региональное прогнозирование. В условиях России региональный аспект прогнозирования играет особую роль, поскольку без учета специфики развития регионов не может быть реализована ни одна долгосрочная общегосударственная программа, невозможно проведение никаких социальных и экономических реформ. Кроме того, только прогнозы территориального развития позволяют определить вероятность возникновения кризисных ситуаций в различных субъектах Федерации, а также оценить саму возможность реализации основных направлений государственной экономической политики в различных сферах и на разных уровнях.

Предвидение основных направлений социально-экономического развития регионов предполагает использование специальных вычислительных и логических приемов, позволяющих определить параметры функционирования отдельных элементов производительных сил в их взаимосвязи и взаимозависимости. Систематизированное научно обоснованное прогнозирование развития социально-экономических процессов осуществляется с первой половины 50-х годов XX века, хотя некоторые методики прогнозирования были известны и ранее.

В развитии методологии прогнозирования социально-экономических процессов большую роль сыграли научные разработки отечественных и зарубежных ученых А.Г. Аганбегяна, И.В. Бестужева-Лады, Л. Клейна, В. Гольдберга и др. В работах этих ученых рассматривается

значение, сущность и функции прогнозирования, его роль и место в системе планирования, исследуются вопросы методологии и организации экономического прогнозирования, показываются особенности научного прогнозирования. Развитие работ, освещающих вопросы прогнозирования, осуществляются по таким основным направлениям: углубление теоретических и прикладных разработок нескольких групп методик, отвечающих требованиям разных объектов и разных видов работ по прогнозированию; разработка и реализация на практике специальных способов и процедур использования различных методических приемов в ходе конкретного прогнозного исследования; поиск путей и способов алгоритмизации методик прогнозирования и реализация их с использованием ЭВМ [1].

Под методами прогнозирования следует понимать совокупность приемов и способов мышления, позволяющих на основе анализа ретроспективных данных, экзогенных (внешних) и эндогенных (внутренних) связей объекта прогнозирования, а также их измерений в рамках рассматриваемого явления или процесса вывести суждения определенной достоверности относительно его (объекта) будущего развития [2].

По оценкам отечественных и зарубежных ученых, в настоящее время насчитывается свыше 20 методов прогнозирования, однако число базовых значительно меньше. Многие из них относятся скорее к отдельным приемам и процедурам, учитывающим нюансы объекта прогнозирования. Другие представляют собой набор отдельных приемов, отличающихся от базовых или друг от друга количеством частных приемов и последовательностью их применения.

Процедура построения прогноза инвестиционной привлекательности регионов подразумевает предварительное решение ряда задач:

1. подобрать эконометрическую модель зависимости инвестиционной привлекательности регионов от предикторов, ее формирующих (потенциал и ограничения);
2. выявить силу влияния каждого предиктора на результирующий показатель инвестиционной привлекательности региона;
3. определить приоритетные факторы, отвечающие за потенциал и ограничения, формирующие инвестиционную привлекательность региона и выявить их взаимосвязь при формировании итогового показателя.

Для решения первой задачи в ходе построения прогноза инвестиционной привлекательности региона необходимо определить вид и характер зависимости существующих тенденций в динамике исследуемого показателя. Для этого производится подбор теоретического уравнения регрессии для региона на основе использования производственных функций.

Первоначально строится линейная модель взаимосвязи инвестиционной привлекательности региона и факторов, его формирующих (потенциал и ограничения).

Линейное двухфакторное уравнение регрессии имеет вид:

$$y = a + b_1 x_1 + b_2 x_2,$$

где a , b_1 и b_2 — параметры уравнения регрессии; x_1 и x_2 — экзогенные переменные; y — эндогенная (результатирующая) переменная.

В проводимом исследовании результатом взаимодействия таких факторов, как потенциал (x_1) и ограничения (x_2) развития региона, является показатель инвестиционной привлекательности (y). То есть факторы являются ресурсами, а инвестиционная привлекательность региона — результатом.

Для решения поставленной задачи построения прогноза инвестиционной привлекательности региона рассматривается возможность применения и других (нелинейных) видов производственных функций:

- степенная: $y = a \cdot x_1^\alpha \cdot x_2^\beta$;
- показательная: $y = a \cdot \alpha^{x_1} \cdot \beta^{x_2}$;
- обратная: $y = \frac{1}{a + \alpha x_1 + \beta x_2}$;
- полулогарифмическая: $y = a + \alpha \ln(x_1) + \beta \ln(x_2)$;
- гиперболическая: $y = a + \alpha \frac{1}{x_1} + \beta \frac{1}{x_2}$;
- экспоненциальная: $y = a e^{\alpha x_1 + \beta x_2}$

где α и β — параметры уравнения регрессии.

При этом для нелинейных функций проводится их линеаризация. Нелинейные регрессии по включенным переменным приводятся к линейному виду простой заменой переменных, а дальнейшая оценка параметров производится с помощью метода наименьших квадратов.

Адаптируя используемые модели к особенностям проводимого исследования определим, что параметры α и β характеризуют зависимость (эластичность) инвестиционной привлекательности региона (y) от объема и динамики элементов его формирующих (x_1 и x_2), причем α характеризует прирост y , приходящийся на единицу прироста x_1 (при $x_2 = const$), а β — прирост y , приходящийся на единицу прироста x_2 (при $x_1 = const$). Параметр a отражает влияние не

идентифицированных, т. е. не учтенных в модели факторов и меняющихся условий инвестиционной привлекательности.

Апробация представленных моделей прогноза инвестиционной привлекательности регионов проводилась на регионах Юга России (табл. 1).

Таблица 1.

Результаты построения двухфакторной регрессионной модели инвестиционной привлекательности регионов Юга России

Наименование региона	Уравнение регрессии	Параметры оценки уравнения регрессии		
		Коэффициент Корреляции	F-критерий	Ошибка Аппроксимации
ВО	$y = 2,280 + 0,062 \cdot x_1 - 0,142 \cdot x_2$	0,9999	18078,2	0,227
РО	$y = 2,786 + 0,063 \cdot x_1 - 0,175 \cdot x_2$	0,9996	4621,1	0,605
КК	$y = -0,0814 + 2,85 \ln(x_1) - 2,869 \ln(x_2)$	0,999	7703,3	0,07
ЧР	$y = 0,269 + 0,076 \cdot x_1 - 0,020 \cdot x_2$	0,9954	385,4	3,267
PCOA	$y = 1,831 + 0,104 \cdot x_1 - 0,189 \cdot x_2$	0,9995	3950,3	0,586
КЧР	$y = 1,125 + 0,112 \cdot x_1 - 0,126 \cdot x_2$	0,9999	14305,2	0,278
PK	$y = 1,219 + 0,104 \cdot x_1 - 0,125 \cdot x_2$	0,9958	415,8	2,516
КБР	$y = 1,388 + 0,129 \cdot x_1 - 0,177 \cdot x_2$	0,9989	1707,6	1,047
ПИ	$y = 0,769 + 0,099 \cdot x_1 - 0,077 \cdot x_2$	0,9992	2112,1	0,951
РД	$y = 2,107 + 0,124 \cdot x_1 - 0,260 \cdot x_2$	0,9997	6377,8	0,542
АО	$y = 1,074 + 0,106 \cdot x_1 - 0,123 \cdot x_2$	0,9991	1955,4	1,040
СК	$y = 1,9109 - \frac{48,509}{x_1} + \frac{25,389}{x_2}$	0,999	2290,00	0,27
РА	$y = 1,145 + 0,099 \cdot x_1 - 0,113 \cdot x_2$	0,9998	10596,2	0,251

* РА — Республика Адыгея; ПИ — Республика Ингушетия; КБР — Кабардино-Балкарская Республика; PK — Республика Калмыкия; КЧР — Карачаево-Черкесская Республика; PCOA — Республика Северная Осетия-Алания; ЧР — Чеченская Республика; РД — Республика Дагестан; АО — Астраханская область; СК — Ставропольский край; ВО — Волгоградская область; РО — Ростовская область; КК — Краснодарский край.

Полученный результат позволяет констатировать тот факт, что по одиннадцати из исследуемых регионов линейная модель наиболее точно и качественно определяет взаимосвязь потенциала, ограничений

и инвестиционной привлекательности регионов. Взаимосвязь указанных факторов и функции по Краснодарскому краю описываются полулогарифмической моделью, а по Ставропольскому краю — гиперболической моделью.

Полученные регрессионные модели обеспечивают достаточно высокую корреляционную связь и приемлемый уровень ошибки аппроксимации в регрессионном уравнении, что позволяет сделать вывод о возможности их использования в целях прогноза.

Решение второй поставленной задачи позволило сделать вывод, что с ростом потенциала региона уровень инвестиционной привлекательности увеличивается. При этом при росте ограничений, напротив, происходит снижение итогового показателя. По одиннадцати из исследуемых регионов коэффициенты регрессии при x_2 больше, чем соответствующий показатель при x_1 , следовательно ограничения в развитии оказывают большее влияние на формирование уровня инвестиционной привлекательности регионов Юга России. Только по двум регионам наблюдается противоположная взаимосвязь (Чеченская Республика и Республика Ингушетия).

Для решения третьей поставленной задачи построения прогнозной модели инвестиционной привлекательности регионов определяются частные коэффициенты эластичности и β -коэффициент (табл. 2).

Таблица 2.

Результаты расчета критериев, характеризующих влияние факторов, формирующих инвестиционную привлекательность регионов Юга России

Наименование региона	коэффициент эластичности		β -коэффициент	
	x_1	x_2	x_1	x_2
ВО	0,885	0,957	0,425	0,974
РО	0,922	1,017	0,264	0,734
КК	0,978	0,989	0,554	1,629
ЧР	1,030	0,509	0,775	0,204
РСОА	0,957	1,030	0,566	1,028
КЧР	1,029	1,007	0,852	0,959
РК	0,931	1,089	0,552	0,664
КБР	1,041	0,995	1,083	1,486
РИ	0,969	0,998	0,109	0,933
РД	1,040	0,998	0,665	1,395
АО	1,250	0,916	0,440	0,510
СК	1,111	0,965	0,445	0,788
РА	0,740	1,009	0,740	0,845

В результате получено, что при росте уровня потенциала на 1 единицу, инвестиционная привлекательность увеличится максимально на 1,250 единицы по Астраханской области, а минимально — на 0,740 по Республике Адыгея. По ограничениям имеем обратную связь, то есть при увеличении данного фактора на 1 единицу, показатель инвестиционной привлекательности региона снизится максимально по Республике Калмыкия на 1,089 единицы, минимально — на 0,509 единицы по Чеченской Республике.

β -коэффициент с математической точки зрения показывает, на какую часть величины среднеквадратического отклонения меняется среднее значение переменной с изменением независимой переменной на одно среднеквадратическое отклонение при фиксированном на постоянном уровне значениях независимых переменных. Максимум данного показателя имеется у Кабардино-Балкарской Республике по потенциалу и Краснодарскому краю — по ограничениям инвестиционной привлекательности регионов. Минимальные значения имеются по Ростовской области и Чеченской Республике соответственно.

Построение непосредственно прогноза инвестиционной привлекательности региона должно сопровождаться прогнозом предикторов, формирующих итоговый показатель. При этом в ходе проведенной оценки инвестиционной привлекательности регионов Юга России выявлено, что достигнутые в последние годы уровни потенциала и ограничений не могут меняться критически быстро. Поэтому для прогноза предикторов используется метод экспоненциального сглаживания, позволяющий придавать наибольшую значимость более поздним наблюдениям.

Результаты построения прогноза предикторов x_1 и x_2 представлены в таблице 3.

Таблица 3.

Результаты прогноза факторов, формирующих инвестиционную привлекательность регионов Юга России

Наименование региона	Потенциал		Ограничения	
	Уравнение тренда	Прогноз на 2012 год	Уравнение тренда	Прогноз на 2012 год
ВО	$Y=0,1648 \cdot t+29,697$	31,84	$Y=0,0405 \cdot t+13,998$	14,52
РО	$Y=-0,1178 \cdot t+36,607$	35,08	$Y=0,0340 \cdot t+15,341$	15,78
КК	$Y=0,0529 \cdot t+42,649$	43,34	$Y=0,0807 \cdot t+14,970$	16,02
ЧР	$Y=0,323 \cdot t+4,879$	9,08	$Y=-0,28101 \cdot t+17,158$	13,51
РСОА	$Y=-0,2355 \cdot t+16,775$	13,71	$Y=0,1262 \cdot t+8,717$	10,36
КЧР	$Y=-0,1084 \cdot t+10,946$	9,54	$Y=-0,009 \cdot t+9,632$	9,51
РК	$Y=-0,308 \cdot t+11,154$	7,53	$Y=0,147 \cdot t+8,047$	9,96
КБР	$Y=-0,286 \cdot t+12,755$	9,04	$Y=-0,1349 \cdot t+8,643$	6,89
РИ	$Y=-0,1494 \cdot t+8,709$	6,77	$Y=-0,064 \cdot t+10,392$	9,55
РД	$Y=0,0105 \cdot t+17,216$	19,17	$Y=0,0414 \cdot t+8,587$	9,12
АО	$Y=-0,084 \cdot t+18,807$	17,71	$Y=0,2143 \cdot t+10,555$	13,34
СК	$Y=-0,194 \cdot t+25,613$	23,09	$Y=-0,0611 \cdot t+13,346$	12,56
РА	$Y=-0,2562 \cdot t+13,638$	10,31	$Y=0,0166 \cdot t+10,213$	10,43

Построение прогноза инвестиционной привлекательности регионов осуществляется двух вариантах:

- точечный прогноз, получаемый с помощью подстановки в итоговое уравнение регрессии прогнозные значения предикторов x_1 и x_2 ;
- интервальный прогноз, в основе построения которого заложен расчет доверительного интервала, позволяющего учитывать случайные колебания:

- нижний интервал: $\tilde{Y}_{n+k} - t_{\alpha\gamma} \cdot S_{\tilde{Y}} \sqrt{1 + \frac{1}{n} + \frac{(n+k-\bar{t})^2}{\sum_{i=1}^n (t-\bar{t})^2}}$,
- верхний интервал: $\tilde{Y}_{n+k} + t_{\alpha\gamma} \cdot S_{\tilde{Y}} \sqrt{1 + \frac{1}{n} + \frac{(n+k-\bar{t})^2}{\sum_{i=1}^n (t-\bar{t})^2}}$,

где \tilde{Y}_{n+k} — точечный прогноз; $t_{\alpha\gamma}$ — t-критерий Стьюдента с доверительной вероятностью $(1-\alpha)$ и $(n-1)$ степенями свободы; $S_{\tilde{Y}}$ — стандартная ошибка прогнозируемого показателя; n — длительность

предпрогнозного периода; k — период упреждения; t — момент наблюдения.

Стандартная ошибка прогнозируемого показателя определяется по формуле:

$$S_y = \sqrt{\frac{1}{(n-m)} \sum_{i=1}^n (Y_i - \bar{Y}_i)^2},$$

где m — число параметров модели.

Результаты расчета точечного и интервальных прогнозов представлены в таблице 4, по которой можно сказать, что с вероятностью 95% можно утверждать, что при сохранении сложившихся закономерностей инвестиционной привлекательности регионов прогнозируемые на 2012 год значения по избранным моделям попадут в промежуток, образованный нижней и верхней границей доверительного интервала.

Таблица 4.

Прогноз инвестиционной привлекательности регионов Юга России 2012 г.

Наименование региона	Точечный прогноз	Интервальный прогноз	
		нижняя граница	верхняя граница
ВО	2,192	2,155	2,230
РО	2,235	2,142	2,326
КК	2,702	2,629	2,776
ЧР	0,689	0,585	0,792
РСОА	1,299	1,227	1,370
КЧР	1,099	1,075	1,122
РК	0,757	0,588	0,927
КБР	1,335	1,245	1,424
РИ	0,704	0,664	0,743
РД	2,113	2,045	2,180
АО	1,310	1,213	1,408
СК	1,831	1,759	1,904
РА	0,987	0,957	1,017

Таким образом, мы можем отметить повышение инвестиционной привлекательности шести регионов Юга России (Волгоградской области, Краснодарского края, Чеченской Республики, Карачаево-Черкесской Республики, Ставропольского края и Республики Адыгея) в 2012 году.

В семи из исследуемых регионов Юга России в прогнозном периоде наблюдается ежегодная тенденция к снижению инвестиционной привлекательности, что связано в основном с негативными тенденциями их потенциала и ограничений в развитии.

Список литературы:

1. Горелов С. Математические методы в прогнозировании. М.: Прогресс, 1993. — 257 с.
2. Цыгичко В. Основы прогнозирования систем. М.: Финансы и статистика, 1986. — 768 с.

ГРУППИРОВКА РЕГИОНОВ ЮГА РОССИИ ПО УРОВНЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Алексеева Оксана Анатольевна

*канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления СевКавГТУ,
г. Ставрополь*

E-mail: tokmolotok@yandex.ru

Принимаемые попытки модернизации российской экономики построены на концепции перевода ее с инерционного энерго-сырьевого на инновационный путь развития. Но большинству регионов в связи со сложившейся ситуацией, обусловленной, в том числе последствиями мирового финансового кризиса, вероятность реализации такого сценария является минимальной, а по некоторым регионам — невозможной. Такое положение в основном обусловлено отсутствием соответствующих базовых возможностей, низкой развитостью региональной инфраструктуры, хронической дотационностью и многими другими факторами. Кроме того, региональный рост тормозят множество рисков, формируемых как внешней, так и внутренней средой. В результате достижение запланированных стратегических уровней регионального развития варьируется в зависимости от комбинации возможностей и ограничений.

Одним из базовых показателей, способных комплексно охарактеризовать эффективность функционирования региональной экономики является показатель инвестиционной привлекательности. Многие научные исследования подтверждают наличие прямой взаимосвязи между уровнем инвестиционной привлекательности региона и изменением основных показателей регионального развития

(ВРП, внешнеторговый оборот, объем инвестиций в основной капитал и др.). Опыт многих стран показывает, что инвестиционная привлекательность является важным инструментом регионального экономического роста, основой стратегического развития субъектов Федерации. В качестве продолжения такого рода исследований мы предприняли попытку оценки возможности реализации сценариев регионального развития при изменении инвестиционной привлекательности. Для решения данной задачи мы воспользовались методом имитационного моделирования.

Одним из наиболее часто используемых методов имитационного моделирования является Монте-Карло симуляция. Метод Монте-Карло — общее название группы численных методов, основанных на получении большого числа реализаций стохастического (случайного) процесса, который формируется таким образом, чтобы его вероятностные характеристики совпадали с аналогичными величинами решаемой задачи.

Метод Монте-Карло относится к имитационному моделированию, в котором при расчете какой-либо системы воспроизводится и исследуется поведение всех ее компонентов.

Проведение данного анализа разделяется на три этапа:

- построение математической зависимости искомых данных от переменных параметров;
- определение видов математических распределений, которые описывают распределение конкретных переменных параметров;
- собственно Монте-Карло симуляция, т.е. многократно повторяющиеся расчеты искомых данных с использованием сгенерированных случайным образом (с учетом вида математического распределения) переменных данных [1].

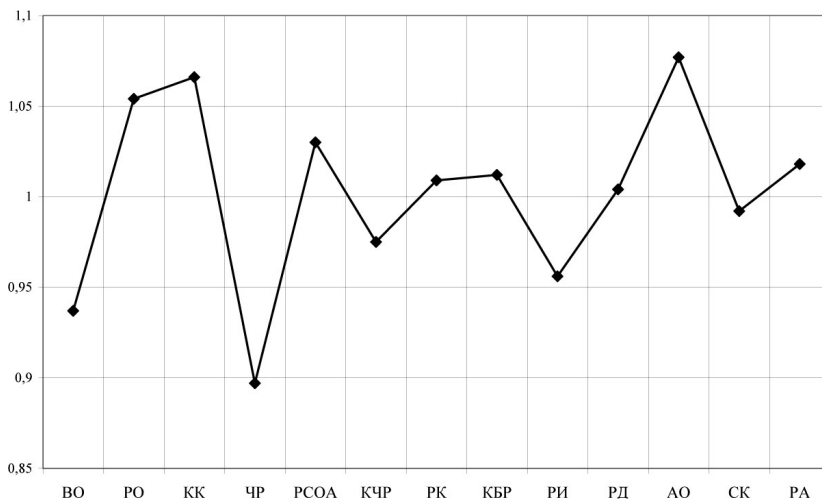
Для подготовки и реализации действенной региональной политики необходимы четкое и однозначное определение критериев оценки инвестиционной привлекательности региона и уровня регионального развития, разработка методического аппарата, адекватного экономическим реалиям, и его последовательное применение.

Оценка и обоснование возможных вариантов инвестиционной привлекательности регионов дадут возможность определения стратегических направлений региональной политики, а также позволят в текущем времени скорректировать перспективные показатели социально экономического состояния региона.

В основу поиска границ изменения эффективности региональной инвестиционной политики заложены результаты исследований, комплексно позволяющих охарактеризовать объемные душевые и

темповые индикаторы, характеризующие уровень социально-экономического развития региона и инвестиционную привлекательность субъекта Федерации.

Динамика показателя эффективности региональной инвестиционной политики представлена на рисунке 1.



* ВО — Волгоградская область; РО — Ростовская область; КК — Краснодарский край; ЧР — Чеченская Республика; РСОА — Республика Северная Осетия-Алания; КЧР — Карачаево-Черкесская Республика; РК — Республика Калмыкия; КБР — Кабардино-Балкарская Республика; РИ — Республика Ингушетия; РД — Республика Дагестан; АО — Астраханская область; СК — Ставропольский край; РА — Республика Адыгея.

Рисунок 1. Эффективность региональной инвестиционной политики Юга России

На основании этих данных мы провели имитационное моделирование эффективности региональной инвестиционной политики с помощью метода Монте-Карло на основе модели:

$$Y_t = X_{1\ t+1} / X_{2\ t},$$

где Y_t — эффективность региональной инвестиционной политики в t -ом году; $X_{1\ t+1}$ — уровень социально-экономического развития регионов в $t+1$ году; $X_{2\ t}$ — инвестиционная привлекательность региона в t -ом году.

Для проведения имитационного моделирования мы использовали функции ППП Excel, в частности *функцию СЛУЧМЕЖДУ (нижняя граница; верхняя граница)*. Как следует из названия этой функции, она позволяет получить случайное число из заданного интервала. При этом тип возвращаемого числа (т.е. вещественное или целое) зависит от типа заданных аргументов. То есть, определив максимум и минимум факторных показателей модели, мы задали расчет случайных величин показателей с помощью данной функции. Далее мы определили зависимость эффективности проводимой региональной инвестиционной политики от данных факторов с помощью формулы и провели 309 экспериментов. Изучаемые процессы подчиняются закону нормального распределения. Мы провели имитационное моделирование эффективности инвестиционной политики регионов Юга России с учетом большего изменения факторов, т. е. теоретически предполагая тенденцию к росту или падению показателей уровня социально-экономического развития и инвестиционной привлекательности региона. При этом учитывалось восемь всевозможных имитационных ситуаций:

1. одновременный рост уровня социально-экономического развития и инвестиционной привлекательности регионов;
2. одновременное снижение уровня социально-экономического развития и инвестиционной привлекательности регионов;
3. рост уровня социально-экономического развития региона и снижение инвестиционной привлекательности регионов;
4. снижение уровня социально-экономического развития и рост инвестиционной привлекательности регионов;
5. рост уровня социально-экономического развития при неизменном уровне инвестиционной привлекательности регионов;
6. снижение уровня социально-экономического развития при неизменном уровне инвестиционной привлекательности регионов;
7. рост инвестиционной привлекательности региона при неизменном уровне социально-экономического развития;
8. снижение инвестиционной привлекательности региона при неизменном уровне социально-экономического развития.

Результаты эксперимента представлены на рисунке 1.

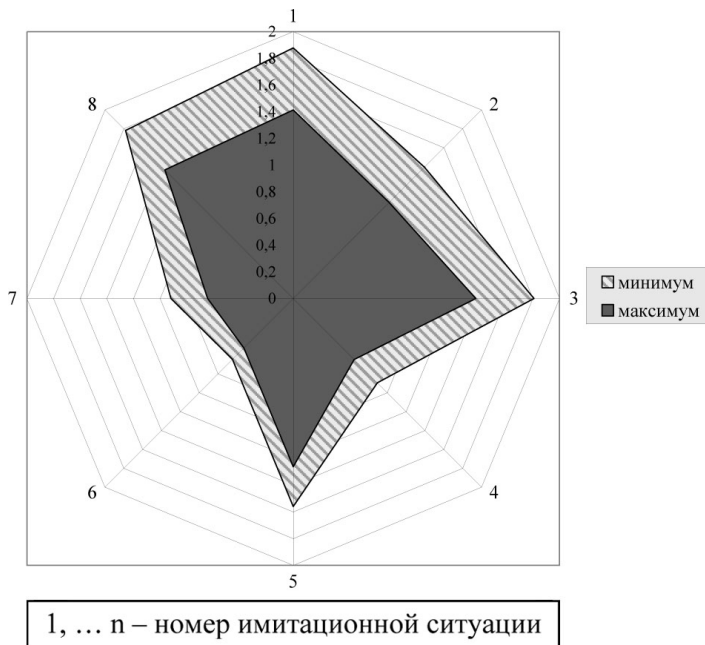


Рисунок 1. Границы эффективности инвестиционной политики Юга России

В результате мы получили большой разброс вероятных значений показателя эффективности региональной инвестиционной политики в исследуемом макрорегионе. Наиболее оптимальным вариантом имитационного моделирования является первая из предполагаемых ситуаций, т. е. максимальное значение результирующего показателя достигает уровня 1,878, а минимальное — 1,033. Увеличение смоделированного среднего значения говорит о восходящем тренде. Кроме того, несмотря на увеличение диапазона значений уровня социально-экономического развития и инвестиционной привлекательности региона, мы получили приемлемые уровни стандартного отклонения и коэффициента вариации — 0,186 и 13,2 % соответственно. Значения данных характеристик указывают на приемлемую однородность совокупности и низкий уровень рассеивания значений показателя относительно среднего, что повышает доверие к результатам имитационного моделирования.

Проведение имитационного моделирования показателя эффективности региональной инвестиционной политики с помощью

метода Монте-Карло позволило сделать выводы о том, что диапазон значений показателя эффективности в рамках исследуемой совокупности показателей социально-экономического развития регионов Юга России может колебаться в пределах от 0,645 до 1,878. Если принять во внимание теоретическую возможность роста эффективности реализации инвестиционной политики за счет превышения темпов роста экономики региона над темпами роста инвестиционной привлекательности территорий, то можно говорить о росте значения итогового показателя эффективности — до 1,878.

Если проводить сравнение полученных результатов имитационного моделирования и фактической эффективности инвестиционной политики регионов Юга России, можно сделать вывод об имеющейся возможности большинства регионов достичь выявленный максимум показателя.

Рассматривая проблему повышения эффективности инвестиционной политики региона с точки зрения долгосрочных сценариев (инерционного, пессимистического и оптимистического), можно соотнести смоделированные закономерности с результатами проведенной оценки.

Инерционный сценарий регионального развития реализуется в России с наибольшей вероятностью. Он основан на уже сформировавшихся трендах пространственного развития. Его макроэкономический фон — затухающий восстановительный рост после кризисного спада 2008—2009 годов и относительно невысокие темпы роста экономики страны в новом десятилетии из-за стабилизации цен на нефть и более медленного роста глобального спроса на ресурсы. На таком фоне пространственное развитие, скорее всего, будет иметь вполне предсказуемые тренды, независимо от проводимой властями региональной политики. Такие тенденции в социально-экономическом развитии регионов и одновременное маловероятное изменение соотношения возможностей и ограничений, формирующих инвестиционную привлекательность не приведут к значительным динамическим колебаниям в уровне эффективности региональной инвестиционной политики и из смоделированных ситуаций с большей вероятностью в условиях инерционного сценария реализуется пятый вариант [2]. Исходя из смоделированных ограничений и достигнутого уровня эффективности региональной инвестиционной политики в рамках инерционного сценария развития определены вероятности его реализации для регионов Юга России. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Группировка регионов Юга России по уровню эффективности инвестиционной политики в рамках инерционного сценария

Градация уровней вероятности	Критические уровни в рамках сценария развития		
	минимум	среднее	максимум
	1,012	1,262	1,559
Не достигнут	ВО, ЧР, КЧР, РК, РИ, РД, СК	-	-
Достигнут	РО, КК, РСОА, КБР, АО, РА		
Маловероятен	-	-	ВО, РСОА, КЧР, РК, КБР, РД, АО, СК, РА
			ЧР, РИ
Возможен	-	РО, КК	
		ВО, РСОА, КЧР, РК, КБР, РД, АО, СК, РА	
Невозможен	-	-	-

* определяется на основе выявленных максимумов в расчете экономической эффективности инвестиционной политики регионов за период 2000-2010 гг.

В результате выявлено, что шесть регионов в исследуемой совокупности (46,15%) по критерию регионального развития достигли определенного в данном варианте минимума эффективности инвестиционной политики (1,012). Это свидетельствует о превышении темпов социально-экономического развития регионов в году $t+1$ над темпами инвестиционной привлекательности регионов в t году, т. е. в данных регионах уже достигнут минимально необходимый уровень эффективности региональной инвестиционной политики. Но чем больше отдала от достигнутого уровня инвестиционной привлекательности, тем более вероятен рост основных показателей социально-экономического развития регионов в перспективе. Поэтому вектор эффективности региональной инвестиционной политики должен стремиться в рамках инерционного сценария к уровню 1,559. Вероятность достижения смоделированного максимума эффективности региональной инвестиционной политики в таких регионах как Краснодарский край и Ростовская область объясняется значительными уровнями, как самой

инвестиционной привлекательности региона, так и приемлемыми темпами социально-экономического развития данных территорий. При этом данные регионы в исследуемой совокупности регионов Юга России обладают наиболее развитой инфраструктурой, наличием морских и речных портов, лучших почвенных и агроклиматических условий и другими объективными особенностями, позволяющими в полной мере реализовать инвестиционную привлекательность.

Пессимистический сценарий усиливает тенденции поляризации регионов по уровню социально-экономического развития и не позволяет в полной мере реализовать инвестиционную привлекательность, и уж тем более повысить данный уровень. Основной проблемой при реализации пессимистического сценария является сокращение числа перспективных зон роста из-за ухудшения институциональных условий и снижения инвестиций, а также обострения социальных проблем в регионах. В такой ситуации наиболее вероятной моделью, является второй вариант имитации, что обусловлено доказанной взаимосвязью показателей уровня социально-экономического развития и инвестиционной привлекательности региона [2].

Результаты группировки регионов по эффективности инвестиционной политики регионов Юга России в рамках пессимистического сценария представлены в таблице 2.

Таблица 2.

Группировка регионов Юга России по уровню эффективности инвестиционной политики в рамках пессимистического сценария

Градация уровней вероятности	Критические уровни в рамках сценария развития		
	минимум	среднее	максимум
	0,743	1,018	1,392
Не достигнут	-	-	-
Достигнут	РО, КК, РСОА, КБР, АО, РА		-
	ВО, ЧР, КЧР, РК, РИ, РД, СК		
Маловероятен	-	-	ВО, ЧР, КЧР, РК, КБР, РИ, РД, СК
Возможен	-	ВО, ЧР, КЧР, РК, РИ, РД, СК	РО, КК, РСОА, АО, РА
Невозможен	-	-	-

В рамках пессимистического сценария регионального развития минимально необходимый уровень эффективности инвестиционной

политики регионов Юга России достигнут всеми регионами. При этом минимальный уровень в данном сценарии регионального развития не позволяет говорить о рациональном использовании инвестиционной привлекательности регионов, т. к. не соответствует критическому уровню данного показателя, равному единице. Средний уровень данного показателя, в рамках исследуемого сценария регионального развития достигнут шестью регионами Юга России. Вероятность достижения данного уровня эффективности региональной инвестиционной политики оставшимися субъектами прогнозируется как высокая. Что касается достижения наиболее высокого уровня исследуемого критерия, к которому должны стремиться регионы при обеспечении рационального использования достигнутых уровней социально-экономического развития (1,392), то такая вероятность здесь рассматривается в пяти субъектах, что обусловлено достаточно стабильными темпами общерегионального развития и достигнутыми уровнями соотношения возможностей и ограничений их развития. К таким регионам относятся Ростовская область, Краснодарский край, Республика Северная Осетия-Алания, Астраханская область и Республика Адыгея.

Оптимистический сценарий регионального развития является возможным при значительном улучшении институтов (защиты прав собственности, снижения коррупции и др.) и росте открытости экономики. Даже низкое качество инфраструктуры является менее серьезным препятствием на пути к устойчивому развитию экономики региона. В оптимистическом сценарии сохраняется пространственная поляризация развития регионов. И изменить такую ситуацию в сторону снижения уровня дифференциации регионов в течении ближайших лет представляется маловероятным. В сложившихся условиях регионального развития реализация оптимистического сценария приведет к увеличению скорости и качества общерегионального развития, но минимизировать региональное неравенство в ближайшие годы будет сохраняться и возможно даже усиливаться [2].

При этом для обеспечения условий реализации оптимистического сценария регионального развития из смоделированных ранее ситуаций наиболее вероятным является первый вариант, генерирующий в себе возможность максимально рационального использования инвестиционной привлекательности регионов. Результаты группировки регионов по эффективности региональной инвестиционной политики России в рамках оптимистического сценария представлены в таблице 3.

Таблица 3.

Группировка регионов Юга России по уровню эффективности инвестиционной политики в рамках оптимистического сценария

Градация уровней вероятности	Критические уровни в рамках сценария развития		
	минимум	среднее	максимум
	1,033	1,413	1,878
Не достигнут	ВО, ЧР, РСОА, КЧР, РК, КБР, РИ, РД, СК, РА	—	—
Достигнут	РО, КК, АО	—	—
Маловероятен	—	ВО, РО, КК, ЧР, РСОА, КЧР, РК, КБР, РИ, РД, АО, СК, РА	—
Возможен	—	—	—
Невозможен	—	—	ВО, РО, КК, ЧР, РСОА, КЧР, РК, КБР, РИ, РД, АО, СК, РА

По полученным данным можно сделать заключение, что реализация оптимистического сценария развития регионального развития является вряд-ли возможной, что обусловлено недостаточными уровнями как инвестиционной привлекательности регионов Юга России, так и общими темпами социально-экономического развития. Для реализации требуемых в данном сценарии уровней эффективности инвестиционной политики регионов требуется, чтобы темпы социально-экономического развития субъектов значительно превышали темпы наращивания инвестиционной привлекательности, что в сложившихся условиях маловероятно достичь даже для лидеров в региональном развитии данного макрорегиона — Краснодарского края и Ростовской области. Наращивание эффективности инвестиционной политики субъектов Юга России почти на 40% в рамках существующих уровней развития экономик субъектов федерации маловероятен даже в долгосрочной перспективе. Достижение максимально заданного в рамках данной имитации уровня эффективности инвестиционной политики невозможно ни по одному региону.

Таким образом, проведенное исследование позволило определить основные ориентиры в реализации стратегий регионального развития на основе достигнутых уровней инвестиционной привлекательности и социально-экономического развития.

Список литературы:

1. Лукасевич И. Я. Имитационное моделирование инвестиционных рисков // http://www.cfin.ru/finanalysis/imitation_model-2-1.shtml.
2. Стратегия-2020: Новая модель роста — новая социальная политика // kommersant.ru/Docs/2011/2011d153-doklad.pdf.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МЯСНОГО СКОТОВОДСТВА НА ТЕРРИТОРИИ ПЕРМСКОГО КРАЯ

Давлетов Ильдар Ильдусович

*канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВПО «Пермская ГСХА», научный
сотрудник Северо-Восточного отдела ГНУ ВНИИЭ
Россельхозакадемии, г. Пермь
E-mail: davletov@yandex.ru*

Свечникова Татьяна Михайловна

*старший преподаватель ФГБОУ ВПО «Пермская ГСХА», г. Пермь
E-mail: davletov@yandex.ru*

Развитию мясного скотоводства в условиях рыночных отношений, жесткой ценовой конкуренции на внутреннем рынке с участием крупных мировых импортеров мясной продукции, отечественные товаропроизводители должны уделять повышенное внимание. Поскольку мясо является важнейшим продуктом питания, источником белка, а в мясном балансе страны на долю говядины и телятины приходится 49%.

Отрасль «мясное скотоводство» для России является традиционной — в 1913 году поголовье мясных животных составляло около 7 млн. голов или около 30% от всего стада крупного рогатого скота. Сейчас мясного скота в России не более 370 тыс. голов или менее 1% от имеющегося поголовья. В Пермском крае общее поголовье скота мясных пород составляет всего 3000 голов, в т. ч. 1250 коров.

В большинстве хозяйств России и Пермского края для выращивания на мясо используют молодняк как мясного (геррефордская, казахская белоголовая, лимузинская породы), так и молочного скота (черно-пестрой, тагильской и суксунской породы).

В целях получения от животных мясных и молочных пород наибольшей продуктивности (привесов) проводят скрещивания.

К условиям Пермском края был адаптирован скот герефордской породы — это крупные животные: коровы достигают живой массы 600-700 кг, а быки-производители — 1100-1200 кг. Живая масса скота герефордской породы при реализации молодняка в 18-24-месячном возрасте достигает 450-550 кг. К тому же эти животные хорошо приспособлены к местным условиям Пермского края. Они потребляют пастбищный корм, сено, солому, силос и другие отходы растениеводства. Концентрированные корма в структуре кормового рациона занимают не более 35-38% [1].

По мнению руководителя ГНУ «Пермского научно-исследовательского института сельского хозяйства» С.В. Третьякова, скот мясных пород в отличие от молочного направления имеет лучшие мясные качества. В тушах мясных животных большая часть жира откладывается в толще мышечной ткани, образуя так называемое «мраморное» мясо, при этом приготовленное к употреблению мясо сочнее, нежнее и вкуснее [2].

На территории Пермского края разведением и откормом мясного скота занимается 21 хозяйство, в т. ч. 4 К(Ф)Х. В рамках реализации региональной программы «Развитие мясного животноводства в Пермском крае на 2011-2012 годы и на период до 2012 г.» осуществляется государственная поддержка этих товаро-производителей.

В Пермском крае активно ведется работа в двух направлениях: увеличение молочной продуктивности коров молочного направления и увеличение производства говядины за счет повышения поголовья и среднесуточных приростов скота мясных пород.

Эффективным мясное скотоводство может быть при сочетании высокой оборачиваемости оборотных средств, сопровождающейся соответствующим увеличением размера производства продукции, снижением ее себестоимости и повышением производительности труда. Поэтому развитие мясного скотоводства необходимо рассматривать как бизнес-процесс, который может быть с полным и неполным циклом производственного процесса.

Полный цикл производства мраморного мяса представляет собой завершение бизнес-процесса продаж откормленного скота мясоперерабатывающим предприятиям, или реализацией готового сырья, мраморного мяса или полуфабрикатов из него населению. В этом случае средняя рентабельность откорма мясного скота составляет 38% (таблица 1).

Таблица 1.

Эффективность разведения мясного скота в зависимости от стадии бизнес-процесса в сельскохозяйственных организациях (в Пермском крае)

Показатели	Стадии бизнес-процесса				
	стадия «корова-теленки»			стадия доращивания и нагула	стадия интенсивного откорма
	Ранний отъем телят в возрасте 20 дней для дальнейшей продажи	Отъем телят в возрасте 6 мес. для последующей продажи	Отъем в возрасте 8 мес. для последующей продажи	Продажа молодняка в возрасте 15 мес.	Продажа откормленного скота в возрасте 18 мес.
Хозяйства, применяющие данный вид бизнес-процесса	Хозяйства, поставляющие молодняк на крупные откормочные предприятия	Хозяйства, занимающиеся разведением племенного скота	Хозяйства, занимающиеся поставкой молодняка на откормочные площадки	Хозяйства, занимающиеся поставкой молодняка на откормочные площадки	Хозяйства с замкнутым циклом производства мраморного мяса
Живая масса скота при реализации, кг	47,5	188	240	460	559
Прирост живой массы за периоды цикла нарастающим итогом, кг	17,5	158	210	430	529
Среднесуточный прирост, г	875	875	875	1043	1100
Затраты корма на 1 ц прироста живой массы, за весь период, ц к. ед.	2,8	3,7	4,7	7,28	9,8
Уровень рентабельности (убыточности), %	-34,7	4,5	8,4	28,5	38,3

Бизнес-процесс с неполным циклом производства представляет собой завершение производства на любой стадии технологической

цепочки, при условии, если это приносит целевую прибыль предприятию. Так, на стадии «корова-теленки» при отъеме в возрасте 6 мес. рентабельность составляет 4,5%, при отъеме в возрасте 8 мес. — 8,4%, а на стадии доращивания и нагула — 28%.

