



МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЗАОЧНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Часть II

Новосибирск, 2012 г.

УДК 33.07
ББК 65.050
В 74

В 74 «Вопросы экономики и менеджмента»: материалы международной заочной научно-практической конференции. Часть II. (26 марта 2012 г.) — Новосибирск: Изд. «Сибирская ассоциация консультантов», 2012. — 110 с.

ISBN 978-5-4379-0064-2

Сборник трудов международной заочной научно-практической конференции «Вопросы экономики и менеджмента» 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 978-5-4379-0064-2

Оглавление

Секция 11. Управление проектами	6
ФОРМАЛИЗАЦИЯ КАК СПОСОБ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ТЕЛЕВИЗИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ Копчарова Елена Владимировна Зеленский Павел Сергеевич	6
Секция 12. Финансы и налоговая политика	10
АНАЛИЗ ДВИЖЕНИЯ ЦЕН НА ИНДОНЕЗИЙСКОЙ ФОНДОВОЙ БИРЖЕ МЕТОДОМ КОЛМОГорова-СМИРнова Фаузулхакью Мухаммад Фадлиллах	10
Секция 13. Экономика и управление качеством	14
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА Дуляк Светлана Петровна	18
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ИННОВАТОРОВ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ПОДХОДОВ Заикина Татьяна Владимировна	18
АППАРАТ МАТЕМАТИЧЕСКОЙ СТАТИСТИКИ В ИССЛЕДОВАНИЯХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА Швалёва Анна Викторовна	21
Секция 14. Экономика труда и управление персоналом	27
КАДРОВЫЙ КАПИТАЛ КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГА (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «ШКОДА АВТО») Александров Артём Игоревич Маркеева Юлия Ивановна	27
НОВАЯ СТРАТЕГИЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КЫРГЫЗСТАНА Кенешбаева Зуура Маматовна Омошева Буажар Исаковна	31

Секция 15. Экономические аспекты регионального развития	38
АУТСОРСИНГ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ Смирнова Виктория Николаевна	38
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДОСТИЖЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Шестова Вера Владимировна Бабин Михаил Григорьевич	41
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ Муртаева Алена Владимировна	46
СОЗДАНИЕ МОДЕЛИ ЗЕРНОВОГО КЛАСТЕРА КАЗАХСТАНА Гельмле Анастасия Михайловна	52
ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РОССИИ И КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ Говорина Ольга Владиленовна	58
О ВНУТРЕННЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ АДАПТАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ Завьялов Алексей Юрьевич	64
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ФАКТОРЫ ВНУТРИРЕГИОНАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ Кузин Тимофей Александрович	68
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА СУБРЕГИОНАЛЬНЫХ ЛОКАЛИТЕТОВ И МЕХАНИЗМ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ Кузина Надежда Александровна Кузин Тимофей Александрович	73
ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ НА СТОИМОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Сарилова Ольга Александровна	79

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ИНТЕГРАЦИИ НАУКИ И ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ Стебеняева Татьяна Викторовна Лазарева Лариса Юрьевна	86
КРИТЕРИИ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН Хамидулина Алина Марселевна	93
РАЗРАБОТКА БАЗОВОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ СТРАХОВЫМИ ЗАПАСАМИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ Чендылова Елена Борисовна	99
ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Шапиро Артур Игоревич Евстратов Александр Владимирович	106

СЕКЦИЯ 11.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

ФОРМАЛИЗАЦИЯ КАК СПОСОБ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ТЕЛЕВИЗИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ

Копчарова Елена Владимировна

магистрант, СибГАУ, г. Красноярск

E-mail: kopcharova@gmail.com

Зеленский Павел Сергеевич

канд. экон. наук, доцент СибГАУ, г. Красноярск

E-mail: paulzel77@mail.ru

Медиабизнес и, в частности телеиндустрия, одна из тех сфер, в которых процессы управления формализованы минимально.

Связано это, в первую очередь, с тем, что в основе производственной деятельности этих сфер лежит творческий процесс, очень часто рассматриваемый как процесс индивидуальной самореализации.

Но природа телевизионных проектов, как основного продукта телеиндустрии, требует проектных методов управления, а значит, и определенной степени формализации этих процессов.

Мы считаем, что рассмотрение телевизионной компании, как проектно-ориентированной [1], позволяет рассматривать возможность повышения организационной эффективности канала через формализацию процессов управления телевизионными проектами. Суть формализации выражена в структурировании работы, исключении дублирования функций, ликвидации лишних производственных звеньев, автоматизации обработки информации, для чего необходимо описание, оптимизация и автоматизация бизнес-процессов; создание организационных нормативов.

Одним из таких нормативов, а точнее сводом нормативов и документов, объясняющих или предписывающих как, в какой последовательности, в какие сроки нужно выполнять те или иные действия в

процессе управления проектами, является стандарт управления проектами [3].

По сути, наличие стандарта управления проектами как раз и характеризует степень зрелости и сформированности проектного подхода в организации.

Преимущество внедрения организационных нормативов и типовых шаблонов имеет две стороны медали. С одной стороны — очевидны выгоды, с другой — есть вероятность, что шаблоны снизят гибкость и адаптивность процессов, а все та же творческая природа телевизионных проектов требует более гибкого подхода. Поэтому мы считаем, что формализация процесса управления телевизионными проектами возможна, но при условии специализации и детализации типовых шаблонов.

Основанием для подобной детализации должна служить уникальная классификация проектов конкретного предприятия.

Особенности того или иного типа проекта позволяют определить особенности целей, результатов, типовых календарных и ресурсных планов, бюджета, а также выделить возможные известные риски эффективные стратегии работы с ними [3].

И именно эта информация может быть положена в специализацию шаблонов управления проектами, фиксирующих совершенно конкретные методы управления проектами, рекомендованные на данном предприятии для данного типа проектов.

Выбор основания для классификации телепроектов предполагает: определение принципа построения организационной структуры и определение предметной области телепроекта, масштаб и длительность проектирования; определение отношения к собственности, вовлеченной в процесс реализации, включая и интеллектуальную, а также основные идеи и состав участников; формирование целей творческого, финансового и социального характера [2].

Типичными основаниями для классификации проектов являются:

1. Класс проекта:

Монопроект — отдельный проект различного типа и масштаба. Это подавляющее большинство существующих эфирных программ различных жанров.

Мультипроект — комплексный проект, состоящий из ряда монопроектов и требующий применения многопроектного управления. Например, программа, складывающаяся из практически самостоятельных рубрик-минипрограмм.

Мегапроект — сложный и многопрофильный проект, как например создание нового телеканала.

2. Тип проекта:

Контентные проекты — содержательные проекты, напрямую ориентированные на зрителей и аудиторию, основной продукт телекомпаний, то, что наполняет эфирное пространство телеканала.

Рекламные проекты — проекты, направленные на продвижение сторонних заказчиков, спонсоров. Размещение в рекламном эфирном пространстве с четким обозначением рекламной составляющей.

Промо-проекты — собственное продвижение телекомпаний. Формирование лояльности зрительской аудитории и имиджа телекомпаний.

3. Вид проекта:

Креативный — основу таких проектов составляет творческая часть, а сами затраты на технические и организационные затраты не столь значительны. К подобным проектам относится ряд игровых серий, а также подавляющая часть студийной тележурналистики.

Креативно-технический — решающее значение в проекте имеют технические и технологические новации, что характерно для технологии создания виртуальных изображений, сложных игровых проектов, связанных с интерактивным ТВ.

Организационно-технический — связан с проведением событийных трансляций различных видов спортивных состязаний, где значительную часть бюджета составляют затраты на приобретение права на трансляцию события (в том числе и нематериальные), а также условия технической реализации.

Организационный проект предполагает создание коммерческих телеканалов или кабельных телесетей. В основе функционирования данных структур лежит, в первую очередь, не процесс создания оригинального телепроекта, а поиск принципа реализации готового программного ресурса. Прежде всего, это предполагает определенную политику в приобретении или прокате лицензионного телепроекта различных жанров.

4. Масштаб проекта:

Одинарные — со стартовыми затратами, сравнимыми с бюджетом выпуска, с ограниченным числом участников и относительно небольшим (до полугода) сроком окупаемости проекта. Сюда правомерно отнести большинство журналистских программ, различные жанровые серии, а также телеигры.

Средние — с существенными стартовыми затратами, большим объемом аппаратных мощностей и постановочных пространств. Срок окупаемости подобных проектов доходит до 2-х лет. Наиболее характерными для данной группы являются сериалы.

Крупные — их реализация предполагает создание собственных производственных мощностей с большими творческими коллективами и сроком окупаемости свыше 3-х лет. К этой категории относятся проекты, связанные с организацией телеканалов.

5. Длительность:

Событийный проект — создание репортажа, очерка или трансляции. Как правило, подобные проекты имеют съемочно-монтажный, а иногда и подготовительный период не более одного - трех месяцев с момента запуска.

Сериальный проект — создание телепроизведения с законченным числом эпизодов. Эти проекты характеризуются значительным подготовительным периодом и существенным объемом стартового финансирования.

Циклический проект — формирование постоянно действующей жанровой программы эфира различного хронометража и частоты эфирных выпусков [2].

Таким образом, структура специализированного стандарта может определяться исходя из отраслевых и корпоративных норм управления проектами, которые определяют перечень разделов стандарта, и классификации проектов, определяющих содержание этих разделов.

Именно эти микро шаблоны, как именуют Товб и Ципес специализированные разделы стандарта и должны использоваться при формировании формализованной среды каждого конкретного проекта, которая включает набор процедур и документов, применяемых именно в этом проекте [3].

Список литературы:

1. Копчарова Е. В. Телеканал, как проектно-ориентированная организация// Актуальные проблемы авиации и космонавтики: материалы Всерос. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых специалистов (11—15 апреля 2011, г. Красноярск) : в 2 т. Т. 2. Социально-экономические и гуманитарные науки / под общ. ред. Ю. Ю. Логинова ; Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т. — Красноярск, 2011. — 436 с.
2. Падейский В. В. Проектирование телепрограмм.-М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.— 238 с.
3. Товб А. С., Ципес Г. Л. Стандарт управления проектами уровня предприятия// Конференция «Теория и практика управления предприятием». 2002. URL: <http://www.cfin.ru/management/practice/supremum2002> (дата обращения: 17.01.2012).