Существенную роль в конкурентоспособности мраморного мяса играет качество производимой продукции. Среди производителей говядины вопрос качества наиболее значительное место занимает у сельскохозяйственных и фермерских хозяйств, так как остро стоит вопрос конкурентоспособности производимой продукции и поиска каналов реализации по более выгодной цене. Поэтому важно учитывать для развития и ведения скотоводства требования международных стандартов ISO 9000-2000. В результате продукция таких хозяйств может быть сертифицирована и продана как «экологически чистый продукт», с соответствующей наценкой на продукцию, позволяющей вести безубыточное производство.

На основании баланса производства и потребления говядины в Пермском крае нами сделан прогноз структуры и источников поступления мяса на рынок в 2014 г. В сложившейся тенденции развития, собственное производство в регионе займет рынок (69%), импорт и ввоз из соседних регионов составит 31%. Основными поставщиками говядины будут сельскохозяйственные организации (68,8%). Доля хозяйств населения сократится с 40,8% до 23,2%, что связано с убыточностью мелкотоварного производства по сравнению с применением индустриальных методов ведения производства говядины. Доля фермерских хозяйств составит 8%.

Таким образом, исходя из требований существующих экономических и биологических законов и закономерностей, можно сформулировать следующие основные принципы организации и развития мясного скотоводства.

При выборе породы мясного скота необходимо учитывать существующие природно-климатические и экономические условия хозяйствования, позволяющие получать наибольшее количество мраморного мяса с наименьшими затратами средств в расчете на единицу продукции.

При разведении мясного скота необходимо максимально использовать генетический потенциал роста и развития животных, так как высокий уровень его продуктивности (привесов) способствует сокращению затрат кормов на единицу продукции.

При организации мясного скотоводства следует учитывать взаимосвязь производственной цепочки «кормопроизводство — скотоводство», так как основой эффективности отрасли является

производство достаточного количества кормов, т. е. соблюдение принципа пропорциональности между потребностью в кормах и их обеспеченностью с учетом количества поголовья и его продуктивности.

Важным условием разведения мясного скота является наличие пастбищ и помещений легкого типа (по канадскому и американскому опыту).

При разведении и воспроизводстве стада мясного скота необходимо использовать ресурсосберегающие технологии, обеспечивающие минимизацию затрат труда и материальных средств в расчете на единицу продукции.

Развитие мясного скотоводства не требует высокого уровня механизации производственных процессов, но испытывает потребность в высококвалифицированных специалистах.

В результате, реализация комплекса мероприятий развития мясного скотоводства на региональном уровне позволит решить проблему продовольственной безопасности по обеспечению потребности населения территории в мраморном мясе.

Список литературы:

1. Миллер Л. А., Балакин Л. Н., Третьяков С. В. Выращивание и откорм крупного рогатого скота в условиях зоны Западного Урала: Учебное пособие / ПГСХА. — Пермь, 2006. — 100 с.
2. Третьяков С. В., Нурбаков Г. Ф., Попова Е. П. Разработка системы ведения мясного скотоводства. — Пермский НИИ. — Пермь — Лобаново, 2004. — 20 с.

УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМОЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Плотникова Татьяна Николаевна

канд. техн. наук, доцент ХГУ им. Н.Ф. Катанова, г. Абакан

E-mail: tnplot@mail.ru

Ерохина Татьяна Александровна

экономист, Городское управление здравоохранения, г. Черногорск

E-mail: erohina72@mail.ru

Реализация приоритетного национального проекта в сфере здравоохранения идёт в основном по следующим направлениям:

- развитие первичной медицинской помощи;
- обеспечение населения высокотехнологичной медицинской помощью [1, с. 78].

Все эти мероприятия, безусловно, направлены на повышение эффективности функционирования самой системы в отношении выполнения её основных функций: предоставление качественных медицинских услуг. Но с другой стороны, результативность проводимых реформ во многом зависит от организационных мероприятий в области управления системы здравоохранения. Поэтому эффективность проводимых преобразований напрямую зависит от применяемых грамотных управленческих технологий в здравоохранении.

Механизм управления системой здравоохранения есть взаимодействие между всеми участниками системы на основе интеграции структур управления, их адаптации к ситуационным показателям и включает в себя эффективное использование всех ресурсов: финансовых, трудовых, правовых, методических, информационных, интеллектуальных и т. д. [2].

Несмотря на общность критериев и универсальность подходов в управлении разных сфер деятельности, система здравоохранения имеет свои особенности и в первую очередь это связано с региональной принадлежностью. Одним словом, разнообразие форм и методов управление следует сопоставлять с характеристиками мезоуровней (региональные уровни). Цели и задачи управления должны быть адаптированы к организационно-экономическим условиям региона, а также учитывать динамику основных показателей функционирования самой системы здравоохранения и её внешней среды на региональном уровне.

Все задачи в системе здравоохранения направлены на решение следующих проблем:

- поиск эффективных методов управления системой здравоохранения;
- определение оптимальных критериев соотношения научного результата и вложенных средств, т. е. выбора условий, при которых можно получить максимальные выходы при минимальных затратах (выбор наиболее экономически выгодного управления с альтернативными подходами);
- расчёт социального и регионального коэффициента «доступа к ресурсам» системы здравоохранения;
- определение региональных общественных потребностей на медицинскую помощь.

При игнорировании первостепенности решения поставленных проблем возникает целый ряд объективных и субъективных препятствий для эффективного функционирования системы здравоохранения.

Во-первых, это трудности создания стандартных управленческих подходов, на основе которых можно было бы судить об ожидаемой выгоде. Эти трудности связаны с недостаточной адаптированностью схем управления к региональным условиям.

Во-вторых, это недостатки в разработке универсальных программ с набором процедур, корректирующих стандартные ситуации к реальным условиям функционирования структурных единиц медицинских учреждений и организаций. Трудности в этой области связаны с недостаточностью объективной статистической информации, позволяющей производить соответствующую корректировку.

В-третьих, это дефицит управленческих кадров в системе здравоохранения. Речь идёт о специализации имеющегося человеческого потенциала к инновационным направлениям в сфере управления. Игнорирование этого факта в среднем снижает эффективность деятельности организаций здравоохранения на 15-20% [3, с 19].

В-четвёртых, это недостаточное обоснование экономических и управленческих оценок в сфере здравоохранения.

В-пятых, это объективные факторы, порождённые самой системой здравоохранения: недостаток экономических и управленческих знаний у медицинских работников, незначительное финансирование информационного обеспечения организаций

здравоохранения, не систематизированные данные о региональных ресурсах в здравоохранении.

Отсутствие специальных управленческих технологий, учитывающих региональную компоненту, не позволяют оценить перспективы развития системы здравоохранения с позиций отдачи в виде конечных целей, таких как здоровье населения, уровень жизни населения. Исследования в этой области проводятся либо по косвенным критериям, либо имеют сопутствующий характер (относительно основных проблем медицины). Поэтому интересным направлением являются исследования корреляционных зависимостей между функциями управления (планирование, организация, мотивация, контроль) и результатом эффективной деятельности здравоохранения (коэффициент общей заболеваемости, коэффициенты заболеваний по «социальным» болезням, показатели заболеваемости по категориям населения, полу и возрастным характеристикам).

Управление системой здравоохранения — задача государственного уровня и значения, в реализации которой принимают участие все подразделения федерального, регионального и муниципального уровней [4, с. 39]. Для принятия научно обоснованного решения в области управления требуются данные медико-социального, экономического, правового и иного характера. Следует учитывать факторы, определяющие формы и методы управления системой здравоохранения: социальные факторы регионального развития; уровень социально-экономического положения пациентов, врачей; реализация принципов социальной справедливости, доступности медицинских услуг в регионе; уровень научного обеспечения проблем управления системой здравоохранения; инновационный потенциал региона в здравоохранении; уровень материального обеспечения структурных единиц управляющей системы.

Важная теоретическая проблема управления медико-социальным обеспечением населения — определение правильного соотношения внутренних и внешних связей системы управления регионального уровня. Комплексная система управления состоит из структурных и функциональных элементов региональной системы. Все элементы взаимосвязаны между собой: повышение качества медицинского обслуживания обеспечит лидирующие позиции по отрасли, доступность медицинских услуг и социальную защищённость. В целом, как результат у региона появится тенденция к снижению потребности в медико-социальных пособиях.

Управление системой здравоохранения требует системного подхода, в котором чётко разграничены функции и компетенции всех участников системы.

Такой подход позволяет наладить управление таким образом, что в результате: каждое подразделение будет специализироваться в своей нише рынка; замещающие услуги различных подразделений трансформируются в дополняющие услуги; конкуренция сменится кооперацией; появится возможность полнее удовлетворять потребности пациентов и в целом повышает качество жизни.

Следовательно, основная задача каждого региона состоит в том, чтобы разработать краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные планы развития системы здравоохранения, основываясь на выявленных характерных тенденциях и закономерностях.

Только после этого можно определить лидирующие позиции регионального здравоохранения по степени использования ресурсов, инноваций, по качеству предоставляемых медицинских услуг и по гарантиям населению. Мобилизация управленческого потенциала системы здравоохранения приведёт к росту благосостояния республики, повысив качество жизни населения.

Список литературы:

1. Здравоохранение в регионах Российской Федерации: механизмы финансирования и управления. // отв. ред. С. В. Шишкин. Авт. Коллектив: Г. Е. Бестремянная, А. С. Заборовская, В. А. Чернец, С. В. Шишкин, — М.: Поматур, 2006. — 272 с.
2. Полесский В. А., Мартынич С. А., Запороженко В. Г., Мартынич Е. А. Программно-целевое планирование и управление как инструмент государственного регулирования в здравоохранении. / В. А. Полесский, С. А. Мартынич, В. Г. Запороженко, Е. А. Мартынич // Главврач — 2008 — N 6.
3. Татарников М. А. Административная реформа как фактор повышения эффективности управления здравоохранением. / М.А. Татарников // Главврач. — 2006. — № 8. — С. 16–23.
4. Хабриев Р.У., Серегина Н.Ф. О результатах социологического исследования по оценке доступности и качества медицинской помощи населению. / Р.У. Хабриев, Н. Ф. Серегина // Здравоохранение. — 2007. — № 6. — С. 31–45

ФОРМИРОВАНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Саушева Оксана Сергеевна

*канд. экон. наук, доцент НИ МГУ им. Н.П. Огарева, г. Саранск
E-mail: savox@mail.ru*

Лизина Ольга Михайловна

*канд. экон. наук, доцент НИ МГУ им. Н.П. Огарева, г. Саранск
E-mail: LizinaOM@yandex.ru*

Трансформация экономических отношений, происходящая в России, сопровождается переходом от прежнего по существу унитарного государства к системе реального федерализма. На данном этапе возникли многочисленные проблемы в отношениях между центром и регионами — прежде всего в экономической сфере: распределении государственной собственности, налогов, финансовых трансфертов и т. д. Разделение предметов ведения, функций, полномочий между федеральной властью, субъектами федерации и местным самоуправлением во многих регионах сопровождалось вспышками сепаратизма. В наибольшей степени это характерно для некоторых республик в составе федерации и периферийных регионов.

Необходимость формирования сбалансированного экономического пространства в РФ обусловлена современными требованиями национальной и экономической безопасности, а также концепцией устойчивого развития страны в целом. Без выполнения данных требований невозможно проведение комплексной программы модернизации экономики, о которой так часто можно слышать в последнее время.

На наш взгляд, современное экономическое пространство России трудно назвать единым и сбалансированным. Среди причин сложившейся ситуации в первую очередь следует выделить порядковую дифференциацию регионов по уровню экономического развития, которая с течением времени только увеличивается, что приводит к экономической деградации периферийных частей страны. В 2009г. разница по производству валового регионального продукта на душу населения составила 24,42 раза (по данным Росстата, расчет авторов). При этом официальные данные не учитывают ВРП Ненецкого автономного округа, Ямало-Ненецкого и Ханты-

Мансийского автономных округов. Если принимать в расчет данные по автономным округам, разница увеличится до 84,81 раза.

По производству валового регионального продукта субъекты федерации (г. Москва и Республика Ингушетия) в 2009 году различались в 383,7 раза. Если не учитывать данные по Москве, где сосредоточена подавляющая часть денежных ресурсов страны, то разница по ВРП между Тюменской областью и Республикой Ингушетия составит 155,4 раза [3].

По уровню среднедушевых денежных доходов в 2010 г. регионы различались в 6,3 раза (Ненецкий АО и Республика Калмыкия). При этом в 63-х регионах РФ среднедушевые денежные доходы были ниже среднероссийских.

На сегодняшний день чрезмерное экономическое неравенство субъектов РФ становится самостоятельным фактором, сдерживающим рост ВВП как на уровне федеральных округов, так и на макроуровне. Более того, в долгосрочном аспекте негативному воздействию подвергаются и темпы экономического роста. По оценкам зарубежных исследователей цена избыточной экономической дифференциации субъектов РФ составляет потерю до 3% ВВП в год [3, С. 83].

Несмотря на экономическую деструктивность чрезмерного регионального неравенства, государственная политика не стремится обеспечить экономически однородное развитие территории страны и продолжает придерживаться универсального подхода в отношении субъектов РФ. Исключения составляют отдельные регионы, поддерживаемые в рамках федеральных целевых программ в силу того, что эти субъекты РФ имеют внутривнутриполитическое и геополитическое значение (Чеченская Республика, Калининградская область, Курильские острова), либо на их территории осуществляются исключительные федеральные проекты (Владивосток-2012, Сочи-2014), либо они стоят на грани физического прекращения своего существования (например, Магаданская область). Реальных же инструментов, обеспечивающих селективный экономический подход к регионам и дающих им шанс на приближение к лидерам, не создано. Например, НДС, амортизационная политика, таможенные пошлины являются универсальными для всех регионов, и эта практика не имеет ничего общего с решением задачи по преодолению региональных экономических диспропорций.

Теория и практика свидетельствуют о том, что критическим является 2-кратный разрыв в значениях рассматриваемых параметров (душевой ВРП, заработная плата и т. д.) [1, с. 78]. При неравенстве, превышающем означенное критическое значение, начинается

проявляться повышенная психологическая чувствительность экономических агентов, отражающаяся на их поведении.

Исследования, выполненные авторами статьи, свидетельствуют, что с точки зрения 2-кратного предельно допустимого уровня отставания от лидера по душевому ВРП разрыв между Уральским и Сибирским (2,1 раза), Приволжским (2,1 раза), Южным (2,5 раза) и Северо-Кавказским (4,15 раза) федеральными округами являлся в 2009 году недопустимым. Иными словами, в 2009 году 39,6% экономики страны, в которой задействовано 51,2% населения, нуждались в льготных условиях для ведения бизнеса.

Инвестиционная активность в федеральных округах, отстающих от УФО более чем в 2 раза, не позволяет это отставание сокращать. Логика догоняющего развития федеральных округов заключается в том, что успех возможен только при условии, когда удельная инвестиционная активность в отстающих регионах будет в разы превышать аналогичный показатель в округе-лидере по душевому ВРП. Практика показывает, что такие краткосрочные всплески инвестиционной активности имеют место благодаря средствам, выделяемым из федерального бюджета. Но в связи с тем, что возможности федерального бюджета ограничены, структура ВРП по федеральным округам не демонстрирует движения в позитивном направлении.

Мы считаем, что для выхода из зоны неприемлемого отставания от лидера федеральному округу нужен такой экономико-инвестиционный климат, который в разы будет более благоприятным, чем в округе-лидере. Задача установления такого климата лежит на федеральных властях, уполномоченных вносить поправки в действующее законодательство, в том числе налоговое.

Следующей проблемой формирования экономического пространства России являются отсутствие устойчивых взаимосвязей между регионами России. Между тем, именно прочные торгово-производственные связи регионов выступают существенными факторами обеспечения единства страны.

Развитие межрегионального сотрудничества можно проследить на примере Республики Мордовия. В настоящее время в регионе заключены межправительственные соглашения с 29-ю регионами РФ, свою продукцию предлагают около 60-ти основных предприятий. Однако, учитывая потенциальные возможности РМ по производству, к примеру, сельскохозяйственной продукции, данный показатель должен быть выше.

Обеспечение экономической интеграции регионов может осуществляться по нескольким направлениям: укрепление торгово-производственных связей между регионами внутри федерального округа, а также выстраивание взаимодействия между регионами различных федеральных округов. Скорее всего, данные процессы должны осуществляться параллельно без каких-либо приоритетов. В конечном итоге сетевая экономическая интеграция регионов России будет представлять своего рода «кольчугу», защищающую единое экономическое пространство, когда каждый регион будет вплетен в хозяйственные отношения не только с соседними, но и с отдаленными субъектами РФ. Регионы, являющиеся точками опоры экономической интеграции, будут оставаться заметными, однако их большее число позволит равномернее распределить экономический потенциал на территории страны.

Серьезной проблемой в РФ, препятствующей формированию единого экономического пространства, в течение длительного времени оставалось установление в ряде регионов межрегиональных торговых барьеров. Межрегиональные торговые барьеры являются одним из распространенных административных барьеров входа на рынок в России и тем самым определяют конкурентоспособность рынка, его эффективность, условия равновесия. При этом необходимо отметить, что это далеко не единственный административный барьер входа: очень велика доля в создании таких барьеров всевозможных лицензий и квот, ограничений на цены и торговые наценки, местных налогов и сборов, льгот отдельным хозяйствующим субъектам и т. п.

Е. Серова выделяет четыре основных типа межрегиональных торговых барьеров: запреты на вывоз со своей территории наиболее ликвидной продукции; запреты на вывоз продовольствия со своей территории; запреты на ввоз продовольствия на свою территорию; недобросовестная межрегиональная конкуренция [2, С. 4].

Наиболее часто используемыми являются два основных типа торговых барьеров. Однако существует и иной тип торговых барьеров, характерный для ввозящих субъектов федерации, прежде всего для Москвы. Москва ограничивает ввоз отечественного продовольствия на свою территорию. В начальный период реформ ограничения на ввоз продуктов питания и сельхозсырья с территории России позволял чиновникам столицы получать внушительные валютные кредиты федерального правительства на закупку продуктов питания за рубежом, что при слабом бюджетном контроле позволяло получать немалые прибыли. Сегодня централизованного импорта осталось немного. Однако московское правительство регулярно закупает

продовольствие на внутреннем рынке и затем реализует в Москве. Создание потенциала цен (за счет ограничений на свободный ввоз продукции в Москву), также как и в случае с зернопроизводящими регионами, позволяет получать повышенные доходы от реализации. Помимо Москвы и другие регионы вводят запреты на ввоз продуктов питания. Наиболее распространенным являются ограничения на ввоз «чужой» ликеро-водочной продукции, так как этот продукт является подакцизным, высокодоходным, на него распространена государственная монополия и ее производство является весомым источником доходов для многих российских регионов. Введение ограничений на ее ввоз вполне рационально с точки зрения региональных властей. На начальных этапах реформ некоторые регионы ввели собственные импортные тарифы в дополнение к национальным для защиты собственных производителей.

Четвертый тип межрегиональных барьеров — это недобросовестная конкуренция. Хотя этот тип поведения региональных администраций формально вряд ли можно классифицировать как введение торговых барьеров, он также имеет непосредственное отношение к нарушению межрегиональной торговли. Этот вид поведения наименее изучен в силу своей большой латентности и неочевидности в своих проявлениях.

Подводя итог, следует заметить, что нами выделены только основные, наиболее явные проблемы формирования сбалансированного экономического пространства России. Очевидно, этот перечень можно продолжить, учитывая размеры территории нашей страны, неоднородность ее национального состава, распределение природных ископаемых и т. д.

Список литературы:

1. Балацкий Е. В., Гусев А. Б. Инновационно-технологический потенциал России — взгляд извне / Режим доступа. — URL: http://www.urbanplanet.org/mono_1.html (дата обращения 18.12.2011).
2. Серова Е. Влияние межрегиональных торговых барьеров на развитие агропродовольственных рынков в России [Текст] / Е. Серова // Межрегиональные барьеры в Российской Федерации, социально экономические последствия и пути преодоления: европейский опыт и уроки для России / ИЭПП, Аналит. центр АПЭ. М., 2000. С. 257-260.
3. Федеральная служба государственной статистики [Официальный сайт] / Режим доступа. — URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 18.12.2011).
4. Хилл Ф., Гэдди К. Сибирское проклятье: Обрекает ли российская география судьбу рыночных реформ на неудачу? // «ЭКО». 2004. № 6. С. 80-86.

СЕКЦИЯ 3.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

МЕТОД СОСТАВЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО ГРАФИКА РАБОТЫ ПЕРСОНАЛА

Богомольный Михаил Аркадьевич

*канд. техн. наук, ГОУ ВПО КНИТУ — КАИ, доцент кафедры
«Менеджмент», г. Казань
E-mail: bogomark@inbox.ru*

Задача составления оптимального графика работы персонала решается менеджерами на предприятиях. Например, в [1, с. 267] приводится пример составления графика работы обслуживающего персонала парка отдыха, наилучшего по критерию минимума общей суммы заработной платы сотрудников. В полученном решении видна недогрузка персонала, что приводит к лишним затратам организации.

Разберем упомянутый пример подробнее и далее будем именовать его базовым. В нем персонал формируется из сотрудников, работающих по пятидневной рабочей неделе с двумя днями отдыха подряд. Причем рассматривается семь видов графика рабочих и выходных дней обслуживающего персонала. У одних сотрудников днями отдыха являются суббота и воскресенье, у других — воскресенье и понедельник и так далее. Обозначим количество сотрудников, работающих по первому графику, через x_1 , по второму — x_2 и так далее. Переменные x_i , $i = 1, 2, \dots, 7$ образуют вектор \mathbf{x} . Они должны удовлетворять требованиям неотрицательности и целочисленности:

$$x_i \geq 0, \quad i = 1, 2, \dots, 7, \quad (1)$$

$$x_i \text{ — целые, } i = 1, 2, \dots, 7 \quad (2)$$

На переменные накладываются также другие ограничения, которые требуют присутствия на рабочих местах такого количества служебного персонала, которое не меньше необходимого для нормального функционирования парка отдыха в конкретный день недели:

$$\mathbf{x}^T \mathbf{A}^T \geq \mathbf{b}^T. \quad (3)$$

Здесь \mathbf{x}^T — вектор-строка искоемых переменных, \mathbf{b}^T — вектор-строка минимально необходимого количества сотрудников по дням недели, начиная с воскресенья и далее, \mathbf{A}^T — матрица графиков работы сотрудников по дням недели. Приняты следующие значения:

$$\mathbf{b}^T = (22 \ 17 \ 13 \ 14 \ 15 \ 18 \ 24), \quad (4)$$

$$\mathbf{A}^T = \begin{pmatrix} 0 & 0 & 1 & 1 & 1 & 1 & 1 \\ 1 & 0 & 0 & 1 & 1 & 1 & 1 \\ 1 & 1 & 0 & 0 & 1 & 1 & 1 \\ 1 & 1 & 1 & 0 & 0 & 1 & 1 \\ 1 & 1 & 1 & 1 & 0 & 0 & 1 \\ 1 & 1 & 1 & 1 & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 1 & 1 & 1 & 1 & 0 \end{pmatrix} \quad (5)$$

Каждая строка в (5) соответствует определенному графику работы сотрудников по дням недели. Цифра 1 означает работу, 0 — отдых. Столбцы соответствуют последовательно воскресенью, понедельнику, вторнику и так далее. Последний столбец соответствует субботе. Значок T означает операцию транспонирования.

За отработанный полный рабочий день каждый сотрудник получает 40 у.е. заработной платы. Критерий общей недельной суммы заработной платы сотрудников, работающих по пятидневному графику, имеет вид:

$$Z = 5 \cdot 40 \cdot (x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + x_5 + x_6 + x_7). \quad (6)$$

Здесь выражение в скобках — общее количество сотрудников. Задача сводится к определению переменных x_i , минимизирующих целевую функцию Z и удовлетворяющих ограничениям (1)-(3). Поставленная задача относится к классу линейных оптимизационных задач с ограничениями на переменные и решается с помощью оптимизатора, входящего в состав MS EXCEL. Исходные данные и полученные значения x_i показаны на рис. 1.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1									
2				Дни недели					
3	График работы	7	1	2	3	4	5	6	X_i
4	1	0	0	1	1	1	1	1	3
5	2	1	0	0	1	1	1	1	5
6	3	1	1	0	0	1	1	1	6
7	4	1	1	1	0	0	1	1	4
8	5	1	1	1	1	0	0	1	6
9	6	1	1	1	1	1	0	0	1
10	7	0	1	1	1	1	1	0	0
11	Получаем	22	17	14	15	15	18	24	
12								Всего:	25
13	Требуется	22	17	13	14	15	18	24	
14									
15	Общ нед з/п		5000						

**Рисунок 1. Исходные и полученные данные
(фрагмент рабочего листа EXCEL).**

Анализ результатов оптимизации, проведенной из различных начальных значений X , показывает, что решение получается не единственным. Имеется несколько локальных минимумов на поверхности целевой функции. В каждом из них значение целевой функции 5000 и число лишних рабочих выходов равно 2.

Для гарантированного результата поиска глобального минимума рекомендуют применять различные методы поиска и настройки параметров в них, и пробовать поиск из разных точек. Известно, что в ходе решения линейных оптимизационных задач с ограничениями на переменные возможно «заедание» в ходе поиска и траектория поиска не доходит до точки минимума. С целью преодоления этого возможного эффекта были сделаны попытки движения как из разных исходных, так и из найденных точек со сменой способа подсчета разностей. Однако улучшить значение целевой функции не удалось.

Понятно, что лишние рабочие выходы в найденных решениях, а, следовательно, и переплата заработной платы, получились из-за использования пятидневной рабочей недели с двумя днями отдыха подряд. Если ввести графики работы, использующие дни отдыха отдельно и/или неполную рабочую неделю, можно попытаться устранить переплаты. Так, например, в решении, показанном на рис. 1, в графике работы 6 можно во второй и третий дни недели сделать дополнительные выходные. Тогда все ограничения по численности персонала по дням недели будут выполнены с точностью до равенства, численность сотрудников не изменится и будет по-прежнему 25 человек, а общая недельная заработная плата станет равной 4920 у.е.

Собственно, мы и ищем варианты организации работ с таким значением заработной платы. Таким образом, возможна ручная доводка графиков работы. Но более интересен формальный математический метод поиска.

Просчитаем ряд вариантов.

Вариант 1. Дополнительно к рассмотренным 7 видам графиков введем еще один график для людей, работающих по половине дня со вторника по субботу.

В результате оптимизации, проведенной из различных начальных значений X , получены различные решения со значениями 5000 целевой функции и двумя лишними рабочими выходами.

Добиться лучшего решения, по сравнению с базовым решением, не удалось.

Вариант 2. Дополнительно к ранее рассмотренным в базовой задаче 7 видам графиков введем еще 7 аналогичных графиков для людей, работающих по половине дня.

Более широкий набор графиков работы не дал лучшего ответа. Работников в некоторых расчетах стало больше, распределилась нагрузка и на людей, работающих по половине дня, заработная плата та же.

Вариант 3. Персонал формируется из сотрудников, работающих по полной пятидневной рабочей неделе с двумя днями отдыха, и сотрудников, работающих пять или менее пяти дней в неделю с двумя днями отдыха, которые не обязательно идут подряд.

Поставить математически и решить эту задачу можно либо просчетом большого числа вариантов графиков работы на основе базового примера или расчетом с введением дополнительных переменных для составления выбранного числа графиков работы. Пойдем по второму пути, как более экономичному. Включим в число неизвестных дополнительно к 7 переменным из базовой задачи 7 булевых переменных со значениями 0 или 1 в первой строке матрицы графиков работ. То есть мы в 1 графике работ пытаемся составить последовательность дней работы и отдыха, обеспечивающую наряду с другими графиками работ минимум целевой функции. Задача становится нелинейной и ставится следующим образом:

определить переменные x_i , $i = 1, 2, \dots, 14$, минимизирующие целевую функцию

$$Z = 40 * (5 * (x_9 + x_{10} + x_{11} + x_{12} + x_{13} + x_{14}) + x_8 * (x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + x_5 + x_6 + x_7)) \quad (7)$$

и удовлетворяющие ограничениям

$$x_i \geq 0, \quad i = 1, 2, \dots, 14, \quad (8)$$

$$x_i \text{ — целые, } i = 1, 2, \dots, 14. \quad (9)$$

$$x_i \text{ — булевы, } i = 1, 2, \dots, 7. \quad (10)$$

$$x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + x_5 + x_6 + x_7 \leq 5. \quad (11)$$

$$\mathbf{x}_0^T \mathbf{A}^T \geq \mathbf{b}^T. \quad (12)$$

$$\mathbf{x}_0^T = (x_8 \ x_9 \ x_{10} \ x_{11} \ x_{12} \ x_{13} \ x_{14}). \quad (13)$$

$$\mathbf{b}^T = (22 \ 17 \ 13 \ 14 \ 15 \ 18 \ 24), \quad (14)$$

$$\mathbf{A}^T = \begin{pmatrix} x_1 & x_2 & x_3 & x_4 & x_5 & x_6 & x_7 \\ 1 & 0 & 0 & 1 & 1 & 1 & 1 \\ 1 & 1 & 0 & 0 & 1 & 1 & 1 \\ 1 & 1 & 1 & 0 & 0 & 1 & 1 \\ 1 & 1 & 1 & 1 & 0 & 0 & 1 \\ 1 & 1 & 1 & 1 & 1 & 0 & 0 \\ 0 & 1 & 1 & 1 & 1 & 1 & 0 \end{pmatrix} \quad (15)$$

Результаты оптимизации, проведенной из различных начальных значений X и с различными параметрами поиска, получаются разными. Наиболее интересен результат со значением 4920 целевой функции и нулевым числом лишних рабочих дней. Он обеспечивает минимум целевой функции со штатом в 25 человек и выходом на работу каждый день недели минимально необходимого количества сотрудников. Два человека работают по графику 1 — 4 дня выход на работу, 3 дня (1, 5 и 7 дни недели) — отдых.

Таким образом, решение найдено. И при такой постановке задачи наблюдается многозначность решения и возможные остановки поиска в локальных минимумах, далеких от глобального значения минимума.

Руководство парка отдыха должно располагать несколькими вариантами расчета загрузки персонала и применять нужные из них в зависимости от условий соглашения трудового найма сотрудников. В частности, можно просчитать и другие варианты, например 4 и 5:

Вариант 4. Использование людей, работающих по половине дня 5 дней в неделю с двумя днями отдыха, не идущими подряд:

Вариант 5. Использование людей, работающих по трудовому договору на условиях почасовой оплаты.

Таким образом, в общем случае можно рекомендовать менеджерам следующий метод составления оптимального графика работы персонала на предприятиях:

1. выбрать условия соглашения трудового найма сотрудников;
2. сформулировать математически оптимизационную задачу с ограничениями на переменные и решить её с помощью оптимизатора, входящего в состав MS EXCEL;

3. если решение удовлетворяет менеджера, то остановиться, в противном случае расширить условия соглашения трудового найма сотрудников и продолжить поиск.

Список литературы:

1. Горшков А. Ф., Евтеев Б. В., Коршунов В. А. и др. Компьютерное моделирование менеджмента: учебник. 2-е изд., перераб. и дополн. — М.: Изд-во «Экзамен», 2007. — 622 с.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ САМООПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВА В СТАНОВЛЕНИИ МОЛОДОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Николаев Виктор Александрович

*Зам. директора по УПР ГБОУ СПО «ПТЭТ», Калужская область,
д. Горки,*

E-mail: vikt.nickolaev2010@yandex.ru

За последние годы в стране и в Калужской области заметно активизировалось развитие малого и среднего бизнеса, но в настоящее время еще не сформирована комплексная система, позволяющая воспитывать предпринимателей нового поколения.

Согласно исследованиям Института комплексных стратегических исследований, от 46 до 63% наемных работников, уволенных за время экономического кризиса — это молодые специалисты в возрасте до 30 лет. Создание новых ниш занятости в форме субъектов малого предпринимательства является важным инструментом преодоления последствий этой негативной тенденции. Однако молодежь не спешит создавать свой бизнес: только 10% опрошенных заявили, что ведут собственную предпринимательскую деятельность.

Успех начинающего молодого предпринимателя непосредственно связан с его деловой активностью, правовой и экономической подготовкой, конкурентоспособностью на рынке труда, что, в свою очередь, требует непрерывного повышения профессионально-квалифицированного уровня.

От того, насколько качественной будет рабочая сила молодого поколения, умение молодежи конвертировать свои знания, опыт и квалификацию в материальный достаток, зависит степень профессиональной самореализации, социальной мобильности молодых граждан и в целом успех экономических преобразований области.

Учитывая значительный потенциал молодого поколения, необходимо больше уделять внимания созданию условий для обеспечения самозанятости молодежи и развития молодежного предпринимательства.

Активность молодежи сдерживают значительные трудности, с которыми сталкиваются молодые предприниматели при открытии своего дела. Они обусловлены как финансовыми проблемами, так и недостаточной профессиональной образованностью молодых людей.

В настоящее время в Калужской области насчитывается более 552 общеобразовательных школ, в их числе 86 начальных школ, 176 неполных средних школ, 286 средних школ. Начальное профессиональное образование учащиеся получают в 19 профессиональных училищах и 15 лицеях. Их целью является подготовка рабочих кадров и специалистов отраслевой направленности. Количество учреждений среднего профессионального образования — 30, из них 3 — негосударственные. Здесь готовят специалистов 68 различных профилей (педагогический, технический, сельскохозяйственный, торгово-экономический, строительный, медицинский, транспортный и т. д.). Учреждения среднего профессионального образования увеличивают объем платных образовательных услуг. В систему высшего образования Калужской области входит 13 государственных учебных заведений и филиалов, в которых обучаются 14 тыс. студентов. В вузах идет прием студентов также на платной основе.

Проблема выбора профессии — многогранная, одновременно личная и общественная, педагогическая и медицинская. Нельзя обойти и нравственный аспект выбора профессии — готовить молодежь к труду честному, добросовестному.

Сущность профессионального самоопределения молодежи как общественной проблемы проявляется в необходимости преодоления противоречия между объективно существующими потребностями общества в сбалансированной структуре кадров и неадекватно этому сложившимися субъективными профессиональными устремлениями молодежи. То есть по своему назначению система профессионального самоопределения должна оказать существенное влияние на рациональное распределение трудовых ресурсов, выбор жизненного пути молодежью, адаптацию ее к профессии.

На современном этапе развития российского общества система начального профессионального образования осуществляет подготовку квалифицированных кадров рабочих и специалистов для промышленных и сельскохозяйственных предприятий и организаций всех отраслей экономики и играет важную роль в обеспечении

стабильного экономического развития страны, а также выполняет существенную социальную функцию, обеспечивая молодежи получение доступного бесплатного профессионального образования. Одним из главных вопросов для системы начального и среднего профессионального образования в настоящее время является вопрос: «Для кого сейчас готовить специалистов, какого профиля, чтобы они были востребованы на рынке труда?».

Выпуск учащихся школ, потенциальных абитуриентов начального и среднего профессионального образования с 2005 года снижается из-за демографической ситуации. В последние десятилетия в России выпускники 9, 11 классов все меньше и меньше по окончании школы выбирают профессии начального профессионального образования.

Введение в школьные программы изучения курсов технологии, углубленная профессиональная ориентация, тесное взаимодействие с профессиональными училищами и техникумами, построенное по сетевому принципу, призваны усилить обоснованность выбора учащимися своей будущей профессии и довести долю тех, кто осознанно предпочтет получение начального и среднего профессионального образования до 25-30%.

Средняя общеобразовательная школа, как одно из важнейших звеньев в системе образования, должна повышать уровень информированности школьников о различных аспектах мира современных профессий, тем самым оказывать помощь в адаптации к новым экономическим условиям.

Школа призвана помочь каждому школьнику в его профессиональном самоопределении в выборе профессии с учетом индивидуальных особенностей, склонностей и востребованности специалистов разного профиля на рынке труда.

Однако, одной школе, без поддержки учреждений начального и среднего профессионального образования сложно организовать профориентационную работу на должном качественном уровне.

Одно из таких учреждений является ГБОУ СПО «Перемышльский техникум эксплуатации транспорта», который сотрудничает со школами Перемышльского района, с целью:

- совершенствование взаимоотношений по профориентации между школами района и техникумом;
- обеспечение условий для реализации профильных программ в школах;
- воспитание у учащихся гуманистических качеств личности — профессиональной этики (милосердие, великодушие, сострадание, любовь к людям, честность, совесть, дисциплинированность);

- совершенствование у старшеклассников навыков самостоятельной работы.
- расширение возможности социализации учащихся;
- обеспечение преемственности между общим и профессиональным образованием;
- более эффективная подготовка выпускников школы к освоению программ профессионального образования, т. е. у школьников формируется потребность в непрерывном образовании.

Для достижения поставленных целей выбраны основные направления:

- методическое сопровождение образовательного процесса в профильных классах (разработка учебных программ по профилирующим дисциплинам и элективным курсам, обеспечение учебно-методической литературой);
- использование материально-технической базы техникума для проведения практических занятий в профильных классах;
- привлечение преподавателей техникума для ведения элективов и практических занятий;
- проведение олимпиад по профилирующим дисциплинам вступительных экзаменов;
- профориентационная работа (привлечение учащихся школ на конкурс профессионального мастерства в качестве зрителей, к участию в научно-практических конференциях;

С учетом психологических и возрастных особенностей выделяются следующие этапы работы в школе:

4. 8-9 классы. Развитие у школьников личностного смысла в приобретении познавательного опыта и интереса к профессиональной деятельности. Уточнение образовательного запроса в ходе факультативных занятий, экскурсий школьников по техникуму (работа на перспективу).

5. 10-11 классы. Это создание и обучение в профильных классах ЛПЗ (предпрофильная подготовка и профильное обучение), где изучаются, общепрофессиональные, специальные дисциплины.

В рамках популяризации профессий начального профессионального образования сотрудниками техникума ГБОУ СПО «ПТЭТ», педагогами школы была организована встреча с учащимися 9 классов с целью, знакомства с профессиями начального профессионального образования, по которым ведется подготовка в техникуме, и выявления наиболее приоритетных из них, знакомства с педагогами техникума и его материально-технической базой.

Организатор введения непрерывного образования у школьников берет на себя, а в частности заместители директора по УПР и УР

- организацию и проведение экскурсий по техникуму и мастерским;
- встречи с представителями техникума;
- разработку планов учебного процесса; расписание учебных занятий;
- методическую помощь преподавателям и учителям;
- анкетирование школьников;
- консультации по выбору профиля обучения;
- участие в родительских собраниях (общешкольных);
- контроль работы преподавателей профильных классов, ведение журналов.

Проведены по школам района и области анкетирование школьников по каким профессиям они хотели бы учиться. На основании этого в 2010 году в техникуме было лицензировано несколько дополнительных профессий, а именно «Автомеханик» и «Секретарь».

Предпрофильная подготовка и профильное обучение предоставляет большие возможности для повышения социальной отдачи школы в процессе обучения и воспитания, подготовки профессионально ориентированных выпускников, создают условия для четкого осознания необходимости выбора именно той или иной профессии, в нашем случае это подготовка специалистов для сельского хозяйства и автомобилестроения.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что профессиональное самоопределение является важным моментом, как в развитии каждого человека, так и в функционировании общества в целом.

Список литературы:

1. Князев В. Н., Лукин В. В., Самоделов В. Г., Дедков А. К. Региональный рынок труда: проблемы, концепции, управление — 2007.
2. Левиева С. Н. Мир профессий. — 2002.
3. «О Концепции государственной молодежной политики в Калужской области на 2006—2008 гг.» — Постановление Правительства Калужской области от 16.12.2005 г.
4. Рогов Е. И. Выбор профессии: Становление профессионала. —2003.
5. Сазонов А. Д., Калугин Н. И., Меньшиков А. П. — Профессиональная ориентация молодежи. — 1989.
6. [электронный ресурс] — Режим доступа-<http://www.admoblkaluga.ru/main/>

ТЕНДЕНЦИИ И ФАКТОРЫ МОДИФИКАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА УКРАИНЫ

Николайчук Николай Владимирович

кандидат экономических наук, доцент,

Хмельницкий национальный университет, г. Хмельницкий, Украина

E-mail: nikolaychuk@ukr.net

Процессы воспроизводства человеческого капитала в полной мере отражаются в тенденциях и закономерностях развития, находят проявление в системных изменениях, что выступают критической оценкой его конкурентоспособности, способности к модификации, усовершенствованию и способности адекватно реагировать на вызовы трансформационного периода. Как показывает опыт, каждый следующий этап общественного развития приводит к возрастанию роли человеческого капитала в экономических процессах. В период социально-экономических изменений человеческий капитал, хотя и реализуется в форме логического продолжения заложенных на предыдущих этапах качеств, в то же время отслеживается четкое проявление будущих характеристик.

Однозначное восприятие положительных для человеческого капитала последствий от изменения общественного строя, подкреплено примерами эволюции экономического и хозяйственного механизма, рынка труда развитых стран, среди которых США, Япония, Германия, Франция и т. д. Вместе с тем, в силу неспособности экономических систем эволюционным путем преодолеть недостатки переходного периода и необходимости эффективных реформ, логично предположить, высокую вероятность негативных последствий в форме деградации институциональной системы, потери образовательного, демографического и трудового потенциалов, при которых национальная экономика не переходит к информационному обществу и не имеет перспектив превратиться в экономику знаний. Примером последнего следует считать экономику Аргентины и Бразилии, что при наличии предпосылок и ресурсного обеспечения не смогли перейти к информационному обществу и экономике знаний.

Процессы общественных трансформаций имеют универсальный характер, в соответствии с которым закономерности, последовательность этапов преобразований имеют типичные проявления для разных групп стран, хотя и приобретают специфические национальные особенности. Учитывая сходство, процессы преобразований можно проанализировать на примере любой

страны, которая находится на поздних этапах индустриального развития, в частности и Украины. Дополнительным аргументом в пользу выбора можно считать принадлежность Украины к группе стран с переходной экономикой, процессы преобразования которых происходят ускоренными темпами, а механизм изменений четче выражен в сравнении с эволюционным развитием.

Поздний этап индустриального развития Украины, который приходится на 1980-2010 гг., полон противоречивых социально-экономических тенденций, вызванных последствиями функционирования неэффективной плановой, закрытой экономики, где отсутствие рациональных механизмов самосовершенствования и сбалансирования, приводит к неадекватности регуляторной политики изменениям в период перехода от индустриального общества к экономике знаний.

Комплекс факторов развития человеческого капитала логично разделить на группы:

- формирования и воспроизводства человеческого потенциала как базового ресурсного компонента накопления знаний, опыта, запасов здоровья, социальных, ментальных и психологических характеристик;
- конвертации человеческого потенциала в человеческий капитал — коммерциализации человеческого потенциала, менеджмента человеческого капитала, управления эффективностью пригодных к коммерческому использованию составляющих человеческого потенциала;
- рыночной конъюнктуры, что определяет адекватность человеческого потенциала и сформированного на его основе человеческого капитала спросу на человеческий капитал в пределах хозяйственного механизма бизнес-структур; физического, интеллектуального развития, образования, медицинского и материального обеспечения носителей человеческого капитала; эффектов мультипликационного воспроизводства и способности страны конкурировать за инвестиционно-финансовые ресурсы мировой экономики.

Основой ресурсного компонента человеческого потенциала традиционно считают демографические процессы — рождаемость, смертность и миграционное движение. Как показывает опыт, демографические проблемы, проявляющиеся в снижении рождаемости, увеличение смертности и оттока экономически активного населения, всегда сопровождают переходные периоды экономического и общественного развития.

Пиком снижения демографической базы человеческого потенциала Украины следует считать 1994-2001 гг., где начало соответствует высоким темпам экономического падения, спровоцированных гиперинфляционными процессами и, как следствие резким снижением уровня доходов. Последнее привело к сокращению ресурсной базы воспроизводства человеческого потенциала, сведение ресурсных возможностей к поддержанию минимальных физиологических норм. При таких условиях, тренд снижения рождаемости продолжал предыдущие тенденции, и претерпел изменения только с восстановлением экономического роста начала 2000-х годов [6].

Смертность населения за аналогичный период не имела четко сформированного тренда, где в частности рост 1990 -1995 гг. сменяется на снижение 1995—1998 гг. Следующая смена тренда — рост смертности в 1998-2000 гг. Вместе с приведенными изменениями общий показатель смертности превышает свое значения на начало периода, и снижается лишь с приближением 2010 г.

В отличие от рождаемости, где намерения о воспитании и рождении ребенка определяются ожиданиями относительно материального обеспечения, смертность не столь зависима от колебания экономической конъюнктуры. Катастрофического падения доходов населения, при котором снижение поддержания минимальных физиологических норм, что приводит к смерти носителя человеческого капитала, в рассматриваемом периоде говорить явно не приходится. Поэтому, при анализе причин естественного движения населения следует различать факторы рождаемости, к которым в первую очередь следует отнести ожидание социально-экономического развития, и смертности, тренды которой очевидно заложены на этапе рождения лиц старшего возраста и образа жизни в экономически активном периоде. Для роста смертности можно наблюдать параллели с отнесением населения старше экономически активного возраста к группе, рожденных в период послевоенного «бэби-бума». Бесспорно также, влияние последствий аварии на Чернобыльской АЭС, где из-за роста злокачественных новообразований и общего снижения иммунитета очевидно и наблюдается относительно высокий уровень показателя смертности.

Таким образом, суммируя общие тенденции, следует констатировать снижение демографической базы воспроизводства человеческого потенциала, хотя и имеет место сокращение по сравнению с предыдущими периодами, демографических потерь.

Наряду с однозначным обоснованием демографических потерь, их последствия для развития человеческого капитала не имеют упрощенной трактовки и воспринимаются через призму диалектического восприятия последствий в ходе получения преимуществ развития. Так, например, снижение демографической базы, с точки зрения развития человеческого капитала национальной экономики, однозначно воспринимается в русле негативных тенденций. В то же время, на уровне человеческого капитала личности, снижение численности населения, при прочих неизменных факторах, увеличивает возможности доступа к ресурсам развития, и как следствие — шансы повысить собственный потенциал.

Существенное влияние на формирование качественных характеристик человеческого капитала осуществляет система воспитания в процессе формирования ментально-психологических характеристик и социальных приоритетов, образования — в процессе формирования знаний, опыта и мировосприятия, физического развития, в ходе формирования физиологических возможностей человека, а также медицинского обеспечения — в пределах предупреждения заболеваний и устранения их отрицательного влияния на человеческий капитал. Периодизация доминирования факторов формирования качественных характеристик происходит согласно этапам распределения функций развития человеческого капитала. Ранние этапы формирования качественных характеристик человеческого капитала личности определяются системой воспитания, которая традиционно в Украине рассматривается через обеспечение дошкольными учебными заведениями. Влияние последних определяется способностью выполнить возложенные на систему воспитания функции, которая реализуется на основе применения совершенных методик, передового опыта, закладывание в мировоззрение ребенка общечеловеческих ценностей, и охват детей учреждениями образования соответствующего возраста.

На начало анализируемого периода наблюдается превышение количества посетителей детских дошкольных учреждений. Вероятно, превышение на этом этапе жизненного цикла носителя человеческого капитала приводит к неполучению части необходимых воспитательных и образовательных ресурсов. С другой стороны, недостаточное количество составляет 151 тыс. мест, или 6,63 % от числа мест, что очевидно не имеет катастрофических последствий при общем количестве детей 2 428 тыс. чел. [2].

Переломный момент в обеспечении детскими дошкольными учреждениями наступает в 1991—1992 гг., с которого количество мест

превышает количество посетителей. Первопричиной изменений следует считать снижение количества детей-посетителей, которое началось задолго до рассматриваемого периода и продолжалось до 2001 г. С 2001 г. до 2010 г. отмечается рост, хотя значительно более низкими темпами, в связи с чем не происходит компенсация предыдущего снижения.

При значительном снижении численности посетителей, логично происходит уменьшение количества мест в детских дошкольных учреждениях с учетом необходимости экономии и невозможности поддерживать на должном уровне всю сеть учреждений в кризисных условиях. В этот же период снижение демонстрирует показатель охвата детей дошкольными образовательными учреждениями. Причиной снижения охвата доли детей соответствующего возраста, очевидно, выступает кризис, который длится с начала рассматриваемого периода до возобновления экономического роста в 1999 г. В 2010 г. уровень охвата детей дошкольными образовательными учреждениями соответствующего возраста приблизился к показателю 1990 г.

Наряду с положительными трендами охвата следует констатировать, что количество детей соответствующего возраста как и дошкольных образовательных учреждений снизилась. Так, количество учреждений снизилась с 24,5 тыс. в 1990 г. до 15,6 тыс. в 2010 г., что соответствует сокращению на 33,36% от показателя начала периода. Как следствие, проблема нехватки мест в детских дошкольных учреждениях вновь возвращается в 2005—2006 гг. [2]. При невозможности в кратко- и среднесрочном периоде восстановить инфраструктуру раннего воспитания, нехватка мест ощущается все острее с учетом высоких темпов рождаемости по сравнению с восстановлением работы дошкольных воспитательных учреждений.

К количественно зафиксированным отрицательным тенденциям периода 90-х гг. прошлого века, и восстановлению положительных трендов следует добавить качественные изменения характеристик системы дошкольного воспитания. Применение зарубежного опыта воспитания, новейших методик и доступ к информации, вместе с изучением иностранного языка, элементарной математики, чтения, свидетельствуют в пользу повышения образовательно-воспитательной составляющей формирования человеческого потенциала соответствующей возрастной группы.

Другая положительная тенденция — четкая фиксация процесса эволюции системы дошкольного образования, что в конечном итоге

обеспечивает рост эффективности механизма управления человеческим капиталом страны.

Следующий этап формирования качественных характеристик человеческого потенциала — школьное образование демонстрирует незначительное сокращение количества учреждений и учителей. С учетом сокращения численности учеников в общеобразовательных учебных заведениях до 60,28 % в 2010 г. от уровня 1990 г. [3], следует констатировать формирование предпосылок повышения качества общего школьного образования за счет снижения показателя сменности занятий, уменьшение числа учеников в классах, относительного снижения нагрузки на преподавателей.

Рост количества выпускников общеобразовательных учебных заведений, вероятно, следует воспринимать в качестве тренда предыдущего периода, сформированного в прошлом при поступлении детей соответствующего возраста, который с одиннадцатилетним лагом определяет динамику показателя. Рост числа выпускников в 1998—2009 гг. в следующем периоде оборачивается падением в 2009—2011 гг.

Несмотря на качественные позитивы, полученная тенденция формирует негативные предпосылки для профессионального и высшего образования. Последнее проявляется в потенциальном снижении числа абитуриентов, и как следствие сокращение учебной базы. Имеющиеся статистические показатели свидетельствуют о сокращении числа профессионально-технических учебных заведений на 21,67 % в течение 1990—2010 гг. в этом же периоде количество учащихся рассматриваемой группы учреждений сократилось на 32,62 %, а выпускников — на 64,32 % [7].

То есть, с уверенностью можно утверждать о сокращении образовательной базы индустриального общества, которое вероятно вызвано:

- деиндустриализацией экономики, сокращением числа рабочих мест промышленного сектора, и как следствие, невозможностью быть трудоустроенным выпускникам профессионально-технических учебных заведений;
- снижением уровня оплаты труда в промышленном секторе, и как следствие, непривлекательностью профессионально-технического обучения;
- низкой привлекательностью профессионально-технического образования по сравнению с высшим.

Вероятно, что на данном этапе исследования трудно определить влияние каждой из причин, где первые две следует рассматривать в

качестве снижения стоимости человеческого капитала, и спровоцированной им непривлекательности инвестиций в человеческий капитал. А третью — в качестве расширения базы инвестирования в человеческий капитал информационного общества и экономики знаний — рост шансов получить высшее образование в условиях увеличения количества ВУЗов. Последнее сформировалось в сложные процессы, и включало перепрофилирование и повышение статуса профессионально-технических учебных заведений в высшие учебные заведения I—II уровней аккредитации. В рамках адаптации национальной системы образования к общеевропейской, часть высших учебных заведений I—II уровня аккредитации получили статус учебных заведений III—IV уровня аккредитации. Группу учебных заведений высшего уровня аккредитации пополнили также негосударственные, региональные и муниципальные образовательные учреждения.

При увеличении потенциальных возможностей поступления в высшие учебные заведения III—IV уровней аккредитации, в группе высших учебных заведений I—II уровня аккредитации сформировалась тенденция аналогичная профессионально-техническим учебным заведениям. Сокращение численности образовательных учреждений группы с 1990 до 2010 г. составляет 31,94 %, количества студентов в них — 52,25 %, выпускников — 61,42 % [1].

На фоне тенденций сокращения образовательной базы индустриального общества, сокращения численности выпускников общеобразовательных школ, роста количества учебных заведений III-IV уровней аккредитации, студентов и выпускников в них, говорит в пользу высоких темпов формирования человеческого потенциала способного к конвертации в человеческий капитал информационного общества и экономики знаний. Количество высших учебных заведений III—IV уровней аккредитации увеличивается с 149 в 1990 г. до 349 в 2010 г., что соответствует росту на 134,23 %. Количество студентов в данной группе учебных заведений возрастает с 881,3 тыс. чел. в 1990 г. до 2 129,8 тыс. чел. в 2010 г., а выпускников — с 136,9 тыс. чел. в 1990 г. до 543,7 тыс. чел. в 2010 г. [1].

Аналогичная тенденция, что также подтверждает предположение о благоприятных условиях формирования образовательной базы информационного общества и экономики знаний прослеживается в системе подготовки научных кадров. За период с 1990 г. до 2010 г. количество докторантов, проходящих подготовку возросла с 503 чел. до 1561 чел., или на 210,34 %, а аспирантов из 13 374 чел. до 34 653 чел., или на 159,11% [1].

Полученные результаты, свидетельствуют о положительных тенденциях в области образования для формирования человеческого капитала в условиях информационного общества, и одновременно предпосылок перехода Украины к экономике знаний. На фоне неопределенности перспектив количественного увеличения человеческого капитала, рост его качественных характеристик свидетельствует об одновременных изменениях в системе развития производительных сил Украины, выступает признаком трансформации механизма их воспроизводства.

Наличие ресурсной базы гипотетически способно спровоцировать появление и развитие новых секторов экономики и направлений общественного развития, что в перспективе приведет к переходу Украины к экономике знаний. В свою очередь, образование, в том числе дошкольное, общее школьное и высшее имеют перспективы превратиться в доминантный сектор формирования производительных сил экономики знаний — человеческого капитала, что приводит к трансформации образовательного сектора, его превращение в сектор экономики с последующим формированием соответствующих управленческих, хозяйственных и инвестиционных механизмов функционирования.

Сфера медицинского обеспечения наряду с образовательным сектором играет ключевую роль в формировании человеческого капитала. Ее влияние реализуется на этапе формирования человеческого потенциала и воспроизводства человеческого капитала во избежание отклонений от физиологических норм развития, при котором носитель человеческого капитала способен наиболее плодотворно усваивать ресурсы развития, а также на этапе использования человеческого капитала через поддержание оптимального физиологического и психологического состояния обеспечить его эффективность и высокую отдачу. В отличие от системы образования, здравоохранение не выступает институтом формирования качественных характеристик человеческого потенциала, а осуществляет функцию оптимизации их накопления и использования.

Как и в системе образования в медицинском обеспечении в течение 1990-2010 гг. происходили преобразования, которые изменяли ее структуру, механизм функционирования, основы и принципы воздействия на носителя человеческого капитала. Так, количество больничных учреждений сократилось с 3,9 тыс. в 1990 г. до 2,8 тыс. в 2010 г. [4], что связано с использованием инновационного технического обеспечения, использованием новейших препаратов, методик лечения и предотвращением заболеваний.

Интенсификация функционирования системы здравоохранения характеризуется поддержанием устойчивого уровня показателя количества врачей всех специальностей на фоне сокращения количества больничных учреждений и одновременно, ростом числа врачей всех специальностей на 10 000 населения [5].

Наряду с факторами формирования человеческого потенциала, который выступает ресурсной базой формирования человеческого капитала в форме знаний, опыта, превращение потенциала в капитал, происходит только при способности его превратить в актив получения эксплуатационных эффектов. Последнее определяется действием конвертационных факторов, т. е. факторов обеспечения капитализации человеческого потенциала.

В отличие от системы образовательно-медицинского обеспечения, где управление заведениями несложно реализовать в директивной форме, а ограничения возможны исключительно при недостаточном финансировании, подготовки специалистов, социально-экономической нерациональности, конвертация человеческого потенциала в капитал — сложный процесс, предусматривающий существование с одной стороны спроса на отдельные элементы человеческого потенциала, которые после оценки выступают человеческим капиталом, а с другой — спроса на ресурсы развития человеческого потенциала, и одновременно эффективной институциональной системы, которая со всей совокупности возможных рыночных ситуаций, обеспечивает встречу носителей человеческого капитала и его потребителей.

Спрос приведенных составляющих предварительно сформирован и развивается инерционно. Поэтому, вероятно ключевым элементом рационализации процессов формирования, воспроизводства и использования человеческого капитала, на переходном этапе, выступает регулирование и развитие рынка труда. Сложность ситуации на современном этапе развития Украины состоит в отсутствии рационально сформированного рынка труда и опыта управления им. В первую очередь нерациональность определяется отсутствием институциональной системы рынка труда, который унаследовал исключительно институты социальной защиты безработных в форме существования государственных бирж труда и несмотря на длительный период формирования — лишь зародыши рекрутинговых фирм.

Следует констатировать, что в условиях неразвитости рынка труда, его неструктурированности, значительное влияние на рациональность и эффективность осуществляет рыночная

кон'юнктура. Как следствие, рыночная кон'юнктура, наряду с человеческим потенциалом и рынком труда, в условиях формирования информационного общества и зарождения экономики знаний, выступает ключевым элементом капитализации человеческого потенциала, его конвертации в человеческий капитал.

Список литературы:

1. Вищі навчальні заклади (1990-2010 pp.) // Державна служба статистики України: освіта. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/osv_rik/osv_u/vuz_u.html (дата обращения 15.12.2011).
2. Дошкільні навчальні заклади (1990-2010 pp.) // Державна служба статистики України: освіта. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/osv_rik/osv_u/dz_u.html (дата обращения 15.12.2011).
3. Загальноосвітні навчальні заклади (1990-2010 pp.) // Державна служба статистики України: освіта. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/osv_rik/osv_u/zns_u.html (дата обращения 15.12.2011).
4. Заклади охорони здоров'я (1990-2010 pp.) // Державна служба статистики України: охорона здоров'я. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/oz_rik/oz_u/zakladu_06_u.html (дата обращения 15.12.2011).
5. Медичні кадри (1990-2010 pp.) // Державна служба статистики України: охорона здоров'я. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/oz_rik/oz_u/mkadru_06_u.html (дата обращения 15.12.2011).
6. Населення (1990-2010 pp.) // Державна служба статистики України: демографічна ситуація. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ds/nas_rik/nas_u/nas_rik_u.html (дата обращения 15.12.2011).
7. Професійно-технічні навчальні заклади (1990-2010 pp.) // Державна служба статистики України: освіта. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/osv_rik/osv_u/ptu_u.html (дата обращения 15.12.2011).

РОЛЬ ТРУДОВОГО ФАКТОРА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РОССИИ

Чагина Евгения Александровна

ассистент СПбГПУ, г. Санкт-Петербург

E-mail: chagina_j@mail.ru

Человеческий фактор в зарождающемся постиндустриальном мире становится главным в экономическом развитии, как отдельных компаний, стран, так и всего человечества. Поэтому традиционные факторы экономического роста — накопление капитала, естественное увеличение численности населения, технический прогресс и рост производительности труда — необходимо рассматривать по-новому, во взаимосвязи с человеческим фактором. В этих условиях необходимо изучение характера воздействия человеческого фактора на экономический рост и рассмотрение основных возможностей повышения ценности человеческого капитала в качестве фундамента устойчивого экономического развития России.

В связи с тем, что понятие человеческого капитала часто подменяется сходными понятиями, можно выделить основные отличия категории человеческий капитал от сходных категорий сферы трудовых отношений. К таким можно отнести: рабочую силу, трудовые ресурсы, человеческий фактор, персонал, трудовой потенциал и, наконец, человеческий капитал. Основным отличием человеческого капитала от сходных понятий является его способность приносить доход, как носителю, так и предприятию. Именно в этом смысле к таким способностям человека применена категория «капитал» и заменять данное понятие одним из похожих будет неправомерно.

Итак, под человеческим капиталом следует понимать запас знаний, умений, опыта и способностей, а также здоровья, мотивационных и духовных качеств, которые способны приносить доход, как носителю данного капитала, так и коллективу, предприятию. Человеческий капитал предприятия, в свою очередь, формируется как сумма человеческого капитала отдельных индивидов, работающих на данном предприятии, то есть персонала. Много различных точек зрения и мнений существует по вопросу составляющих человеческого капитала. Исследователи по-разному понимают его состав и структуру. Существует и предельно расширенное толкование состава — не только производственные качества человека, напрямую влияющие на способность приносить и

получать доход, но и социальные, психологические, идеологические и культурные свойства человека.

В соответствии с натуральными показателями оценки человеческого капитала, стоимость человеческого капитала увеличивается. Опираясь на представительные оценки человеческого капитала (накопленное число лет обучения, распределение населения по уровню образования, доля занятых в сфере НИОКР), Россия лишь незначительно отстает от США и опережает большинство стран ОЭСР. Если же отталкиваться от денежных оценок, построенных на основе капитализации заработков, запас человеческого капитала России составит лишь 10-20% от уровня США. Измерение человеческого капитала на основе осуществленных в прошлом усилий связано с наиболее продуктивным, инвестиционным аспектом теории человеческого капитала. Однако для применения этого метода необходимо определить, какие именно затраты на индивидуальном уровне, уровне фирмы и макроуровне следует рассматривать как инвестиции в человеческий капитал.

Сторонники измерения человеческого капитала на основе его прогнозируемой отдачи аргументируют свой подход тем, что учитывать, измерять и оценивать накопленное человеком нематериальное (неосязаемое) богатство имеет смысл в той мере, в которой оно задействовано в экономике и соответственно приносит ощутимые выгоды своим обладателям.

Экономическое развитие страны характеризуется соответствующим уровнем развития — это обобщающий показатель, который определяется несколькими группами показателей:

- производство совокупного общественного продукта, материальных благ, национального дохода на душу населения;
- структура общественного производства (доля промышленности и сельского хозяйства, доля сырьевых и перерабатывающих отраслей; доля гражданского и военного секторов экономики);
- количественный и качественный уровень занятости населения;
- уровень использования природных ресурсов, вовлечения в хозяйственный оборот земельных, топливно-энергетических ресурсов и полезных ископаемых;
- организация и эффективность общественного производства, уровень производительности труда, специализации и концентрации, а также качества продукции.

Развитие гораздо многообразнее роста. Вместе с тем экономическое развитие и экономический рост имеют общие целевые

установки. Естественными целями экономического роста и экономического развития являются качество и высокий уровень жизни.

Экономический рост является лишь проявлением хозяйственного развития, одним из его вариантов. Поскольку экономический рост становится целью государственной политики, экономисты уже не воспринимают развитие без экономического роста. Между тем в подлинном своем смысле развитие есть изменение системы вообще, переход от одного качественного состояния к другому. По этой причине экономический рост предстает моделью развития.

Можно отметить, что подсчитать единый показатель комплексного процесса экономического роста практически невозможно. Поэтому приходится учитывать совокупность количественных и качественных показателей, которая позволяет обеспечить системный подход при анализе экономического роста.

Разработанные во второй половине XX в. теории экономического роста расширили базу для макроэкономических исследований. Предложенная в работах Р. Солоу и других авторов неоклассическая модель роста экономики исходит из ведущей роли в нем накопления капитала [2]. В более поздних работах неоклассиков понятие "капитал" было расширено за счет включения человеческого капитала [3]. Несмотря на значительные успехи в объяснении механизмов развития экономики, неоклассическая модель описывала лишь краткосрочный рост, так как в ней в явном виде не был учтен технологический прогресс (при этом на его счет списывалась необъясненная часть роста ВВП). Появившиеся в 80-х годах модели эндогенного роста позволили решить проблему механизма долгосрочного экономического развития, так как в них учитывался технологический прогресс, а также признавалась важная роль политики правительств в развитии экономики [4]. Однако их применение имеет свою специфику, так как одни и те же модели работают по-разному в различных условиях [1].

Несовершенство моделей и их недостаточная согласованность с результатами эмпирических исследований привели к тому, что лишь несколько переменных (накопление физического и человеческого капитала и технологический прогресс) были признаны большинством авторов (но далеко не всеми) в качестве факторов, определяющих рост экономики [5]. Вокруг остающейся необъясненной части экономического роста ведутся дискуссии о воздействии других переменных на темпы роста ВВП на душу населения, поэтому проблема определения важнейших факторов развития экономики остается актуальной и сейчас.

Для более глубокого исследования влияния человеческого фактора на экономический рост требуется рассматривать факторы, оказывающие влияние непосредственно на сам человеческий капитал. На основе эмпирического анализа факторов человеческого капитала можно доказать прямую зависимость между уровнем образования и здравоохранения, демографическими особенностями, национальными традициями и экономическим ростом. Более того, из данных факторов уровень образования является наиболее значимым.

Образовательная сфера стала стратегической точкой роста. Опора на образованность общества, на качество человеческого капитала позволит России сохранить свое место в ряду государств, способных оказывать влияние на мировые процессы. В России существует мощная и всеохватывающая система общего образования, обеспечивающая высокий общеобразовательный уровень населения, практически поголовную грамотность. Вместе с тем — «провалы» в системе образования на уровне начального и среднего профессионального образования, оторванных как от общего и высшего профессионального образования, так и от потребностей рынка труда. Это негативно отражается на культурно-техническом уровне производства товаров и услуг в России, определяет низкую организационную и технологическую культуру массового производства.

В настоящее время общее образование поглощает 80% всех направляемых в систему ресурсов, а профессиональное образование — только 20%. Такая структура расходов характерна скорее для слаборазвитой страны с отсутствующим инновационным потенциалом и не обеспечивает задач экономического роста.

В соответствии со всем вышесказанным можно сделать вывод, что осуществление реформ в системе образования с целью его совершенствования является одной из важнейших мер, позволяющей достичь более высоких темпов экономического роста.

Список литературы:

1. Дагаев А. Новые модели экономического роста с эндогенным технологическим прогрессом // МЭ и МО. 2001. № 6 — с. 7-8.
2. Solow R. A Contribution to the Theory of Economic Growth // Quarterly Journal of Economics. 1956. V. 70. № 1 — с. 2-3.
3. Lucas R. On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics. 1988. V. 22. № 1 — с. 5-8.
4. Rebelo S. Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth// Journal of Political Economy. 1991. V. 99. № 3 — с. 7.
5. Barro R., Sala-i-Martin X. Economic Growth. N.Y., 1995 — с. 10.

6. Romer P. Growth Based on Increasing Returns Due to Specialization // American Economic Review. 1987. V. 77. № 2 — c. 2-3.
7. Romer P. Increasing Returns and Long-Run Growth // Journal of Political Economy. 1986. V. 94. N 5 — c. 3.
8. Romer P. Endogenous Technological Change // Journal of Political Economy. 1990. V. 98. N 5. Part II — c. 4-5.
9. Aghion P., Howitt P.A Model of Growth Through Creative Destruction // Econometrica. 1992. V. 60. N 2 — c. 5.
10. Easterly W. The Elusive Quest for Growth. Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics. Cambridge, L., 2000 — c. 7.
11. Blomstrom M., Lipsey R., Zejan M. Is Fixed Investment the Key to Economic Growth? // Quarterly Journal of Economics. 1996. V. 111. N 1 — c. 7-8.
12. Klenow P., Rodriguez-Clare A. The Neoclassical Revival in Growth Economics: Has It Gone Too Far? / NBER Macroeconomics Annual. Cambridge, 1997 — c. 5-6.
13. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/population/wages/>

СЕКЦИЯ 4

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

ОЦЕНКА КРЕДИТНОГО РИСКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ОСНОВЕ МНОГОФАКТОРНОЙ МОДЕЛИ

Зеленина Татьяна Александровна
ассистент, Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Реннер Юрий Александрович
ведущий специалист, ГУ Банка России по Оренбургской области,
г. Оренбург
E-mail: karabolda@mail.ru

Финансовый кризис 2008 года, стартовавший с обрушения мирового фондового рынка и вызвавший падение экономик многих развитых и развивающихся стран, безусловно, сказался на российской экономике и кредитном рынке в частности, приведя к значительному росту процентных ставок по кредитам и кредиторской задолженности физических лиц перед банками. Следовательно, на состояние кредитного рынка, в том числе клиентского кредитного портфеля, могут оказывать влияние фондовые индексы, отражающие положение дел на мировом фондовом рынке. В тоже время необходимо учитывать влияние на кредитный рынок внутренних показателей, отражающих состояние экономики страны и региона.

Исследуем влияние фондовых индексов и показателей, характеризующих состояние экономики страны и региона, на риск клиентского кредитного портфеля.

Исходя из определения кредитного риска как сочетания стоимостных и вероятностных характеристик возможных отклонений реализовавшегося состояния от ожидаемого варианта, технически риск наилучшим образом может быть описан набором возможных сценариев с соответствующим распределением вероятностей. В качестве характеристики кредитного риска рассмотрим долю непогашенной кредиторской задолженности, а в качестве меры риска — вероятность непогашения задолженности перед кредитором.

Итак, будем считать, что на долю непогашенной задолженности клиентского кредитного портфеля оказывают влияние

макроэкономические показатели развития страны, региона и фондовые индексы, отражающие состояние мирового фондового рынка.

На основе информации о доле непогашенной кредиторской задолженности, о фондовых индексах и показателях экономического развития страны и региона в период с января 2004 г. по январь 2011 г. проведен нетрадиционный корреляционный анализ (таблица 1), который позволил отобрать следующие показатели, оказывающие влияние на долю непогашенной кредиторской задолженности y_t в момент времени t :

1. макроэкономические показатели развития страны:

X_{1t} — темп роста общего уровня безработицы в момент времени t (в % к экономически активному населению);

X_{2t} — темп роста золотовалютных резервов в момент времени t ;

X_{3t} — темп роста государственного долга в момент времени t ;

X_{4t} — темп роста индекса цен производителей промышленной продукции в момент времени t ;

X_{5t} — темп роста индекса потребительских цен в момент времени t ;

2. макроэкономические показатели развития региона:

X_{6t} — темп роста инвестиций в основной капитал в момент времени t ;

X_{7t} — темп роста среднедушевого денежного дохода в момент времени t ;

X_{8t} — темп роста числа выбывших в момент времени t ;

X_{9t} — темп роста просроченной задолженности по заработной плате в момент времени t ;

3. показатели, отражающие состояние мирового фондового рынка:

X_{10t} — темп роста фондового индекса FTSE 100 в момент времени t ;

X_{11t} — темп роста фондового индекса Hang Seng в момент времени t ;

X_{12t} — темп роста фондового индекса NASDAQ-100 в момент времени t ;

X_{13t} — темп роста промышленного индекса Доу-Джонса в момент времени t ;

X_{14t} — темп роста фондового индекса DAX в момент времени t ;

- X_{15t} — темп роста фондового индекса CAC 40 в момент времени t ;
- X_{16t} — темп роста фондового индекса S&P 500 в момент времени t ;
- X_{17t} — темп роста фондового индекса Nikkei 225 в момент времени t ;
- X_{18t} — темп роста фондового индекса ММВБ10 в момент времени t ;
- X_{19t} — темп роста фондового индекса РТС–Нефть и газ в момент времени t ;
- X_{20t} — темп роста цены нефти Urals в момент времени t ;
- X_{21t} — темп роста курса евро к рублю в момент времени t ;
- X_{22t} — темп роста курса доллара к рублю в момент времени t .

Таблица 1.

Значения модифицированных коэффициентов корреляции между показателем доли непогашенной кредиторской задолженности и вышеперечисленными показателями

Показатель	Значение модифицированного коэффициента корреляции	Показатель	Значение модифицированного коэффициента корреляции
X_{1t}	0,16	X_{12t}	0,18
X_{2t}	-0,56	X_{13t}	0,16
X_{3t}	0,78	X_{14t}	-0,21
X_{4t}	0,13	X_{15t}	-0,17
X_{5t}	0,40	X_{16t}	0,18
X_{6t}	-0,15	X_{17t}	-0,24
X_{7t}	-0,19	X_{18t}	0,39
X_{8t}	-0,49	X_{19t}	0,48
X_{9t}	0,41	X_{20t}	0,62
X_{10t}	-0,36	X_{21t}	-0,37
X_{11t}	-0,34	X_{22t}	0,34

Будем искать вероятность того, что доля непогашенной кредиторской задолженности в момент времени t превысит некоторое пороговое значение b :

$$\rho_t = P(K_t > b | x_t), \quad (1)$$

где K_t — доля непогашенной в момент времени t кредиторской задолженности;

b — пороговое значение, превышение которого характеризует критический размер риска (положим эту величину равной нормативу обязательных резервов кредитных организаций по обязательствам физических лиц, т.е. 4% от объема выданных кредитов).

Введем бинарную переменную:

$$y_t = \begin{cases} 1, & \text{если } K_t > b; \\ 0, & \text{иначе.} \end{cases} \quad (2)$$

Зависимость вероятности превышения доли кредиторской задолженности порогового значения 4% от фондовых индексов и показателей, характеризующих состояние экономики страны и региона будем искать на основе модели бинарного выбора [1, с. 297]:

$$\rho_t = P\{y_t = 1 | x_t\} = \Phi(x_t^T \beta), \quad (3)$$

где

$$\Phi(z_t) = \frac{1}{\sqrt{2 \cdot \pi}} \cdot \int_{-\infty}^{z_t} e^{-\frac{s^2}{2}} ds; \quad (4)$$

$$z_t = x_t^T \beta + \varepsilon_t. \quad (5)$$

Оценка вероятности превышения доли непогашенной задолженности ρ_t порогового значения имеет вид:

$$\hat{\rho}_t = \Phi(x_t^T \hat{\beta}) = \Phi(\hat{z}_t), \quad (6)$$

где

$$\begin{aligned} \hat{z}_t = & \underbrace{-129,23}_{(48,87)} + \underbrace{27,52}_{(8,31)} \cdot X_{3t} + \underbrace{69,39}_{(38,33)} \cdot X_{5t} - \underbrace{7,49}_{(3,34)} \cdot X_{10t-6} + \underbrace{10,48}_{(5,09)} \cdot X_{16t} + \\ & + \underbrace{6,48}_{(2,67)} \cdot X_{18t-1} - \underbrace{8,08}_{(4,35)} \cdot X_{19t-6} + \underbrace{29,47}_{(10,80)} \cdot X_{22t}. \end{aligned} \quad (7)$$

Подтверждены стандартные требования, предъявляемые к регрессионным остаткам. Построенная модель и коэффициенты модели значимы на уровне значимости 0,1. Модель неверно специфицирует 21% наблюдений, из них 7% ошибок относятся к ошибкам первого рода и 14% — к ошибкам второго рода.

Таким образом, рост доли кредиторской задолженности в текущий момент времени вызван увеличением темпов роста государственного долга, индекса потребительских цен, курса доллара к рублю и фондового индекса S&P 500 в рассматриваемый момент времени, а также увеличением темпа роста фондового индекса ММВБ10 в прошлом месяце. Снижение доли кредиторской задолженности в текущий момент времени обусловлено увеличением в прошлом полугодия темпов роста фондовых индексов FTSE 100 и отраслевого индекса РТС — Нефть и газ.

Отметим, что поскольку фондовые индексы отражают состояние экономики страны, то усиление экономики Евросоюза, а также рост отраслевого индекса РТС — Нефть и газ, положительно сказывается на кредитном рынке России, за счет снижения доли просроченной кредиторской задолженности. В то же время, улучшение состояния экономики США негативно влияет на российский кредитный рынок.

График вероятности превышения доли непогашенной кредиторской задолженности порогового значения 4% от объема выданных кредитов представлен на рисунке 1.

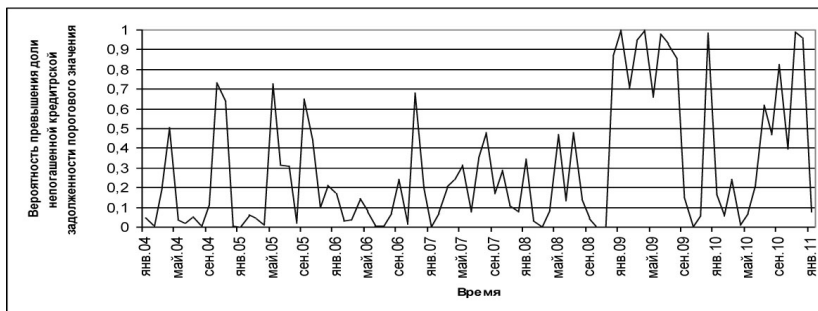


Рисунок 1. График вероятности превышения доли непогашенной кредиторской задолженности порогового значения

По представленному графику можно сделать вывод о том, что вероятность превышения доли непогашенной кредиторской задолженности порогового значения значительно повышается во втором и четвертом кварталах. Кроме того, на графике видно, что в

течение первых трех кварталов 2009 года вероятность превышения доли непогашенной кредиторской задолженности порогового значения не падала ниже 0,6.

Таким образом, показано наличие влияния на превышение доли непогашенной кредиторской задолженности порогового значения макроэкономических показателей, характеризующих состояние страны и региона, и фондовых индексов, характеризующих состояние мирового фондового рынка.

Однако проведенное исследование не дает представление о величине доли непогашенной кредиторской задолженности в момент времени t . Проведем исследование, которое позволит определить: какие показатели оказывают влияние на попадание доли непогашенной кредиторской задолженности в некоторый класс значений. Зависимость такого рода будем искать в виде порядковой пробит-модели. С этой целью разобьем рассматриваемую совокупность наблюдений на три класса по величине риска:

1. малый риск — доля непогашенной кредиторской задолженности не превышает 1% от суммы выданных кредитов;

2. высокий риск — доля непогашенной кредиторской задолженности изменяется в пределах от 1% до 4% от суммы выданных кредитов;

3. критический риск — доля непогашенной кредиторской задолженности превышает 4% от суммы выданных кредитов.