СЕКЦИЯ 12.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

АНАЛИЗ ДВИЖЕНИЯ ЦЕН НА ИНДОНЕЗИЙСКОЙ ФОНДОВОЙ БИРЖЕ МЕТОДОМ КОЛМОГорова-СМИРнова

Фаузулхакью Мухаммад Фадлиллах

аспирант, ТулГУ, г. Тула

E-mail: lintasdata@yahoo.co.id

Индексы изменяются под влиянием движения курсов акций и под влиянием случайных событий, для описания которых достаточно нормального распределения. При использовании теста Колмогорова-Смирнова выявлено, что движение цен акций, входящих в отраслевые индексы биржи Джакарты, не является нормальным для всех отраслей.

Рынок считается эффективным, если вся информация о нем немедленно отражается в ценах акций. Это состояние называется эффективностью поглощения информации. Поэтому курсы акций — это фактические цены, а не самые низкие или самые высокие цены на рынке. Однако такие обстоятельства будут действовать в том случае, если рынок обладает следующими характеристиками:

- цены акции реагируют на новую информацию быстро и точно;
- если новая информация получается в случайной форме, то цена тоже изменяется в случайной форме. Цена акции в период P не связана с ценой в периоде P_{t-1} . В итоге дневная цена акций не имеет ничего общего с вечерней ценой;
- различные торговые стратегии, которые используются на бирже, не будут иметь успеха;
- инвесторы, которые пользуются внутренней информацией, не смогут получить доходность выше рыночной доходности.

Эффективность рынка можно определить двумя признаками, а именно:

- эффективность распределения, если капитал направляется в сектора, которые более всего в нем нуждаются;

- эффективность контроля, когда капитал был перенесен в реальный сектор экономики с минимальными затратами или без прямых затрат.

Эти предположения могут быть сведены к двум основным предположениям: ожидания рациональны, и биржа является эффективной. Если предположить, что биржа эффективна в распределении капитала, то биржа будет находиться в устойчивом равновесии, которое будет влиять на изменения внутренней стоимости и цены акций в новом периоде, с поступлением каждой новой информации.

Когда исследователи пытались найти больше доказательств в поддержку теории случайного блуждания, первоначальное внимание, проявленное к процессам, которые влияют на движение цен на гипотезу эффективного рынка. Юджин Ф. Фама (Eugene F Fama, 1970) утверждал, что эффективность рынка проявляется в том, что рыночной ценой, всегда отражается полная информация о рынке. Цена акций будет меняться только при появлении новой информации, не следуя сформированным ожиданиям. Если информация предсказуема, то она усваивается и сразу отражается в цене акции. Фама также доказал, что в эффективном рынке, никто не может получить прибыли выше среднерыночной.

Д'Амброзио (1980) исследовал отраслевые фондовые индексы Сингапурской биржи, он обнаружил, что индексы промышленности, гостиничного хозяйства и торговли оловом имеют сильную автокорреляцию. Это означает, что изменение цен акций, входящих в эти индексы, связаны с изменением цен этих акций в прошлом. Другие индексы в исследовании Д'Амброзио (финансовый и недвижимость) не обнаружили автокорреляции, их движение Д'Амброзио шёл случайным.

Согласно исследованию Ёнг (Yong, 1985) движение цен 14 из 30 акций, котирующихся на фондовой бирже Куала-Лумпур, не является случайным. Фактические движения цены акции меньше, чем ожидаемое движение. Информация, которая поступает случайным образом на цену акции, т.е. этот рынок не является информационно эффективным.

В данном исследовании девяти отраслевых индексов фондовой биржи Индонезии в 2008—2010 гг. использован тест Колмогорова-Смирнова, который позволяет подтвердить или опровергнуть нормальной характер распределения случайной величины.

С помощью этого анализа мы можем знать, какой образец выбран из любого теоретического распределения в статистических тестах используют формулу:

$$D = \text{максимум}[F_0(X) - Sn(X)]$$

где: $F_0(X)$ — кумулятивная частота теоретического распределения (ожидаемая кумулятивная частота);

$Sn(X)$ — наблюдаемая кумулятивная частота фактического распределения.

Для проверки статистики цены (D) использована таблица критических значений D теста Колмогорова-Смирнова.

Нулевая гипотеза состоит в том, что распределение значений индексов является нормальным. Критерии для отклонения или принятия нулевой гипотезы Γ_0 :

Отклонить Γ_0 , если D статистическое > D табличного;

Применять Γ_0 , если D статистическое < D табличного.

В таблице 1 приведены наблюдаемые значения D-статистики Колмогорова-Смирнова для девяти различных отраслевых индексов. Они рассчитаны на основе данных из информационного бюллетеня Индонезийской фондовой биржи.

Таблица 1.

**Тестирования отраслевых индексов по Колмогорову-Смирнову
в 2008—2010 г.г.**

№	Отраслей индексов	2008	2009	2010	С 2008 до 2010 г
		Z observasion	Z observasion	Z observasion	Z observasion
1	Сельское хозяйство	0.911	1.845	2.056	3.379
2	Горнодобывающая промышленность	2.027	2.147	0.794	2.811
3	Базовые и химические промышленности	2.901	2.000	1 509	3.660
4	Разнообразные промышленности	2.142	2.850	2.146	2.517
5	Потребительских товаров	2.682	2.898	1.740	2.304
6	Недвижимости	1.897	1.903	1.623	4.550
7	Инфраструктуры	2.115	1.505	6.602	5.345
8	Финансов	1.209	2.268	1.036	3.931
9	Торговли	2.329	2.076	1.775	2.522

С вероятностью ошибки 1 % табличное значение критерия Колмогорова составляет 0,0877.

Если наблюдаемое значение D-статистика больше табличного D-таблица, то гипотезу о нормальности распределения следует отклонить.

Из данных таблицы 1 видно, что в 2008 г. — 2010 г. Все значение D-статистика были больше табличных.

Если взять объединённые рядов данных за три года (значения индексов на конец каждого торгового дня), то при числе наблюдений более 600 с доверительной вероятностью 1% табличное значение критерия Колмогорова составит D-таблица = 0,0620.

Из последней графы таблица видно, что рассчитанные за три года D-статистика по всем индексам имеют значения больше табличных, т. е. распределение индексов не является нормальным.

Практически это означает, что вероятности прибыли и убытка на Индонезийском рынке не равны между собой.

Можно предположить, что вероятность получения прибыли больше вероятности получения убытка, как это характерно для растущих рынков.

Список литературы:

1. Berkman Neil. A Primer On Random Walk In The Stock Market// Economic Review. 1978. p. 32—49.
2. D'Ambrosio C. A. Random Walk and the Stock Exchange of Singapore// Financial Review. 1980. P. 15 p. 1—2.
3. Fama E. F. The Behavior of Stock Market Prices// Journal of Business. 1965. p. 34—105.
4. Research & Development Division. Fact Book. Jakarta: Indonesian Stock Exchange, 2008—2010.
5. Yong O. Random Walk and The Stock Market Of Malaysia// Jurnal Pengurusan. 1985 Universiti Kebangsaan Malaysia p. 10—17.
6. Елисеева И. И. Юзбашев М М. Общая теория статистика. М.: «Финансы и статистика», 2008. с. 640.

СЕКЦИЯ 13.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Дуляк Светлана Петровна

аспирант кафедры Управление качеством стандартизации и метрологии, Брянский государственный технический университет, г. Брянск

E-mail: dusvetik@rambler.ru

Малый бизнес обладает рядом бесспорных преимуществ и является неотъемлемой частью любой рыночной экономики. Несмотря на это, организации малого бизнеса в своем развитии постоянно сталкиваются с проблемами связанными с дефицитом ресурсов, большой конкуренцией, высоким уровнем капиталовложений и длительным сроком окупаемости.

Основной целью и главным результатом функционирования предприятия малого бизнеса, как и любого другого является получение прибыли. Чем эффективнее осуществляется управление организацией, тем больше окажется прибыль, надежнее, устойчивее и прочнее будет его экономика. Экономика предприятия формируется как совокупность результатов и затрат на производство и реализацию продукции.

Производство продукции обеспечивается функционированием трех между собой взаимодействующих подсистем предприятия: блок подразделений, блок процессов и блок функций управления.

- Блок подразделений предприятия включает производственную структуру предприятия, определяющую состав, взаимоотношения и формы построения. Существует общепринятая классификация подразделений предприятия: основные, вспомогательные, обслуживающие, подсобные, побочные. Эти подразделения имеют между собой строго упорядоченные связи, что делает их существование производственно необходимым и экономически целесообразным.

- Блок процессов включает процессы, обеспечивающие жизненный цикл продукции. На каждом предприятии могут присутст-

водить различные процессы, в зависимости от характера деятельности организации и размера.

- Блок функций управления предприятием. Как правило, в каждом подразделении предприятия при выполнении того или иного процесса реализуются все или некоторые функции управления.

Таким образом, организация производства предполагает организацию всех вышеперечисленных процессов внутри каждого производственного подразделения. Это означает, что процесс производства надо строить таким образом, чтобы он был ритмичным, равномерным, все элементы и части общего процесса происходили непрерывно [1, с. 11—13].

Рационально организованный процесс производства — важное условие высокой производительности труда на предприятии, экономного использования ресурсов, выпуска качественной продукции в необходимом объеме, в требуемые сроки. Экономическая наука исследует не само потребление продукции, а его результат, не сами характеристики или свойства продукции, а в какой степени они удовлетворяют установленные и предполагаемые потребности.

Грамотная постановка задач менеджмента является важнейшим фактором, влияющим на успех деятельности предприятия в целом, поэтому, первое, что необходимо сделать — максимально формализовать систему управления предприятием. Повышение качества ведет к росту производительности, которое в свою очередь ведет к снижению затрат. Более низкие затраты — это не только результат инноваций при проектировании продукции и хорошей технологической поддержки процессов, снижение затрат можно также достигнуть за счет эффективности управления предприятием [3, с. 96].

Качество является важнейшим показателем продукции, так как находится прямо пропорционально к ее цене. Понятие качества как экономическая категория характеризует:

- соотношение между качеством продукции, себестоимостью и ценой;
- формы оплаты труда и величину зарплаты;
- организацию и проведение хозрасчета;
- порядок кредитования и финансирования средств на повышение качества;
- систему моральных и материальных стимулов изготовления качественной продукции [2, с. 10].

Построить систему управления малой организацией ориентированную на качество производимой продукции возможно при внедрении СМК организации. Особенностью современного этапа развития

является большая информатизация общества, в котором главными элементами являются информация и знания. Поэтому целесообразно применять информационный подход в рассмотрении управления организацией. С точки зрения информационного подхода изучение сложных систем можно проводить путем исследования тех информационных потоков, которыми они управляются.

Прежде чем приступить к внедрению системы менеджмента качества в организации малого бизнеса необходимо произвести реорганизацию его структуры и технологий ведения бизнеса. Поэтому, одним из важнейших этапов проекта внедрения, является полное и достоверное обследование предприятия во всех аспектах его деятельности. На основе заключения, полученного в результате обследования, строится вся дальнейшая схема построения информационной модели, на которой основывается будущая СМК. В результате обследования обычно фиксируется большое количество необоснованных дополнительных затрат, а также противоречий в организационной структуре. Внедрение системы менеджмента качества в управление предприятием вносит существенные изменения в управление бизнес-процессами.

Поэтому сначала следует создать бизнес-модель предприятия, являющуюся отображением предприятия и его информационно-управляющей системы. Информационная модель предприятия описывает состояние организации на момент обследования и определяет функциональные особенности данного предприятия с позиций системного анализа. По экономическому смыслу вход в систему есть не что иное, как используемые на предприятии производственные и финансовые ресурсы, которые составят величину затрат на производство будущей продукции и результат от производства и реализации прошлой продукции. Выход из системы отражает результаты будущего производства и продаж изготовленной в системе продукции [1, с. 8].

Информационный подход к управлению выделяет следующие информационные потоки в организации:

1. Информация о направлениях работы, решаемых задачах, приоритетах, показателях развития, организационной структуре, выполняемых функциях.
2. Информация о показателях экономической эффективности.
3. Информация о существующих на предприятии бизнес-процессах, полученная, в результате анализа уже описанных, фиксированных, повторяющихся бизнес-процессов на предприятии.
4. Информация о ключевых бизнес — процессах организации.

5. Информация о модели предприятия, которая будет получена после реинжиниринга.

На основе анализа существующих в организации информационных потоков осуществляется формирование предложений по реорганизации организационно-управленческой структуры, упорядочивание информационных потоков выработка рекомендаций по построению рациональных технологий работы подразделений предприятия малого бизнеса и его взаимодействию с внешним миром.

Построенная модель должна стать начальным этапом формирования СМК организации малого бизнеса и должна включать:

- модель существующих бизнес-процессов предприятия. Формальный анализ этой модели позволяет выявить узкие места в управлении малым предприятием и сформулировать рекомендации по его улучшению.
- модель формализованных бизнес-процессов, позволяющих формировать стратегию управления организацией, позволяющей планировать как качество так и расходы.

Эффективность реинженеринга бизнес-процессов малой организации проведенного в соответствии с информационной моделью должна, определяться с помощью показателей. В качестве показателей эффективности используем экономическую оценку затрат на качество, которая может рассматриваться как инструмент, позволяющий определить экономические последствия принимаемых решений, оценить убытки от возникновения дефектов и несоответствий, провести всесторонний анализ затрат на качество.

Оценку затрат на качество можно рассматривать в контексте различных концепций. При проведении анализа и оценивания затрат на качество основными целями являются:

- выявление и оценка размеров необходимых инвестиций;
- обеспечение требуемого качества выпускаемой продукции при минимизации общих издержек на ее производство и эксплуатацию;
- выявление взаимосвязей затрат на качество и результатов хозяйственной деятельности предприятия;
- определение критических областей производственной деятельности, проведение анализа и устранение выявленных несоответствий с целью улучшения результативности и эффективности процессов.

Достижение этих целей позволяет организации максимально эффективно использовать все имеющиеся ресурсы, в том числе и людские, и четко видеть ожидаемые результаты [4, с. 14]. Определение и анализ затрат на качество помогает представить реальную картину

состояния дел в области качества продукции. Таким образом Соотношение затрат на создание СМК и результатов ее внедрения в общем виде определяет эффективность внедрения СМК организации.

Список литературы:

1. Богатин Ю. В. Экономическое управление бизнесом: Учеб. пособие для вузов. / Ю. В. Богатин, В. А. Швандар. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 391 с.
2. Ефимов В. В. Управление качеством: Учеб. пособие / В. В. Ефимов — Ульяновск. УЛГТУ, 2000. — 141 с.
3. Эванс Д. Р. Управление качеством: Учеб. Пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / Д. Р. Эванс — пер. с англ. под ред. Э. М. Короткова — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 671 с.
4. Скрипко Л. Е. Методология оценивания затрат на качество / Л. Е. Скрипко // Методы менеджмента качества. — 2001. — № 1. — С. 14.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ ИННОВАТОРОВ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ ПОДХОДОВ

Заикина Татьяна Владимировна

аспирант, «Госуниверситет-УНПК», г. Орел

E-mail: tanyazaikina@rambler.ru

С точки зрения формальной логики, интеллектуальный капитал представляет собой особый вид человеческого капитала, отличающийся от других видов: по объекту капитализации (знания, нематериальные активы), по условиям капитализации (использование, прежде всего, в инновационном бизнесе), по источникам доходов (от инновационной деятельности).

Сущность и предназначение интеллектуального капитала состоит в обосновании и внедрении технологических и продуктовых инноваций, в совершенствовании организационной структуры и методов управления, обеспечивающих конкурентоспособность человека и фирмы в условиях динамично развивающегося рынка.

Качественный анализ содержания интеллектуального капитала показывает разнообразие объектов человеческих и нематериальных активов (объектов интеллектуальной собственности). К человеческим интеллектуальным активам следует отнести профессиональные знания,

креативные способности, ноу-хау, коммуникативные способности и навыки работы в инновационных и проектных группах. Согласно статье 1225 части 4 Гражданского Кодекса РФ перечень нематериальных активов включает 16 объектов: произведения науки, литературы и искусства; программы для электронных вычислительных машин (программы для ЭВМ); базы данных; исполнения; фонограммы; сообщение в эфир или по кабелю радио- или телепередач (вещание организаций эфирного или кабельного вещания); изобретения; полезные модели; промышленные образцы; селекционные достижения; топологии интегральных микросхем; секреты производства (ноу-хау); фирменные наименования; товарные знаки и знаки обслуживания; наименования мест происхождения товаров; коммерческие обозначения [1].

Капитализация интеллектуальных активов предполагает наличие особых условий:

- интенсивного спроса на качественные профессиональные знания и креативные способности,
- более высокие инвестиции в формирование и найм творческих специалистов.

Интеллектуальный капитал обеспечивает получение более высоких доходов на рынках объектов интеллектуальной собственности, на рынках инноваций, на финансовых рынках. Facebook — крупнейшая социальная сеть в мире, основанная в 2004 году Марком Цукербергом, имеет аудиторию в 850 млн. пользователей, из них 5,2 млн. — россияне. Первичную заявку на размещение своих акций (IPO) Facebook подала 2 февраля 2012 года в американскую комиссию по ценным бумагам. Это размещение по прогнозам экспертов должно стать крупнейшим в истории интернет-компаний. По объемам оно может обогнать даже IPO Google, который смог привлечь 1,9 млрд. долл. Изначально Facebook планирует привлечь около 5 млрд. долл. (данная цифра фигурирует в поданных в заявке документах), но дальнейшая оценка социальной сети может достигнуть и 80-100 млрд. долл. Из поданных документов также стало известно, что чистая прибыль компании Facebook за 2011 год составила 1 млрд. долл. Фирма побила свой рекорд 2010 года, превысив показатели на 65 %. Выручка компании за 2011 год превысила 3,7 млрд. долл., за счет рекламы было получено 85% [2].

Согласно закономерностям диалектической логики интеллектуальный капитал представляет собой развивающееся понятие, исторически выражающее расширение объектов капитализации, разнообразие форм и способов коммерческой реализации.

Исторически первой формой интеллектуального капитала следует признать науку и искусство, в которых реализуются творческие

способности человека. Ученый, писатель, художник, архитектор создают интеллектуальные продукты, обеспечивающие им доходы. Чем интенсивнее талант творческого работника, тем шире спрос на его интеллектуальную продукцию и выше доходы. Интеллект и творческий труд непосредственно становятся капитальным благом, приносящим доходы.

Развитие промышленности рождает спрос на творческую, инновационную деятельность в материальном производстве. Новые технические идеи воплощаются в обновлении продукции, технологий, рынков. Возникает разделение труда, процесс капитализации интеллектуальных продуктов усложняется. Ученый делает открытия, обосновывает концепции, теории, новые идеи. Испытатель воплощает их в промышленном образце, новизна которого подтверждается патентом. Новая продукция или новая технология осваиваются на инновационных предприятиях. Возникает необходимость распределения доходов между инноваторами, инвесторами и производителями.

Непрерывность воспроизводства инноваций позволяет инновационно-активным предприятиям закреплять свои рыночные позиции, повышать конкурентоспособность именно за счет активного использования интеллектуального капитала. Интеллектуальный капитал становится источником наращивания социального капитала через рост оценки фирменных наименований, товарных знаков и зон обслуживания, коммерческих привилегий. От капитализации творческих способностей, к воспроизводству инноваций, а затем и к возрастанию социальной ценности самой инновационной фирмы развивается и обогащается содержание категории «интеллектуальный капитал».

Центральной фигурой и субъектом интеллектуального капитала выступает инноватор. Длительное время инноваторами считались изобретатели и рационализаторы. В современных условиях активизации инновационной деятельности инноваторами могут быть ученые, генерирующие идеи инноваций, изобретатели, превращающие идею в новое изделие или новую технологию, рационализаторы, включая инженеров и рабочих, предлагающих улучшение организации выпуска продукции и организации труда, креативные менеджеры, осуществляющие организационное управление инновациями.