Рассмотрим частный случай определения вероятности попадания доли непогашенной кредиторской задолженности в некоторый класс значений с помощью порядковой пробит-модели при $K=3$:

$$y_t = \begin{cases} 1, & \text{если } z_t \leq \gamma_1; \\ 2, & \text{если } \gamma_1 < z_t \leq \gamma_2; \\ 3, & \text{если } z_t > \gamma_2, \end{cases} \quad (8)$$

где $\gamma_{t,1} = \gamma_1$, $\gamma_{t,2} = \gamma_2$ — пороговые значения (одинаковы для всех моментов времени);

$$z_t = x_t^T \beta + \varepsilon_t.$$

В соответствии с [1, с. 316] оценка вероятности попадания доли непогашенной кредиторской задолженности в определенный класс значений имеет вид:

$$P\{y_t = 1|x_t\} = P\{\beta_1 x_{1t} + \dots + \beta_p x_{pt} + \varepsilon_t \leq \gamma_1 | x_t\} = \Phi \left(\frac{87,15 - \bar{z}_t}{\sigma} \right) \quad (9)$$

$$P\{y_t = 2|x_t\} = P\{\gamma_1 < \beta_1 x_{1t} + \dots + \beta_p x_{pt} + \varepsilon_t \leq \gamma_2 | x_t\} = \Phi \left(\frac{88,40 - \bar{z}_t}{\sigma} \right) - \Phi \left(\frac{87,15 - \bar{z}_t}{\sigma} \right) \quad (10)$$

$$P\{y_t = 3|x_t\} = P\{\beta_1 x_{1t} + \dots + \beta_p x_{pt} + \varepsilon_t > \gamma_2 | x_t\} = 1 - \Phi \left(\frac{88,40 - \bar{z}_t}{\sigma} \right) \quad (11)$$

где

$$\begin{aligned} \bar{z}_t = & \underset{(7,15)}{-31,55} \cdot x_{3t} - \underset{(29,54)}{62,57} \cdot x_{5t} - \underset{(0,27)}{0,53} \cdot x_{9t} + \underset{(2,51)}{6,95} \cdot x_{10t} - \underset{(2,74)}{4,17} \cdot x_{12t} + \\ & + \underset{(3,11)}{7,91} \cdot x_{17t} - \underset{(3,51)}{7,84} \cdot x_{18t} + \underset{(2,85)}{4,49} \cdot x_{19t} \end{aligned} \quad (12)$$

Подтверждены стандартные требования, предъявляемые к регрессионным остаткам. Построенная модель и коэффициенты модели значимы на уровне значимости 0,15. Модель неверно специфицирует 12% наблюдений, из них 6% ошибок относятся к ошибкам первого рода и 6% — к ошибкам второго рода.

Увеличение доли непогашенной задолженности в текущий момент времени происходит за счет увеличения темпов роста государственного долга, индекса потребительских цен, просроченной задолженности по заработной плате и фондового индекса NASDAQ-100 в рассматриваемый момент времени, а также за счет увеличения темпа роста фондового индекса ММВБ10 в предшествующем месяце.

Снижение доли непогашенной задолженности в текущий момент времени обусловлено увеличением темпа роста фондового индекса Nikkei 225 в текущий момент; темпа роста фондового индекса FTSE 100 в прошлом полугодии и темпа роста фондового индекса РТС — Нефть и газ в прошлом месяце.

На рисунке 2 представлен график вероятностей попадания доли непогашенной кредиторской задолженности в определенный класс значений.



Рисунок 2. График вероятностей попадания доли непогашенной кредиторской задолженности в определенный класс значений

Анализ графика вероятностей попадания в классы значений показывает, что за последний год вероятность попадания в 3-й класс (с критическим уровнем риска) несколько уменьшилась и не превышает 0,6, при этом растет вероятность попадания в 1-й класс — с уровнем риска не превышающим 1% от объема выданных кредитов.

Список литературы:

1. Вербик М. Путеводитель по современной эконометрике. Пер. с англ. В. А. Банникова. Научн. ред. и предисл. С. А. Айвазяна. / М. Вербик. — М.: Научная книга, 2008. — 616 с.

СЕКЦИЯ 5

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ РЕГИОНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА МОЛОЧНОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ

Уланова Ирина Алексеевна

старший преподаватель ФГБОУ ВПО ВолГАУ, г. Волгоград

E-mail: irina301170@yandex.ru

Конкурентоспособность российской экономики как основа экономического развития, повышения благосостояния и качества жизни населения — стратегическая цель. Приоритеты повышения конкурентоспособности конкретных видов экономической деятельности, в том числе инновационной, должны быть согласованы с их будущим ресурсным обеспечением: финансовым, человеческим, производственным. Одновременно предполагается существенное повышение вовлеченности отдельных сегментов экономики (регионов и региональных объединений, институциональных секторов, видов деятельности населения) в систему мирохозяйственных отношений [2, с. 134].

Целью долгосрочного развития экономики страны с позиции достижения конкурентоспособности на мировом пространстве может быть создание такой ее структуры, которая способствовала бы развитию конкурентных преимуществ и отвечала требованиям быстрой по скорости реакции приспособления к изменчивости внешнего окружения.

При этом задача повышения конкурентоспособности российских регионов состоит не только в расширении имеющихся и поиске новых ниш на национальном и мировом рынках, но и в обеспечении эффективной структуры рыночных обменов, не истощающих природный, материальный и человеческий капитал территорий, а в перспективе — в создании предпосылок для выравнивания воспроизводственных возможностей на обширной гетерогенной территории страны.

Теория и практика стратегического менеджмента рассматривает аграрную отрасль, в основном, как замкнутую систему, которая в своем развитии должна ориентироваться на параметры существующей рыночной среды и, прежде всего, в региональном аспекте.

Трансформация к модели управления, формирующей среду функционирования и развития, вместо того, чтобы приспособливаться к существующим обстоятельствам, стала ключевым пониманием, к которому подошла теория стратегического управления. Предметом его исследования становятся природа возникновения и механизмы формирования конкурентных преимуществ той или иной социально-экономической системы в современных рыночных условиях [6, с. 84].

Региональный комплекс организаций молочноперерабатывающих производств нами рассматривается в качестве самостоятельной, открытой, активной, социально-экономической системы и подсистемы (элемента) систем более высокого порядка — региональная экономика, агропромышленный комплекс Российской Федерации. Данная система обладает свойствами самоорганизации и оказывает целенаправленное управляющее маркетинговое воздействие, обеспечивая себя тем самым возможность эффективного функционирования.

Стратегическое управление представляет собой процесс разработки, обоснования и реализации управленческих решений по определению будущего положения субъекта хозяйствования на основе развития его конкурентного потенциала с учетом синергизма и возможного маркетингового воздействия на параметры рыночной среды [1, с. 56].

Стратегический менеджмент организаций регионального комплекса молочноперерабатывающих производств в условиях системной модернизации должен быть направлен на формирование и эффективное использование конкурентного потенциала с целью устойчивого развития всех элементов системы, рассматриваемого в качестве условия обеспечения продовольственной безопасности как региональной, так и национальной экономики (рис. 1).

Под конкурентоспособностью регионального комплекса молочноперерабатывающих производств предлагается понимать социально-экономический эффект, отображающий степень участия комплекса в обеспечении устойчивого развития и продовольственной безопасности системы регионального хозяйства, полученный за счет синергии внутреннего и внешнего потенциалов конкурентоспособности и их эффективного использования.



Рисунок 1. Блок-схема обоснования концепции стратегического управления конкурентоспособностью регионального комплекса молочноперерабатывающих производств

Мы считаем, что в рамках интерпретации дефиниции «конкурентоспособность регионального комплекса молочноперерабатывающих производств», особое место принадлежит внешнему и внутреннему потенциалам, при этом, нами выделяются ключевые элементы конкурентного потенциала комплекса (рис. 2).

При этом, если инновационный, инвестиционный и финансово-экономический потенциал определяется состоянием и внутренними возможностями системы, то ресурсная база и региональная политика в области развития АПК в целом и молочноперерабатывающих производств в частности — возможности внешней среды в приращении социально-экономического эффекта, проявляющегося в достижении устойчивого развития и обеспечения продовольственной безопасности социально-экономической системы региона [5, с. 178].



Рисунок .2. Ключевые элементы, формирующие потенциал конкурентоспособности регионального комплекса молочноперерабатывающих производств

Как представляется, основу конкурентоспособности комплекса молочно-перерабатывающих производств в целом, и отдельной организации, функционирующей в данной сфере АПК, в частности, составляет конкурентоспособность продукции [3, с. 86-92].

При этом, если инновационный, инвестиционный и финансово-экономический потенциал определяется состоянием и внутренними возможностями системы, то ресурсная база и региональная политика в области развития АПК в целом и молочноперерабатывающих производств в частности — возможности внешней среды в приращении социально-экономического эффекта, проявляющегося в достижении устойчивого развития и обеспечения продовольственной безопасности социально-экономической системы региона.

Список литературы:

1. Анфилатов В.С. Системный анализ в управлении / В.С. Анфилатов. — М. : Финансы и статистика, 2002.
2. Веснин В.Р. Стратегическое управление / В.Р. Веснин, В.В. Кафидов. — СПб. : Питер, 2009.
3. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. — М. : Вла Дар, 1993.
4. Закон Волгоградской области от 21 ноября 2008 года № 1778-ОД «О стратегии развития Волгоградской области до 2025 года».
5. Качалина Л.Н. Конкурентоспособный менеджмент. — М. : Эксмо, 2006.

6. Козлова Е.И. Стратегическое управление конкурентоспособностью как способ санации предприятия в рыночных условиях // Новости научной мысли — 2007 : материалы междунар. науч.-практ. конф., София (Болгария), 9–10 ноября 2007 г. — София : Баял ГРАД-БГ ООД, 2007. — Т. 2. Экономика. – С. 26–29.
7. Козлова Е.И. Стратегическое управление конкурентоспособностью предприятия // Современные направления теоретических и прикладных исследований 2007 : сб. науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф., Одесса, 15–25 марта 2007 г. — Одесса : Черноморе, 2007. — С. 51-57.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Цыцарова Наталья Михайловна

ст. преподаватель УлГТУ, г. Ульяновск

E-mail: tascha@mail.ru

В современных условиях, когда наблюдается общее повышение нестабильности внешней среды, целью любого предприятия становится обеспечение устойчивости развития. Модели жизненного цикла являются важными и эффективными инструментами диагностики организаций. Использование моделей жизненного цикла организации позволяет компаниям своевременно осуществлять стратегические преобразования для обеспечения цикличности, и, в конечном счете, «бесконечности» их развития [6].

Идея о жизненном цикле применяется не только для описания развития организации. Можно сказать, что существует некая система «вложенных» жизненных циклов: продукт — организация — отрасль — экономика — исследовавшаяся в разных формах многими авторами [6].

Проблемам жизненного цикла организации посвящено множество работ отечественных и зарубежных авторов, что привело к появлению большого числа разнообразных моделей жизненного цикла организации.

Жизненный цикл организации — ее предсказуемые изменения с определенной последовательностью состояний в течение времени. Применяя данное понятие, можно видеть, что существуют отчетливые этапы, через которые проходит организация, и что переходы от одного

этапа к другому являются предсказуемыми, а не случайными [5]. Каждая из предложенных моделей жизненного цикла организации предлагает свою идею и выделяет свои стадии, отражающие сущности развития организации. Однако, независимо от количества стадий выводы исследователей схожи в том, что, во-первых, имеется наличие последовательности стадий жизненного цикла организации; во-вторых, каждая стадия является следствием предыдущей и вернуться назад не очень просто; в-третьих, все модели рассматривают довольно широкий спектр организационных концептуальных характеристик [7].

В следствии того, что организации находятся в постоянном процессе адаптации и демонстрируют уникальный набор характеристик каждой стадии развития, способность идентифицировать каждую конкретную стадию организационного развития может помочь в формулировании стратегии организации, определении рисков и возможностей, а также в управлении организационными изменениями [8].

Таким образом, использованием моделей жизненного цикла организации позволит организациям использовать эффективные инструменты управления в зависимости от стадии организационного развития, что послужит основанием для создания эффективной системы управления не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периоде, а это в свою очередь обеспечит устойчивость организации.

Модели жизненного цикла организации помогут менеджерам в процессе проведения организационных изменений, придав их результатам более предсказуемый характер. В основе концепции жизненного цикла лежит представление о том, что организация в своем развитии осуществляет переход от одной стадии к другой с серьезной организационной перестройкой. В период перехода организация может терять устойчивость развития.

Устойчивое развитие — это способность на протяжении всего цикла хозяйствования добиваться поставленных целей и при этом под воздействием различных сохранять состояние равновесия, приспосабливаясь самостоятельно к их воздействию, посредством перехода из одного качественного состояния в другое, более развитое [2]. Данное определение предполагает возможность использования моделей жизненного цикла организации в процессе формирования и разработки стратегий развития, а именно, привязанность разрабатываемых стратегий к особенностям хозяйствования на конкретном этапе жизненного цикла.

Устойчивость развития предприятия есть результат противодействия нарушающим равновесие внешним и внутренним

факторам. Будучи открытой системой, предприятие, непрерывно совершенствуясь, должно постоянно поддерживать свою стабильность. Принцип работы механизма поддержания устойчивости состоит в том, что, получив сигнал об изменениях, угрожающих системе, включается устройство противодействующих факторов, которое работает до тех пор, пока система не возвращается в равновесное состояние, к определенным количественным значениям параметров деятельности предприятия, соответствующим определению устойчивости [1].

При этом обеспечение устойчивого развития должно находить отражение в стратегии устойчивого развития организации, опирающейся на современные инструменты и методы стратегического управления. Особое внимание при этом уделяется таким его составным элементам как стратегическое планирование, реализация стратегии и стратегический контроль. Эффективность применения тех или иных инструментов и методов стратегического управления будет различной на разных стадиях жизненного цикла организации.

Стратегическое управление необходимо для прогнозирования будущего состояния организации и устранения дестабилизирующих факторов среды. Необходимость перехода к новой стратегии означает, что организация и ее различные компоненты должны выполнять задачи, которые отличаются от тех, что они делали раньше [4].

На основании теоретических исследований можно определить стратегии позволяющие обеспечить устойчивость предприятия на различных этапах жизненного цикла. На каждом этапе предприятию необходимо разрабатывать и реализовывать свою уникальную стратегию. При ее формулировке важно учитывать особенности этапа жизненного цикла так, как они требуют приоритета тех или иных стратегий (таблица 1).

Общие стратегии, позволяющие достичь состояния устойчивого развития [3]:

1. Стратегия роста характеризуется усилением позиций предприятия на рынке, поиском новых рынков сбыта, освоение новых рынков сбыта, повышение требований к посредникам, выпуском новых продуктов.

2. Стратегия стабилизации характеризуется закреплением рыночных позиций, выпуском продукции за счет изменения действующих на предприятии технологий, проведением мероприятий по сокращению расходов, повышением автоматизации и компьютеризации существующих производств.

3. Стратегия выживания требует подготовку условий для развития новых производств, повышение квалификации персонала и оценки эффективности его работы, ориентации производства на удовлетворение текущих потребностей рынка и т. д.

Таблица 1.

Приоритетные стратегии на различных этапах жизненного цикла

№ п/п	Этап жизненного цикла по И. Адизесу	Базисная стратегия	Типовые альтернативные стратегия
1	Ухаживание	Стратегия выживания	Стратегия рыночной ниши, стратегия специализации, инновационная стратегия
2	Младенчество		Сбытовая стратегия
3	Давай-Давай	Стратегия роста	Стратегия концентрации на растущих рыночных сегментах в отрасли
4	Юность		Стратегия следования за лидером, стратегия наступления, стратегия обороны
5	Расцвет	Стратегия роста	Стратегия увеличения доходов и снижения издержек, стратегия диверсификации
6	Зрелость	Стратегия стабилизации	Стратегия характерного имиджа, стратегия дифференциации на основе улучшения качества и инноваций
7	Аристократизм Салем Сити Бюрократизация	Стратегия выживания	Стратегии «дружественного слияния», стратегия продажи части активов для сохранения оставшейся части бизнеса
8	Смерть	Стратегия «недружественного поглощения»	

При всей свободе промышленных компаний в рыночной экономике отсутствие стратегических планов является признаком незрелого бизнеса. Невозможность смоделировать будущее компании и бизнес-среды, в которой ей предстоит развиваться, характеризует промышленную компанию как потенциального рыночного аутсайдера.

Причина по которой стратегическое управление не получило широкого распространения в управленческой практике российских промышленных предприятий — экономическая не компетентность в данном вопросе.

Список литературы:

1. Войнова Ю. С. Организационно-методическое обеспечение устойчивого развития портового предприятия. — автореферат дис. на соиск. уч. степени канд. эк. наук. — М. — 2010.
2. Герасимова Е. А. Формирование стратегии устойчивого развития предпринимательской структуры. — автореферат дис. на соискание учен. степени канд. эк. наук. — СПб. — 2008.
3. Зингер О. А. Формирование стратегии устойчивого развития промышленного предприятия. — автореферат дис. на соиск. уч. степени кан. эк. наук. — Пенза. — 2010.
4. Растопчина Ю. Л., Зайцева И. П. Моделирование процесса динамики критических состояний организации // научные ведомости. — 2010. — № 1(72). Выпуск 13/1.
5. Толстая Л. С., Парахина В. Н. Роль идентификационных стадий жизненного цикла организаций в выборе стратегии ее развития. // Материалы XXXIX научно-технической конференции по итогам работы профессорско-преподавательского состава СевКав ГТУ за 2009 г. Том II. Экономика. Ставрополь: СевКав ГТУ, 2010.
6. Филонович С. Р. Использование моделей жизненного цикла организации в процессе организационной диагностики. // Социологические исследования. — 2005. — № 4 — С. 53—64
7. Широкова Г. В. Основные направления исследований в теории жизненного цикла организации // Вестник СПбГУ. Сер. 8. 2006. Вып. 2.
8. Thain D. Stages of Corporate Development // The Business Quarterly. 1969. Winter. P. 33—45

СЕКЦИЯ 6

МАРКЕТИНГ

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧАСТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Демин Вадим Андреевич
аспирант РГСУ, г. Москва
E-mail: devaan@yandex.ru

Не являясь исключительной формой личной продажи, выставка — универсальный инструмент маркетинга, соединяющий в себе рекламу, организацию сбыта и исследование рынка. Однако данный инструмент используется далеко не всеми компаниями. А те фирмы, которые ориентированы на его использование, нередко совершают ошибки, существенно снижая эффективность от участия в выставке. Не все российские фирмы имеют продуманную выставочную стратегию и принимают решение об экспонировании взвешенно. Недавно было модно создавать броскую бессмысленную рекламу, что и делали многие компании, причисляя данный процесс к разряду «это должно быть», не считаясь с реальными потребностями бизнеса в качественной информационной составляющей. Теперь тоже самое происходит и с выставками, которые для многих компаний превратились в «обязаловку». При этом какие-либо определенные цели у них отсутствуют, и в итоге выставочное мероприятие, оказывается, по существу ненужным.

Выставка — это систематическое, заранее запланированное мероприятие, публичная демонстрация изделий промышленности, продуктов сельского хозяйства, услуг, произведений искусства и других объектов, сосредоточенная на отведенном для этого пространстве и продолжающаяся определенное время [1].

Любая выставка является уникальным мероприятием, она представляет собой миниатюрную модель рынка, где на небольшой территории компактно представлены заказчики, партнеры и конкуренты. С 1998 по 2001 год число экспонентов в России удвоилось и составляет порядка 100 тыс. компаний в год [6, с. 19]. Ежегодно в России проводится около 900 выставок. В 2002 г. в них

приняли участие более 100 тыс. экспонентов. При этом ежегодно число российских предприятий — участников выставок возрастает примерно на 15% [8]. На начало 2009 г. число фирм ежегодно принимающих участие в выставочных мероприятиях на территории Российской Федерации составило порядка 157 тыс. [3].

Участие в выставке — лишь один из инструментов маркетинга, причем весьма дорогостоящий. Следовательно, прежде чем принимать решение о его использовании, необходимо убедиться, что нет других, более эффективных и менее затратных способов добиться необходимых целей [6, с. 19]. Кроме того, специфика некоторых компаний и их рынков просто не предполагает экспонирования.

Чтобы выставка приносила реальную отдачу, компания должна, во-первых, правильно определиться с экспозицией и четко сформулировать цель — что она хочет получить в результате. Среди основных целей участия обычно выделяют: формирование или поддержание имиджа; поиск новых партнеров, клиентов и укрепление отношений с существующими; маркетинговая разведка. Во-вторых, к выставке нужно серьезно готовиться к выставочным процессам. Любое отклонение можно свести к неорганизованности процесса, что для компании будет экономически ущербно. В-третьих, информацию, полученную на выставке, нужно правильно обработать. Также следует обучать персонал, который будет работать на стенде. Колоссальное число стендистов, работающих на выставках, не заинтересовано в получении необходимой информации о потенциальных потребителях (заказчиках) из-за причин, связанных с последующей обработкой данных. Нередко эти данные оказываются фиктивными.

Участие в выставках «по старинке» в виде традиционного размещения подходящих тематике образцов товаров на стендах в рамках проходящей выставки или красочной информации о предоставляемых услугах и товарах ожидаемого эффекта уже не дает. Использование неординарных рекламных приемов и предложений, позволяющих каким-то образом выделить товар среди огромного количества аналогичных изделий, также срабатывает не всегда. Выставочная деятельность в наше время вместе со всем бизнесом переживает этап перехода от экстенсивного к интенсивному пути развития. Активно изучаются возможности и разрабатываются методики оценки эффективности выставочной деятельности как качественные, так и количественные. В настоящее время, чтобы участие в выставке, как и прежде, приносило бы ожидаемый результат, требуется совершенно другой подход.

В процессе планирования выставочной стратегии компания должна обозначить периодичность и характер выставок, в которых она предполагает участвовать. Почти 10% предприятий ежегодно участвуют более чем в 10 выставках в различных регионах [8]. Критериями выбора выставки обычно служат престижность, условия организаторов, время проведения, но главное — состав участников и посетителей. Как правило, предприятия стараются выставляться на профильных экспозициях [5]. Проблема выбора выставки для принятия участия в ней осложняется увеличением количества выставок по одной тематике и возрастанием конкуренции между выставочными площадками, на которых происходит организация выставок. В выставочном бизнесе, так же как и в любом другом, идет «борьба за клиента» [7]. В конце 2009 г. в России насчитывалось 240 организаций, специализирующихся на проведении выставок.

Участие в данной выставке конкурирующих фирм является наиболее важным условием в виду того, что выставка — отличное место для наблюдения за конкурентами и за рыночными тенденциями. Очень важно получение информации о посетителях прошлых выставок (их состав, количество участников из других регионов, из-за рубежа и т. д.), о мероприятиях, проводимых во время выставки (семинарах, конференциях, выступление высокопоставленных чиновников, посещение выставки представителями министерств и ведомств — поддержка со стороны государства), круг представляемых вопросов и проблем, учредители, спонсоры, рейтинг выставки и динамика ее развития и т. д. [7].

Следует уделить большое внимание выбору товаров, которые планируется экспонировать, его потребительским и (или) техническим характеристикам. Компания должна выделиться среди конкурентов и привлечь внимание целевой аудитории. Посетителей привлекают в первую очередь новинками.

Очень часто одной из ключевых ошибок при организации выставочной деятельности является расчет бюджета. Причем зачастую увеличение расходов не способствует росту эффективности экспонента. Как правило, основные выставочные затраты приходится на аренду и устройство павильона. Умеренная выставочная смета составляет в среднем 450—900 тыс. руб. При этом нижний предел обычно составляет 90—150 тыс. руб. Многие маленькие компании ограничиваются типовым павильоном и сами оснащают его всем необходимым. По подсчетам некоторых фирм, это обходится примерно в четыре раза дешевле аутсорсинговых услуг [10].

Непосредственный успех участия предприятия в выставке прямо пропорционально зависит от персонала, который работает с экспозицией до ее монтажа: рекламисты, монтажники, маркетологи, дизайнеры, инженеры и т. д. и в процессе — стендисты. Само собой, не следует отправлять туда случайных сотрудников, которые не разбираются в продукции или просто не способны вести переговоры. Неграмотная, неэффективная работа необученного персонала на стенде способна свести на нет все усилия по подготовке. Потенциальные потребители и заказчики нуждаются, прежде всего, в информации относительно определенных характеристик, выставляемых товаров и условий приобретения. Эти данные им могут представить только квалифицированные специалисты и менеджеры, имеющие непосредственное отношение к производству, использованию продукции. Наиболее важная задача стендиста — постоянное внимание к посетителям и предоставление информации. В фирмах крайне редко имеются специалисты, владеющие системной технологией организации выставочной деятельности, поэтому неизбежны пропуски важных звеньев, что приводит к увеличению затрат и низкой эффективности участия в выставках. Поэтому необходимо предварительно закреплять функции за каждым стендистом, так, например, один сотрудник должен отвечать за коммуникации с оптовиками, другой, соответственно, — с розничными клиентами.

Давно пора уйти от оценки участия в выставке по размеру стенда и его качеству, хотя это тоже важно. Число заключенных после выставки контрактов обычно зависит от того, сумеет ли компания обработать полученную информацию и грамотно ей распорядиться. Как показывает западная практика, если для обычного заключения сделки требуется около четырех встреч, то после выставки — в среднем 0,8 встречи [6, с. 22].

По статистике почти треть экспонентов в России не только не обрабатывает контакты, но и не занимается оценкой выставочного эффекта. Для российских предприятий обычное дело, когда полученная на выставке контактная информация навсегда сдается в архив или попросту выбрасывается, а экспонент, не оценив результаты этой выставки, уже подумывает об организации следующей [11]. Собрав данные, полученные в ходе проведения выставочного мероприятия, необходимо произвести оценку эффективности участия в выставке. Динамика и эффективность участия предприятия в выставочных мероприятиях может быть вычислена посредством совокупности показателей, характеризующих все количественные и

качественные стороны ее деятельности. На основании выявленной оценки возможно определение проблемных направлений в организации выставочной деятельности.

Выставки — интегрированный инструмент маркетинговых коммуникаций, обладающий комплексным эффектом. Для эффективного пользования этим инструментом необходимо грамотно использовать не только выставочную площадку, но и участвовать в деловой, культурной и научной программе. Для того чтобы пользоваться всеми возможностями выставок необходимо осуществлять соответствующую подготовку персонала, начиная с высшего руководства и заканчивая ее передовым отрядом.

Список литературы:

1. Балашихинская торгово-промышленная палата. — http://www.btp.ru/info_vistovka.php.
2. Бижанова Е.М. Методы повышения эффективности выставочной деятельности предприятия: Дис. ... канд. экон. наук / Пензенский гос. ун-т. — Пенза, 2006.
3. Выставочный портал «Exponet.ru». — Выставки России, СНГ, мира. — <http://www.exponet.ru/news/exhibitions/index.ru.html>.
4. Голубков И.И. Оценка эффективности выставки кормовых средств коммерческой фирмы. — http://www.kormozagotovka.ru/content/stati_i_publicacii/ocenka_effektivnosti_vistavki_kormovih_sredstv_.html.
5. Как выбрать выставку. — <http://www.reklamister.ru/statji/uchastie-v-vystavke/kak-vybratj-vystavku.html>.
6. Колесник Ф. Ошибки с выставки // Секрет фирмы. — 2003. — № 12. — 103 с.
7. Маркетинговые исследования в выставочной деятельности. — http://www.cornet-electro.ru/services/marketing/marketing_research.php.
8. Михайлова Е. Как быстро, просто и эффективно подготовиться к выставке. — http://www.mdt-expo.ru/ind_teo_1.html.
9. Пароходов Ю.Н. Выставки: современная технология продвижения фирмы. — <http://www.drevesina.com/materials.htm/a2/b15>.
10. Экспозиционные расходы // Интернет-портал «Корпоративный менеджмент». — <http://www.cfin.ru/press/sf/2003-12/10.shtml#>.
11. Я - предприниматель!: Методическое пособие по вопросам ведения предпринимательской деятельности для субъектов малого предпринимательства. — Красноярск: Платина, 2007. — 256 с.

УПАКОВКА, КАК ЭЛЕМЕНТ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ

Новикова Юлия Игоревна

соискатель, ЮИМ, г. Краснодар

E-mail: bratsk_home@mail.ru

На российском рынке детского питания происходит консолидация. Доля небольших компаний сокращается, локальные игроки, практически исчезли с рынка. Также теряют долю рынка специализированные бренды, которые представлены в одной-двух категориях детского питания. Существенным фактором при выборе бренда в сегменте детского питания является упаковка товара, так как основным потребителем являются дети, кто руководствуется чувственным восприятием и чувством осязания. Через упаковку потребитель получает основную первичную информацию о продукте, поэтому необходимо, чтобы она была более привлекательной, яркой, информативной, а также выделить основные отличительные особенности продукта.

Маркетинговые коммуникации в форме рекламы, как призывы со стороны продавца — текста на упаковке товара, ее оформление — является важным элементов воздействия на потребителя [1, с. 45].

Такой элемент маркетинговых коммуникаций как упаковка, в процессе ее создания требует сегментирования рынка на основе поведенческих особенностях покупателей, которые делятся в зависимости от их знаний, характера использования товара. Рынки можно разбить на сегменты не пользующихся товаром, бывших пользователей, новичков и приверженцев определенному бренду. Крупные компании стремятся завоевать большую долю рынка, они, как правило, заинтересованы в привлечении новых потребителей — новичков, компании, менее крупные участники рынка, устремлены завоевать постоянных — приверженцев. Сравнение показателей упаковки, ее оформление и функциональность для разных групп потребителей будет не одинаков.

На сегодня бренд «ФрутоНяня» является самым узнаваемым среди потребителей. Основная нагрузка логотипа компании является заметность, мягкость, а также яркость и «детскость», «солнечность». Отдельное внимание уделяется коммуникациям с потребителем: на оборотной стороне упаковки соков «ФрутоНяня» написаны стишки для малышей и различные задания для детей более старшего возраста, а также полезная информация для родителей. Упаковка продукции ООО «Нестле — Россия» выполнена в светлом нежно — синем цвете, с изображением детского образа и символикой компании «ласточки в гнезде» [2]. Фирменный стиль компании несет нагрузку по повышению узнаваемости бренда и унификации всей продуктовой линейки. Упаковка детского

питания бренда «Агуша» имеет несколько важных аспектов: продукты детского питания должны способствовать правильному пищеварению, укреплению иммунитета, не вызывать аллергии, эти качества продукции отражены на упаковке в виде мячика. На упаковке представлена навигация — на каждой нанесен соответствующий сектор, объясняющий, какая именно полезная особенность заключена в данном продукте.

Таблица 1.

Анализ параметров оценки упаковки детского питания конкурирующих компаний

№	Параметры	ОАО «Прогресс»	ООО «Нестле Россия»	ОАО «Вимм Билль Данн»
1	2	3	4	5
1	Рациональность формы - функционально-конструктивная обусловленность; - эргономическая обусловленность	+	+	+
2	Защитные свойства	+	+	+
3	Простота транспортировки от производителя в торговую точку	+	+	+
4	Удобство открывания	+	+	+
5	Простота использования	+	+	+
6	Возможность нескольких видов открывания упаковки	+	-	-
7	Возможность повторного открывания (закрывания) упаковки	+	+	+
8	Простота хранения (компактность)	+	+	+
9	Простота утилизации	+	+	+
10	Четкость исполнения сопроводительной документации: отметка о возрастных границах употребления продукта	+	-	-
11	Упорядоченность графических и изобразительных элементов – «детскость» дизайна, мягкие тона, яркость	+	+	+
12	Количество вариаций упаковки (цвет, форма, материал, объем)	+	+	+
13	Упаковка, принимающая форму детской руки	+	-	-
14	Специальные мерочные ложки в упаковке, дозатор	-	+	-
15	Прозрачность упаковки	-	+	+

Примечание автора: составлено автором по результатам исследования

Сравнительный анализ компаний, производящих продукцию детского питания показал, что стандартные параметры упаковки товара присутствуют в политики каждой компании. Компания ОАО «Прогресс» в производстве своей упаковки использует такие конкурентные преимущества, отличающие от других компаний, как: цилиндрическая форма упаковки морсов, десертов и киселей; на лицевой стороне упаковке указан возраст, с которого можно принимать продукцию; инновационным преимуществом упаковки бренда «ФрутоНяня» является простота употребления и открывания упаковки, соки можно открыть как при помощи трубочки, а также крышечки одновременно. Для компании ОАО «Нестле» отличительной особенностью является то, что при упаковке продукта вкладывают мерные ложечки в сухие детские смеси, это облегчает процесс правильного замера количества смеси.

Таблица 2.

Сравнительный анализ базовых параметров упаковки для двух групп потребителей по степени важности

№	Параметры	новички	приверженцы
1	2	3	4
1.	Защитные свойства	максимум	максимум
2.	Простота транспортировки от производителя в торговую точку	максимум	максимум
3.	Удобство открывания	максимум	максимум
4.	Простота использования	максимум	максимум
5.	Возможность нескольких видов открывания упаковки	максимум	максимум
6.	Возможность повторного открывания (закрывания) упаковки	максимум	максимум
7.	Простота хранения (компактность)	максимум	максимум
8.	Простота утилизации	максимум	максимум
9.	Отметка о возрастных границах употребления продукта	максимум	минимум
10.	«Детскость» дизайна, мягкие тона, яркость	максимум	минимум
11.	Специальные мерные ложки в упаковке, дозатор	минимум	максимум
12.	Количество вариаций упаковки (цвет, форма, материал, объем)	максимум	минимум
13.	Прозрачность упаковки	минимум	максимум
14.	Указание состава продукта на упаковке	максимум	максимум

Из анализа групп потребителей по их приверженности к упаковке следует, что для разных групп потребителей важны не одинаковые свойства, при первичном выборе. Сравнительный анализ компаний ОАО «Прогресс», ООО «Нестле — Россия», ОАО «Вимм Билль Данн» показал,

что защитные свойства имеют важное значение для двух групп потребителей, также ключевую значимость приобретают такие показатели упаковки как простота транспортировки от производителя в торговую точку, удобство открывания, простота использования у всех сравниваемых компаний. Отличительной особенностью ОАО «Прогресс» является возможность нескольких способов открывания продукции (возможность употреблять соки с помощью трубочки, а также с помощью крышечки). Всем анализируемым компаниям характерна такие свойства упаковки, как возможность повторного открывания и закрывания, простота хранения или ее компактность, а также простота утилизации. Такой показатель, как отметка о возрастных границах употребления продукта на упаковке, использует ОАО «Прогресс», при производстве упаковки для своей продукции, этот показатель показывает, что бренд компании «ФрутоНяня» будет привлекателен для потребителей — новичков, а потребители — приверженцы могут выбирать между тремя компаниями, не делая акцент на этот показатель.

Такой показатель, как «детскость» дизайнера, мягкие тона, яркость используют три рассматриваемых компании, при производстве упаковки для продукции, этот параметр является важным для потребителей — новичков, и менее важным для потребителей — приверженцев, так как для потребителей — приверженцев, существенным преимуществом становится специальные мерные приспособления, такие как ложечки, дозаторы, такое конкурентное преимущество использует компания ООО «Нестле — Россия», тем самым приобретая постоянных потребителей в большем процентном соотношении перед конкурентами. Меньшее значение для приверженцев составляет красота и яркость упаковки, для такой группы потребителей приобретает ценность прозрачность баночки, такой как у компании ООО «Нестле — Россия», ООО «Вимм Билль Данн», следовательно целевой аудиторией компаний будет являться постоянные потребители, но они будут уступать ОАО «Прогресс» в приобретении новых потребителей.

Проведя анализ, следует сублимировать положительные качества упаковки товара ОАО «Прогресс», ООО «Нестле — Россия», ОАО «Вимм Билль Данн», для создания более подходящей для двух групп потребителей, для большего конкурентного преимущества на рынке детского питания. Упаковка детского питания должна быть прозрачной, для того чтобы потребитель мог наглядно увидеть консистенцию продукта, его цвет, и структуру, на упаковке должны быть мерочные деления с граммами, для удобства дозирования ребенку, упаковка должна сохранять «детскость» дизайнера, для привлечения внимания ребенка и узнаваемость бренда, обязательным условием является отметка о возрасте, с которого можно употреблять тот или иной продукт, важным элементом является форма упаковки, она должна быть удобна для детской руки и иметь специальные горлышки для простоты использования.

Список литературы:

1. Арташина И. А. Поведение потребителей: Учебное пособие. – Н.Новгород: Нижегород. гос. архит.- строит. ун-т, 2003. — 45—47 с.
2. ОАО «Нестле» // Официальный сайт компании. [электронный ресурс] — Режим доступа. — http://www.nestlebaby.ru/Advice_article.aspx?artid=173

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Шевченко Екатерина Владимировна

канд. экон. наук, ст. преподаватель КубГУ, г. Краснодар

E-mail: e.shevchenko359@mail.ru

Понятие интегрированных маркетинговых коммуникаций до сих пор относится к категории малоизвестных широкой аудитории, несмотря на то, что соответствующая управленческая концепция развивается уже более шестидесяти лет. Основной задачей создания нового подхода являлась необходимость системного управления функцией маркетинга в коммерческих компаниях.

Определение бюджета маркетинга по сей день является проблемой руководителей предприятий. В большинстве случаев это связано с тем, что маркетинговые мероприятия носят точечный характер и, как следствие, отсутствует корректная статистическая база, необходимая для отслеживания взаимосвязей динамики основных показателей деятельности предприятия и параметров информационных воздействий на рынок.

Сегодня российский рынок находится еще на стадии развития, но по определенным группам товаров уже наблюдается тенденция стабилизации. Насыщение товарными категориями различных сегментов не дает возможность вести экстенсивную маркетинговую стратегию.

Можно выделить две группы факторов, отразившихся на рынке и на выборе маркетинговых стратегий и инструментов. Во-первых, это резкое уменьшение временного показателя обменных процессов. Во-вторых, произошло изменение ценностных установок населения, что отразилось на потребительском поведении. Первую группу можно назвать объективными закономерностями совершенствования, как производства, так и дистрибуции, вторые — субъективным человеческим фактором. Все это привело к серьезным деформациям рыночных структур и к возникновению новых подходов в маркетинге.

Исследования показывают падение эффективности торговых марок в целом, большую чувствительность покупателя к цене и сервису, чем к

имиджу. То есть ценность бренда в большей степени зависит не от виртуальных, имиджевых характеристик, а от количества приверженных потребителей этому бренду. Повышаются требования к интерактивному взаимодействию с клиентом. Эти тенденции наблюдаются во всем мире. Существует и чисто российская специфика, которая ставит задачи по формированию особых коммуникативных каналов.

Известно, что 80% прибыли приносят 20% постоянных клиентов, уход 2% постоянных клиентов уменьшает прибыль на 10—12%, а затраты на привлечение нового клиента в пять раз больше, чем на удержание старого. Часть клиентов не приносят прибыли именно из-за неэффективно выстроенной коммуникации.

Все вышеперечисленные факторы приводят к пониманию необходимости сложных комплексных программ развития бизнеса, использующих разнообразные методы выстраивания коммуникаций с потребителем.

В современных условиях принципиально меняется задача маркетинга, от которой зависит вся концепция коммуникаций - важно не получение доли рынка, а сохранение рентабельности и увеличение капитализации предприятия. Выполнению этой задачи как раз и способствуют интегрированные маркетинговые коммуникации, представляющие собой комплекс организационно-экономических, рекламно — информационных и межличностно — коммуникативных мероприятий.

Подходы и инструменты интегрированных маркетинговых коммуникаций разнообразны, но важно выделить несколько базовых принципов выстраивания этого комплекса:

- синергизм — взаимную поддержку всех элементов и координацию всех факторов. Совместные коммуникативные действия вызывают эффект, больший, чем простое их суммирование;
- открытость к сотрудничеству, готовность искать альянсы, оптимизировать бюджеты маркетинговых программ. Горизонтальная коммуникация с различными партнерами делает бизнес более устойчивым;
- оперативность — готовность использовать как специально инициированные, так и непроизвольно возникающие события для стратегических коммуникаций, а информационным поводом для события может стать любая грамотно оформленная информация;
- персонализация — выстраивание персональных отношений с каждым отдельным клиентом. Это требует и разработки специальных проектов, и определенного технического оснащения в рамках CRM-программ, и главное, особых навыков персонала.

Именно интеграционные процессы различных маркетинговых коммуникаций формируют целостную систему деятельности

хозяйствующего субъекта, направленную на извлечение максимальной экономической и социальной выгоды из доступных текущих и перспективных ресурсов, синтезирующих различные маркетинговые инструменты и принципы управления коммуникативными процессами [1, с. 128].

Планирование маркетинговых коммуникаций должно строиться на основе стратегического подхода. Разработчик программы интегрированных маркетинговых коммуникаций должен располагать программой маркетинга или хотя бы информацией о маркетинговых целях организации. Эти сведения представляют собой исходные данные для разработки программы продвижения. Важно знать, какую роль продвижение должно сыграть в общей программе маркетинга.

Для каждого из выбранных средств продвижения формируется цель, определяется бюджет и стратегия — модель действий по достижению цели. Эти стратегии интегрируются по бюджету, времени, мероприятиям и исполнителям.

Реализация программы продвижения генерирует реакцию целевого рынка, которая отслеживается в процессе мониторинга и сопоставляется с целями продвижения. По результатам достижения целей вносятся коррективы в структуру и содержание программы продвижения и, возможно, в программу маркетинга в целом [2, с. 201].

Маркетологам следует ожидать различную реакцию на свои коммуникации. До инициирования маркетинговых коммуникаций важно знать — насколько целевая аудитория осведомлена и информирована о продукте и как она к нему относится.

Целевая аудитория может находиться в одном или более коммуникационных состояний. Продвижение можно рассматривать как силу, движущую людей вверх через серию этих состояний, или ступеней, образующих иерархию коммуникационных эффектов. При этом каждая из ступеней обозначает один из коммуникативных результатов: игнорирование марки, осведомленность, знание, расположение, предпочтение, убеждение, покупка. Таким образом, потребители могут двигаться через семиступенчатую иерархию, от полного игнорирования существования марки до покупки этой марки.

Иерархическая модель предполагает, что коммуникация может не быть одноступенчатым процессом. Коммуникации могут быть нацелены на любую ступень в зависимости от цели.

Организация, стремящаяся к эффективному продвижению, должна начать с одного из основных правил — идентифицировать целевой рынок, или целевую аудиторию. Весь коммуникационный процесс должен быть построен вокруг предполагаемого получателя коммуникации.

Покупатели не всегда движутся по всем стадиям, например, в ситуациях низкой вовлеченности в процесс принятия решения о покупке,

поэтому инструменты коммуникаций имеют различный уровень эффективности на каждой из стадий покупочного процесса.

В идеале комплекс продвижения должен быть спланирован так, чтобы соответствовать информационным требованиям всех целевых потребителей. Проблема выбора средств и инструментов коммуникации осложняется тем, что рынок не движется одновременно через каждую стадию, некоторые потребители движутся медленнее, чем другие.

Планирование коммуникации должно опираться на количественные оценки состояния сегментов рынка по ступеням коммуникационной иерархии — фактические и целевые. Системы маркетинговых коммуникаций должны также содержать в себе функции обратной связи покупателя с продавцом товаров и услуг. Именно анализ данных обратной связи позволяет оценивать эффективность вложений средств в маркетинговую кампанию [3, с. 4-10].

В современных условиях насыщенного рынка успешность маркетинговых коммуникаций является одной из главных гарантий процветания бизнеса. К управлению системой маркетинговых коммуникаций необходимо подходить системно, точно так же как к управлению финансами или логистикой. Широко распространенная политика точечных маркетинговых мероприятий, как правило, не позволяет достичь результатов, которые бы в значительной степени удовлетворяли потребностям среднего и крупного бизнеса.

Коммуникационная деятельность любой компании должна быть направлена на повышение технико-экономических показателей и более эффективную работу всех звеньев предприятия с целью выполнения маркетинговой стратегии. Для этого необходимо плотное взаимодействие различных подразделений предприятий, что предполагает, прежде всего, отлаженные коммуникации внутри предприятия и огромный арсенал разнообразных средств для создания и поддержки коммуникаций с внешней средой. Именно встроенность в маркетинговое пространство формирует истинную ценность компании, обеспечивающую ей инвестиционную привлекательность и динамику развития.

Список литературы:

1. Голубкова Е. Н. Маркетинговые коммуникации. М.: Дело и сервис, 2011. — 336 с.
2. Питер Дж. Розенвальд Маркетинг, приносящий прибыль: ГроссМедиа, 2008. — 384 с.
3. Панкрухин А. П. Антикризисный стратегический маркетинг // Практический маркетинг. 2010. №6 (160). — 43 с.

СЕКЦИЯ 7

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

УПРАВЛЕНИЕ ПОСЛЕДСТВИЯМИ НЕГАТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ВЫСВОБОЖДЕНИЯ НА ОСТАВШИЙСЯ ПЕРСОНАЛ

Дузенко Елена Викторовна

магистрант НИУ «БелГУ», г. Белгород

E-mail: lomakina_87@mail.ru

Бабинцева Елена Ивановна

доцент ФУП, НИУ «БелГУ», г. Белгород

E-mail: babintseva@bsu.edu.ru

Много внимания в отечественной и зарубежной литературе уделяется увольняемому персоналу. Описывается достаточное количество методик работы с высвобождаемыми, в число которых входит компенсационные выплаты, аутплейсмент и т. д. Безусловно, работа администрации в этом направлении необходима. Но не менее важным остаётся вопрос работы с теми людьми, которые остались трудиться на благо предприятия после проведённой процедуры высвобождения.

О предстоящем сокращении численности персонала на предприятии узнают все работники, какие бы ни были предприняты меры по скрытию данной информации. Вопрос состоит во времени. Таким образом, стрессу подвергается большее количество человек, чем указано в списке на высвобождение [1, с. 151]. Здесь играет роль опережающий фактор.

Выработка администрацией решения об увольнении персонала, подготовка соответствующей документации кадровой службой, взаимосвязь с государственными органами занимает длительный промежуток времени. О том, что грядут перемены, работники уведомляются практически до момента принятия документированного решения и озвучивания приказа. Вывод: длительность стрессовой ситуации превышает длительность момента оповещения работников и ознакомления с приказом.

Можно выделить следующие стадии стресса у оставшихся работников:

1. Стадия тревоги — включает в себя информирование об угрозе высвобождения, тревожное ожидание;

2. Стадия адаптации — приспособление к стрессовой ситуации;

3. Стадия истощения — характеризуется отсутствием желания трудиться, механическое выполнение рабочих операций, возможен эмоциональный срыв.

Каждая стадия стресса требует отдельного подхода к личности с целью предотвращения негативного влияния состояния работника на общие цели предприятия [2, с. 83].

Состояние человека в обстоятельствах получения информации о предстоящем сокращении можно наглядно представить как негативную эмоциональную волну, в виде которой проявляется реакция на стресс, кризис. То есть сначала человек, которому сообщили, что он может попасть под сокращение, испытывает шок, недоумение. У него возникает реакция отрицания реальности: «Не может быть. Мне до пенсии не так долго осталось. Я хороший работник, меня в последнюю очередь сократят» и т.п. Затем появляется надежда: «Еще все может измениться сто раз. Завтра все изменится к лучшему». А когда и надежда тает на глазах, то на смену ей приходят злость, обида.

Далее, как правило, события развиваются по двум сценариям — в зависимости от действий руководителя. Если он проявит равнодушие к судьбе увольняемых, то вероятность выплесков агрессии высока. Если руководитель окажет моральную поддержку, то постепенно наступит успокоение (через стадии апатии и смирения).

Тому, кто сообщает печальные новости, нужно понимать, что человек так устроен: непроизвольно реагирует отрицанием на негативную для него информацию

С точки зрения работника, его жестоко обманули, использовали и «вышвырнули», как ненужную вещь. Его гложет злость, переходящая в ненависть, на тех, кто с бесчувственностью выбрасывает на улицу людей, еще вчера добросовестно трудившихся на благо предприятия, задерживавшихся на работе, когда того требовало дело. Да и так ли уж неправы сокращаемые работники в своих чувствах? Единственное, что может хоть как-то смягчить ситуацию, — так это искреннее сочувствие со стороны руководителя, сообщающего «недобрую весть».

Сообщая негативные новости, нужно помнить, что при всей корректности и сочувствии важно дать понять, что изменения

неизбежны, т.е. словно убить надежду на то, что сокращения не будет, что это все много раз может перемениться. Это необходимо, чтобы побудить людей размышлять о том, что можно сейчас предпринять. Нужно, чтобы, не теряя времени, человек мог искать варианты продуктивных действий в новой ситуации. Если больному раком еще молодому человеку не сообщить, что у него злокачественная опухоль, сама она не рассосется и операция неизбежна, то у него может оставаться надежда, которая, если ее не убить, убьет молодого человека, потерявшего время для действия.

Грамотный, просвещенный руководитель должен предоставить работникам возможность сначала отрицать ситуацию, затем обязан «убить надежду», затем дать выпустить пар. Если «плохие новости» сообщаются формально и безучастно, последствия накопившейся злости могут вылиться неконтролируемым образом — в виде перекрытых федеральных магистралей, протестов и забастовок в шахтах и т. п. «Убить надежду» не означает лишить людей всякой надежды и тем самым подтолкнуть к деструктивным действиям, а значит, сообщить, что изменение произойдет непременно. Произойдет, и поэтому нужно думать, как дальше действовать.

Таким образом, несмотря на эмоциональную сложность ситуации сокращения, руководитель и сотрудники службы персонала могут оказать существенную помощь работникам предприятий в поиске вариантов новой жизни. Умелое использование методики работы с «эмоциональной волной» смягчит тяжелую новость, своевременное применение технологии аутплейсмента позволит найти новые возможности, а обучение основам создания малого предприятия — разработать и реализовать перспективную бизнес-идею.

Особенностью стресса работников при сокращении численности персонала является незавершенность, о чём свидетельствует факт: после ознакомления с приказом руководства об увольнении нескольких человек у оставшихся возникает радость, спокойствие и сомнение насчет временного промежутка между свершившемся сокращением и возможным последующим, в число которых он может быть зачислен. Поэтому радость при ознакомлении с приказом, в котором работник не нашел свою фамилию, можно назвать условной, также как и спокойствие после длительного воздействия стресса.

Существенным являются меры снижения негативных последствий и отношение к высвобожденному персоналу руководства, так как коллектив косвенно воспринимает всё на свой счет. И традиционное «на его месте могу оказаться и Я» играет свою роль. Роль, психологически уязвляющую работника как личность. Вывод:

психологическая обстановка при увольнении качественным образом влияет на оставшийся персонал. Необходимо при увольнении с особым уважением и вниманием относиться к высвобождаемым, учитывать косвенное влияние на весь коллектив.

Взаимосвязь администрации и работника может быть нарушена вследствие произошедшего увольнения. Возникает недоверие, подозрение к руководителю, с одной стороны, и желание угодить, отблагодарить кропотливой работой за оставление на работе, с другой стороны. Превалирование одного из двух факторов зависит от типа личности. Если верх взял первый вид взаимоотношений, имеющий негативные составляющие, то очевидна необходимость в помощи профессионалов, специалистов в области психологии.

Мероприятия, направленные на поддержание положительного эмоционального состояния оставшихся сотрудников:

1. Разработка детального плана воздействия на персонал кадровой службой совместно с психологами, учитывая особенности конкретного предприятия;

2. Личные беседы администрации с отдельными работниками;

3. Организация руководством посещения работниками психолога в течение рабочего дня;

4. Эмоциональный тренинг, тренинг личностного роста;

5. Проведение корпоративного мероприятия;

6. Внеочередное премирование сотрудников;

7. Введение при поддержке профсоюза дополнительных привилегий для оставшихся сотрудников;

8. Не обременять в первое время сложными задачами, которыми ранее были загружены высвобожденные сотрудники.

В деятельности предприятия главное — достижение поставленной цели. Этому соответствует скоординированные и слаженные действия всех звеньев организации. Таким образом, процессом эмоционального состояния и настроя сотрудников необходимо управлять, что непременно обеспечит не только запланированный объем товаров и услуг, но и поможет превзойти план.

Список литературы:

1. Моргунов Е. Б. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение. — М.: Бизнес-школа «Интел-синтез», 2000. — 264 с.
2. Ременников В. В. Разработка управленческих решений. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. — 140 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОДБОРА И ОТБОРА МЕНЕДЖЕРОВ ДИСТАНЦИОННЫХ ПРОДАЖ

Роговая Екатерина Емельяновна

*Магистрант ФУП, «Белгородский государственный национальный
исследовательский университет», г. Белгород
E-mail: ekrogovaya@yandex.ru*

Селюкова Валентина Николаевна

*канд. пед. наук, доцент НИУ «БелГУ», г. Белгород
E-mail: Selyukova@bsu.edu.ru*

Целью нашего исследования является совершенствование системы подбора и отбора персонала в IT-компаниях для работы в отделе дистанционных продаж.

Область продаж продолжает оставаться самой активной и прибыльной на российском рынке. Продажи — уникальная сфера рекрутмента, в которой личностные качества кандидатов играют, чуть ли не большую роль, чем их профессиональные навыки и знания.

В ходе нашего исследования принимали участие руководители отделов продаж и менеджеры по персоналу трех IT-компаний г. Белгорода, специализирующихся на продаже Web-услуг, с помощью телемаркетинга (от англ. telemarketing — продажа товаров, услуг с помощью средств телекоммуникации, другими словами, «продажа по телефону») [1].

Одна из основных проблем, которая была очерчена участниками исследований — это отсутствие четкого описания профиля должности менеджера дистанционных продаж, а в связи с этим и отсутствие четкого инструментария для его квалифицированного подбора.

Таким образом, одним из результатов нашего исследования явилось построение профиля должности «менеджер дистанционных продаж», еще пока новой для нашей российской действительности, но уже максимально востребованной.

Вот только несколько основных обязанностей менеджера дистанционных продаж:

- формирование базы организаций для последующего обзвона.
- прозвон довольно большого количества организаций, с целью установления первичного контакта, так называемые холодные звонки. Данные звонки характеризуются высоким уровнем стресса и напряжения у менеджера. Ведь помимо того, что необходимо найти подход, установить контакт с довольно большим количеством разнообразных

людей, задача менеджера выйти на «лицо принимающее решение», выяснить основные потребности потенциального клиента и сформировать первичную потребность в продаваемом продукте. Что является довольно объемной задачей и требует высокого профессионализма, гибкости и настойчивости.

- непосредственно контакт с потенциальным клиентом, выявление основных потребностей организации, а порой и само формирование потребности в продукте и услугах компании.
- подготовка и отправка коммерческих предложений, работа с возражениями и подготовка к этапу заключения договора.
- заключение договора и послепродажное сопровождение клиента.

Как видим, обязанности менеджера дистанционных продаж мало чем отличаются от обязанностей «контактных» менеджеров по продажам, за исключением лишь того, что весь этап продажи проходит дистанционным путем с помощью телефонной связи, e-mail, а также таких средств связи как skype и ICQ. Таким образом, цель первого звонка менеджера не назначить встречу, на которой можно будет пустить в ход свое обаяние, лоск и брошюры, а продажа своего профессионализма, продукта и своей организации с первых секунд телефонного разговора. Таким образом, к личности самого менеджера дистанционных продаж и к его профессиональным качествам предъявляется в несколько раз больше требований, чем к обычным менеджерам по продажам.

Далее с целью выявления основных компетенций менеджера дистанционных продаж, мы просили участников выделить наиболее важные профессиональные характеристики специалиста по телемаркетингу, которые необходимы для удаленной работы с клиентами. После этого нужно было проранжировать каждую характеристику по мере значимости в сравнение с остальными от 1 до 15, где 1 — наиболее важный критерий, а 15 — наименее важный при подборе персонала.

Следует отметить, что в нашем исследовании мы брали во внимание лишь работников активного телемаркетинга. Т.е. данные сотрудники всегда выступали инициаторами общения, занимая активную лидирующую позицию по сравнению со своими реципиентами.

Вот перечень тех характеристик и компетенций, которыми должны обладать менеджеры, по мнению нашей экспертной группы, в порядке убывания важности:

1. Грамотность речи
2. Целеустремленность
3. Гибкость мышления
4. Коммуникабельность

5. Обучаемость
6. Владение техниками продаж
7. Развитый социальный и эмоциональный интеллект
8. Находчивость
9. Инициативность
10. Стрессоустойчивость
11. Мотивация к достижению успеха
12. Самостоятельность в работе
13. Эмпатия
14. Умение использовать средства поиска через Интернет
15. Умение пользоваться средствами связи (телефон, факс, ICQ и пр.) [2].

Как видно из вышеприведенного списка в первую очередь специалисты компаний выдвинули такие качества как грамотность речи, а также такие личностные характеристики как целеустремленность, гибкость мышления, коммуникабельность и обучаемость. Таким образом, мы еще раз убеждаемся в том насколько личностно-обусловленной является данная профессия. И особые требования предъявляются именно личностным характеристикам соискателя вакансии менеджер дистанционных продаж.

На основании полученных данных мы сформулировали ряд рекомендаций по совершенствованию системы подбора и отбора персонала для работы в отделе дистанционных продаж:

1. Организация подбора и отбора персонала на основе четко выделенных компетенций менеджера дистанционных продаж и его, должностных и функциональных обязанностей [4, с. 25].

2. Использование современных средств поиска кандидатов: специализированные Интернет-порталы, виртуальные СМИ, электронные доски объявлений, собственный сайт компании. Данный комплекс мер позволить отсеять кандидатов, недостаточно владеющих навыками работы с ПК, Интернет, почтовыми сервисами и программами. Также это позволить сократить издержки на поиске кандидатом, ведь большинство Интернет-ресурсов являются бесплатными, либо более доступными по цене в сравнении с печатными изданиями, в то время как аудитория данных сайтов значительно больше и разнообразнее. Однако нужно быть готовыми к обработке довольно большого потока входящих резюме, которые необходимо будет обработать.

3. Внедрение такого обязательного этапа процесса подбора и отбора персонала, как телефонное интервью. Дело в том, что практически все свое рабочее время менеджер дистанционных продаж проводит в общении по телефону, таким образом, у вас есть уникальная возможность

послушать кандидата и составить о нем впечатление так, как будет это делать в последующем потенциальный заказчик организации. На этом этапе вы сможете отсеять кандидатов, не обладающих красивой грамотной речью, имеющих определенные дефекты дикции, ярко выраженный акцент, слишком тихий голос, а также кандидатом с потенциальным страхом микрофона (лицом к лицу такие менеджеры довольно успешны, но телефонное общение сделает его работу сплошным стрессом, что может привести к быстрому эмоциональному выгоранию и уходу сотрудника).

4. Разработать мероприятия по совершенствованию процесса подбора кадров с учетом новейших методик по подбору и оценке персонала. Внедрить комплекс методик по личностной диагностике, т.к. именно личность будущего менеджера во многом определяет его успех в данной должности [5, с. 10].

5. Источники подбора и методы оценки должны быть систематизированы, чтобы сформировать необходимые регламенты и организационные документы, позволяющие владельцу процесса подбора реализовывать процесс в необходимые сроки и выявить операции, которые можно и нужно автоматизировать, сократив время, затрачиваемое на их выполнение.

6. Создание электронной базы данных (БД) работников, что позволит сократить время на поиск дополнительных сотрудников.

7. Определить возможные функциональные повторы — дублирование функций сотрудников — и распределить функциональные задачи правильно, чтобы выявить центры неэффективных затрат и оптимизировать общие материальные и финансовые затраты на процесс [6, с. 114].

Список литературы:

1. Википедия [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Телемаркетинг>
2. Компетенции менеджера по продажам [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://www.hr-portal.ru/article/kak-vybrat-luchshego-menedzhera-po-prodazham>
3. Кибанов А., Ушакова М. Концепции стратегии кадровой политики организации // Кадровик. Кадровый менеджмент [Текст]. — 2008. — № 10
4. Кибанов А. Оперативный план работы с персоналом // Кадровик. Кадровый менеджмент [Текст]. — 2008. — № 4.
5. Кибанов А. Технология найма, оценки и отбора персонала // Кадровик. Кадровый менеджмент [Текст]. — 2006. — № 9.
6. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестация: Учеб. пособие для студентов вузов. — 3-е изд., перераб и доп. [Текст] // А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова. — М.: Изд-во «Экзамен», 2007.

НАПРАВЛЕНИЯ И ТЕХНОЛОГИИ КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Целютина Татьяна Владимировна

канд. соц. наук, доцент НИУ «БелГУ», г. Белгород

E-mail: tselyutina@bsu.edu.ru

Информационная асимметрия на рынках человеческого капитала и растущее влияние рычагов, с помощью которых он вовлекается в хозяйственный процесс, вызывают увеличение потребностей в услугах: по качественному отбору и приему кадров, мотивации и вознаграждению, развитию человеческих ресурсов, обучению и по многому другому. Методы и результаты деятельности консалтинговых институтов находят признание не только в повседневной управленческой практике, но и в социальной системе, в области правовых сфер и отношений, в университетских научно-исследовательских программах.

Достоинство концепции управления человеческими ресурсами состоит в том, что она подчеркивает отношение к людям как к ключевым ресурсам, управление которыми в основном возлагается на руководителей, менеджеров высшего уровня, непосредственно занимающихся стратегическим планированием бизнеса. Управление человеческими ресурсами имеет следующие черты: — кадровая служба предоставляет администрации и персоналу необходимую консультационную поддержку для выполнения своих обязанностей; — ценности УЧР трактуют «уважение к личности», равновесие организационных и индивидуальных потребностей и развитие персонала для достижения максимального уровня компетентности [1, с. 27-28].

За последние годы границы кадровой функции значительно расширились. Основные изменения, влияющие на природу и роль функции управления персоналом, происходят вследствие следующих процессов. Во-первых, большая часть кадровых вопросов, в том числе условия найма на работу, труд и его оплата, регулируется законодательством или закреплена коллективными договорами. Занимаясь этими вопросами, консультант должен знать о существующей правовой базе, упорядочивающей производственные отношения, роли профсоюзов и других представительных органов, и консультировать в соответствии с местной практикой.

Во-вторых, организации все больше осознают ценность человеческих ресурсов с точки зрения затрат и вклада. Равновесие

между стоимостью и способностями человеческих ресурсов — залог эффективной организации труда и успеха компании.

Таким образом, у консультанта появляется масса возможностей применить свои знания по мере того, как идет этот долгий процесс преобразований. Специалисты по кадровым вопросам и профессиональные руководители сталкиваются со сложными проблемами социально-психологического характера, но они не могут быть осведомлены обо всех условиях и факторах, которые нужно принимать во внимание при решении кадровых вопросов. Во многих случаях им требуется помощь независимого и объективного специалиста по управлению человеческими ресурсами.

Консультирование по управлению человеческими ресурсами может проходить в разных масштабах, начиная со всеобъемлющих проектов (оценка трудовых ресурсов приобретаемой организации или комплексная оценка вклада корпоративной практики управления занятостью в реализацию стратегии компании) и заканчивая небольшими консультациями. Консультант, реализуя консультационно-экспертные функции, должен уметь работать со всеми направлениями кадровой политики, которая должна отвечать следующим критериям: она должна быть закреплена в документах и обладать такими качествами, как ясность и полнота; наиболее важные положения политики должны быть донесены до сведения всех подразделений организации; ее направления (подбор персонала, развитие, управление) должны быть взаимно согласованы.

Глобализация и развитие новых информационно-коммуникационных технологий способствовали возникновению в последнее время более крупных инновационных предприятий. Эта тенденция автоматически ведет к появлению более мощных рычагов усиления человеческого капитала. Отбор кадров приобретает все большее значение при заполнении руководящих постов, так как даже небольшие улучшения этого процесса могут дать существенный выигрыш. Экономические партнеры, обладающие сравнительными селекционными преимуществами, стремятся воспользоваться ими со все большей выгодой в связи с постоянным повышением эффективности рычагов усиления человеческого капитала. В этом, на наш взгляд, заключается важное условие роста популярности консультационных институтов по вопросам отбора, приема, найма, оценки персонала.

Консалтинговые услуги играют важную роль в совершенствовании процедур отбора и приема персонала. Следует учитывать, сегодня многие кадровые агентства называют себя консалтинговыми. В то же время если они предоставляют только

рекрутинговые услуги (по вербовке и подбору персонала), не внедряясь в систему управления предприятием, то они оказывают все же другой вид профессиональных услуг, не менее важный, но отличный от консультирования. Если же в процессе отбора и приема персонала возникает необходимость сформулировать систему профессионально важных качеств по тем или иным профессиональным группам, разработать должностные инструкции или провести комплексную экспертную оценку кандидатов (т. е. возникает необходимость параллельно внедриться в управленческие процессы на предприятии), то тогда мы вправе отнести данные услуги к консалтинговым.

Итак, кадровое консультирование (кадровый консалтинг, HR-consulting, HR-консалтинг) — это вид деятельности, связанный с решением задач, стоящих перед менеджерами высшего звена в области управления человеческими ресурсами, с целью увеличения прибыльности бизнеса. Этот вид консалтинговых услуг направлен на удовлетворение функций, относящихся к сфере кадровых служб: — разработку стратегии предприятия в области кадров; — создание службы персонала на предприятии; — формирование корпоративной культуры; — создание социально-психологического климата; — поиск, подбор и адаптацию персонала; — разработку системы зарплат, вознаграждений и системы нематериальной мотивации; — подготовку, обучение, аттестацию персонала и т. п.

Как пример, HR-консультанты могут предлагать своим клиентам технологичные работоспособные решения в следующих областях управления персоналом: построение систем управления в области HR, охватывающее разработку стратегии и модели управления персоналом, а также оптимизацию всех основных подсистем в области HR: подбор и адаптация, обучение и развитие, компетенции и профессиональные требования, оценка и аттестация, кадровый резерв и планирование карьеры; мотивация и оплата труда; оптимизация затрат на производственный персонал; подготовка к автоматизации HR [2, с. 404-406].

Ситуация рынка HR-консалтинга за последние годы носила очень неоднородный характер. Анализ рынка консалтинга в целом показывает, что кадровый консалтинг на этом рынке не является лидером, однако в 2009-2010 гг. началась новая тенденция — снижение спроса на IT-консалтинг и увеличение — на управленческий консалтинг, включая и HR. В кадровом консалтинге есть свои лидеры (ЭКОПСИ Консалтинг, Евроменеджмент, Компьюлинк Групп, Группа компаний АйТи, IBS и др.) [3, с. 19].

Консультанты активно используют технологии проектного управления; анкетирование, интервьюирование, проведение комплексных социологических исследований, мониторинг, аудит; тренинги и коуч-сессии, а также элементы фокус-группы. Быстрый результат приносят групповая дискуссия, диагностика командных отношений, элементы социально-психологического, рефлексивного и организационного тренингов и группы личностного роста [4, с. 35].

Набирают популярность технологии решения сложных задач, моделирования желаемого будущего и многие другие. В процессе решения проблем применяются технология группового решения проблемы, процедуры которой предписывают определенные действия, направленные, в конечном счете, на решение проблемы; диагностика ситуации; постановка проблем; определение целей; выработка решений; разработка проекта; разработка программ реализации.

Основная технология, используемая консалтинговыми компаниями при подборе персонала — executive recruiting (высококачественный рекрутинг) и executive search (прямой поиск специалистов высшей квалификации). Разработка и распространение компьютерных психометрических тестов для подбора, аттестации и оценки персонала. Бизнес-тренинги для повышения профессионального уровня и компетентности персонала. PLAY-тренинги. Некоторые консультанты оказывают клиенту содействие в тестировании и оценке кандидатов. Это делается при помощи интервью, психологических тестов или тестов на определение способностей, через оценочные центры и путем тщательной проверки всех рекомендаций.

В настоящее время актуализируются следующие консалтинговые услуги: оценка работающего персонала (кадровый аудит); проведение семинаров и тренингов; коучинг-руководителей и топ-менеджеров; бенчмаркинг (законная бизнес-разведка); HR-Лаборатория Human Technologies и мн.др.

Список литературы:

1. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами. — М., «Инфра-М», 2002. — 213 с.
2. Кубр М. Управленческое консультирование: введение в профессию / М. Кубр. — М.: Планум, 2006. — 977 с.
3. Карта российского консалтинга // Аудитор. — 2011. — № 3. — С. 18–22.
4. Кравцова Н. Кадровый консалтинг. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. — 223 с.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДА К МЕНЕДЖМЕНТУ РОССИЙСКИХ И ЯПОНСКИХ УПРАВЛЕНЦЕВ

Шушарин Денис Вячеславович

*студент НИУ-ВШЭ, стажер-исследователь Лаборатории
урбанистических исследований, г. Санкт-Петербург*

E-mail: dvshusharin_1@edu.hse.ru

Современные организации постоянно стремятся к снижению своих издержек и поддержке инновационной деятельности. Это связано с тем, что конкуренция на рынках обостряется с каждым годом, растет продуктовая дифференциация. Поэтому современные организации должны быть нацелены на постоянное развитие. В связи с этим организациям необходима четкая адаптационная внутренняя структура, квалифицированный персонал и качественный менеджмент.

Целью данной работы является проведение сравнительного анализа российского и японского менеджмента. Предметом исследования являются составляющие понятия «менеджмент» как науки. Объектом исследования является японский и российский менеджмент. В рамках цели были поставлены следующие задачи: изучить российский стиль управления; японский стиль; сопоставить и сравнить оба стиля, результаты отразить с помощью таблицы.

Общеизвестен тот факт, что менталитет, традиции и обычаи той или иной нации отражаются в стиле управления тем или иным объектом. И японский менеджмент, как стиль управления, не является исключением из этого правила. Для японских организаций характерен подбор такого стиля управления, который бы способствовал максимальной эффективности сотрудников. Очень много заимствований в японском менеджменте из американских систем управления (аттестация сотрудников, прозрачная система оплаты труда и т. д.) [1]. Тем не менее, японский стиль управления самобытен по своей сути. Ответственность японских работников по сравнению с американскими доходит до такой степени, что «работники американской фирмы пройдут мимо брошенной не в урну тряпки, так как им за это не платят. Японский рабочий поднимет брошенную тряпку, так как фирма для него семья» [6]. Для сотрудников японских организаций характерен патриотизм: служащие отождествляют себя с корпорацией, на которую они работают. Для сотрудника японской организации характерно убеждение в том, что он неотъемлемая и важная часть компании. Поэтому японцы отдают работе большую часть своей жизни, редко берут дни для отдыха. Сотрудник отождествляет свою работу в организации со смыслом всей его жизни [3].

Рассмотрим специфику российских работников. Несмотря на то, что некоторое время назад основным мотивирующим фактором сотрудника организации являлась гордость за свою трудовую деятельность и вклад в построение благополучной коммунистической страны, сегодня сотрудников больше всего интересует материальная выгода. Это основной фактор, удерживающий сотрудника в рамках одной организации. Даже понятие «профессия», занятие любимым делом отходит на второй план перед материальной выгодой. В компаниях России понятие профессионализма очень размыто, и оплата труда чаще всего зависит от дефицита нужной специализации [2]. Поэтому менеджеры-профессионалы в одних отраслях получают большую заработную плату, по сравнению с более неконкурентными. Применение иностранных стилей управления в российских организациях, как правило, не приводят к существенным положительным результатам. Поэтому особенно актуально стоит вопрос о разработке российского стиля управления организацией.

После того, как были рассмотрены российский и японский стили управления, необходимо сделать общий вывод: общие черты и различия между данными стилями управления, несмотря на существенную разницу, существуют. Для современного российского менеджмента характерен процесс копирования западных, американских и азиатских стилей управления, при этом не учитывается, собственно, менталитет населения. Благодаря этому возникает непонимание между рядовыми сотрудниками организации и их управляющими. Например, новый менеджер решил развивать в организации ее философию и нацеленность всех сотрудников на успех предприятия. Такой подход приведет менеджера к неудаче: для российских организаций характерна повышенная текучесть кадров; россияне, в силу своего менталитета не захотят принимать навязываемые им ценности, и вряд ли будут стремиться к замещению своего личного времени работой в организации. Этот пример доказывает факт некоторых из различий между японскими и российскими методами управлениями.

В российских компаниях сотрудники в большинстве случаев не участвуют в процессе управления организацией. К тому же, сотрудники российских компаний, как правило, не выражают своего мнения по поводу введения каких-либо новшеств или улучшения условий труда, так как рискуют получить неодобрение со стороны своих коллег по работе и даже быть уволенными. Сплетни и слухи среди сотрудников организации являются частым явлением в российских организациях, так как управляющие стремятся к формальному лидерству и не спешат устранять конфликты между подчиненными. В свою очередь психологическая

несовместимость рабочих существенно тормозит эффективность работы организации в целом.

Для японских компаний характерно проявление уважения более низких по иерархической лестнице сотрудников к высшим не только потому, что они старше, но и потому, что они обладают большим опытом [4]. В российских компаниях управляющим могут назначить молодого специалиста, который еще не имеет достаточного опыта для осуществления своей деятельности, что, естественно, вызывает внутреннее недовольство среди сотрудников.

Несмотря на существенные различия, японский и российский менеджмент, как стили управления, имеют и немного общих черт: иерархия управления, основанная на выслуге лет и квалификации сотрудника, строгая система оплаты труда. На основе сопоставления характеристик японского и российского менеджмента необходимо составить таблицу (Таблица 1) для удобного представления полученных данных по результатам сравнения.

Таблица 1.

Сравнение характеристик японской и российской школ менеджмента

Общие черты	Различия
1. Наличие иерархии в управленческой системе.	1. Для российского менеджмента характерно «слепое» копирование зарубежных моделей управления без учета менталитета сотрудников, а японские менеджеры стремятся адаптировать их.
2. Строгая и понятная для сотрудников система оплаты труда.	2. В большинстве российских организаций сотрудники не принимают участия в принятии важных решений, касающихся будущего компании. В японской практике это необходимое условие стабильного существования организации [5].
3. Повышение заработной платы сотрудника согласно выслуге лет, его квалификации и должности.	3. В Японии сотрудники открыто выражают свое мнение по поводу улучшения условий рабочего процесса. В российской практике сотрудник, который не доволен рабочими условиями, может быть попросту уволен.
	4. Японские менеджеры уделяют повышенное внимание неформальной жизни организации. Российские придерживаются формального стиля управления, как правило игнорируя неформальную составляющую.
	5. В японских организациях на более высокие вакантные позиции может претендовать только такой сотрудник, который достиг положенного возраста для должности. В российских организациях высокую должность может занять неопытный специалист.

По ходу исследования были сделаны следующие практические выводы:

Можно сказать, что японские менеджеры являются по большей части приверженцами ситуационного подхода к управлению. Ситуационный подход способствует инновационной деятельности организации, именно поэтому Япония на сегодняшний момент является одним из лидеров по разработке и внедрению передовых технологий. Для японского менеджмента характерны следующие принципы: принцип интеграции, квалифицированного управления, многофункциональности, гостеприимства. Отсюда следует вывод: в японских организациях высока степень влияния количественной школы менеджмента, в то же время учитывается психологическая составляющая персонала предприятия.

Что касается российских менеджеров, то с точки зрения менеджмента, как науки, можно утверждать следующее: системный подход является преобладающим в российском менеджменте, так как управляющие стремятся к формальному лидерству в организации и ждут от сотрудников выполнения строго прописанных им функций. Российские менеджеры придерживаются следующих принципов: оптимума ответственности, прав и обязанностей сотрудников; планирования; отчасти частичной свободы. Отсюда следует вывод: в российском менеджменте преобладает административная школа управления.

Рассмотрев японскую и российскую школы менеджмента можно сделать следующий вывод: между ними практически нет ничего общего. В российском менеджменте преобладают формальные бюрократические системы управления, которые не способствуют инновационной деятельности организаций. Зарубежный опыт управления в его чистом виде не применим в российских условиях. Поэтому российским менеджерам, для того чтобы развивать и внедрять результаты инновационной деятельности, необходимо пересмотреть собственные стили управления и изменить структуру организации.

Список литературы:

1. Вайтхилл А. Японская система менеджмента / пер. с англ. Н. Евдакимова. — СПб.: «Интернет-трейдинг», 2006.
2. Коротков Э. М. Концепция российского менеджмента / Э.М. Коротков. — М.: «ДеКа», 2004.
3. Оу И. Японский менеджмент: прошлое, настоящее и будущее / И. Оу. — М.: «Эксмо», 2007.
4. Пшенников В. В. Японский менеджмент. Уроки для нас / В.В. Пшенников. — М.: «Япония сегодня», 2000.
5. Шеметов П. В. Менеджмент: управление организационными системами : учеб. пособие / П.В. Шеметов, Л.Е. Чередникова, С.В. Петухова. — М.: «Омега-Л», 2008
6. Якокка Л. Карьера менеджера / Л. Якокка. — Минск: «Попурри», 2001.

СЕКЦИЯ 8

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

ПРОГРАММНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ ГОРОДА

Брагин Александр Юрьевич

аспирант СПбГПУ, г. Санкт-Петербург

E-mail: bragin.jr@gmail.com

Под программным управлением в экономике понимается управление, ориентированное на достижение конкретного конечного результата при решении определенной экономической проблемы с учетом установленных сроков.

Преимущества программного подхода заключается в том, что итогом разработки программы становятся не столько количественные показатели, сколько конкретные мероприятия с учетом исполнителей и источников финансирования, что предоставляет возможность комплексного решения проблем развития.

Программа — это совокупность ориентированных в пространстве и времени, согласованных по содержанию, срокам, исполнителям, обеспеченных ресурсами мероприятий производственно-технологического, научно-исследовательского, опытно-промышленного, социально-экономического, организационного и экологического характера, направленных на решение единой проблемы, достижение одной цели. Программы разрабатываются на период, необходимый для полного достижения поставленных в них целей.

Программы представляют собой переходное звено между прогнозом и стратегическим планом, которые дополняют друг друга, конкретизируют и формируют целостную систему управления экономикой. Поэтому основными классификационными признаками программ должны быть те же признаки, по которым выделяются в стратегическом плане его наиболее важные решения [4].

Это условие должно быть обязательно соблюдено, та как процесс разработки программ предшествует во времени процессу составления

стратегических планов, и в дальнейшем возникает проблема согласования пунктов программы, показателей программных мероприятий с показателями стратегических планов.

Программное управление должно предусматривать непрерывное взаимодействие и обмен информацией между всеми хозяйствующими субъектами, возможность согласования интересов экономических субъектов с позиций управления разработкой и реализацией, мониторингом и возможностью корректировки программы.

Могут быть выделены следующие основные принципы программного управления, которые должны быть учтены при разработке систем программного управления:

- Принцип ориентации на конечную цель, обеспечивающий первоочередное формирование системы целей программы.
- Принцип эффективности программы, предполагающий анализ альтернативных способов реализации целей программы и выбор наиболее эффективного способа их достижения.
- Принцип единства средств и целей программы предусматривает четкое соответствие разрабатываемого комплекса программных мероприятий и цели программы.
- Принцип комплексного подхода к решению проблем обеспечивает учет всех аспектов, а так же всех последствий реализации программы с учетом выбранных способов достижения целей.
- Принцип ресурсной обеспеченности полагает определение источников ресурсов с учетом реальной возможности их использования и достижения требуемой полноты ресурсного обеспечения, необходимого для выполнения программы.
- Принцип экономической мотивации программы заключается в создании конкурентной среды, в экономическом стимулировании мероприятий программы в соответствии с их рыночной ценой.
- Принцип адресности программных мероприятий предусматривает установление ответственности за их выполнение по срокам и качеству за конкретными исполнителями.
- Принцип непрерывности предполагает мониторинг программы, возможность адаптации целевой части программы к изменяющимся внешним условиям, изменение значимости отдельных целей программы или средств их достижения.
- Принцип государственного протекционизма предусматривает государственную поддержку приоритетных направлений и программ.

Таким образом, программное управление направлено на решение ключевых проблем социально-экономического развития территорий на межотраслевой основе и предполагает разработку четко определенного по содержанию, времени проведения и планируемыми конечными результатами комплекса мероприятий, реализуемых совокупностью взаимодействующих отраслевых, территориальных и ведомственных организаций.

Программное управление может быть использовано на всех уровнях управления, как для народного хозяйства в целом, так и в отдельных отраслях и регионах, объединениях и предприятиях, городах.

Повышение качества жизни населения, безусловно, должно выступать в качестве главного ориентира деятельности органов власти всех уровней, в том числе и органов городского самоуправления. Программа социально-экономического развития города должна быть нацелена на повышение качества жизни населения, обеспечение достойных условий жизни и творческого развития личности. В понятие качество жизни вкладывается: возможность иметь работу и достойную оплату труда, общественная безопасность, политическая стабильность, укрепление здоровья, доступность получения образования и возможность культурного развития, качество окружающей среды, хорошее жилье. Поэтому долгосрочная цель программы социально-экономического развития города может быть определена как повышение доходов и занятости населения, улучшение условий жизнедеятельности.