По существу инноватором может быть любой человек, предложивший и осуществивший нововведение. Так в рамках ежегодного форума «Селигер» во время смены «Инновации и техническое творчество — 2012» будет работать площадка «Заказ инноваций». Здесь будет возможность пройти интерактивное обучение по технике разработки инновационных решений исходя из заданной проблематики

(система открытых инноваций — open innovations) в условиях дефицита времени. Оценивать результаты инновационных идей помимо экспертов будут, в том числе и приглашенные VIP-гости, в числе которых И. Г. Агамирзян — Генеральный директор, Российская венчурная компания (РВК), Н. Н. Прянишников — Президент, Microsoft Россия [3].

Таким образом, интеллектуальный капитал как экономическая категория конкурентного рыночного хозяйства выражает отношения между инноваторами, фирмами и институтами государства по поводу накопления профессиональных знаний, объектов интеллектуальной собственности, их воплощения в инновациях и получения инновационных доходов. Интеллектуальный капитал становится определяющим активом инновационно-активных фирм и экономики страны, определяя рыночные позиции фирм и стран в глобальной конкуренции.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс РФ от 18.12.2006 N 230-ФЗ — Часть 4
2. Данилова В. Итоги недели: Facebook & IPO, смена руководства в Sony, Kinect в ноутбуках. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.mobi.ru/Articles/5309/Itogi_nedeli_Facebook_IPO_smena_rukovodstva_v_Sony_Kinect_v_noutbukah.htm
3. Официальный сайт — Всероссийский молодежный инновационный форум «Селигер». [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.forumseliger.ru/about/directions/zv>

АППАРАТ МАТЕМАТИЧЕСКОЙ СТАТИСТИКИ В ИССЛЕДОВАНИЯХ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА

Швалёва Анна Викторовна

канд. пед.наук, доцент НФ НИТУ «МИСиС», г. Новотроицк

E-mail: shvaleva.1978@mail.ru

В черной металлургии имеется много процессов, в которых действует большое количество факторов. Таковы, например, исследования процессов выплавки стали, свойств сложных железоуглеродистых сплавов, дефектов при прокатке и т. д. Параметры металлургического производства носят массовый случайный характер. Теория

случайных процессов — раздел математической науки, изучающий закономерности случайных явлений в динамике их развития.

Статистические методы обработки данных стали привычным и широко распространенным аппаратом для инженеров металлургического производства для оценки результатов механических испытаний, химического состава стали и температурно-деформационных параметров. Это послужило причиной роста требований к качеству статистической обработки экспериментальных данных, соответственно к компетентности инженера в области прикладной статистики. Однако, как показывает практика, выпускник технического вуза оказывается не всегда готов к выполнению исследовательской деятельности, особенно если речь идет об использовании достаточно большого объема математических средств. Зачастую, это является следствием формальности изложения дисциплины, и студенты, имея даже хороший запас знаний, не всегда могут его использовать в профессиональной деятельности. Мотивация изучения студентами этого раздела (не очень простого, надо отметить, в восприятии) может быть обеспечена осознанием ими значимости статистики для будущей профессии. С этой целью содержание дисциплины целесообразно наполнять профессионально-ориентированными задачами, исследовательскими заданиями.

Ориентация на практическое использование знаний предполагает постановку задач с учетом будущей профессиональной деятельности студента, подбор конкретного материала и выбор формы организации работы [2, с. 121].

Новотроицкий филиал «МИСиС» готовит специалистов по заказу металлургического комбината ОАО «Урал Сталь», это позволяет тесно взаимодействовать преподавателям и студентам с предприятием. Преподавателями кафедры математики и естествознания Новотроицкого филиала «МИСиС» была организована работа с центральной лабораторией комбината, с целью выявить аппарат математической статистики, используемый в исследованиях металлургического производства.

Существуют несколько основных понятий, необходимых для эффективного использования методов современной статистики. Одним из таковых является *выборочная совокупность* — понятие, лежащее в основе всех статистических методов, и представляющее собой часть объектов из генеральной совокупности, отобранных для изучения, с тем, чтобы сделать заключение о всей генеральной совокупности. Для того чтобы заключение, полученное путем изучения выборки, можно было распространить на всю генеральную совокупность, выборка должна быть представительной. Значительные объемы производства

металлопроката, стабилизация технологического процесса производства позволили сформировать представительную выборочную совокупность и разработать математические модели для расчета уровня механических свойств в зависимости от углеродного эквивалента, химического состава стали и технологических параметров прокатки.

Чтобы обеспечить однородность выборочной совокупности необходимо учитывать следующие факторы:

- нормативную документацию;
- марку стали;
- период времени;
- агрегат выплавки;
- состояние поставки.

Следующим шагом является составление *вариационного ряда* — в возрастающем порядке располагаются значения признака и указываются относительно каждого варианта частота. Этот ряд характеризует изменение (варьирование) значений признака. Можно продемонстрировать изображение вариационного ряда графически (полигон распределения, гистограмма).

В качестве одного из важнейших параметров статистики является *средняя величина* (арифметическая, геометрическая, гармоническая, квадратичная, кубическая). Чаще используют арифметическую среднюю [1, с. 200], вычисляемую по формуле:

$$\bar{x}_e = \frac{\sum_{i=1}^k x_i \cdot n_i}{n}$$

Средние величины, характеризуя частотный ряд одним числом, не учитывают разброса признака. Для измерения колебания признака используют вариационный размах, дисперсию и среднее квадратическое отклонение. *Вариационный размах R* есть разность между экстремальными значениями частотного ряда: $R = x_{max} - x_{min}$. Вариационный размах — величина неустойчивая, зависящая от случайных обстоятельств. *Дисперсия* — средняя арифметическая из квадратов отклонений вариантов от их средней арифметической [1, с. 206]:

$$\sigma^2 = \frac{\sum_{i=1}^k (x_i - \bar{x}_e)^2 \cdot n_i}{n} = \overline{x^2} - (\bar{x})^2$$

По сравнению со значениями случайной величины, дисперсия измеряется в квадратных единицах. Для того, чтобы иметь меру рассеяния, сопоставимую со значениями средней величины, используют *среднее квадратическое отклонение* случайной величины:

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2}$$

Часто для характеристики колеблемости признака используют относительные показатели: *коэффициент вариации*, представляющий собой отношение среднего квадратического отклонения к средней арифметической:

$$v = \frac{\sigma}{x}$$

Коэффициент вариации представляет собой относительную меру рассеивания, выраженную в процентах.

Следующим важным звеном в исследовательском аппарате инженера является владение законами распределения. Наблюдая многочисленные ряды распределения, исследователи стремятся построить теоретическое распределение, исходя из данных эмпирического распределения. Теоретическим законом многих рядов, встречаемых на практике, является *нормальное распределение*, которое зависит от средней арифметической и квадратического отклонения. Это объясняется теоремой А. М. Ляпунова: если случайная величина представляет собой сумму большого числа взаимно независимых случайных величин, влияние каждой из которых на всю сумму ничтожно, то величина имеет распределение, близкое к нормальному [1, с. 135]. Умение выявить нормальное распределение в некотором эмпирическом ряде является важным условием для практических расчетов. Зная, что фактическое распределение является нормальным, можно определить оптимальные размеры резервов, оптимальное содержание элементов химического состава в металле. Для того, чтобы определить, является ли данное распределение нормальным, используют специально подобранные случайные величины, называемые критериями согласия. В технических исследованиях наиболее часто употребляемыми являются критерии Пирсона, Стьюдента, Романовского, Колмогорова и др. Для оценки близости эмпирического распределения к теоретическому используется критерий Пирсона к проверке гипотезы о нормальном распределении генеральной совокупности. С этой целью сравнивают эмпирические (наблюдаемые) и теоретические (вычисленные в предположении нормального распределения) частоты. Случайная величина имеет вид:

$$\chi^2 = \sum \frac{(n_i - n_i')^2}{n_i}$$

Чем меньше различаются эмпирические и теоретические частоты, тем меньше значение критерия, что свидетельствует о близости эмпирического и теоретического распределений. По таблице значений

критических точек распределения хи-квадрат, заданному уровню значимости и числу степеней свободы находят критическую точку и сравнивают наблюдаемым значением.

При изучении распределений, отличных от нормального, возникает необходимость количественно оценить это различие [3, с. 158]. Оценку можно произвести с помощью характеристик: *асимметрии* (A_s — свидетельствует о симметрии кривой распределения) и *эксцесса* (E_k — оценка «крутости» кривой, то есть большего или меньшего подъема кривой распределения относительно нормальной кривой):

$$A_s = \frac{\mu_3}{\sigma^3},$$

где: $\mu_3 = M(X^3) - 3M(X^2)M(X) + 2M(X)^3$;

$$E_k = \frac{\mu_4}{\sigma^4} - 3.$$

Для нормального распределения эти величины нулевые. Если асимметрия и эксцесс — небольшие величины, это свидетельствует о близости распределения к нормальному.

Уже только этот описанный аппарат математической статистики (а это лишь очень небольшая часть) позволяет оценить статистические параметры и построить частотные распределения массовой доли химических элементов в различных видах стали и механических свойств (характеристик растяжения: предела текучести, временного сопротивления, относительного удлинения; вязких свойств — ударной силы). В качестве примера в таблицах 1 и 2 приведены статистические параметры и частотные распределения массовой доли химических элементов C и Si в стали одной марки, выплавленной в электродуговых печах.

Таблица 1

Статистические параметры

Наименование характеристики	min значение	max значение	Среднее значение	Среднее квадратическое отклонение	Коефф. вариации	норма низ верх
C	0,17	0,23	0,203	0,0149	7,3	0,14 0,26
Si	0,19	0,31	0,238	0,0263	11,1	0,15 0,4

Частотные распределения массовой доли химических элементов

C		Si	
значение	%	значение	%
0,17	4,2	0,19	4,2
0,19	29,2	0,22	33,3
0,21	45,8	0,25	37,5
0,23	20,8	0,28	20,8
		0,31	4,2

После определения необходимого математического аппарата, преподаватель формулирует учебно-профессиональную исследовательскую задачу — ситуацию, требующую от студентов мыслительных и практических действий, направленных не только на усвоение ими профессиональных знаний и умений, но и на овладение исследовательскими умениями, на приобретение опыта исследовательской деятельности [4, с. 6]. В качестве таковой может быть оценка стабильности технологического процесса (постоянство механических свойств марки стали при одном технологическом процессе) или зависимость механических свойств стали от химического состава.