Результат функционирования любой сложной системы, в том числе и города, зависит от двух основных параметров: потенциала самой системы и эффективности управления ресурсами. Несмотря на то, что приоритет в достижениях устойчивого развития города должен быть отдан человеку и обеспечению роста уровня жизни населения, для достижения поставленной цели необходимо обеспечить эффективное использование ресурсов города, в том числе обеспечить эффективное управление промышленным развитием города, что обуславливает необходимость разработки системы программного управления промышленностью города. Управленческий ресурс становится определяющим при реформировании промышленности и обеспечении ее развития.

Стратегические цели программ промышленного развития города должны обуславливать создание конкурентоспособного промышленного комплекса, обладающего долгосрочным потенциалом динамичного роста, диверсифицированной структурой производства и

инновационной восприимчивостью, с целью обеспечения занятости населения и роста уровня жизни.

Основные структурные элементы программного управления промышленностью города приведены на рис. 1.



Рисунок 1. Основные элементы системы программного управления промышленностью города.

Система программного управления промышленностью города должна стать системообразующим элементом, призванным объединить структурные элементы системы «промышленность города» в единый комплекс. Сформированная система программного управления промышленным развитием города способна превратить набор различных компонентов (производственные фонды, объекты инфраструктуры и т. д.) в целостную общность, способную обеспечить достижение поставленных стратегических целей развития. Более того, только система программного управления промышленностью города способна сформировать стратегические и тактические цели развития промышленности города.

Стратегические цели программы управления промышленным развитием города должны обуславливать создание конкурентоспособного промышленного комплекса, обладающего долгосрочным

потенциалом динамичного роста, диверсифицированной структурой производства и инновационной восприимчивостью, с целью повышения занятости и обеспечения достойного уровня жизни населения.

Система программного управления промышленным развитием города обеспечит разработку решений и управляющих воздействий, с целью приведения объектов управления в состояние, соответствующее поставленным целям. Развитие промышленности города как объект управленческой деятельности и как объект влияния факторов внутреннего и внешнего характера, представляет собой совокупность динамических процессов высокой степени сложности, ход которых, в различные периоды времени, определяется доминированием того или иного вида воздействий.

Множественность и неоднородность объекта управления совместно с уровнем его зависимости от воздействия внешних факторов обуславливают специфику прочих объектов управления развитием города — самого субъекта управления, его структурной организации

Процесс программного управления развитием промышленности города представлен на рис. 2, из которого видно, что процесс программного управления промышленностью города требует формирования целой системы обеспечения.

Задача формирования системы программного управления промышленным развитием городов, направленная на решение ключевых проблем социально-экономического развития с учетом межотраслевых и межтерриториальных связей и предполагающая разработку комплекса мероприятий, реализуемых совокупностью взаимодействующих отраслевых, территориальных и ведомственных организаций особенно актуальна для России, где городские монопоселения являются одним из ключевых элементов городской сети.

По данным [7, 6] доля монопрофильных городов составляет от 43% до 46% от общей численности городов России. В монопрофильных городах и поселках городского типа проживает около 17,2% населения страны, на градообразующих предприятиях производится около 30% от всего объема промышленной продукции в Российской Федерации.



Рисунок 2. Основные направления программного управления промышленностью города

Значительная часть монофункциональных городов в первую очередь связана с начальными стадиями технологических циклов (с добычей и первичной переработкой различных видов минерально-сырьевых, лесных, рыбных и прочих ресурсов) и расположена в северных регионах России. В таких городах наблюдается наиболее длительное сохранение монофункциональности, низкий уровень диверсификации городской экономики, замедленный характер процессов развития современных функций города, рост социальной напряженности.

Формирование системы программного управления промышленностью города направленное на комплексное развитие промышленности города с учетом комплексного развития территорий, способно обеспечить возможность диверсификации хозяйственной деятельности, устойчивость поддержки развития моногородов, преемственность федеральной политики их реструктуризации.

Список литературы:

1. Антонов Д. Ю. Формирование и развитие системы программного управления структурными преобразованиями в промышленности. — Апатиты: изд-во Кольского научн.центр, 2007 г.
2. Батьковский А. М. Методологические основы формирования программ инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности. — Экономика, предпринимательство и право. № 2 (2) , 2011
3. Глухов В. В., Коробко С. Б., Маринина Т. В. Экономика знаний. Уч. пособие — СПб., Питер, 2003.
4. Методические рекомендации по разработке комплексных народно-хозяйственных программ (вторая редакция). Ч. I и II. — М.: Изд. ЦЭМИ АН СССР, 1976.
5. Миллер Б. З. Организация программно-целевого управления. М.: Наука, 1980.
6. Монопрофильные города и градообразующие предприятия. http://www.unioninvest.ru/city_mong.
7. Тургель И. Д., Крючина Л. И. Тенденции и проблемы формирования системы моногородов России . — «Чиновник» Выпуск № 605 (40).

СЕКЦИЯ 9

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Васильев Григорий Александрович

студент УГНТУ, г. Уфа

E-mail: grishkovetslk@mail.ru

Халикова Эльвира Анваровна

канд. экон. наук, старший преподаватель УГНТУ, г. Уфа

E-mail: ydacha6@yandex.ru

В настоящее время вопросы обеспечения условий экономического роста предприятия выходят на первый план. На экономический рост предприятия может оказывать влияние общеэкономическая ситуация в мире в целом и в государстве в частности. Экономическая ситуация в государстве, кроме ряда прочих факторов, находится в зависимости от способности соответствующих государственных органов обеспечить как экономическую безопасность государства, так и хозяйствующих субъектов — предприятий. В современных условиях процесс успешного функционирования и экономического развития российских предприятий во многом зависит от совершенствования их деятельности в области обеспечения экономической безопасности.

Как это ни странно, в официальных документах РФ отсутствует понятие экономической безопасности предприятия (организации, юридического лица).

По мнению Е.А. Олейникова, «экономическая безопасность предприятия — это состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и для обеспечения стабильного функционирования предприятия в настоящее время и в будущем» [6]. В другом фундаментальном труде — «Стратегия бизнеса», подготовленного к изданию Институтом стратегического анализа и развития предпринимательства, — сказано, что «экономическая безопасность предприятия (фирмы) - это такое состояние данного хозяйственного субъекта, при котором жизненно

важные компоненты структуры и деятельности предприятия характеризуются высокой степенью защищенности от нежелательных изменений» [6].

Н.В. Матвеев предлагает следующее определение экономической безопасности предприятия: «это состояние предприятия, при котором обеспечивается стабильность его функционирования, финансовое равновесие и регулярное извлечение прибыли, возможность выполнения поставленных целей и задач, способность к дальнейшему развитию и совершенствованию» [6].

В литературе встречаются и другие очень близкие к цитируемым определения экономической безопасности предприятия. Например, сотрудник Академии управления МВД России кандидат юридических наук В.П. Мак-Мак отмечает, что «экономическая безопасность - это состояние наиболее эффективного использования всех видов ресурсов в целях предотвращения (нейтрализации, ликвидации) угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия в условиях рыночной экономики» [6].

По мнению О.В. Климочкина, экономическая безопасность предприятия (фирмы, корпорации) — это «состояние защищенности его жизненно важных интересов в финансово-экономической, производственно-хозяйственной, технологической сферах от различного рода угроз, в первую очередь социально-экономического плана, которое наступает благодаря принятой руководством и персоналом системы мер правового, организационного, социально-экономического и инженерно-технического характера» [6].

Проанализировав понятийный аппарат, на наш взгляд, наиболее полно отражает и раскрывает сущность трактовки «экономическая безопасность» следующее определение: «экономическая безопасность предприятия — это обеспечение защищенности жизненно важных интересов предприятия от внутренних и внешних угроз, организуемое администрацией и коллективом предприятия путем реализации системы мер правового, экономического, организационного, инженерно-технического и социально-психологического характера» [1, 4].

Целью обеспечения экономической безопасности предприятия является ограждение его собственности и сотрудников от источников внешних и внутренних угроз безопасности, предотвращение причин и условий, порождающих их.

Для каждого предприятия «внешние» и «внутренние» угрозы сугубо индивидуальны (отраслевые, масштаб предприятия, сфера деятельности). Вместе с тем, на наш взгляд, указанные категории

включают отдельные элементы, которые приемлемы практически к любому субъекту хозяйственной деятельности (табл. 1).

Таблица 1.

**Внешние и внутренние угрозы
экономической безопасности предприятия**

Внешние угрозы	Внутренние угрозы
активное участие представителей власти и управления в коммерческой деятельности	действия или бездействия (в том числе умышленные и неумышленные) сотрудников предприятия, противоречащие интересам его коммерческой деятельности, следствием которых могут быть нанесение экономического ущерба компании
использование криминальных структур для воздействия на конкурентов	утечка или утрата информационных ресурсов (в том числе сведений, составляющих коммерческую тайну и / или конфиденциальную информацию)
отсутствие законов, позволяющих в полном объеме противодействовать недобросовестной конкуренции	подрыв ее делового имиджа в бизнес-кругах
отсутствие в стране благоприятных условий для проведения научно-технических исследований	возникновение проблем во взаимоотношениях с реальными и потенциальными партнерами (вплоть до утраты важных контрактов)
отсутствие подробной и объективной информации о субъектах предпринимательской деятельности и об их финансовом положении	конфликтных ситуаций с представителями криминальной среды, конкурентами, контролирующими и правоохранительными органами, производственный травматизм или гибель персонала и т.д.
отсутствие культуры ведения дел в предпринимательской среде	

Как положительное влияние внешней среды следует рассматривать технические и управленческие нововведения, которые оказывает комплексное воздействие на деятельность всего предприятия. Предприятие может принять эти нововведения к реализации, а может и игнорировать их, однако необходимость учитывать нововведения диктуется рядом объективных причин. В результате инновационных процессов появляются новые способы и

средства производства. Это объективно предопределяет необходимость активного вмешательства предприятий в инновационные процессы, критического анализа возможных средств и способов изготовления одного и того же вида продукции. Но это только одна сторона вопроса. Вторая — многообразие форм организации производства и труда, путей повышения эффективности производства. Необходимость учитывать появляющиеся нововведения как в области технологии производства, так и в сфере организации производства и управления обусловлена, как минимум, двумя причинами, а именно возможностью: снизить издержки производства и тем самым увеличить прибыль и получить конкурентные преимущества на рынке; расширить занимаемый сегмент рынка или выход на новые рынки сбыта. В конечном итоге и первое, и второе направления должны привести к росту прибыли предприятия, укреплению его конкурентных позиций на рынке и повышению уровня экономической безопасности.

Следует отметить, что сегодня не все руководители предприятий готовы в полной мере оценить необходимость создания надежной системы экономической безопасности. Особенно же сложно бывает определить конкретные действия, необходимые для защиты тех или иных жизненно важных ресурсов. Вследствие этого, многие руководители ограничиваются созданием на предприятии охранных структур, почти полностью, исключая из арсенала организационно-технические и правовые методы, средства и способы защиты информации.

Меры обеспечения сохранности информации на отдельном предприятии могут быть различны по масштабам и формам и зависеть от производственных, финансовых и иных возможностей предприятия, от количества и качества охраняемых секретов. При этом выбор таких мер необходимо осуществлять, исходя их принципа разумной достаточности, придерживаясь в финансовых расчетах «золотой середины», так как чрезмерное закрытие информации, так же как и халатное отношение к ее сохранению, могут вызвать потерю определенной доли прибыли или привести к серьезным убыткам.

Итак, проект обеспечения экономической безопасности объекта представляет собой единый организационно-технический комплекс, в ходе формирования которого разрабатывается концепция обеспечения безопасности объекта или политика безопасности. Ее основу составляет перечень обязательных мероприятий, направленных на выработку плана действий по защите объекта: определение состава службы безопасности, ее место в организационной структуре

предприятия, сфера ее компетенции, права и полномочия, варианты действий в различных ситуациях во избежание конфликтов между подразделениями. Их подоплека обычно лежит как раз в том, что многие считают требования, предъявляемые службой безопасности, необоснованно завышенными либо из-за того, что служба безопасности «везде сует свой нос». Соблюдение вышеизложенных условий позволит ликвидировать почву для подобных ситуаций или разрешать их быстро и безболезненно. Политика экономической безопасности определяет правильный с точки зрения организации способ использования коммуникационных и вычислительных ресурсов, правила доступа на объект, правила обращения с конфиденциальной информацией, а также процедуры предотвращения нарушений режима безопасности и реагирования на них.

Список литературы:

1. Вершигора Е. Е. Менеджмент: курс лекций. М.: Инфа М, 2003.
2. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. Киев: Издательство: Либра, 2003. — 280 с.
3. Полукарпов В. Л. Краткий курс менеджмента М., 2004.
4. Полукарпов В. Л. Менеджмент: анализ и основные тенденции. М., 2007.
5. Понятие экономической безопасности [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.superinf.ru/view_helpstud.php?id=543
6. Терехов Экономическая безопасность предприятия как успешная составляющая современного бизнеса [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://bre.ru/security/22999.html>.

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСНОВНЫХ АСПЕКТОВ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ В РАМКАХ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Виноградова Алла Владимировна

*канд. экон. наук, доцент НИУ «МЭИ», кафедра МИТЭ, г. Смоленск
E-mail: vinogradova_ally@mail.ru*

Рожкова Ирина Игоревна

студент пятого курса НИУ «МЭИ», кафедра МИТЭ, в г. Смоленске

Белонович Юлия Игоревна

студент пятого курса НИУ «МЭИ», кафедра МИТЭ, в г. Смоленске

Кузнецова Татьяна Михайловна

*студент пятого курса НИУ «МЭИ», кафедра МИТЭ, в г. Смоленске
E-mail: kuznetsova.tatyana@yandex.ru*

Предпосылкой перехода российской экономики в экономику инновационного типа явилась нестабильность финансового сектора, вызванная преимущественно кризисом 2008-2009 годов. В связи со сложившимися в данный период обстоятельствами, основной упор был сделан на развитие инновационной деятельности как эффективного инструмента борьбы с кризисной ситуацией в экономике. Как следствие, для реализации выбранной политики, появилась необходимость в модернизации концепции стимулирования инновационной деятельности в России, в том числе совершенствование системы налогового стимулирования инновационной деятельности.

Для удобства анализа данного вопроса, обратимся к проблеме дефиниции инноваций. Трактовку данного термина можно рассматривать как в «узком» так и «широком» смысле. В узком смысле, инновации представляют собой некое благо, как результат научно-производственного цикла, представленный в виде усовершенствованного продукта, либо технологии производства. В широком - инновационный процесс, охватывающий весь жизненный цикл продукта, являющийся результатом научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности, представленный в конечном итоге коммерциализированным благом, предназначенным к дальнейшему внедрению на рынок. Следовательно, можно сделать вывод, что инновационная

деятельность, как и любая другая будет подвержена влиянию со стороны государства посредством налогового регулирования.

При более детальном рассмотрении налогового регулирования экономических субъектов, можно выделить ряд специфических особенностей, связанных с налогообложением инновационной деятельности.

Во-первых, в расходах инновационных организаций около 55-75 процентов занимают расходы на оплату труда, которая соответственно предполагает уплату страховых взносов в ПФР, ФСС, федеральный и территориальные ФОМСы согласно закону № 212 - ФЗ от 24 июля 2009 года. Во-вторых, инновационная продукция обладает большой добавочной стоимостью, налог на которую составляет значительную долю в налоговой нагрузке этих организаций. В-третьих, так как рассматриваемые организации используют дорогостоящее оборудование, заметим, что налог на имущество занимает существенную часть в совокупности налогов организации. Следовательно, высокие отчисления по данным видам налогов, уплачиваемые указанной категорией плательщиков, выступают одним из основных факторов препятствующих их развитию.

Таким образом, существенной проблемой для инновационных организаций является высокий уровень совокупной налоговой нагрузки. По данным последних исследований планируется рост затрат на инновационное развитие на 3-4% ВВП. Учитывая сложившиеся обстоятельства, правительству придется увеличить общую налоговую нагрузку, которая и сейчас находится на высоком уровне 32,4% ВВП.

Имеющееся на данный момент налоговое законодательство содержит ряд проблем и недостатков, которые негативно сказываются на функционировании инновационных организаций России. Отсутствует направленность на стимулирование собственников организаций осуществлять стратегическое планирование и внедрение собственных разработок. Также, одной из проблем является незавершенность реформы, связанной с системой начислений налоговой амортизации, поскольку амортизация основных средств выступает в качестве универсального механизма налогового стимулирования инновационной деятельности организаций. Кроме того, в качестве проблемы можно отметить существующие налоговые льготы, которые не затрагивают всю совокупность институтов и отношений, характерных для инновационной деятельности, а также не в полной мере возмещают предпринимательские риски, сопровождающие инновационную деятельность.

Наиболее существенная, на наш взгляд, проблема кроется в отсутствии закона об инновационной деятельности, который бы в

совокупности решал вопросы, связанные с патентованием, лицензированием и охраной интеллектуальной собственности, и мог дать толчок в развитии и налогового законодательства.

Учитывая вышеизложенные проблемы, рассмотрим налоговое стимулирование как положительный элемент налогового регулирования и представим возможные пути их решения.

Если речь идет об увеличении спроса непосредственно на научные исследования, рационально рассмотреть вопрос введения льготных ставок НДС на реализацию конечного продукта инновационной деятельности. Параллельно этому можно учесть и другую меру, связанную со снижением экспортных таможенных пошлин на данный продукт, ввиду того, что это сможет поспособствовать увеличению уровня конкурентоспособности отечественной инновационной продукции за рубежом.

Создание налоговых стимулов для инвестирования в научную деятельность и инновации является не менее важным инструментом стимулирования, поскольку ведение наукоемкой деятельности требует финансовых вложений в большом объеме. Для расширения масштабов производства и усиления инновационной активности экономических субъектов целесообразно увеличение льгот, что в свою очередь повысит привлекательность данной отрасли для инвесторов. Еще одним аспектом расширения научно-производственной базы является возможная отмена налога на имущество организации, в части имущества, предназначенного для экспериментальной деятельности.

Обращаясь к мерам налогового стимулирования граждан, вовлеченных в инновационную деятельность, следует отметить, что ранее в Российской Федерации имела место статья 34 Патентного закона РФ от 23 сентября 1992 года № 3517-1, содержащая норму о том, что авторам и хозяйствующим субъектам, использующим объекты интеллектуальной собственности, предоставляются льготные условия налогообложения. Однако современное законодательство в полной мере не предоставляет таких льгот и предполагает обложение налогом на доходы физических лиц существующих выплат авторов. Учитывая имеющиеся несовершенства в существующем налоговом законодательстве, рациональным было бы освободить от этого вида налога выплаты, полученные данными лицами в качестве вознаграждений и премий.

Что касается издержек, сопровождающих инновационную деятельность, можно отметить, что они играют весомую роль в деятельности таких организаций. Именно поэтому, одним из направлений налогового стимулирования в данной области должно стать создание инструментов, позволяющих снизить издержки таких организаций:

льготы по налогу на прибыль, земельному налогу, налогу на имущество организации, а также усовершенствование упрощенной системы налогообложения. Все это сможет способствовать компенсации высокочрезмерности научной деятельности и инноваций.

Перечисленные выше варианты решения проблем стимулирования налогообложения должны использоваться в совокупности, тем самым создавая благоприятную налоговую почву для деятельности не только изобретателей, но и самих экономических субъектов.

Отдельное внимание уделим такому инструменту как налоговые каникулы, который является, на наш взгляд, наиболее радикальным способом налогового стимулирования развития научной деятельности и инноваций. Налоговые каникулы дают возможность полного освобождения от уплаты налога отдельных категорий налогоплательщиков на определенный период времени (в основном от 3 до 5 лет). Наибольшее распространение данный метод налогового стимулирования получил в странах с развивающейся и переходной экономикой. Налоговые каникулы, кроме налога на прибыль, могут предоставляться и при уплате других налогов, таких как налог на имущество организации и земельный налог. Использование данного инструмента способствует увеличению чистого дохода экономического субъекта при реализации проекта на протяжении срока действия налоговых каникул, что в значительной мере будет стимулировать инвестиционные вложения в данный проект.

Проанализировав имеющуюся налоговую базу Российской Федерации, можно сделать вывод о том, что внедрение определенных налоговых положений для высокотехнологичных организаций проводится недостаточно эффективно, так как внимание уделяется не содержательному аспекту, а установленным временным рамкам принятия такого рода положений. Также большим минусом является направленность осуществляемой поддержки в основном, только лишь на сам процесс непосредственной разработки инновационного проекта, не затрагивая при этом этап его внедрения.

Для реального представления сложившейся в налоговом законодательстве ситуации, обратимся к Федеральному закону от 7 июня 2011 г. № 132-ФЗ «О внесении изменений в статью 95 части первой, часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для инновационной деятельности и статью 5 Федерального закона «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», который вступит в силу 1 января 2012 года [2]. Этот закон предусматривает введение налоговых

каникул для налога на имущество, сроком на 3 года, в отношении вновь вводимых высокоэнергоэффективных объектов. Несмотря на эффективность внесенной поправки, данный законопроект в полной мере не охватывает всех нюансов такого инструмента как налоговые каникулы. Таким образом, целесообразно учесть и другие виды налогов в рамках данного инструмента.

Примером практики использования налоговых каникул выступает решение о создании глобального по масштабам и по значению льготного налогового режима для тех экономических субъектов, которые будут осуществлять свою деятельность в инновационном центре Сколково. В рамках данного режима предусмотрены налоговые каникулы по налогу на прибыль, по земельному и имущественному налогу сроком на десять лет. Это беспрецедентный случай для инновационных организаций в России. В некоторых государствах похожий режим уже существует, однако Сколково обладает более существенными преимуществами, что делает этот проект привлекательнее для всех.

Инструмент налоговые каникулы уже нашел широкое применение в ряде стран, таких как: Индия, Китай, Малайзия, Ирландия, Израиль и другие. Наиболее совершенной моделью применения этого инструмента является израильская. В ней предусмотрено 100%-ое возмещение государством расходов на НИОКР, а также полное высвобождение из налогооблагаемой базы расходов, связанных с обновлением производства и внедрением инновационных технологий [1]. То есть, направленность именно на внедрение инновационных разработок и технологическую модернизацию. Тем не менее, в РФ существуют не менее благоприятные условия для создания собственных масштабных наукоемких проектов.

Подводя итог, можно сказать, что при разработке инновационной политики России следует опираться не только на собственный опыт, но и на опыт зарубежных стран, ведь единого рецепта по достижению успеха не существует. Наилучший результат достигается путем сочетания комплексных мероприятий регулирования и стимулирования инноваций.

Список литературы:

1. Лукин А. Е., Налоговое стимулирование инновационной деятельности: опыт зарубежных стран // Экономические проблемы инновационного развития: научная монография / Под ред. К.А. Хубиева. — М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2009. — 0,8 п.л.
2. Обзор документа: Федеральный закон от 7 июня 2011 г. N 132-ФЗ // Гарант: информационно-правовой портал. 2011. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/328617/>

ФИНАНСОВЫЙ ЛИЗИНГ: ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ЧЕРТЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА

Кисель Андрей Игоревич

*студент, Уральский институт экономики, управления и права,
г. Екатеринбург
E-mail: Aikisel@ovi.com*

Логачева Наталья Модестовна

*канд. экон. наук, доцент УИЭУиП, г. Екатеринбург
E-mail: NMlogaceva@yandex.ru*

Деятельность коммерческих организаций, как правило, формируется из стратегии наращивания производственных мощностей и объемов производства. Основное препятствие для реализации подобной стратегии — недостаток источников финансирования.

Собственные средства предприятия состоят из уставного капитала и реинвестированной прибыли, включая фонды, сформированные за счет прибыли. Эти источники трудно мобилизуемы и зачастую ограничены в объеме, что повышает значимость заемного капитала в экономической жизни предприятия. Особенно это относится к тем источникам привлекаемых средств, которые являются быстро мобилизуемыми.

В наиболее общем виде заемный капитал как долгосрочный источник финансирования подразделяется на три вида: банковский кредит, облигационный займ и финансовый лизинг.

В России, если коммерческая организация имеет долгосрочные пассивы, то это в основном банковские кредиты. Нет сомнения, что по мере стабилизации отечественной экономики типовая структура источников заемных средств крупных отечественных компаний претерпит существенные изменения в соответствии с общемировыми тенденциями, и значимость финансового лизинга как источника финансирования будет неуклонно повышаться.

В данной статье рассмотрим вопрос о преимуществах договора финансовой аренды (лизинга) и его отличиях от формы обычного кредитования.

Гражданским законодательством Российской Федерации лизинг отнесен к одному из видов договора аренды, однако, с экономической точки зрения, лизинг является одним из видов кредитования. При лизинге, как и при кредите, собственник (лизингодатель) предоставляет свой капитал на определенный период. В определенное

время он его возвращает и получает вознаграждение. Таким образом, при лизинге реализуются принципы кредитных отношений — срочность, возвратность, платность, и по своему экономическому содержанию лизинг во многом сохраняет сущность кредита.

С финансовой стороны система лизинговых взаимоотношений включает кредитование приобретения необходимого имущества, альтернативное традиционной банковской ссуде: лизингодатель оплачивает покупку имущества (приобретение его в собственность), а затем возмещает эту стоимость периодическими платежами лизингополучателя.

Если рассматривать лизинг только как передачу имущества во временное пользование на условиях возвратности, срочности и платности, то его можно было бы квалифицировать и как товарный кредит, то есть как кредит, предоставляемый лизингодателем лизингополучателю в форме передаваемого в пользование имущества. Субъекты кредитных отношений здесь лизингодатель и лизингополучатель, а объект ссуды — имущество.

Однако между этими способами финансирования имеются принципиальные различия в отношениях собственности. При кредите передается право собственности на товар: в собственность поступает потребительская стоимость товаров, оплата которых в данный момент невозможна и отсрочена во времени.

Лизинговые взаимоотношения сопровождаются отделением права пользования имуществом от права владения им. Лизингодатель сохраняет право владения на имущество, а право его использования уступает лизингополучателю. За это право пользования лизингополучатель осуществляет периодические лизинговые платежи. Кроме того, коммерческий кредит в отличие от лизинга имеет краткосрочный характер.

Относительно характеристики обеих сделок можно отметить, что лизинг более прозрачен, чем кредит. При кредитовании клиент декларирует некие цели, на которые будет направлен кредит. Но при этом расходование средств банк или иная кредитная организация может контролировать только по факту. В лизинге многих этих рисков нет, что подтверждает практика. Риск невозвратов по лизингу будет всегда значительно меньше, нежели невозвраты по договору кредита.

Таким образом, хотя лизинговым взаимоотношениям во многом присущи черты кредитных, полного тождества здесь конечно нет.

Лизинг как вид финансовой деятельности нашел широкое применение благодаря той выгоде, которую он приносит участникам

договорных отношений. Рассмотрим основные преимущества, которые дает лизинг участникам сделки.

1. Лизинговая операция предполагает 100% кредитование сделки (приобретателю поставляется имущество), в то время как банковский кредит выдается, как правило, на 70-80% стоимости приобретаемого оборудования, оставшуюся часть приобретатель имущества выплачивает за счет собственных средств.

2. Условия договора лизинга более вариабельны, чем кредитные отношения, так как позволяют участникам выработать удобную схему выплат. При этом лизинговые платежи связаны с платежами по кредиту у лизингодателя в случае, если для приобретения объекта лизинга лизингодатель использовал кредитные ресурсы. Тем не менее, лизинговая схема позволяет более гибко подходить к определению графика лизинговых платежей. При классической лизинговой операции лизинговые платежи постоянно уменьшаются; данное обстоятельство вызвано постепенным снижением величины процентов за кредит, взятым лизингодателем на финансирование сделки при условии осуществления периодических возвратов «тела» кредита.

3. Договор лизинга часто содержит в себе условия о технической поддержке оборудования лизингодателем (например, осуществление ремонта, обновление в случае появления более совершенных образцов и др.), в результате чего лизингополучатель, по сути, приобретает дополнительные преимущества, в частности, уменьшается риск морального износа арендуемого имущества. В том случае если оборудование приобретается в собственность путем его покупки, указанные расходы организация должна нести самостоятельно.

4. В некоторых случаях объект лизинга может не числиться на балансе лизингополучателя, в связи с этим он не платит по этому оборудованию налог на имущество. Кроме того, улучшаются показатели, характеризующие его финансовое положение, поскольку степень финансовой зависимости вуалируется — в балансе показывается только текущая задолженность по лизинговым платежам. В тоже время кредитные обязательства отражаются в балансе заемщика полностью.

5. При классической схеме финансового лизинга срок договора лизинга совпадает со сроком списания имущества на затраты посредством начисления амортизации. Таким образом, лизингополучателю по окончании договора в собственность достается имущество с нулевой остаточной стоимостью, в то время как реальная цена объекта значительно выше. Удорожание сделки по приобретению объекта компенсируется более высокой оборачиваемостью средств.

Даже обыкновенная продажа имущества лизингополучателем, в случае если в соответствии с условиями договора по окончании его объект переходит в собственность лизингополучателя, может существенно уменьшить совокупные затраты лизингополучателя по лизинговой операции.

6. За рубежом при осуществлении лизинговых операций участники имеют возможность воспользоваться достаточно гибкими амортизационными и налоговыми льготами. В России участники лизинговой операции обладают правом применения к объекту имущества ускоренной амортизации с коэффициентом ускорения не более трех.

7. Производитель имущества получает дополнительные возможности сбыта своей продукции, что представляется положительным фактором в условиях жесткой конкурентной борьбы. Обращение к рынку с заявлением о наличии подобной услуги (продажи оборудования и техники в лизинг) позволит привлечь новых клиентов.

В силу своих особенностей лизинг становится альтернативой традиционным банковским кредитам, привлекая определенные категории клиентов. В настоящее время лизинг не конкурирует с банковским финансированием, а скорее дополняет его. Тем не менее, доступность, дополнительные преимущества и значительные выгоды в совокупности с государственной поддержкой делают лизинг конкурентоспособным продуктом, все более привлекательным для потребителя. На российском рынке есть все предпосылки для того, чтобы финансовая аренда стала для бизнеса эффективным и выгодным инструментом, открывающим возможность пользоваться необходимым имуществом без крупных единовременных затрат.

Список литературы:

1. Ковалев В. В. Лизинг: финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты. — Москва: Проспект, 2011. — 448 с.
2. Максименко О. Россия в рецессии // Финанс. 2008. N 47(282). С. 45.
3. Мухина М. Преимущества и отличительные черты лизинговой сделки от кредитного договора //ЭЖ-Юрист. 2011. № 30.

ОЦЕНКА ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Погудин Владислав Игоревич

*аспирант ЛГТУ, главный специалист ЗАО «Сбербанк Лизинг»,
г. Липецк*

E-mail: vladpogudin@yandex.ru

В настоящее время все больше компаний и индивидуальных предпринимателей (ИП), приобретая основные средства, рассматривают и выбирают лизинг как эффективный финансовый инструмент.

Согласно А.М. Рзаев лизинг открывает широкие возможности для создания самостоятельного дела, более полного удовлетворения производственных потребностей [5]. По его мнению, целесообразность широкого распространения лизинга определяется:

- недостатком собственных финансовых средств у большинства начинающих предпринимателей в среде производства;
- необходимостью обновления материально-технической базы предприятий;
- использованием новых форм сбыта готовой продукции.

Практически во всех сегментах, где происходит активный рост, лизинг становится комплексной услугой, дающей лизингополучателю дополнительные преимущества помимо стандартного уменьшения налога на прибыль и налога на имущества [6, с. 28].

Юридические лица, работающие на общей системе налогообложения, получают наибольшее количество преимуществ от использования лизинга, но привлекателен ли данный инструмент для индивидуальных предпринимателей. Многие ИП пользуются упрощенной схемой налогообложения и единый налог на вмененный доход, что значительно уменьшает плюсы лизинга. Для понимания данного вопроса необходимо проанализировать преимущества и недостатки лизинга и выяснить то, насколько они применимы для индивидуальных предпринимателей.

Рассмотрим преимущества лизинга, использование которых затруднительно или невозможно для ИП:

1. Одним из основных преимуществ лизинга является экономия на налоге на прибыль, так как лизинговые платежи полностью относятся на себестоимость и тем самым уменьшается налогооблагаемая база. Индивидуальный предприниматель не получает от этой особенности ни

какого положительного эффекта, так как не являются плательщиками налога на прибыль.

2. Налоговые льготы позволяют применять ускоренный коэффициент амортизации, равный 3 согласно ст. 259 НК РФ [4], в результате по сравнению с кредитованием при лизинге возмещение инвестиций в основные средства происходит в основном за счет амортизации, а не за счет прибыли. Так же за счет этого, балансовая стоимость имущества уменьшается в 3 раза быстрее и как следствие, уменьшается сумма налога на имущество. Для предпринимателя нет необходимости применять данный коэффициент, т. к. он не платит налог на имущество и налог на прибыль.

3. Предмет лизинга может учитываться либо на балансе лизингодателя, либо на балансе лизингополучателя. Если балансодержателем является лизинговая компания, то лизингополучатель получает возможность улучшить структуру своего баланса, за счет учета предмета лизинга на забалансовых счетах. Для ИП выгодно держать имущество на своем балансе, так как это позволило бы получить дополнительную экономию на налоге на имущество. На практике возникают противоречия действующему законодательству, поскольку передача имущества на баланс индивидуального предпринимателя невозможна, в силу отсутствия у последнего баланса, что подтверждается разъяснениями Минфина России и судебно-арбитражной практикой. В результате ИП не только не получает выгоды, но и вынужден платить налог на имущество, который будет включен в лизинговые платежи.

4. Сумма налога на добавленную стоимость (НДС), уплаченного лизингополучателем в составе лизинговых платежей, всегда больше, чем НДС, уплаченный в составе стоимости имущества, поскольку база для исчисления данного налога при лизинге выше, чем при прямой покупке у поставщика. Уплаченный НДС подлежит возмещению (зачету или возврату) из бюджета. Таким образом, реальные расходы предприятия лизингополучателя будут сокращаться. Это преимущество применимо для ИП с общей системой налогообложения, но ИП с упрощенной системой налогообложения не могут возмещать НДС, т.к. освобождены от уплаты НДС.

5. Включение суммы страхования предмета лизинга в лизинговые платежи позволяет уменьшить первоначальные и ежегодные затраты на страхование, за счет оплаты страховой премии частями, в соответствии с графиком платежей. Особенность данного механизма заключается в том, что при включении в лизинговые платежи суммы страхования увеличивается на сумму НДС, а это не выгодно для большинства ИП.

Несмотря на проблемы и сложности использования налоговых преимуществ, лизинг для многих предпринимателей является одним из наиболее доступных инструментов получения финансирования для развития бизнеса. Так как в отличие, например от кредита, у лизингополучателя не требуют дополнительного залога и поручительства, а покрытие рисков происходит за счет права владения лизинговой компании приобретаемым имуществом, это существенно облегчает и упрощает процесс оформления всех документов. Процесс получения предмета лизинга для ИП занимает в среднем не более 3-7 дней от момента подачи полного комплекта документов (который значительно меньше, чем при кредите).

У индивидуальных предпринимателей, только начинающие свою деятельность, имеется возможность приобрести в лизинг интересующее их имущество при поручительстве другого ИП или юридического лица, что гораздо сложнее при получении кредита. Используя лизинг, предприниматель создает свою кредитную историю.

Условия договора лизинга по-своему более вариабельны, чем кредитные отношения, так как позволяют участникам выработать удобную для них схему выплат. Лизинговая схема позволяет более гибко подходить к определению графика лизинговых платежей [3, с. 200-201].

Лизинговые компании предоставляют дополнительные услуги, наибольшее их число возможно тогда, когда приобретаемым имуществом является автотранспорт, это такие услуги как: регистрация в ГИБДД, прохождение ТО, оформление КАСКО и ОСАГО на льготных условиях, содействие в урегулировании страховых случаев, сервисное обслуживание, помощь на дороге, топливные карты и другие. Это с одной стороны увеличивает стоимость общего предложения, а с другой позволяет клиентам получить необходимые услуги.

Важной составляющей привлекательности лизинга является наличие скидок, получаемых лизинговыми компаниями от поставщиков, за счет заключения соглашений и приобретения для клиентов определенного количества единиц имущества. В основном, скидки предоставляются на такие предметы лизинга как: автотранспорт, спецтехника и оборудование. Например, скидки на автотранспорт, могут достигать 10 %, что дает определенное преимущество лизинговым компаниям, позволяя предлагать клиентам выгодные условия и даже нулевое удорожание (с большим авансом и коротким сроком) или отдавать эту скидку клиенту в виде снижения цены на автомобиль.

Выбор лизинга, как способа обновления основных средств, интересен еще и по тому, что позволяет получать субсидии на компенсацию затрат по уплате первого взноса (аванса). Эти субсидии

предоставляются в рамках государственной программы направленной на развитие и поддержку малого и среднего предпринимательства. Условия получения и объемы финансирования в каждом из регионов России имеют свои отличительные черты. Так как почти во всех регионах разработаны собственные программы развития малого бизнеса, более чем в половине из них созданы специальные органы и фонды его поддержки. К примеру, в наиболее крупном регионе России — в Москве, где сосредоточена четверть всех предприятий малого бизнеса, сумма субсидии не может превышать 5 000 000 рублей или 25% стоимости предмета лизинга, а так же предприятие не должно осуществлять основную деятельность в сфере розничной и оптовой торговли [2].

Основываясь на выше изложенное, можно сделать выводы, что с одной стороны, финансовый лизинг для индивидуальных предпринимателей получается дороже, чем приобретение имущества за счет кредита. Это связано и с тем, что ставки лизинговых платежей в настоящее время выше кредитных, и с отсутствием амортизационных и налоговых льгот. С другой стороны, не редко лизинг является одним из немногих способов приобретения основных средств, в особенности для начинающих предпринимателей. Государственная поддержка малого бизнеса и наличие скидок у лизинговых компании оказывают очень большое влияние на привлекательность данной услуги. Скорость рассмотрения заявки на получение имущества, минимальный пакет документ, оформление КАСКО и ОСАГО на льготных условиях и др. преимущества делают гибким, быстрым и удобным для бизнеса этот финансовый инструмент.

Список литературы:

1. Газман В. Д. Финансовый лизинг: учеб. пособие. М.: ГУ ВШЭ, 2003.
2. Департамент науки, промышленной политики и предпринимательства города Москвы [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://dmpmos.ru/default.aspx?s=0&p=564> (дата обращения 15.12.2011).
3. Ковалев В. В. Лизинг: финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты: учебно-практическое пособие. — М.: Проспект, 2011. — 448 с.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1. Часть 2. СПб: Издательский дом «Герда», 2001.
5. Рзаев А.М. Лизинг в России: становление и развитие./ Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. — М., 2003. — 42 с.
6. Шабашев В. А. Лизинг: основы теории и практики: учеб. пособие. — М.: КНОРУС, 2009. — 191 с.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КОНЦЕПЦИЙ ФОРМИРОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА АКЦИОНЕРНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Рыжкова Ксения Алексеевна

*аспирант, Северо-Кавказский государственный технический
университет, г Ставрополь,
E-mail: KsuRijkova@yandex.ru*

В системе финансового менеджмента основной целью формирования капитала является удовлетворение потребности в приобретении необходимых активов и оптимизации его структуры с позиции обеспечения условий эффективного его использования.

Однако до сих пор недостаточно изученной остается проблема учета финансового положения, рисков собственников в процессе формирования собственного капитала акционерной организации (АО). Сложившаяся ситуация объясняется тем, что как правило, основной целью собственников является удовлетворение текущих потребностей, скорое получение прибыли на инвестированный капитал. Кроме того, собственники и менеджеры в большей мере ориентированы на изучение отдельных видов источников формирования капитала хозяйствующего субъекта, нежели всей совокупности источников его деятельности и необходимости целенаправленного формирования структуры капитала. В связи с этим актуальным представляется правильная экономическая интерпретация инновационных концепций формирования собственного капитала АО, к которым, на наш взгляд, целесообразно отнести: концепции собственности, раскрытия информации, манипулирования.

Интересы собственников АО первоначально учитывались в следующих классических моделях структуры капитала.