Статистические данные по механическим свойствам предназначены:

- для анализа показателей качества выпускаемой продукции;
- дальнейшего совершенствования технологии производства;
- улучшения качественных показателей металлопродукции;
- для подбора оптимальной марки-аналога на основе идентично

производимой и сопоставимой продукции по механическим свойствам.

Список литературы:

1. Гмурман В. Е. Теория вероятностей и математическая статистика. Учеб. Пособие для вузов. — изд. 7-е, стер. — М.: Высш. шк., 2001. — 479 с.
2. Земцова В. И. Управление учебно-профессиональной деятельностью студентов на основе функционально-деятельностного подхода: Монография. — М.: Компания Спутник+, 2008. — 208 с.
3. Калинина В. Н., Панкин В. Ф. Математическая статистика: Учеб. Для студ. Сред. Спец. Учеб. Заведений. — 3-е изд., испр. — М.: Высш. шк., 2001. — 336 с.
4. Методика решения учебно-профессиональных исследовательских задач при изучении естественнонаучных дисциплин (на примере курса общей физики): методические рекомендации для студентов технических специальностей / сост. И. А. Ткачева. — Орск: Издательство ОГТИ, 2009. — 63 с.

СЕКЦИЯ 14.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

КАДРОВЫЙ КАПИТАЛ КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГА (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «ШКОДА АВТО»)

Александров Артём Игоревич

специалист по маркетингу консалтинговой группы «Концептер»

E-mail: pr@concepter.ru

Маркеева Юлия Ивановна

студент Технического университета, г. Брно, Чехия

E-mail: j.markeeva@gmail.com

В условиях современных реалий конкурентоспособность предприятий определяется не столько производственными мощностями и экономическими составляющими, сколько обеспеченностью компании квалифицированным персоналом, способным быстро принимать оптимальные решения в сложных ситуациях. Особенно острым на этом фоне становится положение дел в кадровом составе машиностроительной отрасли.

По данным Союза машиностроителей России, нехватка квалифицированных кадров в машиностроении составляет порядка 1,3 млн. чел. (при общей среднегодовой численности занятых в отрасли в 2010 г. 3,2 млн. чел.), и при этом наблюдается устойчивая тенденция к росту дефицита. В наиболее технологически сложных производствах средний возраст рабочих и инженеров превышает 60 лет. В основе «кадрового голода» в этой области лежит низкая стоимость рабочей силы, что выступает тормозом технологического перевооружения производства [2].

Другими словами, на российских предприятиях в настоящий момент отсутствуют кадры, способные модернизировать производство и стимулировать развитие инноваций. Поэтому эффективная кадровая политика в области внутреннего маркетинга и изучение современных методов стимуляции персонала, используемых в международном

сообществе, способны оказать огромное влияние на модернизацию всей отечественной экономики в целом.

Эффективный маркетинг персонала может выступать движущей силой роста результативности управления предприятием и успешности всего бизнеса. Также он может выявить ряд дополнительных проблем, например, несоответствие производства требованиям безопасности и вытекающую отсюда низкую эффективность труда или неоправданно высокие издержки, которых можно было бы избежать при грамотном управлении [3].

В довершение всего, экспансия на российский рынок, осуществляемая иностранными компаниями в условиях глобализации, демонстрирует существенную разницу в заработных платах россиян и их европейских коллег, выполняющих одинаковую работу: за счёт низкого порога доходов российских специалистов иностранные компании извлекают на единицу затрат примерно вдвое большую прибыль.

Вот почему некоторые исследователи высказывают опасения, что, сохраняя прежние стратегии маркетинга персонала, Россия рискует стать полигоном «дожития» устаревших технологий, потому что дешёвый труд — это отсутствие стимулов к повышению производительности труда через техническое и технологическое перевооружение [1, с. 118].

В качестве положительного примера выстраивания внутреннего маркетинга на машиностроительном предприятии может выступить чешская компания «Шкода Авто», вот уже на протяжении двух десятилетий входящая в состав концерна Volkswagen Group (VAG) и имеющая сеть международных представительств.

В 2011 г. «Шкода Авто» возглавила сотню лучших предприятий-работодателей Чешской Республики “CZECH TOP 100”. Основаниями для признания послужили комплекс привилегий для работников компании и в целом положительный имидж брэнда на международной арене.

Примечательно, что, по данным «Центра людских ресурсов» чешского подразделения компании «Шкода Авто», в 2011 г. на рабочие места в холдинге претендовали более 21 000 соискателей, то есть, общее число претендентов на работу в «Шкода Авто» достигло рекордной отметки за всю историю существования предприятия. Аналитики компании связывают этот успех с несколькими факторами: международными перспективами развития карьеры (мощности предприятия находятся в Китае, России, Словакии, Германии, Украине и Казахстане); широкой известностью и стабильностью холдинга Volkswagen Group; общей положительной репутацией компании как двигателя национальной экономики Чехии и пр., и, конечно же, с

социальной ответственностью предприятия и комплексом мер, принятых во внутреннем маркетинге персонала.

Поскольку кадры развиваются в условиях высококонкурентной среды, стагнации развитых автомобильных рынков и динамического роста новых рынков сбыта, «Шкода Авто», как социально ответственный работодатель, прилагает много усилий в борьбе за квалифицированные кадры и удержание ключевых сотрудников [4].

По данным на 31 декабря 2011 г., численность сотрудников компании во всём мире насчитывала 256 565 человек, что на 7,5 % превысило показатели прошлого года. При этом рост производственных показателей составил 15,3 %: в 2011 г. компания выпустила 879 184 автомобиля (на российском рынке были реализованы 8,4 % от общего объёма продукции «Шкоды Авто»). Таким образом, в 2011 г. компании «Шкода Авто» удалось создать 1 850 новых рабочих мест.

По словам топ-менеджеров компании, национальные границы слишком тесны для международного бизнеса. Поэтому в число сотрудников предприятия «Шкода-авто» входят представители 37 различных национальностей. По этой же причине в 2011 г. была создана английская версия интернет-страницы компании «Шкода Авто», что увеличило приток зарубежных стажёров-практикантов на 25 % (до 680 человек).

В 2011 г. маркетинг персонала компании был значительно усовершенствован, в частности, за счёт создания специального корпоративного «Центра людских ресурсов», основным функционалом которого стали кадровый маркетинг, вопросы безопасности на производстве и, разумеется, «охота за головами». В деятельность «Центра» для гибкой реакции на меняющиеся рыночные реалии вовлечены 2 336 HR-специалистов. Интересно, что набор квалифицированных кадров для «Шкоды Авто» ведётся в данном департаменте как с помощью традиционных методов, так и с помощью неожиданных источников, например, интернет-хранилища социальных видеороликов YouTube, где публикуются ролики корпоративного комедийного сериала с призывом присоединиться к команде «Шкоды Авто».

Конечно же, многих соискателей привлекает высокий уровень социальных гарантий предприятия. Так, например, «Шкода Авто» предоставляет сотрудникам корпоративные займы для решения квартирного вопроса и льготные условия купли-продажи автомобилей, позволяет в рабочее время пользоваться развитой системой логистики для личных нужд, компенсирует мобильную связь, позволяет приобретать новейшую компьютерную технику с существенными скидками через специальных дилеров, и всё это помимо традиционного «пакета»

социальных корпоративных выплат при рождении детей, выходе на пенсию, переезде, свадьбе, погребении или сверхурочной работе.

Среди других особенностей внутреннего маркетинга компании «Шкода Авто» — пролонгированный на неделю отпуск, программы мотивации сотрудников за выслугу лет, корпоративные базы отдыха, дотации на питание, сеть собственных столовых, отдельная корпоративная поликлиника, оздоровительные программы для сотрудников (в том числе, политика отвыкания от курения) и пр. Кроме того, визитной карточкой предприятия «Шкоды Авто» в Чехии стало непрерывное образование во время рабочего процесса: только в 2011 г. 766 работников прошли переподготовку в корпоративном университете «Шкоды Авто», старейшем коммерческом учебном заведении страны.

Интересный метод использовала служба маркетинга предприятия и для внедрения инноваций на производстве снизу — любой сотрудник компании в 2011 г. мог внести предложение по рационализации труда посредством проекта Z.E.V.R.A. За год в проект было подано 11 241 предложение по оптимизации от 4 350 человек, при этом процент успешной реализации заявок составил рекордный показатель в 71,7 % (для сравнения — в 2010 г. этот показатель равнялся 67,3 %). Экономическая выгода только от проекта Z.E.V.R.A. по итогам 2011 г. достигла 305,4 млн. крон, или 488,6 млн. руб. [4].

Список литературы:

1. Алексеев С. С. Общая теория права: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби; Проспект, 2008. — С. 285.
2. Алексеева Л. А., Самойлова О. Е. Оценка эффективности управления персоналом // Проблемы экономики и современного менеджмента. 2012. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/1513-2012-03-13-19-02-09>.
3. Комов М. С. Особенности развития инновационной деятельности в российском машиностроении // Молодой ученый. 2011. № 8. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.moluch.ru/archive/31/3523>.
4. ŠKODA: Výroční zpráva 2011. Carlsberg & Richter — Communications Consulting, Mnichov, 2011. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://new.skoda-auto.com/SiteCollectionDocuments/company/investors/annual-reports/cs/skoda-auto-annual-report-2011.pdf>.

НОВАЯ СТРАТЕГИЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КЫРГЫЗСТАНА

Кенешбаева Зуура Маматовна

*преподаватель, Филиала Российского государственного
социального университета в г. Ош, Кыргызская Республика
E-mail: kenzuura@rambler.ru*

Омошева Буажар Исаковна

*старший преподаватель, кафедры «Финансы и кредит»,
Ошский Технологический университет, г. Ош,
Кыргызская Республика*

Переход к рыночной системе хозяйствования обуславливает возникновение деформации в сфере социально-трудовых отношений и обострение проблем занятости. Структурная перестройка экономики в Кыргызстане привела к высвобождению работников, и тем самым появлению явной безработицы. Кроме того, за счет лиц, самостоятельно ищущих работу, или находящихся в частично оплачиваемых и полностью неоплачиваемых отпусках, работающих неполный рабочий день, неделю и т. д., увеличивается и скрытая безработица. Однако, необходимо отметить следующее, что несмотря на рост безработицы, потребности в рабочей силе отдельных предприятий и отраслей, не удовлетворяются. Следовательно, выявляется несоответствие между потребностью населения в трудоустройстве и потребностью в кадрах в целом по Кыргызстану и по регионам, которое касается и профессионального состава, и запросов работников, и характера предлагаемой работы. Это свидетельствует о том, что проблема свободных рабочих мест существует и достаточно серьезно сказывается на конкретных предприятиях. Однако это не может скрывает факты, которые заставляют работников отказываться от свободных рабочих мест, это и низкий уровень заработной платы, несвоевременная ее выплата, и неудовлетворительные условия труда, отсутствие льгот или поощрений.

Рыночные принципы формирования занятости и трансформация социально-трудовых отношений порождают новые явления и тенденции в трудовой сфере, что обуславливает остроту нерешенных проблем в социально-трудовой сфере. В сфере занятости они проявляются в сокращении числа рабочих мест, отсутствии сбалансированности спроса и предложения услуг труда, снижении эффективности и остроте проблем воспроизводства ресурсов труда. Такие отрицательные

явления являются причиной формирования неэффективной занятости населения.

Занятость является одной из существенных характеристик экономики и благосостояния народа. Уровень занятости представляет собой важнейший макроэкономический показатель.

Занятость является социально-экономическим явлением, а потому категорию занятости необходимо рассматривать с двух позиций [4]:

- как экономическую категорию;
- как социальную категорию.

Занятость как экономическая категория представляет собой совокупность отношений участия населения в трудовой деятельности, выражает меру его включения в труд, степень удовлетворения общественных потребностей в рабочих местах, в получении дохода [10]. С этих позиций занятость выступает как важнейшая характеристика рынка труда. Таким образом, чем больше людей занято, тем более в обществе производится материальных и духовных ценностей, и, следовательно, более высокий будет уровень жизни населения. Это — первый и главный вывод, на котором базируется социально-экономическая политика и государственное управление занятостью населения.

Таким образом, занятость представляет собой механизм реализации взаимосвязей работников в процессе производства, то есть выступает социально-экономической категорией, и ее можно определить как социально-экономические отношения — соединения трудовых ресурсов со средствами производства. Именно такая двуединая сущность занятости населения и дает основания четко определить, что занятость населения является важнейшим элементом социально-экономической политики государства [9].

Современное состояние занятости населения характеризуют следующие основные признаки:

- недостаточная степень развития институционально-правового обеспечения занятости, что ведет к сохранению конфликтов на рынке труда;
- преобладание неэффективной занятости, которая выражается в высокой концентрации рабочей силы на убыточных предприятиях, больших масштабах недоиспользования рабочего времени, низкой производительности труда, снижении в общем числе работников доли занятых в высокотехнологичных и наукоемких видах деятельности;
- отсутствие эффективно работающего рыночного механизма трудовых ресурсов, адекватного макроэкономическим преобразованиям;

- потеря квалификации высококвалифицированными кадрами из-за отсутствия реальной связи между доходом и уровнем профессионализма работников, их перетока в неформальную занятость, миграции за рубеж;
- нарастание разрыва между спросом и предложением квалифицированной рабочей силы;
- ухудшение качественных характеристик имеющихся рабочих мест и медленное создание новых;
- увеличение травматизма и числа профессиональных заболеваний из-за роста доли рабочих мест с неблагоприятными условиями труда;
- обострение проблем трудоустройства отдельных социально-демографических групп населения: молодежи, инвалидов, женщин и др.;
- сохранение на производстве значительных масштабов скрытой безработицы, расширение предложения рабочей силы в «теневой» сфере занятости;
- недостаточно гибкое реагирование на изменения спроса на рабочую силу системой профессионально-технического образования;
- наличие стихийной трудовой миграции рабочей силы внутри страны;
- слабое развитие доступности рынка жилья, что препятствует гибкому перемещению и использованию экономически активного населения;
- отсутствие возможности ускоренного переобучения безработных по требуемым специальностям; направление больших потоков трудовой миграции в страны СНГ (прежде всего, в РФ, Казахстан) и другие страны дальнего зарубежья;
- значительный объем нелегальной трудовой миграции и отсутствие механизмов по возвращению трудящихся-мигрантов, незаконно находящихся на территории других стран, в места их постоянного проживания;
- отсутствие единой автоматизированной информационной базы по вопросам занятости населения.

Динамика изменения занятости и безработицы в Кыргызской Республике выглядит следующим образом.

Таблица 1.

Основные показатели занятости и безработицы

Показатели	2007	2008	2009	2010
Занятое население, тыс. чел.	2152,7	2184,3	2216,1	2243,7
Занятые в неформальной сфере, тыс.чел.	1506,9	1529,01	1592,9	1579,5
Доля в численности занятых, %	65,1	65,4	59	58,6
Безработные, тыс. чел.	191,1	195,6	203,7	212,3
Уровень безработицы, %	8,2	8,2	8,4	8,6

Источник: данные Нацстаткома КР

По данным Министерства труда, занятости и миграции Кыргызской Республики численность незанятого населения, состоящего на учете в органах государственной службы занятости в поисках работы, на 1 октября 2011 г. уменьшилась на 2,1 %, а численность безработных — на 4,6 %. Уровень зарегистрированной безработицы составил 2,5 % от экономически активного населения [8].

Также можно привести цифры, которые привел бывший министр экономического регулирования Кыргызской Республики Учкунбек Ташбаев, по результатам социально-экономического развития КР за январь—сентябрь 2011 года, что численность безработных составила 204 тыс. человек, уровень безработицы — 8,4% [3].

По итогам 1 полугодия 2011 года в республике создано 53,5 тыс. новых рабочих мест, из них в формальном секторе — 6,8, в неформальном — 46,6. Наименьшее количество новых рабочих мест создано в Нарынской области [3].

Здесь нужно отметить, что данные, приводимые органами государственной статистики о числе работающих, не в полной мере отражают объективную картину занятости в стране. Причиной тому служит отсутствие четкого механизма системы учета, отчетности, законодательной базы, мер стимулирования и ответственности для хозяйствующих субъектов за сохранение, увеличение и сокращение рабочих мест, обоснованности проводимых сокращений и т. д.

Как видим из таблицы 1, в течение ряда лет порядка 70—71% трудоспособного населения отнесены к так называемой самозанятой категории. И хотя в мировой практике занятое население классифицируется на две основные категории: занятых по найму (paid employment) и самозанятых (self-employment), в законодательстве Кыргызской Республики дано только определение понятию самостоятельная занятость. Так, в законе «О содействии занятости населения» дается следующее определение: «Самостоятельная занятость — разновидность

предпринимательской деятельности лиц, осуществляющих собственный бизнес и обеспечивающих себя работой» [2].

Однако для целей государственной статистики используется другая формулировка — занятость в неформальном секторе [5]. Большинство самозанятого населения, как и безработные, перебивается случайными кратковременными заработками. Поэтому при сложившейся системе учета невозможно однозначно ответить на вопрос, сколько безработных и работающих на самом деле в Кыргызской Республике.

Преодоление кризисных явлений, активизация экономической деятельности, переход к индустриально-инновационному типу производства сегодня требуют от государства выработки нового типа стратегии занятости — т. е. «стратегии развития».

Стратегия занятости — это система иерархии целей, принципов, задач и этапов формирования эффективного рынка труда, приоритеты и механизмы реализации политики в сфере социально-трудовых отношений с учетом анализа основных тенденций рынка, социально-экономических последствий принимаемых решений, создание нормативно-правовой базы рынка труда и регулирования миграции рабочей силы. Задачей новой стратегии — «стратегии развития» должно являться эффективное использование наличных ресурсов для достижения основной цели — обеспечения достойного труда, позволяющего гражданину страны реализовать свое конституционное право на труд и обеспечить социальную защиту по оплате и условиям труда.

Развитие человеческих ресурсов — главная цель и приоритет стратегии эффективной занятости населения страны. В качестве основной составляющей новой социальной модели занятости может быть использована концепция *флексикьюрити* (англ. «flexicurity») [1]. Это пока еще недостаточно широко известное для нашей страны понятие означает сочетание гибкой политики на рынке труда и в сфере занятости с высокой степенью социальной защищенности, иначе говоря, нахождение оптимального баланса между экономической эффективностью и обеспечением прав и гарантий работников.

Концепция «флексикьюрити» базируется на следующих четырех принципах:

1. договорные отношения между работодателями и работниками, обеспечивающие необходимую гибкость для обеих сторон трудового процесса, и соответствующее им законодательство о защите занятости;
2. активная политика на рынке труда, стимулирующая мобильность работников (быстрый переход из состояния безработицы к экономической активности);
3. система образования и переподготовки, способствующая развитию профессиональных навыков работника в течение всего периода

его трудовой деятельности и обеспечивающая его адаптивность к быстро меняющимся условиям на рынке труда;

4. система социальной защиты населения, обеспечивающая необходимую поддержку уровня доходов безработных и экономически неактивных граждан [1].

Другой новацией является поощрение государством работодателей, которые будут заниматься подготовкой и переподготовкой кадров. Привлечение работодателей в качестве социальных партнеров предполагает уточнение, а в отдельных случаях и разработку новых профессионально-квалификационных требований к специалистам, которые будут положены в основу профессиональных стандартов.

Разумеется, универсальной стратегии занятости не существует. Но любая выбранная стратегия должна корректироваться в зависимости от результатов деятельности, а стратегические решения следует глубоко продумать, хорошо обосновать, а действия — детально спланировать. Под стратегией развития занятости понимается система согласованных мер по воспроизводству, регулированию, обмену и использованию рабочей силы, направленных на повышение эффективности труда и отдачи совокупного трудового и интеллектуального потенциалов.