Модели агентских издержек отражают влияние на структуру капитала агентских проблем, овеществленных в агентских издержках. Агентские проблемы, в свою очередь, являются прямым следствием разделения прав собственности и прав контроля в организациях, существующих в форме ОАО. В расчет принимаются издержки в результате возникновения двух типов конфликтов: между менеджерами и акционерами относительно использования чистой прибыли; между акционерами и держателями долговых обязательств по поводу привлечения дополнительного капитала [1]. Следует отметить, что собственники могут ограничить существующие внутри агентские проблемы, введя мониторинг действий менеджеров. При

этом мониторинг должен включать наблюдение, анализ действий менеджмента и усилия, предпринимаемые собственниками по прямому контролю их действий.

В работе Ронена Израэля нашли отражение модели корпоративного контроля, показывающие прямую взаимосвязь между эффективностью управления организацией и стоимостью его акций, т. е. изменение структуры капитала организации является результатом изменения структуры собственности [4]. При этом следует иметь в виду, что в развитой рыночной экономике термины «контроль» и «собственность» являются синонимами.

Закрытость информации о собственниках организации, аффилированных лицах затрудняет вложения в уставный капитал, инвесторы не стремятся вкладывать средства в структуры, владельцы которых неизвестны. Идентификация собственников акций организации не означает установление ее реальных владельцев, в законодательстве отсутствуют критерии понятия «реального владельца (собственника)» организации, порядка раскрытия информации о нем. Для обеспечения прозрачности структуры собственности организации и определения ее реальных владельцев необходима развитая нормативная база, учитывающая разнообразие сформированных структур собственности, что, в конечном итоге, повысит их инвестиционную привлекательность.

Определяющее влияние на концепцию собственности оказывают концепции раскрытия информации, что представляет особый интерес в условиях повышения рыночной дисциплины.

В моделях асимметричной информации (концепция противоречия интересов) предполагается, что на рынке существуют значительные информационные асимметрии, а операторами, имеющими доступ к инсайдерской информации, являются менеджеры организаций. Все модели оптимальной структуры капитала, в основе которых лежит предположение об асимметрично распределенной информации, условно разделяют на два типа:

1. Инвестиционные модели, получили развитие в работах Майерса и Мэйлафа [6, 7, 8]. Первой и наиболее хорошо разработанной инвестиционной моделью асимметричной информации является теория иерархии, главная идея которой отражается в работе Гордона Дональдсона: «менеджмент корпорации предпочитает внутренние фонды финансирования» [3].

2. Сигнальные модели нашли отражение в работах Росса, Леланда и Пайла [9, 5], структура капитала используется менеджерами

в качестве своеобразного информационного передатчика (эмиссии долевых ценных бумаг).

Концепции манипулирования предлагаемая Н.Б. Рудыком (относительная оптимальность структуры капитала зависит от текущей ситуации, сложившейся на рынке капиталов, и возможностей по манипулированию ценами, которые она предоставляет организации) позволяет построить новый класс моделей оптимальной структуры капитала — поведенческие модели.

В рамках этих моделей рассматриваются синхронистическая теория структуры капитала и теория информационных каскадов. Суть первой заключается в том, что в момент, когда рынок на волне оптимизма переоценивает акции организации, необходимо эмитировать как можно большее количество акций, а когда акции организации недооценены рынком, следует использовать долговое финансирование и временно свободные денежные средства (или все привлеченные средства) направлять на выкуп обыкновенных голосующих акций, обращающихся на открытом фондовом рынке. Сложившуюся ситуацию на рынке называют его синхронизацией [1].

Теория информационных каскадов была разработана в 1992 г. С. Бихчандани, Д. Хиршляйфером и Уэлчем: выбирая структуру капитала своей организации, менеджеры могут стремиться имитировать структуру капитала лидера своей отрасли [2].

В 1996 г. Дж. Филбек, Р. Горман и Д. Прис выдвигают гипотезу о том, что большинство организаций внутри отрасли, принимая финансовые решения, стремятся имитировать структуру капитала организаций или группы организаций, являющихся лидерами этой отрасли.

Представляет интерес и модель динамической структуры капитала, предполагающая, что изменения целевой структуры определяются динамикой влияющих на нее факторов.

В современных условиях важное значение имеет концепция рискованного капитала.

Альтернативой концепции рискованного капитала выступает концепция RAMP — «оценка прибыльности с учетом степени риска», которая позволяет учитывать рисковую компоненту при расчете уровня прибыли, большее распространение получила в банковской сфере. Системы RAROC (скорректированная на риск концепция измерения доходности) размещают капитал по 2 основным направлениям: управление риском и оценка производительности. По направлению риск-менеджмента, главная задача размещения капитала индивидуальным бизнес-группам состоит в определении оптимальной

структуры капитала. Этот процесс подразумевает оценку доли риска (волатильности) каждой бизнес единицы в суммарном риске АО и, следовательно, в совокупных требованиях к капиталу АО. По направлению оценки производительности, системы RAROC приписывают капитал бизнес-группам как часть процесса определения скорректированного на риск уровня доходности и, в конечном итоге, экономической добавленной стоимости каждой бизнес-единицы. Добавленная экономическая стоимость каждой бизнес единицы является скорректированной чистой прибылью единицы минус капитальные расходы (количество акционерного капитала, размещенного бизнес-единице, умноженное на требуемую доходность на акционерный капитал). Задача в этом случае состоит в том, чтобы измерить вклад бизнес-единицы в акционерную стоимость. И, в результате, обеспечить основу для эффективного бюджетирования капиталовложений и поощрительной компенсации на уровне бизнес-единицы.

Причем методику оценки рискованного капитала можно применять к различным продуктам, клиентам, структурам бизнеса и другим видам сегментации для измерения определенных видов производительности. В результате капитал, приписываемый каждой товарной линии, представляет финансовую концепцию для понимания и оценки устойчивой производительности и активного управления структурой бизнес портфеля. Это позволяет финансовой компании увеличить акционерную стоимость, путем перераспределения капитала тем бизнес-группам, которые имеют высокую стратегическую ценность и обеспечивают устойчивые прибыли или имеют долгосрочный потенциал роста и доходности.

Экономическая прибыль дополняет RAROC путем включения в анализ стоимости акционерного капитала. Это основано на уровне доходности, требуемом рынком и связанном с держанием инструментов акционерного капитала компании для оценки процесса увеличения благосостояния акционеров. Экономическая прибыль измеряет доходность каждой товарной линии свыше стоимости акционерного капитала. Благосостояние акционеров увеличивается, если используется капитал по норме доходности свыше капитала стоимости акционерного капитала АО. Если же прибыли не превышают стоимость акционерного капитала, то снижается благосостояние акционеров, и необходимо изыскивать более эффективное применение этому капиталу.

На основании вышеизложенного следует заключить, что в условиях постоянно меняющейся внешней среды важно:

- вводить концепцию собственности в части предъявления требований к финансовому положению учредителей, то есть учета рисков собственников;
- развивать концепцию раскрытия информации;
- сформировать концепцию рискового капитала, учитывающую динамику макросреды, то есть степень и нестабильность ее изменений. Все вышеперечисленные концепции носят инновационный характер в системе российского финансового менеджмента.

Список литературы:

1. Рудык Н. В. Структура капитала корпораций: теория и практика / Н.В. Рудык. — М. : Дело, 2004. — 272 с.
2. Bikhchandany S. A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change as Information Cascades [Text] / S. Bikhchandany, D. Hirshleifer, I. Welch // *Political Economy*. 1992. № 100. P. 992—1026.
3. Donaldson G. Corporate Debt Capacity / G. Donaldson // Cambridge: Harvard University, 1961.
4. Israel R. Capital Structure and the Market for Corporate Control: The Defensive Role of Debt Financing / R. Israel // *Financial*. 1992. № 46. P. 1391—1409.
5. Leland H. Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation / H. Leland, D. Pyle // *Financial*. 1977. № 32. P. 371—387.
6. Myers S. The capital Structure Puzzle / S. Myers // *Financial*. 1984. № 39. P. 575—592.
7. Myers S. The Search for Optimal Capital Structure / S. Myers // *Corporate Finance*. 1984. Spring. P. 6—16.
8. Myers S. Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do Not Have / S. Myers, N. Majluf // *Financial Economics*. 1984. № 13. P. 187—221.
9. Ross S.A. The Determination of Financial Structure: The Incentive-Signaling Approach / S.A. Ross // *Financial*. 1977. № 8. P. 23—40.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЗДАНИЯ СПЕЦИАЛЬНОГО СУБЪЕКТА, РАССМАТРИВАЮЩЕГО СПОРЫ В ДОСУДЕБНОМ ПОРЯДКЕ

Тищенко Валентина Александровна

*советник государственной гражданской службы Российской Федерации 3 класса, г. Ставрополь
E-mail: vlti@mail.ru*

Создания специального субъекта, в полномочия которого входит рассматривать налоговые споры в досудебном порядке, обсуждается в научной литературе юристами и экономистами.

По данному вопросу высказывался даже Президент Российской Федерации В.В. Путин, отметивший, что «необходимо развивать широко зарекомендовавшие себя в мире методы судебной практики, имея в виду досудебное и судебное урегулирование споров посредством переговоров и мирных соглашений, а также альтернативные способы разрешения конфликтов...» [6].

Об эффективности использования досудебных стадий урегулирования споров заявлял и действующий Председатель ВАС РФ А.А. Иванов: «досудебное урегулирование конфликтов, ускоренные, упрощенные формы разрешения споров на ранней стадии судопроизводства по наиболее простым делам, по делам, в которых фигурируют сравнительно небольшие денежные суммы». Было подчеркнуто, что «широкое применение таких мер позволит ускорить и удешевить правосудие и для государства, и, что особенно важно, для сторон, для граждан» [3].

Следует отметить, что в настоящее время созданы независимые субъекты в налоговых органах, рассматривающие налоговые споры в досудебном порядке.

Так, в структуре территориальных налоговых органов был создан подразделения налогового аудита (досудебного аудита). Они призваны осуществлять следующие функции. В управлениях ФНС России по субъектам Российской Федерации:

- рассмотрение жалоб физических и юридических лиц на акты нижестоящих налоговых органов, действия (бездействие) их должностных лиц в связи с осуществлением налоговыми органами полномочий, установленных федеральными законами, нормативными правовыми актами Президента Российской Федерации или Правительства Российской Федерации, по результатам рассмотрения которых выносится решение;

- подготовка по запросу ФНС России заключений по жалобам;
- рассмотрение возражений (разногласий) налогоплательщиков (налоговых агентов, плательщиков сборов) по актам повторных выездных налоговых проверок, назначенных и проведенных управлением ФНС России по субъекту Российской Федерации, по результатам рассмотрения которых подготавливается экспертное заключение об обоснованности (необоснованности) доводов налогоплательщика. В межрегиональных инспекциях ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам:

- подготовка по запросу ФНС России заключений по жалобам;
- рассмотрение возражений (разногласий) налогоплательщиков (налоговых агентов, плательщиков сборов) по актам выездных налоговых проверок, назначенных и проведенных межрегиональной инспекцией ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам, по результатам рассмотрения которых подготавливается экспертное заключение об обоснованности (необоснованности) доводов налогоплательщика. В инспекциях ФНС России по районам, районам в городах, городам без районного деления, инспекциях ФНС России межрайонного уровня:

- подготовка по запросу управления ФНС России по субъекту Российской Федерации заключений по жалобам;

- рассмотрение возражений (разногласий) налогоплательщиков (налоговых агентов, плательщиков сборов) по актам выездных налоговых проверок, назначенных и проведенных данной инспекцией ФНС России, по результатам рассмотрения которых подготавливается экспертное заключение об обоснованности (необоснованности) доводов налогоплательщика [5].

Распоряжением Федеральной налоговой службы от 1 сентября 2006 г. N 130 была принята Концепция развития налогового аудита в системе налоговых органов Российской Федерации [2]. Из указанного документа следует, что целью создания подразделений налогового аудита в системе налоговых органов является совершенствование административных процедур по рассмотрению налоговых споров, утверждение начал законности в правоприменительной деятельности налоговых органов.

Поддерживая тенденцию на переход к рассмотрению налоговых споров преимущественно в административном порядке, что сулит при эффективной его организации реальные плюсы для налогоплательщика и позволяет в перспективе снизить нагрузку на судебную систему, необходимо отметить, что процедура обжалования все же не определена законодательно в существенных моментах.

Новый субъект досудебного урегулирования налоговых споров должен соответствовать двум основным требованиям.

Во-первых, специальный орган не должен быть организационно подчинен налоговым органам. В этой связи следует согласиться с мнением А.С. Жильцова, отмечающего, что действующая управленческая система по разбирательству налоговых споров на досудебной стадии должна быть выведена за рамки налогового органа, т. е. структуры Федеральной налоговой службы. Данный орган мог бы функционировать как соответствующее отдельное подразделение или служба в структуре Министерства финансов РФ.

Это целесообразно с учетом функций и полномочий Министерства финансов РФ, которое осуществляет координацию и контроль деятельности находящихся в его ведении служб, в том числе Федеральной налоговой службы. Во-вторых, оценка эффективности деятельности налогового органа должна осуществляться по количеству споров, переданных для последующего рассмотрения в судебные органы, а также по количеству отмененных судом решений, принятых указанным органом.

Критерии, по которым производится оценка эффективности деятельности любого органа, осуществляющего государственные функции, являются важным элементом, влияющим на деятельность этого органа. Поскольку эффективность деятельности налогового органа ставится в зависимость от сумм взысканных налогов и штрафных санкций, то и вся деятельность налогового органа направлена именно на доначисление соответствующих сумм, зачастую нарушая закон. Если оценка деятельности нового органа будет осуществляться по предложенным критериям, то это создаст ситуацию, стимулирующую к принятию максимально возможных законных и обоснованных решений.

Предложенные направления совершенствования налогового законодательства в части досудебного урегулирования налоговых споров не являются исчерпывающими. Формирование действительно эффективного досудебного порядка разрешения налоговых споров требует полного и всестороннего его исследования, на основе которого могут быть сформулированы другие предложения по повышению внесудебных процедур разрешения налоговых споров.

К оценкам эффективности функционирования подразделений налогового (досудебного) аудита относятся:

1. Количество обращений в арбитражный суд после отрицательного рассмотрения (неудовлетворения, частичного неудовлетворения) жалоб в административном порядке.

2. Количество обращений в арбитражный суд по обжалованию актов ненормативного характера налоговых органов, связанных с применением законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, либо иных актов законодательства Российской Федерации, контроль за исполнением которых возложен на налоговые органы, минуя административный порядок обжалования.

3. Количество устраненных нарушений применения законодательства, контроль за соблюдением которого возложен на налоговые органы, по результатам проведенного внебюджетного налогового аудита.

Нельзя не согласиться и с опытом зарубежной практики. Как отмечается, неоспоримое преимущество обязательного досудебного порядка, действующего во Франции, «заключается в том, что он не связан (по сравнению с судебной процедурой) со значительными финансовыми затратами» [1]. Думается, значение последнего фактора играет сегодня не последнюю роль.

Обязательность выстраивания эффективной системы административного обжалования диктуется, прежде всего, необходимостью налаживания диалога и состязательности между налогоплательщиками и налоговыми органами. И если ничего не делать для его совершенствования, то ситуация, когда «налогоплательщики и налоговые органы находятся по разные стороны баррикад» [4] (о которой упоминает сам автор в другом источнике), будет существовать еще долго.

Список литературы:

1. Боботов С.В. Правосудие во Франции. — М., 1994. — С. 130.
2. Документ опубликован не был.
3. К решению суда надо относиться с изрядной долей фатализма // Судья. 2005. — № 2. — С. 4.
4. Налоговое право: Учебник / Под ред. С.Г. Пепеляева. — М.: Изд. группа «Юрист», 2004. — С. 170.
5. Письмо Федеральной налоговой службы от 28 февраля 2006 г. N САЭ-6-08/207@ «О подразделениях налогового аудита». Официально документ опубликован не был.
6. Электронный ресурс: www.law.edu.ru/news/news.asp?newsID=5991.

РЕФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА В УСЛОВИЯХ САМОФИНАНСИРОВАНИЯ

Халикова Эльвира Анваровна

канд. экон. наук, старший преподаватель УГНТУ, г. Уфа

E-mail: ydacha6@yandex.ru

Макулова Регина Анваровна,

магистрант УГНТУ, г. Уфа

E-mail: ReginMa@rambler.ru

Обеспечение приоритетного развития высшего профессионального образования предусмотрено политикой государства и требует решения комплекса проблем, среди которых большое значение придается совершенствованию финансово-экономических механизмов, призванных обеспечить прозрачность финансирования, рост экономической самостоятельности, инвестиционной привлекательности и ответственности образовательных учреждений за результаты деятельности.

В настоящее время в вузе процесс управления финансовыми результатами не обеспечивает оперативное получение информации об использовании ресурсов центрами затрат и оперативное принятие управленческих решений центрами финансовой ответственности. Существующая система бюджетирования предусматривает только ежеквартальное выявление причин отклонений бюджетных показателей от фактически исполненных центрами затрат на основе «план-факт» анализа, что в последствие сказывается на снижении оперативности управления финансовыми результатами деятельности вуза.

В соответствии с новыми требованиями федерального закона от 08.05.2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» с 1 января 2012 г. бюджетные учреждения обязаны обеспечивать открытость и доступность организационно-распорядительной, отчетной и плановой документации о финансово-хозяйственной деятельности для внешних заинтересованных пользователей через интернет-ресурс. В такой ситуации актуально разработать концептуальные основы перехода вуза от управления затратами к управлению финансовыми результатами, предусматривающие введение процедуры оценки результативности бюджетных расходов, переход к бюджетированию, ориентированному на

результат (БОР), а также организовать оперативный контроль денежных потоков вуза на всех уровнях управления.

В этой связи возникает необходимость оперативного реагирования к изменившимся условиям путем совершенствования финансового механизма управления деятельностью вуза. В соответствии с реструктуризацией системы высшего профессионального образования и смещением акцентов бюджетного процесса от управления затратами на управление финансовыми результатами в рамках четких среднесрочных ориентиров у вуза целесообразно разработать концепцию перехода от управления затратами к управлению финансовыми результатами (табл. 1).

Концептуальные основы перехода вуза от системы управления затратами к системе управления финансовыми результатами должны обеспечить рост экономической самостоятельности вуза, усиление его ответственности за достижение конечных общественно значимых и измеримых результатов в условиях реструктуризации государственного сектора образования и должны включать следующие ключевые задачи:

1. организовать управленческий учет в вузе, который будет направлен на обеспечение заинтересованных пользователей релевантной информацией для оценки результатов по достижению целей и заданных параметров (индикаторов), принятия эффективных управленческих решений в области управления финансовыми результатами деятельности вуза;

Таблица 1.

Сравнительный анализ концептуальных основ перехода вуза от системы управления затратами к управлению финансовыми результатами

Объект изменений	Концепция управления затратами	Концепция управления финансовыми результатами
Организационно-правовая форма	государственные образовательные учреждения (ГОУ)	федеральные государственные бюджетные образовательные учреждения (ФГБОУ)
Финансирование	годовое по смете доходов и расходов; в соответствии с госзаказом на финансирование ГОУ и договорами с потребителями научно-образовательных услуг на фундаментальные исследования	среднесрочное (три года); в соответствии с выполнением государственного задания на основе формирования нормативных затрат на оказание государственных услуг и нормативных затрат на содержание имущества

Управление	административное	стратегическое
Организационная структура	линейно-функциональная	матричная с элементами проектного управления и детализацией финансовой отчетности
Учетная система	целевое использование средств и локальная управленческая отчетность	результативность и многоуровневая интегрированная управленческая отчетность
Финансовый механизм	финансовый механизм нацелен на учет затрат	финансовый механизм нацелен на финансовый результат
Финансовые инструменты управления	Строго целевое финансирование расходов по статьям затрат	Программно-целевой подход, целевые программы и проекты, нормативы на затраты по оказанию государственных услуг, нормативы на затраты по содержанию имущества, субсидии на иные цели
	бюджетирование, финансовый анализ, финансовый учет, контроллинг, аудит эффективности использования средств и государственного имущества	
Оценка деятельности вуза	Процедуры аттестации, аккредитации, лицензирования, рейтинг	Процедуры аттестации, аккредитации, лицензирования, рейтинг Оценка по результатам оказания государственных услуг и деятельности вуза на основе целевых показателей

2. построить систему сбалансированных показателей (ССП) в вузе как систему оценки его деятельности, использованию ССП в практической деятельности вуза в целях управленческого учета, построения оценочного профиля вуза и оценки (в сочетании с системой бюджетирования, в денежном выражении) усилий вуза по реализации стратегических целей;

3. построить в вузе систему бюджетирования, ориентированного на результат (принципы разумной консолидации и децентрализации, единого контура бюджетного управления, трансфертного ценообразования);

4. организовать учет и прогнозирование затрат на подготовку специалистов, позволяющих осуществлять рациональную финансовую политику и управлять финансовыми результатами в разрезе образовательных программ и проектов;

5. построить систему интегрированной управленческой отчетности, формируемой на основе использования предложенных финансово-экономических инструментов управленческого учета в целях оценки деятельности вуза и повышения эффективности управления финансовыми результатами его деятельности;

6. составлять планы финансово-хозяйственной деятельности вуза;
7. определять узкие места в управлении финансовыми ресурсами вуза, используя инструменты многовариантного анализа;
8. ежемесячно осуществлять текущую корректировку бюджетных показателей на основе определения влияния основополагающих факторов (самоподвижного контингента обучающихся студентов, стоимости оказываемых образовательных услуг) и «план-факт» анализа, а также делать прогноз показателей финансово-хозяйственной деятельности вуза;
9. обеспечить информационную базу для эффективного использования финансовых ресурсов центрами затрат, а также организовать координационную работу структурных подразделений и служб на повышение эффективности управления финансовыми результатами деятельности вуза.

Вуз, являясь субъектом рынка и функционируя в жесткой конкурентной среде, нуждается в новой системе управленческого учета, позволяющей планировать, учитывать и анализировать финансовые результаты деятельности вуза в целом и по направлениям деятельности, подразделениям, бизнес-процессам, центрам финансовой ответственности, программам, проектам, источникам доходов и статьям затрат [1].

Одним из эффективных инструментов управления финансовыми результатами деятельности вуза является внедрение на государственном уровне принципов БОР, предопределяющих переход от получения вузом средств бюджета на выполнение государственного задания к построению новой системы бюджетирования в вузе. Смысл перехода состоит в привязке результатов финансирования к результатам деятельности вуза, среднесрочном финансовом планировании и разработке индикаторов достижения целей [2].

Таким образом, стратегия управления финансовыми результатами деятельности вуза в современных условиях должна быть динамической частью финансовой политики вуза, которая будет способствовать реагированию на организационные изменения, финансовое состояние вуза, обстановку в экономике и социальной сфере страны и региона.

Список литературы:

1. Мальцева Г. И., Уварова Т. Г., Ниязова М. В. и др. / Под ред. Г. И. Мальцевой. Исследование организационно-экономических моделей управления вузом в условиях модернизации образования. Владивосток, 2005. — 78 с.
2. Мальцева Г. И. Финансовый механизм и управленческий учет вуза в условиях бюджетных реформ. — Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2006. — 350 с
3. Федеральный закон Российской Федерации от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений».

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕТОДОВ ПРИНУДИТЕЛЬНОГО ВЗЫСКАНИЯ НЕДОИМКИ ПО НАЛОГАМ И СБОРАМ ПО РЕСПУБЛИКЕ БУРЯТИЯ

Цыдыпова Алена Викторовна

*канд. экон. наук, доцент БГСХА, г. Улан-Удэ, республика Бурятия
E-mail: Cydyпова2011@mail.ru*

Способы обеспечения исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов, порядок и условия их применения устанавливаются главой 11 НК РФ:

- залог имущества;
- поручительство;
- пеня;
- приостановление операций по счетам;
- арест имущества.

Указанные способы обеспечения исполнения обязанности по уплате налогов и сборов не однородны. Залог и поручительство традиционно являются гражданско-правовыми способами обеспечения обязательств и наиболее полно разработаны в гражданском законодательстве.

Способы обеспечения исполнения обязанности по уплате налогов и сборов составляют самостоятельный правовой институт. Необходимо отметить, что в Законе об основах налоговой системы уже были установлены способы обеспечения исполнения налогоплательщиком своих обязанностей в виде денежного залога и товарно-материальных ценностей, поручительства и гарантий кредиторов налогоплательщика [3, с. 17].

Этому способствовало, в частности, развитие различных способов реструктуризации задолженности организаций перед бюджетами, а также применяемое на практике предоставление отсрочек и рассрочек по уплате задолженности. Способы обеспечения исполнения обязанностей по уплатам налогов и сборов по своей природе относятся к мерам государственного принуждения к исполнению обязанностей [1, с. 55].

В Налоговом кодексе РФ установлены основания, условия и порядок применения способов исполнения налоговой обязанности по уплате налогов и сборов.

Как правило, способы обеспечения исполнения обязанности по уплате налогов и сборов применяются одновременно с принудительными методами взыскания недоимки по налогам, только

пени начисляются и взыскиваются начиная со следующего дня после наступления срока уплаты налога, установленного законодательством, не зависимо от применения принудительных мер.

Оценка эффективности принудительного взыскания недоимки, направления требований налоговыми органами Республики Бурятия рассмотрены в таблице 1.

Таблица 1.

Оценка применения методов принудительного взыскания недоимки по налогам по Республике Бурятия

Наименование	годы		
	2008г.	2009г.	2010г.
Требования направлено, шт.	26604	310813	62024
на сумму млн. руб.	2555,8	2196,3	2582,6
поступило, млн. руб.	684,06	881,5	570,8
% к сумме по требованиям	26,76	40,1	22,1
Инкассовые поручения, штук	30802	32786	33308
на сумму. млн руб.	725,6	781,4	1029,3
поступило, млн. руб.	149,4	168,2	183,4
% к сумме по требованиям	2,058	2,15	1,78
Решения за счет имущества, шт.	13671	12804	19916
на сумму млн. руб.	706,8	557,9	909,6
поступило, млн. руб.	274,5	213,6	149,7
% к сумме по требованиям	3,834	3,829	1,645

** форма 4-ОР «принудительные взыскания недоимки»*

По данным таблицы видно, что налоговые органы направили требования об уплате налога возросли на 35420 шт по сравнению с 2008 годом и решения за счет имущества 6245 шт.

Способы обеспечения исполнения обязанности по уплате налогов и сборов в бюджетную систему применяются только при наличии недоимки.

Во-первых, наличие недоимки влечет начисление пени;

Во-вторых, при принятии решения о взыскании налога, сбора, пени за счет денежных средств, находящихся на счетах налогоплательщика в банках одновременно принимается решение о приостановлении операций по счетам налогоплательщика;

В-третьих, исполнение решения об обращении взыскания налога или сбора за счет иного имущества обеспечивается арестом имущества.

Налоговыми органами Республики Бурятия принимаются все способы обеспечения обязанностей по уплате налогов, сборов, пени за исключением залога и поручительства.

Эффективность применения способа обеспечения исполнения обязанностей по уплате налогов, сборов пени приостановление операций по счетам налогоплательщиков в банках с помощью показателя исполнения инкассовых поручений, исчисленного по соотношению в процентах суммы поступившей по инкассовым поручениям в бюджетную систему и суммы, на которую эти поручения были направлены в банки

Сопоставлять количество инкассовых поручений и решений о приостановлении операций по счетам налогоплательщиков в банках, по нашему мнению, нецелесообразно, так как решение может быть одно, а инкассовых поручений несколько при наличии у одного налогоплательщика недоимки по различным налогам.

Таблица 2.

Результаты по налоговым проверкам

Наименование налога	Доначислено, всего			В том числе по выездным проверкам		
	2009 г	2010 г	2010 г к 2009 г	2009 г	2010 г	2010 г к 2009 г
	Тыс. руб.	Тыс. руб.	%	Тыс. руб.	Тыс. руб.	%
Всего	69795	81921	117,37	58020	60715	104,64
Налог на прибыль организации	14996	4913	32,76	14831	2810	18,95
НДФЛ	17634	25514	144,69	16838	24757	147,03
НДС	16949	28042	165,45	13042	23259	178,34
Налог на имущество	3610	4015	111,22	3107	1555	50,05
Платежи за пользование природными ресурсами	144	1229	853,47	137	1223	892,70
УСНО, ЕНВД, ЕСХН	5590	3888	69,55	5173	3196	61,78
Прочие налоги и сборы	10872	14320	131,71	5022	3915	77,96

* форма №2-НК «налоговые проверки»

Данные таблицы 2 показывают результаты налоговых проверок, выполненных налоговыми органами, свидетельствуют о том, что суммы начислений, по данным налогоплательщиков, не соответствуют их реальным обязанностям по уплате налогов и сборов.

В 2010 году практически каждый налогоплательщик допустил несвоевременную уплату налогов два и более раз. Законодательными актами по налогам и сборам в Российской Федерации установлены различные способы обеспечения исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов.

Указанная работа проводилась во взаимодействии с органами местного самоуправления и правительством Республики Бурятия. Основная стратегическая цель, поставленная перед УФНС России по Республике Бурятия на текущий год — добиться устойчивости формирования доходов бюджетной системы и максимально снизить задолженность. Также обращено особое внимание на новые принципы и подходы к проведению контрольных мероприятий, а именно - мотивации плательщиков к добровольному отказу от инструментов минимизации налогов, концентрации контрольных мероприятий на зонах риска и обеспечении качества контрольных мероприятий

Основная цель обеспечения обязанности по уплате налогов и сборов состоит в установлении реального имущественного обеспечения, посредством которого возможно удовлетворение фискальных интересов бюджетной системы России. Арест имущества и приостановление операций по счетам в банке направлены на предотвращение возможностей уклонения от налогообложения путем применения к обязанному лицу (в отношении его имущества, в том числе денежных средств, находящихся на счете в банке) методов государственного принуждения, направленных на устранение возможностей для сокрытия источника уплаты налога.

Арест имущества, как способ обеспечения исполнения по уплате налогов и сборов, не означает, что недоимка будет погашена в сумме равной стоимости арестованного имущества.

Основные причины возникновения трудностей в выполнении принудительных методов по взысканию недоимки за счет имущества налогоплательщика— должника, обеспеченного арестом имущества заключаются в следующем:

- отсутствие платежеспособного спроса среди граждан и юридических лиц республики, затрудняет реализацию крупных объектов организаций—должников;
- низкая ликвидность арестованного имущества, высокая степень материального и морального износа имущества технического

назначения. Износ основных фондов на предприятиях составляет от 50 до 89 %. Морально устаревшее имущество на многих предприятиях достигает 100%, здания и сооружения требуют колоссальных средств на восстановление;

- отзыв имущества с реализации из-за приостановления исполнительных действий по решениям судов и уполномоченных органов;

- постоянные изменения в нормативной базе и структурах, занимающихся реализацией арестованного имущества, за последние пять лет;

- незаинтересованность аккредитованных при РФФИ структур, находящихся на самоокупаемости, в развитии сети представителей в отдаленных районах, прежде всего из-за экономической нецелесообразности.

Список литературы:

1. Налоги и налоговое право : учеб .пособие / под ред А.В. Брызгалина. — М.: Аналитика — Пресс, 1997г. — 600 с.
2. Циндеман И. А. Налоговое обязательство в системе налогового права России / Э.М. Циндеман // Финансовое право. — 2005. — № 9 — С. 17-21.
3. Форма 4-ОР «принудительные взыскания недоимки по республике Бурятия»
4. Форма № 2-НК «налоговые проверки по республике Бурятия»

СЕКЦИЯ 10

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

САМООЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ФГБОУ ВПО «КНАГТУ»

Бурилова Анастасия Владиславовна

*бакалавр информационных систем, ФГБОУ ВПО «КНАГТУ»,
г. Комсомольск-на-Амуре
E-mail: stacy.kms@mail.ru*

Некрасова Марина Геннадьевна

*канд. экон. наук, начальник отдела менеджмента качества,
г. Комсомольск-на-Амуре
E-mail: NeMG@yandex.ru*

Самооценка деятельности организации позволяет определить эффективность и результативность работы организации, определить качество ее работы. В системе менеджмента качества КНАГТУ с 2007 по 2009 года самооценка проводилась по методике, разработанной специалистами Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета «ЛЭТИ» [1, 2]. В данной методике выделено девять критериев: первые пять относятся к группе возможностей, последние четыре — к группе результатов.

Для успешной деятельности ВУЗа критерии возможностей должны быть связаны с критериями результатов, то есть изменение действий, описанных в группе возможностей, должно приводить к изменению положения дел в группе результатов. Для оценки связи между подкритериями воспользуемся причинно-следственными отношениями, где причинами будут критерии раздела возможностей, а следствиями — критерии результатов. Оценим их связь, используя парную регрессию линейного типа:

$$y = a_0 + a_1 x,$$

где $a_0 = \bar{r} - a_1 \bar{v}$, $a_1 = \frac{\overline{rv} - \bar{r} \cdot \bar{v}}{\overline{v^2} - \bar{v}^2}$,

r — данные критерия результатов (за несколько периодов),
 v — данные критерия возможностей (за несколько периодов).

Также рассчитаем коэффициент корреляции, определяющий тесноту связи между критериями возможностей и результатов:

$$cor = \frac{\overline{rv} - \bar{r} \cdot \bar{v}}{\sigma_v \sigma_r}, \text{ где } \sigma_v = \sqrt{\overline{v^2} - \bar{v}^2}, \sigma_r = \sqrt{\overline{r^2} - \bar{r}^2}.$$

Коэффициент корреляции изменяется в пределах от нуля до единицы, при этом, чем ближе значение к единице, тем прочнее (теснее) связь критерия возможности с критерием результата. Таким образом, проведя расчеты, составим таблицу, в которой отразим количество совпадения тех коэффициентов корреляции, которые позволяют достичь очень тесной и функциональной связи между критериями двух групп (таблица 1).

Таблица 1.

Частота совпадения коэффициентов корреляции выше 0,8

Критерии	6 «Удовлетворенность потребителей»	7 «Удовлетворенность сотрудников»	8 «Влияние на общество»	9 «Результат работы»
1 «Лидерство руководства»	3	2	4	5
2 «Политика и стратегия»	4	3	3	2
3 «Потенциал сотрудников»	3	3	5	3
4 «Использование ресурсов»	5	2	4	4
5 «Управление процессами»	4	4	5	2

Из таблицы 1 видно, что в целом по университету взаимосвязь наблюдается между теми критериями ячейки, на пересечении которых выделены серым цветом. Однако функциональная связь наблюдается между критериями:

- «Лидирующая роль руководства в организации деятельности университета» и «Результат работы университета»;
- «Использование потенциала преподавателей и сотрудников» и «Влияние университета на общество»;
- «Рациональное использование ресурсов» и «Удовлетворенность потребителей качеством предоставляемых образовательных услуг»;

- «Управление процессами в обеспечении качества подготовки специалистов» и «Влияние университета на общество».

Также по данной таблице можно определить критерии, требующие улучшения — те, ячейки на пересечении которых содержат значения «2» и ниже. Это критерии «Лидерство руководства», «Удовлетворенность сотрудников», «Политика и стратегия», «Результат работы», «Использование ресурсов», «Управление процессами», «Результат работы». Помимо определения проблемных областей деятельности, по таблице можно выявить взаимосвязь между улучшениями, например, улучшение значений показателей «Удовлетворенность сотрудников» может повлечь за собой улучшение значений показателей «Лидерство руководства».

Сравним деятельность СМК КнАГТУ с деятельностью СМК других университетов. Воспользуемся оценками участников конкурса «СИСТЕМЫ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ ВЫПУСКНИКОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ» [3]. Данный конкурс проводится Рособрнадзором по методике, гармонизированной с моделью премии Правительства Российской Федерации [4].

В качестве сравнения с КнАГТУ были выбраны лауреаты и не лауреаты конкурса. Получившееся соотношение видно на рисунке 1.

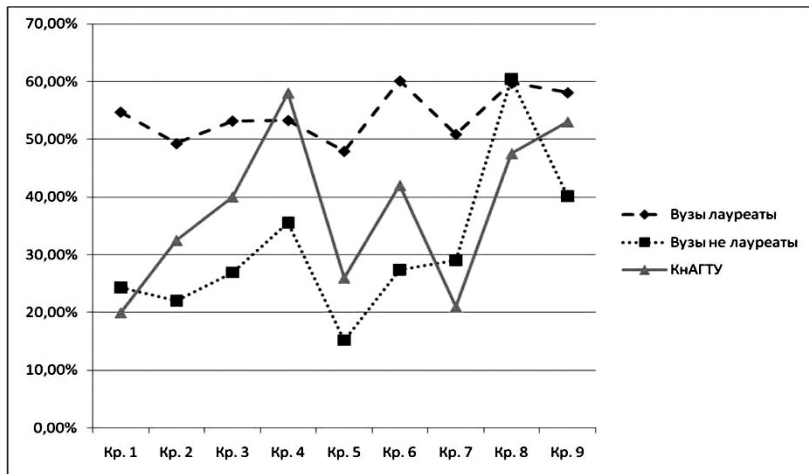


Рисунок 1. Оценки участников конкурса

Отметим критерии, требующие улучшения, т.е. те, значения которых на диаграмме ниже, чем у вузов не лауреатов: критерий 1

«Лидерство руководства», критерий 7 «Удовлетворенность сотрудников», критерий 5 «Управление процессами», критерием 8 «Влияние университета на общество». Эти критерии также были отмечены проблемными при корреляционном анализе. Исходя из этого, можно сделать вывод, что корреляционный анализ данных, собранных за некоторый период, помогает выявить стороны требующие улучшения и стороны, с помощью которых можно устранить данные несоответствия.

С 2009 года в КНАГТУ самооценка проводится с использованием различных методик. Например, методика, основанная на ГОСТ Р ИСО серии 9004 [5]; методика, основанная на модели премии Правительства Российской Федерации; оригинальная методика модели конкурса «Лидер качества 2011». Это приводит к появлению большого числа разрозненных данных, которые сложно использовать при проведении анализа результатов самооценки за несколько временных периодов.

На данный момент не существует единой методики или единого образца, основываясь на котором можно было бы использовать полученные по различным методикам данные для общего анализа. Поэтому начата работа по разработке принципов и подходов к созданию такой методики, которая позволяла бы анализировать данные, полученные в ходе самооценок, основанных на несвязанных друг с другом методиках.

Список литературы:

1. Методические рекомендации по применению стандартов серии ГОСТ Р ИСО 9000-2001 в высших учебных заведениях. / Д. В. Пузаков [и др.]. — СПб.: Издательство СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2003. — 220 с.
2. Методический материал для самооценки СМК — КНАГТУ. — Комсомольск-на-Амуре : ГОУВПО «КНАГТУ», 2007. — 58 с.
3. Разработка математического и программного обеспечения независимой системы оценивания деятельности ВУЗа для поддержки принятия управленческих решений : автореферат / Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС». С.А. Проницкий. — М. : НИТУ «МИСиС», 2011. — 25 с.
4. Рекомендации. Самооценка деятельности организации на соответствие критериям премии правительства Российской Федерации в области качества 2005 года. — М.: ОАО «Всероссийский научно-исследовательский институт сертификации», 2005. — 72 с.
5. Системы менеджмента качества. ГОСТ Р ИСО 9004-2001. Рекомендации по улучшению деятельности. — Введ. 2001-08-15. — М. : Госстандарт России : Издательство стандартов, 2001. — 54 с.

К ПОДХОДУ ПОВЫШЕНИЯ ТОЧНОСТИ СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Синяк Надежда Андреевна

*бакалавр информационных систем, ФГБОУ ВПО «КНАГТУ»,
г. Комсомольск-на-Амуре
E-mail: nadegda.komsa@mail.ru*

Некрасова Марина Геннадьевна

*канд. экон. наук, начальник отдела менеджмента качества,
г. Комсомольск-на-Амуре
E-mail: NeMG@yandex.ru*

В настоящее время потребность в использовании социологических исследованиях обусловлена необходимостью научного обоснования управленческих решений, планов действий, оценки эффективности их реализации, а также прогнозирования изменения различных социальных ситуаций.