Для нашей страны приоритетами новой стратегии занятости могли бы стать следующие направления:

- совершенствование институционально-правовой базы. Объектом законодательного регулирования должна стать занятость в целом, а не только регистрируемая безработица, ориентироваться надо на повышение эффективности занятости, требуется равное внимание к спросу на труд и его предложению. Необходимо срочно принять кодекс законов о занятости, который бы охватывал все ее сферы, определил формы участия и меру ответственности за решение проблем занятости всех причастных субъектов общества.

- проведение работы по идентификации самозанятого населения в рамках неформальной экономики Кыргызской Республике и сопоставление с международной практикой, включая определение правового и социально-экономического статуса самозанятого и их отраслевого профиля, а также выявление доступа этой категории к услугам системы социального обеспечения.

- направление усилий республиканских и местных исполнительных органов на решение проблемы самозанятого населения за счет более активных мер по возрождению, развитию и инновационному обновлению производства в промышленных и аграрном секторах, в депрессивных регионах, развитие малого и среднего предпринимательства.

- создание условий для эффективной системы учета, отчетности и контроля занятости населения, преодоление стихийности в развитии

рынка труда, координация решений по регулированию рынка труда с учетом состояния региональных рынков, состояния социальной инфраструктуры и прежде всего рынка жилья.

- при условии присоединения Кыргызстана к Таможенному Союзу принять меры по недопущению нелегальной трудовой миграции, использование возможностей перелива рабочей силы и формирования общего рынка труда в рамках Таможенного Союза.

- развитие и поощрение научных исследований по наиболее актуальным проблемам создания эффективного рынка труда и регулирования миграции рабочей силы.

Эти меры могли бы обеспечить повышение эффективности занятости населения, снижение безработицы, повышение качества и конкурентоспособности рабочей силы, предоставление социальных гарантий гражданам в области труда, медицинского страхования, получения профессионального образования, соблюдение ряда других социальных стандартов и нормативов.

Список литературы:

1. Варшавская Е. Flexicurity, или как обеспечить сочетание гибкости и защищенности на рынке труда//Человек и труд. — 2007. — № 10. — С. 26.
2. Закон Кыргызской Республики «О содействии занятости населения» г. Бишкек от 27 июля 1998 года № 113.
3. Информация по результатам социально-экономического развития КР за январь—сентябрь 2011 года, // Учкунбек Ташбаев. «Открытый Кыргызстан», 27.10.2011 г.
4. Меликьян Г. Г., Экономика труда и социально-трудовые отношения / Меликьян Г. Г., Колосова Р.П. — М.: Изд-во МГУ, 2005. — С. 248.
5. Национальный статистический комитета Кыргызской Республики, Занятость и безработица: итоги интегрированного обследования домашних хозяйств в 2009 г. Бишкек 2010 г. — <http://www.stat.kg>
6. Национальный статистический комитета Кыргызской Республики, Кыргызстан в цифрах г. Бишкек 2011 г. — <http://www.stat.kg>
7. Национальный статистический комитет Кыргызской Республики, Социально-экономическое положение Кыргызской Республики: январь-сентябрь 2011 года.— <http://www.stat.kg>
8. Остапенко Ю. М. Экономика и социология труда в вопросах и ответах. Учебное пособие / Ю. М. Остапенко. - М.: Инфра-М, 2007. - С. 44-45
9. Рынок труда и занятость населения. Методическое пособие. — Красноярск: КГАУ, 2006. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.kgau.ru/distance/resources/nasty/soder.html>

СЕКЦИЯ 15.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

АУТСОРСИНГ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Смирнова Виктория Николаевна

*аспирант Государственный университет управления
им. С. Орджоникидзе, г. Москва*

E-mail: tori-86@mail.ru

Как показывает опыт многих зарубежных стран, аутсорсинг очень привлекателен для предпринимателя — владельца малого бизнеса, поскольку позволяет повысить его личную эффективность за счет передачи сопутствующих его основному бизнесу функций специализированным компаниям. В этом случае предприниматель сможет «разгрузить» себя, освободиться от несвойственной ему работы и заняться тем, что он в действительности умеет лучше всего.

В последние несколько лет наметился существенный перелом в восприятии российскими компаниями идеи аутсорсинга. Многие предприятия промышленного и агропромышленного комплекса уже приступили к его внедрению. Однако существует разница в восприятии аутсорсинга между российскими и западными компаниями, работающими на российском рынке.

Аутсорсинг, как метод работы, становится все более и более популярным в российском бизнесе. Считается, что с его помощью можно решить целый ряд задач:

- снизить накладные расходы на ведение бизнеса, сосредоточиться исключительно на деятельности, приносящей прибыль;
- повысить эффективность и качество исполнения вспомогательных работ за счет перевода на аутсорсинг «обслуживающих» участков бизнеса;
- быстрее «раскрутить» новый бизнес, не тратя времени на создание собственных вспомогательных служб.

Для внедрения аутсорсинга в компании следует учесть несколько факторов, которые могут существенно повлиять на успех этого процесса. Они заключаются в степени технического развития предприятия, в его организационной структуре, а также в готовности сотрудников — менеджеров среднего звена и исполнителей — принять

новую бизнес-модель и способствовать переходу своей компании на аутсорсинг.

Целью процесса вывода на аутсорсинг отдельных видов работ является:

- структурирование бизнеса и концентрации ресурсов предприятий на основной производственной деятельности;
- повышение стоимости собственного капитала предприятий в интересах его акционеров;
- снижение потребности в капитальных вложениях на финансирование непрофильных видов деятельности;
- снижение стоимости и повышение качества и надежности выполнения работ, передаваемых на аутсорсинг;
- вывод из производства и реализация непрофильных основных и оборотных средств;
- уменьшение численности персонала предприятия и снижение социальной нагрузки на Компанию.

Функции предприятия могут выводиться на аутсорсинг в дочерние общества, либо сторонним организациям, выбираемым на конкурсной основе, в зависимости от их специфики, критичности для предприятия и наличия рынка соответствующих услуг.

Процесс вывода на аутсорсинг отдельных видов работ включает 2 основных этапа:

Этап 1. Планирование аутсорсинга.

На данном этапе определяется перечень направлений деятельности для вывода на аутсорсинг.

При планировании аутсорсинга нужно определить перечень направлений деятельности предприятия, разработать консолидированный план работ по аутсорсингу на следующий год, издать приказ Президента Компании, утверждающего план. Затем следует вынести предложения по выводу на аутсорсинг какого-либо направления деятельности, не включенного в консолидированный план работ. В любой момент времени члены Комитета по аутсорсингу предприятия либо ответственное подразделение могут сформулировать предложение по выводу на аутсорсинг какого-либо направления деятельности, не включенного в утвержденный консолидированный план работ, и вынести его на рассмотрение Комитета по аутсорсингу.

Комитет по аутсорсингу рассматривает предложение и принимает решение о начале работ по предложенному направлению деятельности. Решение Комитета по аутсорсингу фиксируется в протоколе заседания. Утвержденный протокол рассылается всем членам Комитета и начальнику ответственного подразделения.

В сроки, определенные в приказе Директора предприятия, руководитель рабочей группы организует разработку плана работ по

направлению деятельности. В плане определяется полный перечень работ, ожидаемые результаты, ответственные за выполнение и сроки. План работ согласовывается членами рабочей группы и начальником ответственного подразделения и утверждается приказом Директора предприятия. В приказе также определяется дата вынесения результатов, кот. должны быть получены рабочей группой, на заседание Комитета по аутсорсингу.

Руководитель рабочей группы контролирует исполнение плана в части работ 1-го этапа ответственными исполнителями. Пакет разработанных документов анализируется рабочей группой, при необходимости организуется доработка.

Итоговый пакет документов и предложения рабочей группы выносятся на рассмотрение Комитета по аутсорсингу.

Этап 2. Передача работ (услуг) на аутсорсинг.

На данном этапе осуществляется детальная проработка направлений деятельности, запланированных для вывода на аутсорсинг, с целью выявления конкретных видов работ для вывода и собственно вывод.

Чаще всего анализ необходимости вывода на аутсорсинг начинается с ответа на вопрос: «Действительно ли снизятся расходы?» В большинстве случаев при общении с аутсорсерами с их стороны звучит аргумент о снижении затрат, и при этом приводятся многочисленные диаграммы, правда без конкретных цифр, где исключительно при помощи качественной оценки показано, какие высокие были затраты до использования аутсорсинга и как они снизились после передачи функции на аутсорсинг. И эта «качественность» вполне объяснима. Ведь для того чтобы определить стоимость выполнения функции, необходимо провести ряд достаточно серьезных работ. В настоящее время в России представлен ряд инструментов, позволяющих эту работу систематизировать и в значительной степени упростить.

Проблемы, возникающие при передаче функции на аутсорсинг в условиях неконкурентной среды возникают в том случае, когда в регионе отсутствуют структуры, способные выполнять функцию, которую предполагается отдавать на аутсорсинг.

Соответственно, при исследовании рынка потенциальных компаний-аутсорсеров необходимо исследовать не только его нынешнее состояние, но и провести факторный анализ: как изменится рынок, если мы предложим ему принять на аутсорсинг ряд функций нашей компании.

Аутсорсинг в России не достиг пока уровня ведущих западных компаний. Сотрудничество с ними российских провайдеров помогло бы российским компаниям выйти на западный уровень качества. Ведь именно высокий уровень развития аутсорсинга позволит отечественным производителям достичь того уровня производительности и конкурентоспособности, который даст России шанс укрепить свои позиции в мировом экономическом пространстве.

Аутсорсинг применим почти в любой сфере деятельности предприятия. Найти специалистов, которые смогли бы исполнять функции коммерческого или финансового директора, бухгалтера, юриста, менеджера и т.д. оказывается не столь сложным делом. Без затруднений проходит и интеграция специалистов в новый бизнес.

Следовательно, аутсорсинг является перспективным видом деятельности, который может найти применение практически в любой сфере бизнеса. Особенно он актуален в период кризиса, когда необходима экономия средств предприятия.