Потребность в автоматизации процессов проведения исследования в организациях вызвана их широким использованием. Это позволит сэкономить временные, материальные и кадровые ресурсы, увеличить скорость информационного обмена, обеспечить репрезентативность полученных результатов в ходе проведения исследования.

Социологическое исследование включает пять сменяющих друг друга этапа, представленных на рисунке 1 [1, с. 236].

Для получения достоверных результатов социологических исследований большое влияние оказывает расчет выборочной совокупности. Практически ни одно исследование, даже при самых идеальных условиях не опирается на стопроцентное изучение генеральной совокупности.

Выборочное исследование широко применяется на практике, поскольку обладает существенными преимуществами по сравнению с другими методами получения статистических данных [2, с. 35].

Рассмотрим показатели оценки результатов в соответствии с каждым этапом проведения социологического исследования на примере опроса сотрудников ФГБОУ ВПО «КНАГТУ».



Рисунок 1. Этапы проведения исследования

1. Этап

2. Этап. Для расчета процента возврата анкет в ходе проведения социологического исследования необходимо произвести расчет выборочной совокупности. Алгоритм расчета объема выборки состоит из следующих шагов: определение генеральной совокупности, категорий респондентов.

3. Определение численности работников в каждой из категорий.

4. Определение минимального порога численности респондентов в каждой из категорий (исходя из стандартных методик).

5. Определение степени важности категорий, определение весового коэффициента для каждой группы респондентов. Исходя из процессной модели КнАГТУ определяются весовые коэффициенты для каждой группы респондентов на основании того к какой категории сотрудников относятся респонденты: основной персонал (ППС), управляющий, административный, обеспечивающий и вспомогательный.

6-7. Расчет выборки по каждой категории работников. Определение «резервного» фонда (исполнитель — социолог ОМК).

Профессорско-преподавательский состав, административный, обслуживающий и учебно-вспомогательный персонал являются важнейшей заинтересованной стороной внутренней среды университета. Это будет оказывать существенное влияние на формирование структуры выборки для проведения исследования [3, с. 68].

В анкете используется разграничение вопросов, адресованных профессорско-преподавательскому составу КнАГТУ и прочим целевым группам его сотрудников по причине различий принимаемого участия в процессах КнАГТУ. Тем самым предполагается больший учет запросов и потребностей заинтересованных сторон внутренней среды университета в соответствии с политикой КнАГТУ в области системы менеджмента качества [4, с. 34].

Расчет объема выборки производится по формуле:

$$n = \frac{z^2 \cdot s^2 \cdot N}{\Delta^2 \cdot N + z^2 \cdot s^2},$$

где n — объем выборки; z^2 — коэффициент доверия; s^2 — выборочная дисперсия; Δ^2 — ошибка репрезентативности (выборки); N — генеральная совокупность.

Значение выборочной дисперсии берем равную 0,25, так как не известны вероятности появления признака в выборке. Ошибку репрезентативности следует брать от 1—5%. Допускать ошибку более 5% нежелательно.

Структура выборки сотрудников, определенная социологом, имеет следующий вид:

$$n = \begin{cases} \text{ППС} - 80\% \\ \text{УВП} - 40\% \\ \text{АХЧ} - 30\% \\ \text{АУП} - 10\% \\ \text{НИС} - 100\% \end{cases},$$

где n — выборочная совокупность.

В соответствии с данной структурой необходимо рассчитать количество респондентов по каждой категории. Значения, участвующие при расчете представлены в таблице 1 за 2011 год, где введены следующие обозначения: $N_{\text{ив.структ.}}$ — количество человек, вошедших в структуру выборки; n — структура выборки; k_i — весовой коэффициент.

Таблица 1.

Значения для расчета выборки (2011 год)

Категория сотрудников	Общее кол-во чел. в группе	n	N _{ив структур, чел}	k _i		X _i	C _i	Π _{от стр. чел}
ППС+НИС	416	80%	332,8	4	0,4	0,385612	128,3315	371
УВП	383	40%	153,2	3	0,3	0,289209	44,30676	128
АУП	66	10%	6,6	1	0,1	0,096403	0,636259	2
АХЧ	210	30%	63	2	0,2	0,192806	12,14676	35
				Максимальный вес				
				10	1			

Общее количество человек, вошедших в структуру выборки $N_{\text{в структур}} = 556$ чел. Расчет дополнительных коэффициентов для i -той категории производится по формулам: $H = \frac{n}{\sum N_{\text{ив структур}}}$; $X_i = k_i \cdot H$;

$C_i = N_{\text{ив структур}} \cdot X_i$; $L = \frac{n}{\sum C_i}$; $n_{\text{от структур}} = C_i \cdot L$.

В результате расчетов должно выполняться равенство:

$$n = \sum n_{\text{от структур}}$$

Для распределения респондентов, вошедших в выборку по факультетам/отделам и кафедрам используется формула:

$$n_i = n \cdot \frac{N_i}{N}$$

где n_i — объем выборки для i -ой категории сотрудников, n — общий объем выборки, N_i — объем i -ой категории сотрудников в генеральной совокупности, N — общий объем генеральной совокупности.

Процент возврата анкет рассчитывается по формуле:

$$P_{\text{возвр } ij} = \frac{n_{\text{возвр } ij}}{n_{ij}} \cdot 100\%.$$

где $P_{\text{возвр } ij}$ — процент возврата анкет i -го исследования за j -ый год, $n_{\text{возвр } ij}$ — количество собранных анкет после проведения опроса i -го исследования за j -ый год, n_{ij} — начальное количество анкет (выборочная совокупность) i -го исследования за j -ый год.

Этап 3. Временные характеристики обработки ответов респондентов после проведения опроса рассчитываются по формуле:

$$S(t_i) = |t_i^{\Pi} - t_i^{\Phi}| \rightarrow 0,$$

где t_i^{Π} — плановое время для обработки i -ой анкеты, t_i^{Φ} — фактическое время обработки i -ой анкеты с помощью программы.

Формула расчета времени для обработки ответов респондентов n -го количества анкет j -го исследования:

$$\left\{ \begin{array}{l} t_{nj}^{\Pi} = t_i^{\Pi} \cdot n, \\ t_{nj}^{\Phi} = t_i^{\Phi} \cdot n, \\ S(t) = |t_{nj}^{\Pi} - t_{nj}^{\Phi}| \rightarrow 0 \end{array} \right.,$$

где t_{nj}^{Π} — плановое время обработки n -го количества анкет j -го исследования, t_{nj}^{Φ} — фактическое время обработки n -го количества анкет j -го исследования.

Этап 4. Расчет временных характеристик формирования отчета социологического исследования производится по формуле:

$$C(t) = |t_{kj}^{\Pi} - t_{kj}^{\Phi}| \rightarrow 0,$$

где t_{kj}^{Π} — плановое время формирования отчета k -ой группы j -го исследования, t_{kj}^{Φ} — фактическое время формирования отчета k -ой группы j -го исследования.

Этап 5. Временные характеристики анализа результатов исследования:

$$A(t) = |t_{ij}^{\Pi} - t_{ij}^{\Phi}| \rightarrow 0,$$

где t_{ij}^{Π} — плановое время анализа результата i -го исследования за j -ый год, t_{ij}^{Φ} — фактическое время анализа результата i -го исследования за j -ый год.

В результате анализа этапов социологического исследования была сформирована математическая модель показателей оценки результатов каждого из представленных этапов.

Анализ результатов социологического исследования заключается в сравнении показателей данного исследования по сравнению с проведенными исследованиями в предыдущие периоды.

Список литературы:

1. Добренков В. И., Кравченко А. И. Методы социологического исследования. М.: ИНФРА-М, 2006. 768 с.
2. Журавлев Г. Т. Прикладная социология. М., 2002. 82 с.
3. Куделько А. Р. Система кадрового обеспечения территории в современных экономических условиях / А.Р. Куделько, В.П. Котляров, Т.А. Яковлева, М.Г. Некрасова. — Владивосток: Дальнаука, 2007. — 159 с.
4. Описание процессов в образовательной системе / В. Д. Бердоносков, М. Г. Некрасова // Вестник Государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет»: сб. науч. Тр.: в 3 ч. — Комсомольск-на-Амуре: ГОУВПО «КнАГТУ», 2005. — Ч. 2. — С. 34-36.

СЕКЦИЯ 11

ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ НА ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ С УЧЕТОМ ФАКТОРА ВРЕМЕНИ

Еронкевич Наталья Николаевна

аспирант, м. н. с. КГТЭИ, г. Красноярск

E-mail: NaEr@list.ru

В процессе своего развития предприятие сферы услуг сталкивается с большим количеством разного рода факторов, которые постоянно видоизменяются, то увеличивают, то уменьшают степень своего влияния на его хозяйственную деятельность. Эти факторы несет в себе окружающая среда предприятия, в которой и благодаря которой оно функционирует и развивается. Взаимодействие внешней среды и предприятия является достаточно сложным, не зря вопросами структуры внешней среды занимается и интересуется большое количество ученых таких, как М. Портер, У. Диллом, Дж. Томпсон, А. Неоди, Ф. Котлер, Э. М. Коротков, О.С. Виханский и многие другие. Ведь связь внутренней и внешней среды предприятия проявляется в том, что любое предприятие должно приспосабливаться к внешним условиям среды путем адаптации внутренней среды, которая и определяет поведение предприятия на рынке. При этом важно в антикризисном управлении не пассивное приспособление, а стремление к развитию и влиянию в пределах возможностей на внешние изменения. Это достигается путем конкуренции, в результате которой возникают новые продукты и услуги, более полно удовлетворяющие запросы потребителей, в результате чего постепенно видоизменяется рынок.

Здесь важно рассмотреть процесс прохождения предприятием сферы услуг по кривой жизненного цикла, так как его отношение к различным факторам меняется, несмотря на то, что эти факторы не прекращают своего воздействия, но при этом степень их влияния уменьшается.

Итак, анализ различного рода литературы, позволил автору сделать вывод о том, что основные участники рынка, от которых напрямую зависит деятельность предприятия: покупатели, партнеры, клиенты, — всегда будут являться центральным звеном в управлении предприятием, на которых направлены стратегические цели и задачи предприятия. А другие виды факторов, в зависимости от стадии жизненного цикла предприятия сферы услуг, будут влиять в разной степени, и нарастание их будет постепенным, по спирали, чем дальше виток с факторами от точки развития предприятия, тем меньше он влияет на него (рис. 1).

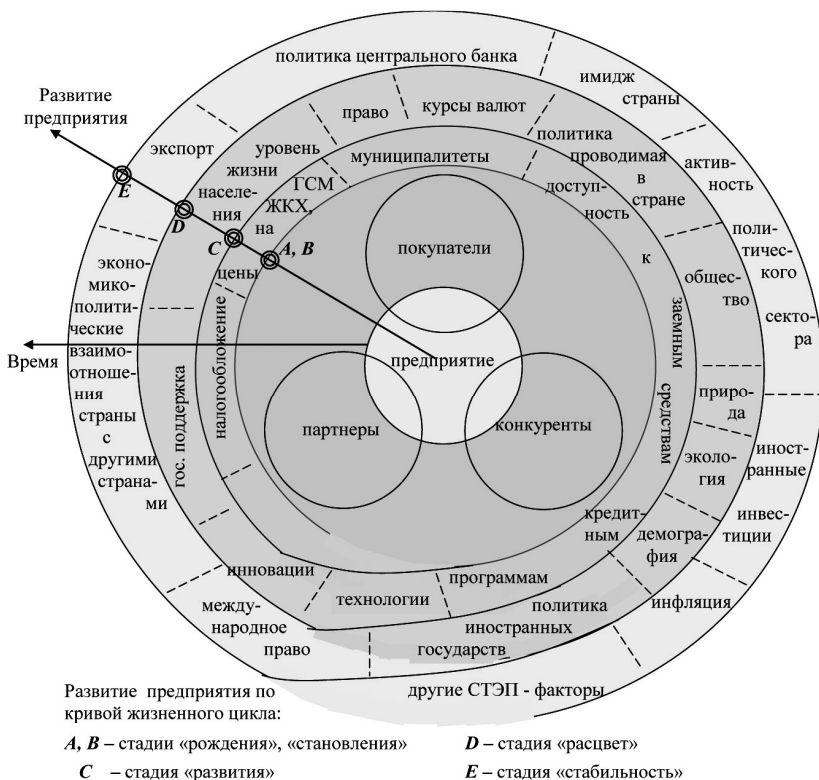


Рисунок 1. Влияние факторов при развитии предприятия в процессе движения его по кривой жизненного цикла (сост. автором)

Так на самых первых стадиях (помимо потребителей, партнеров и конкурентов) сильное влияние оказывают такие факторы внешнего окружения, как налогообложение, цены на ЖКХ и ГСМ, муниципалитеты (причем данные факторы, также влияют на партнеров, конкурентов и потребителей). С течением времени, при развитии и функционировании менеджмент предприятия находит оптимальные инструменты, позволяющие ему расти дальше и эти факторы отступают на второй план, т.к. инструменты, снижающие степень зависимости, найдены. Но возникает следующая волна факторов, которые становятся первостепенными на новой стадии развития предприятия, как правило, в сфере услуг такими факторами выступают доступность к заемным средствам, кредитным программам, технологии, инновации и т. д.

Таким образом, предприятие развивается и функционирует, трансформируясь в транснациональную компанию, где приоритетными факторами и напрямую влияющими становятся политика и экономика, проводимая в стране и других странах, на чей рынок планирует выйти предприятие, взаимоотношения государств и т. д. Тем самым, на первоначальных стадиях развития предприятия, факторы, которые влияли на функционирование косвенно, к стадии «расцвета» предприятия становятся приоритетными, а те которые были основными по степени значимости, становятся второстепенными. Это связано с тем, что менеджмент предприятия и само предприятие становятся более эффективными и конкурентоспособными, система управления устойчивой, а главное опыт и знание, позволяют понять как и сколько времени требуется предприятию для адаптации к новым условиям. Именно так, по мнению автора, происходит развитие и адаптация предприятия к изменениям внешней среды, в течение движения его по кривой жизненного цикла.

Рассмотренное изменение степени влияния факторов в соответствии со стадиями жизненного цикла предприятия актуально для предприятий любых отраслей, и время, а точнее скорость перехода от одной стадии развития к другой зависит не только от сферы, в которой работает предприятие, но и от сложности и неопределенности внешней среды. Для сферы услуг, как правило, внешняя среда является сложной, и чаще всего, неопределенной.

Исходя из исследованной литературы, к специфическим факторам системы управления предприятия сферы услуг относят те факторы, которые непосредственно связаны с оказанием услуг клиентам предприятия, скорости и качества их обслуживания, а также факторы, позволяющие сформировать у клиентов положительное впечатление о предприятии [3, С. 51]. В данном случае следует

уточнить и дополнить данные специфические факторы сферы услуг, еще таким фактором как время (табл. 1).

Из вышесказанного, следует отметить, что на такой важный фактор как время необходимо обратить особое внимание, так как оно обладает такими характеристиками, как необратимость, невосполнимость и быстротечность. Временной фактор является главенствующим фактором в жизнедеятельности предприятия, т. к. вся его хозяйственная деятельность осуществляется в определенном промежутке времени, благодаря данному фактору, процесс антикризисного управления приобретает такие черты и характеристики, как динамичность (оперативность), непрерывность, ритмичность, частотность (частота циклов по типам решений), продолжительность циклов, хроноструктура, интенсивность, возвратность и инертность [1, С. 299]. Так, Э.М. Коротков выделяет фактор времени, как:

- *Ресурс*, так как благодаря наличию времени осуществляется та или иная деятельность предприятия. Время — это невосполнимый ресурс.
- *Поле (среда)*, то есть в рамках времени используются другие ресурсы. Время — это поле действий менеджера.
- *Характеристика управленческой деятельности*, которая является следствием использования ресурсов для осуществления хозяйственной деятельности. Время — это протяженность и последовательность изменений, которые происходят в процессе управления [2, С. 417-418].

Таблица 1.

Систематизация факторов, определяющих требования к системе управления предприятием сферы услуг

№	Факторы	Управляемость		Влияние на качество		Характер определенности	
		управляемые	слабоуправляемые	прямое	косвенное	детерминированные	стохастические
Материальные факторы							
1	Техническая оснащенность предприятия	+			+	+	
2	Состояние интерьера предприятия	+		+		+	
3	Обеспечение фирменной робой сотрудников	+		+			+
4	Информационные материалы (буклеты, проспекты и т.д.)	+		+		+	
Факторы надежности процесса оказания услуг							
1	Репутация предприятия	+			+		+
2	Выполнение стандартов процесса оказания услуг	+		+			+
3	Наличие/отсутствие ошибок в операциях обслуживания	+		+			+
4	Дисциплина персонала	+		+			+
Факторы коммуникаций персонала							
1	Оперативность оказания услуг	+		+			+
2	Помощь в решении проблем клиентов		+	+		+	
3	Реализация обратной связи с потребителями	+		+			+
4	Атмосфера взаимодействия сотрудников с клиентами		+	+			+
Факторы адаптивности процесса оказания услуг							
1	Индивидуальный подход к своим клиентам	+		+		+	
2	Ориентация процессов обслуживания на потребности клиентов		+		+		+
3	Удобный режим работы предприятия для его потребителей	+		+		+	
Факторы времени							
1	Время решения стандартных задач сотрудниками	+		+			+
2	Скорость обслуживания клиентов при должном качестве	+		+			+
3	Возможность делегирования	+		+		+	
4	Соблюдение времени оказания услуг	+		+			+

Так при построении системы антикризисного управления необходимо учитывать время, и понимать, что время это величина относительная и имеет определенные виды, представленные на рисунке 2, которыми необходимо управлять, создать на предприятии такие условия, чтобы время всегда было продуктивным и высокопроизводительным, а персонал работал в команде, получая удовлетворенность от проделанной работы.



Рисунок 2. Фактор времени в технологии менеджмента [2, С. 418]

Таким образом, время необходимо рационально использовать с помощью учета и проектирования. Учет времени указывает на его резервы, и возможности экономии, благодаря которым обеспечивается производительность, эффективность и качество управления. А проектирование необходимо для дифференциации дел по критериям их срочности, важности, функциональности, сложности, проблематичности, потребности в дополнительном изучении, возможности делегирования, ценностной ориентации, формализации. Тем самым выстраивается приоритетность решаемых задач, и развитие предприятия становится ритмичным, динамичным, а главное эффективным.

Список литературы:

1. Антикризисное управление: учебник. — 2-е изд. / под. ред. Э.М. Короткова. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 620 с.
2. Коротков Э. М. Концепция Российского менеджмента: учеб. пособие. М.: Де КА, 2004. — 896 с.

3. Проблемы и перспективы развития потребительского рынка: сб. ст. Седьмой регион., научно-прак. конф., Красноярск, 2009. 477 с.

МЕХАНИЗМ ИНТЕГРАЦИИ МЕТОДОЛОГИИ ШЕСТЬ СИГМ В СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ОРГАНИЗАЦИИ

Кренёв Александр Станиславович

*соискатель, Санкт-Петербургский государственный морской
технический университет, г. Санкт-Петербург*

E-mail: yirion6@gmail.com

Концепция Шесть сигм получает в последнее время все большее распространение в практике российских компаний. Термин Сигма является статистическим и обозначает стандартную девиацию, т.е. отклонение. В идеале процесс представлен без отклонений, с постоянным качеством на выходе. В реальности отклонения возникают, и те из них, которые выходят за пределы приемлемого уровня, называются дефектами [1]. В понятии «приемлемого уровня» заключается особенность концепции Шесть сигм: максимальное отклонение выхода процесса должно быть в 6 раз меньше того отклонения, которое требует потребитель. Из сказанного проистекает понятие качества Сигма: сколько раз фактическое отклонение укладывается в допуск указанный потребителем. Начальным уровням качества Сигма соответствуют сотни и десятки дефектов на тысячу, более высоким, пятому и шестому — десятки и единицы на миллион (таблица 1). Цель концепции Шесть сигм — увеличить качество и уменьшить количество дефектов [2]. Таким образом, достигается снижение расходов, например, на гарантийное обслуживание, переделку, экономится время и упрочняется позиция компании на рынке.

Таблица 1.

Уровни сигма

Уровень Сигма	Кол-во дефектов на миллион	Кол-во дефектов на тысячу	% дефектов от общего кол-ва
6	3,4	0,0034	0,00034
5	233	0,233	0,0233
4	6210	6,210	0,6210
3	66807	66,807	6,6807
2	308537	308,537	30,8537

Предположение наличия дефектов в методике Шесть сигм делает ее наиболее эффективным инструментом для улучшения качества: взамен абстрактных понятий тотального управления качеством, максимального удовлетворения нужд клиента или бездефектного производства предлагается применять механизм, регламентирующий определение конкретных показателей процесса, их измерение, анализ, планирование мер по улучшению и контроль. Методика является довольно жесткой и структурированной при внедрении и использует довольно обширный инструментарий. Для реализации методики Шести сигм существует способ совершенствования (и использования данных и инструментов процесса), который может быть разделен на пять этапов [3]. Он обозначается аббревиатурой DMAIC, что означает «определение — измерение — анализ — улучшение — контроль» (Define — Measure — Analyze — Improve — Control). Примером реализации концепции Шесть сигм через осуществление последовательности DMAIC служит решение задачи по сокращению количества брака на сборочном заводе группы компаний ОАО СЗ «Северная верфь».

Define — Определение

Основные задачи данного этапа являются определение потребностей процесса и их требований, какие цели преследуют и какие результаты должен принести проект. В рамках данного этапа осуществляется построение карт процесса в редакции IDEF0, на которых можно идентифицировать Поставщиков, Входы, Потребителей и Выходы. Базовые рекомендации для анализа моделей сводятся к следующему:

- простаивающие функции (работы) необходимо ликвидировать или включить в процесс;
- функции, не ведущие к удовлетворению потребителя также необходимо ликвидировать. Например: исправление неисправностей, которые можно предотвратить, утилизация дефектных продуктов, нерациональные задержки. Ликвидация подразумевает комбинирование нескольких функций (работ) в одну для предотвращения задержек, а также определение и исправление причин, вызывающих необходимость переделок или утилизации.

Карта процесса сборки изделия представлена на рис.

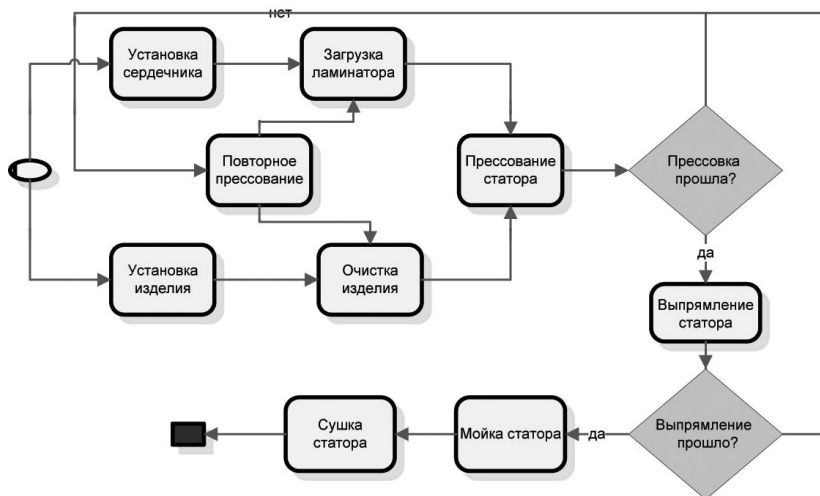


Рисунок 1. Карта процесса сборки изделия

Measure — Измерение.

На данном этапе последовательности осуществляется определение Дефектов процесса и вызывающих их причины путем измерения тех факторов, которые оказывают наибольшее влияние на выбранные Характеристики. Для выбора данных факторов целесообразно использовать диаграмму Парето, на которой можно идентифицировать ключевые 20% факторов, которые генерируют 80% проблем.

Для рассматриваемого примера период анализа деятельности сборочного цикла составляет 6 месяцев.

В таблице 2 представлена информация по количеству лома и количеству зубцов статора.

Таблица 2.

Количество размотавшихся зубцов и лома

Месяц	1	2	3	4	5	6
Размотавшиеся зубцы в месяц,\$	108512	101877	77411	64425	66858	92961
Лом в месяц (размотанные статоры),\$	1770	0	1473	4024	3346	1462
Лом, %	1,6	0	1,9	6,2	5,0	1,6
Среднее значение лома,%	2,71					

В таблице 3 представлены разновидности и количество дефектов.

Таблица 3.

Разновидность и количество дефектов

Разновидность дефекта	Количество	%
Внутренние повреждения во время прессования	4	31
Несоответствие критерию прямолинейности	3	23
Несоответствие посадочному критерию	3	23
Отсутствие стопорного кольца	2	15
Шероховатость внутренней поверхности	1	8

На рисунке 2 представлена диаграмма Парето

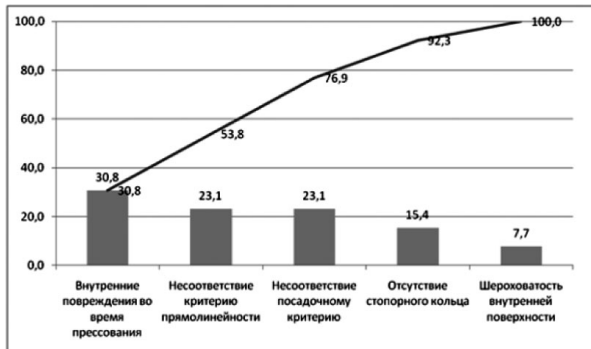


Рисунок 2. Диаграмма Парето

Из анализа диаграммы Парето следует, что источниками 80% дефектов являются такие факторы, как внутренние повреждения во время прессования, несоответствие критерию прямолинейности, несоответствие посадочному критерию, и решение данных вопросов является первоочередным действием.

Analyze — Анализ

На данном этапе изучаются данные и карты процесса с целью определения характера и степени дефекта. Такие подробные знания проблемы лежат в основе поиска способов совершенствования, которые будут направлены на устранение основных причин проблемы.

В таблице 4 представлены основные причины и последствия возникновения лома.

Таблица 4.

Причины и последствия возникновения лома

	Причина	Последствия
Низкое качество выпрямляемых статоров	Статор прессы не имеют дополнительного обеспечения	частые помехи в процессе ламинации изделия, как следствие потери рабочего времени и потеря материалов
	недостаточный опыт	статор не выпрямляется согласно технологии
	отсутствие контроля после выпрямления	статор не выпрямляется согласно технологии
	датчики выпрямления плохо калибруются	отсутствие возможности должного контроля статоров

Improve — Совершенствование

Задача данного этапа — реализация мер, запланированных при анализе причин дефектов. Перечень данных мер по отношению к рассматриваемому примеру приведен в таблице 5. При решении технологических вопросов необходимо использовать методику проектирования экспериментов (DOE — design of experiments). Суть данного статистического инструмента в определении оптимального соотношения факторов для достижения наивысшего качества. Например: поиск такого соотношения реактивов, температуры и длительности процесса, при котором чистота продукта будет наибольшей.

На основе диаграммы Парето осуществляется выработка решений для дальнейшего исправления выявленных дефектов систем, а также осуществляется оценка затрат на управляющее воздействие (таблица 5).

Таблица 5.

Управляющие воздействия и их стоимость

Проблема	Решение проблемы	Стоимость, \$
Внутренние потери в процессе прессования	Использовать дополнительное седло для прессования	31100
Несоответствие критерию прямолинейности	Разработка и создание основы для калибровки и выпрямляющей основы для всех серий	350
Несоответствие посадочному критерию	Осуществить модификацию адаптера для статора 375 серии	120
Отсутствие стопорного кольца	Дополнительное обучение операторов, доработка процедур работы	-
Шероховатость внутренней поверхности	Дополнительное обучение операторов, доработка процедур работы	-

Control — Контроль

На завершающем этапе последовательности DMAIC необходимо разработать план контроля за улучшением процесса путем повторения статистических исследований, определения и денежной оценки эффективности проведенных мер.

В данном рассматриваемом случае в качестве мер контроля рекомендуется:

- проверка отделом контроля качества каждого статора после выпрямления;
- работа оператора согласно новой карте процесса (рис.3);
- проведение еженедельных встреч, организуемых отделом контроля качества для анализа производственной информации и принятия оперативных мер для разрешения возникающих проблем.

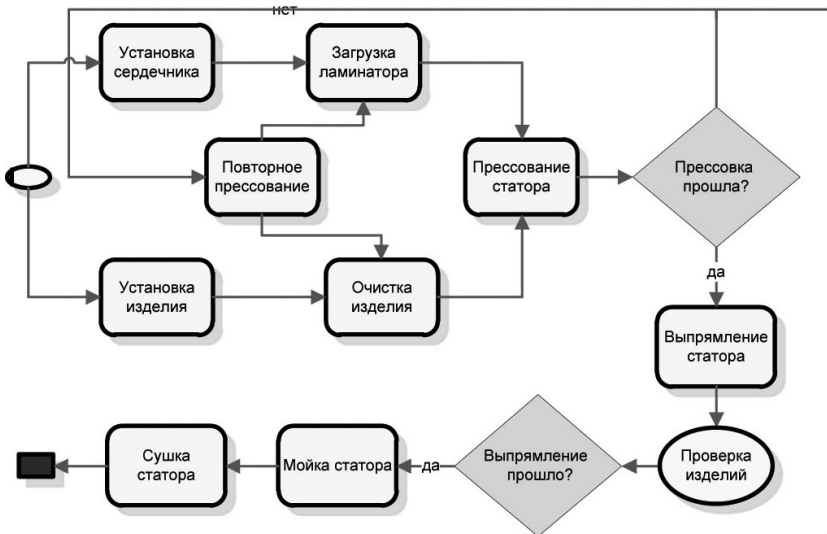


Рисунок 3. Новая карта процесса сборки изделия

В результате проведенного анализа и проведения мероприятия по совершенствованию процесса сборки изделия произошло существенное понижение лома. Динамика снижения количества лома при сборке изделия отображена на рис.4, из которой следует значительное снижение количества дефектов после реализации рекомендаций, полученных на основе осуществленной последовательности DMAIC.

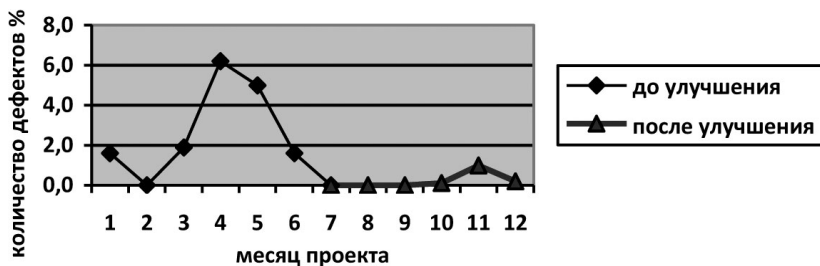


Рисунок 4. Динамика снижения количества брака при сборке изделия

Рассмотренный пример применения последовательности DMAIC свидетельствует об эффективности применяемой методики в разрезе понижения количества брака в промышленном производстве. Более того, данная методика может быть применена для оптимизации процессов и в других сферах, отличных от производства, например, сфера обслуживания, торговля и т. д. Реализация мероприятий по совершенствованию бизнес-процессов возможна при условии правильного определения целей процесса и способов измерения его ключевых характеристик.

Список литературы:

1. Нойман Э., Хойсингтон С. Качество на уровне шесть сигма. М.: Баланс-Клуб, 2004. — 440 с.
2. George M., Lean Six Sigma: Combining Six Sigma Quality with lean Production Speed. New York: The McGraw-Hill Companies, 2003. — 300 p.
3. Pande P., Holpp L. What is six sigma? New York: The McGraw-Hill Companies, 2002. — 160 с.

ВОСТРЕБОВАННОСТЬ КОУЧИНГА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Целютина Татьяна Владимировна

канд. соц. наук, доцент НИУ «БелГУ», г. Белгород

E-mail: tselyutina@bsu.edu.ru

Балдина Карина Владимировна

студент НИУ «БелГУ», г. Белгород

E-mail: karina-bv@yandex.ru

Термин «коучинг» был введен в бизнес-менеджмент в начале 90-х годов английским бизнесменом и консультантом сэром Джоном Уитмором, и дословно на русский язык его можно перевести как «наставлять, подготавливать, тренировать». Это учение, возникшее на стыке менеджмента, психологии, философии, логики и жизненного опыта. Считается, что как отдельная профессия коучинг окончательно сформировался в начале 90-х годов XX века. В Америке профессия коуча официально признана в 2001 году, благодаря стараниям Международной Федерации коучей. В настоящее время существует порядка 50 школ и около 500 видов коучинга, начиная от VIP-коучинга и заканчивая социальной работой.

С его помощью руководители осознают свои достоинства, преимущества, возможности, а также учатся использовать свои внутренние ресурсы и силы для достижения целей. **Коучинг учит, как достигать успеха после успеха. О том, как двигаться дальше по лестнице успеха в малом бизнесе, но при этом не превращаться в его пленника. О том, как управлять своим делом, не позволяя ему управлять собой** [3].

Коучинг — (для руководителей, предпринимателей) — особый профессиональный вид консультационной деятельности, осуществляемый в процессе **индивидуального** тренинга, с целью помочь в развитии эффективных навыков в ходе непосредственной деятельности руководителя. Коуч сопровождает руководителя, наблюдает над тем, как он применяет новые навыки, дает обратную связь, и участвует в выработке новых эффективных управленческих решений, стратегий и тактик.

Коучинг — это поддерживающее отношение к клиенту, которое ставит основной акцент на то, чтобы клиент достигал своих **целей, самостоятельно** решая проблемы, стоящие перед ним, добываясь при этом наибольшей реализации своих **способностей и возможностей** [1, с. 194].

Предпринимателю, стремящемуся создать высокоэффективный и динамично развивающийся бизнес, это дает, прежде всего:

- раскрытие потенциала для максимизации собственной производительности и эффективности. Коуч помогает *обучаться* руководителю, а в дальнейшем обучать свой персонал;

- создание мотивирующей и объединяющей линии поведения, которая стимулирует высокую инициативность сотрудников; эффективное использование потенциала работников. Коучинг эффективно работает с *(само-) мотивацией и целеполаганием*;

- повышение производительности труда, и, как следствие, возрастание конкурентоспособности. Коучинг предоставляет эффективные структуры для организации менеджеральных процессов. Коучинг *высвобождает* руководителей на то, чтобы они принимали более смелые, более рискованные и значительные решения, более выгодные проекты и действия (которые в итоге могут оказаться значительно более доходными, чем можно было вообразить вначале). Высвобождает гибкость и креативность, свойственную эмоциональной сфере руководителей и направляет ее в «мирное русло».

На наш взгляд, к основным *причинам востребованности коучинга в белгородской бизнес-среде* правоммерно отнести: с одной стороны, усложнение управленческой структуры предприятий, отсутствие опыта работы в компаниях типа — малые инновационные предприятия, региональные комплексы с головными центрами в столицах или за рубежом, бизнес-инкубаторы, венчурные предприятия, с другой стороны, необходимость укреплять свои позиции на рынке конкурентов, быть в сфере вновь появляющихся и внедряющихся инновационных разработок и технико-технологических новшеств, с третьей стороны — политика «Инновационных путей развития России» и желание за короткие сроки, обоснованно и без риска уметь пользоваться предлагаемыми государством механизмами и технологиями модернизации системы управления. А так же: несоответствие знаний, компетентности, опыта работы управленцев занимаемой должности; нехватка времени; не умение в кризисных ситуациях соотносить время, потенциал работников и имеющиеся ресурсы. Неумение естественно вести себя в экстремальной ситуации. Кроме того, сотрудники перестают довольствоваться материальными формами оплаты и вознаграждения и требуют от руководителей проявления навыков мотивировать и строить взаимоотношения. Для многих руководителей также является проблемой и собственная агрессивность, неадекватность восприятия людей и ситуаций.

В настоящее время количество субъектов малого бизнеса в Белгороде увеличивается, и поэтому коучинг направлен и на решение проблемы построения открытого, безкоррупционного пространства для реализации всех связей, как во внутренней, так и внешней среде малых предприятий.

В Белгороде коучинг в малом бизнесе не столь широко востребован. Пассивность обращения к коучам можно объяснить тем, что большинство руководителей малых предприятий недостаточно знакомы с коучингом, считают его ненужным, неэффективным или же просто не хватает времени, денежных средств на данный вид услуг. Недостаточная информированность руководителей малого бизнеса о возможностях, потенциале, который несет в себе коучинг, является основной проблемой этого вида услуг.

В Белгороде появляются компании по предоставлению коуч-услуг, индивидуальные коучи, которые проводят семинары, тренинги по коучингу. Среди таких компаний города можно выделить: «CoachBelgorod», консалтинговая группа «КРЕДО», филиал «Международной Федерации коучинга Системы», целью которого является продвижение и популяризация коучинга, подготовка высокопрофессиональных коучей, сертификация их деятельности, а также контроль качества, эффективности деятельности коучей Системы [4]. Индивидуальные коучи в г. Белгороде проходят краткосрочное обучение в УМЦ повышения квалификации Белгородского университета кооперации, экономики и права, а также в НИУ «БелГУ», Институте государственного и муниципального управления.

Для актуализации и совершенствования коучинга в малом бизнесе Белгорода, на наш взгляд, необходимо:

- распространение информации о коучинге среди руководителей малых предприятий; совершенствование маркетинга коуч-услуг;
- изменение представлений многих руководителей о коучинге;
- повышение профессионального уровня специалистов-коучей.

Использование коучинга в малом бизнесе Белгорода может привести к таким положительным результатам, как:

- достижение поставленных целей с наименьшими усилиями;
- построение такой системы управления, которая позволяет ставить и осуществлять важные личные задачи, для быстрого и качественного решения генеральной цели; достижение поставленных целей с наименьшими усилиями. Коуч предлагает стратегии для

управления временем, жизненной гармонией и качеством жизни [5, с. 131];

- обретение силы и усиление жизненной мотивации. Коуч помогает сосредоточиться на том, что наиболее важно для руководителя, и действовать согласно этим ценностям. Главное — правильная мотивация самого себя и создание мотивирующей и объединяющей линии поведения, которая стимулирует высокую инициативность сотрудников. Эффективное использование потенциала работников;

- достижение и увеличение благосостояния предприятия, повышение производительности труда, уровня корпоративной культуры, ответственности, конкурентоспособности;

- преодоление трудностей и барьеров.

На наш взгляд, коучинг стремительно развивается в малом бизнесе потому, что успешными и образованными людьми, кстати, которые хотят стать еще успешнее и богаче, была подсчитана отдача (возврат) от вложенных в коучинг средств в расчете на один рубль (доллар или другой денежный эквивалент). Результаты ряда исследований свидетельствуют, что отдача превышает 500 процентов, т.е. одна денежная единица потраченных на коучинг средств приносит более пяти денежных единиц дополнительного дохода [4]. Прекрасный бизнес!

Коучинг является прекрасно зарекомендовавшей себя бизнес-технологией, позволяющей за короткий срок максимально повысить личную и профессиональную эффективность, научиться достигать свои цели легко и с удовольствием.

Список литературы:

1. Голви У. Тимоти. Работа как внутренняя игра: Фокус, обучение, удовольствие и мобильность на рабочем месте. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 252 с.
2. Дауни М. Эффективный Коучинг: Уроки коуча коучей. М.: «Добрая книга», 2008. — 288 с.
3. Ольховская И. Авторский проект Felive // Коучинг. 2011. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.felive.ru/page1.html>
4. Устав Частного Предприятия «Международная Федерация Коучинга Системы». 2011. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://m-system-coach.org/ustav.html>
5. Уитмор Дж. Коучинг высокой эффективности / Пер. с англ. — М.: Международная академия корпоративного управления и бизнеса, 2005. — 168 с.

**«ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ:
ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ»**

Материалы международной заочной научно-практической
конференции

21 декабря 2011 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 29.12.11. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 11,625. Тираж 550 экз.

Издательство Сибирская ассоциация консультантов
630082, г. Новосибирск, Дачная, 21/1
E-mail: mail@sibac.info

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного
оригинал-макета в типографии «Априори»
630099, г. Новосибирск, ул. Романова, 28