Список литературы:

1. Аникин Б. А., Рудал И. Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2007, с. 9.
2. Ермошкин Н. Что дает аутсорсинг? — Ведомости. — 2004. — 18 мая.
3. Журнал «Консультант» | Издательство «Бератор-Пресс»
4. Аудит. Аутсорсинг предприятия. — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.audit-it.ru/articles/account/assets/a13/42117.html>
5. Федеральные законы «О лицензировании», «Об аудиторской деятельности» — [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.outsourcing-conference.ru

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДОСТИЖЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Шестова Вера Владимировна

*магистр экономики, Оренбургский Государственный университет,
г. Оренбург*

E-mail: verunya.ya@mail.ru

Бабин Михаил Григорьевич

*канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и организации
производства, Оренбургский Государственный университет,
г. Оренбург*

Устойчивое развитие отдельных предприятий, является элементом экономических систем отдельных регионов, формирует объективные предпосылки устойчивого развития экономики всего региона.

На сегодняшний день главной целью развития промышленности на перспективу должно быть стремление предприятий к повышению

конкурентоспособности продукции и технического уровня производства, обеспечению выхода инновационной продукции и высоких технологий на внутренний и внешний рынок. Поэтому основной задачей системы управления предприятий должно быть не только упорядочение процесса промышленного производства, но и создание условий, обеспечивающих устойчивое развитие на основе внедрения технологий управления, направленных на более полное использование потенциала предприятия.

Эффективность производственной и коммерческой деятельности характеризует рациональность использования ресурсов, их отдачу и оценивается по динамике издержек производства, рентабельности, эффективности капитальных вложений, оборачиваемости капитала, ресурсоемкости производства, производительности труда, экологической чистоте и безопасности.

Эти свойства, в свою очередь, обеспечиваются инновационностью, диверсификацией, гибкостью производства, динамичным организационным развитием предприятия.

Выделяют следующие основные направления достижения устойчивого развития предприятия:

1. реструктуризация;
2. диверсификация;
3. инновационная деятельность.

Реструктуризация предприятия — это осуществление комплекса организационно-хозяйственных, финансово-экономических, правовых, производственно-технических мероприятий, направленных на реорганизацию предприятия, изменение формы собственности, системы управления, организационно-правовой формы для финансового оздоровления предприятия, увеличения объемов выпуска конкурентоспособной продукции, повышения эффективности производства и удовлетворения требований кредиторов.

Из этого определения вытекает, что понятие «реструктуризации предприятия» является хотя и близким к понятию «реорганизации предприятия», но не совпадающим с ним по содержанию. Поскольку «реорганизация» выступает одной из составных частей «реструктуризации», то последнее понятие оказывается более широким, чем первое.

Реструктуризация предприятия достигается с помощью следующих средств:

1. Изменения масштаба деятельности;
2. изменения внутренней структуры предприятия;
3. изменения состава и структуры собственности капитала и корпоративного контроля.

Основными инструментами реструктуризации являются:

1. Слияние, поглощение, присоединение, разделение, выделение, аренда имущества, покупка/продажа имущества.
2. Оптимальное расположение подразделений, модернизация производства, изменение организационной структуры, реконструкция.
3. Переоценка, конвертация, погашение, рассрочка, списание, дополнительная эмиссия акций, продажа/покупка.

Реструктуризация выполняет две важнейшие функции. Во-первых, с ее помощью приводятся в оптимальное соотношение все факторы производства. Во-вторых, реструктуризация служит средством адаптации предприятия к изменяющимся условиям внешней среды и обеспечения баланса между внутренней структурой предприятия и внешней средой.

Чаще реструктуризация оказывает положительное влияние на следующие показатели: эффективность управления, производительность труда, качество и конкурентоспособность продукции, объем реализации, уровень оплаты труда, организацию труда и технику безопасности, психологический климат в коллективе, влияние работников на управление, кадровую политику, отношения с партнерами и контрагентами, инвестиционную привлекательность предприятия, отношения с органами государственной власти, рентабельность и финансовое положение предприятия.

Реструктуризация по своей сути есть сложнейшая процедура комплексной оптимизации структуры и функционирования предприятия в соответствии с требованиями внешней экономической среды и выработанной стратегией его развития.

В настоящее время в научной литературе еще не сформировано однозначное определение такого сложного и многогранного понятия как «диверсификация». Отечественные и зарубежные ученые трактуют это понятие по-разному, что связано с различным пониманием процессов диверсификации, протекающих в тех или иных отраслях в разных странах.

В экономическом словаре под ред. А. И. Архипова диверсификация рассматривается как «рассредоточение капитала между различными объектами вложений с целью снижения экономических рисков».

По мнению А. Н. Петрова, «диверсификация представляет собой в самом общем виде расширение номенклатуры товаров, производимых отдельными предприятиями и объединениями. Она связана с использованием накоплений предприятия не только на производство основной продукции или установление контроля над каким-то этапом производства, но и для организации новых видов производства, проникновения в другие отрасли».

Не смотря на отсутствие конкретного определения понятия диверсификация, мнения авторов сходятся на том, что диверси-

фикация — это процесс снижения риска за счет расширения номенклатуры и ассортимента продукции.

Средства диверсификации:

1. Увеличение номенклатуры.
2. Увеличение ассортимента.
3. Увеличение цепочки производства.

Основные инструменты диверсификации:

1. выпуск изделия (услуги) с технической и маркетинговой точки зрения похожего на уже выпускаемого;
2. выпуск изделия (услуги), не связанным с основной деятельностью предприятия;
3. выпуск изделия (услуги) абсолютно не связанного с деятельностью фирмы;
4. поглощение поставщиков и посредников, контроль над всей цепочкой производства.

Важным фактором, влияющим на принятие решения о проведении диверсификации, является возможность достижения синергетического эффекта.

Основные преимущества стратегии диверсификации вытекают из ее основных целей: достижение оптимального синергетического эффекта от взаимодействия различных подразделений предприятия и страхование от возможных рисков (от потери части прибыли до полного банкротства предприятия), связанных с цикличным развитием отдельных отраслей промышленности — ростом одних и стагнацией других. Предприятия, успешно осуществляющие диверсификацию и достигшие синергетического эффекта при взаимодействии диверсифицированных подразделений, вправе рассчитывать на снижение затрат на единицу продукции, т.е. на экономию на масштабах производства.

Третье направление достижения устойчивого развития, на наш взгляд, занимает особое место в данных направлениях. Так как инновационная деятельность, в некоторых случаях, является одной из составляющих процессов реструктуризации и диверсификации.

Инновационная деятельность — это процесс по стратегическому маркетингу, НИОКР, организационно-технологической подготовке производства, производству и оформлению новшеств, их внедрению (или превращению в инновацию) и распространению в другие сферы [3].

Основные средства инновационной деятельности:

1. использование новой техники, технологических процессов;
2. внедрение продукции с новыми свойствами;
3. использование нового сырья;
4. открытие новых рынков сбыта;
5. изменения в организации производства.

Инструменты инновационной деятельности:

1. новшества;
2. инновации;
3. инвестиции.

Инновация — это конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

Инновационная деятельность проявляется в непрерывном комплексном использовании научно-технологических и организационных нововведений. Высшей степенью инновационного хозяйствования является инновационный тип развития предприятия.

Он охватывает такие направления, как:

1. производство новых товаров и услуг, и, соответственно, формирование новых рыночных ниш;
2. разработка и внедрение новых технологий;
3. создание условий для воспроизводственного характера названных процессов.

Сегодня предприятие — это экономическая организация, в которой сочетаются процессы создания новой стоимости и инновационного воспроизводства капитала, а также осуществляется согласование интересов и установление норм взаимодействия различных экономических субъектов — производителей и потребителей, собственников и наемных работников. Тесное переплетение интересов всех участников создает специфику современного предприятия и определяет новые ориентиры в его деятельности.

Исходя из общей стратегии устойчивого развития и роли предприятия в экономической системе, предприятия должны стремиться к тому, чтобы превратиться в устойчиво функционирующие высокотехнологичные, экологически безопасные организации, способные обеспечивать людей необходимыми благами и создавать материальные условия для неуклонного повышения качества их жизни в будущем. Чему и способствуют перечисленные выше направления достижения устойчивого развития предприятия.

Список литературы:

1. Власова А., Титаренко А. Реструктуризация: разработка стратегии предприятий // Бизнес. — 2000. — № 8. — С. 1
2. Грант Р. М. Современный стратегический анализ. 5-е изд. /Пер. с англ. Под ред. В. Н. Фунтова. — СПб.: Питер, 2008. — 560 с.
3. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / Р. А. Фатхутдинов. — 4-е изд., перераб. и доп. — СПб.: Питер, 2003. — 400 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЧНЫХ ПОДСОБНЫХ ХОЗЯЙСТВ

Муртаева Алена Владимировна

ассистент, БГАУ, г. Уфа

E-mail: alena.murtaeva@mail.ru

Термин «личное подсобное хозяйство» возник в 1935 году с принятием на втором всероссийском съезде колхозников — ударников «Примерного устава сельскохозяйственной артели». Съезд признал необходимость ведения небольшого личного хозяйства для удовлетворения семейных нужд.

Без хозяйства, расположенного при доме, деревенское население до сих пор жить не может из-за постоянной нехватки натуральных и денежных доходов от общественного производства. И в настоящее время в условиях разорения сельскохозяйственных организаций жизнь в деревне во многих случаях сохраняется лишь благодаря личному подсобному хозяйству, которое компенсирует их убывающие возможности.

В учебниках по аграрному праву термин «личное подсобное хозяйство» используется для обозначения деятельности домашних хозяйств области сельского хозяйства. В новой экономической энциклопедии «домашнее хозяйство» — форма экономической деятельности, охватывающая экономические объекты и процессы, происходящие там, где постоянно проживает человек семья [3]. Домохозяйство на селе в социальном плане представлено работниками сельскохозяйственных организаций, учителями, врачами, работниками культуры, торговли, а также пенсионерами. Но фактически в силу сложившихся социально-экономических условий все они в той, или иной степени занимаются производством сельскохозяйственной продукции для собственного потребления.

Индивидуальное подсобное сельскохозяйственное производство неоднородно. Первая форма — производство, которое ведётся на приусадебных и полевых участках, принадлежащих семейным жителям. Вторая форма — производство, ведущиеся на садовых, огородных и дачных участках городских жителей. Из этого следует, что термин «личное подсобное хозяйство» утрачивает свое однозначное определение, одни ученые исследуют эту форму хозяйств вкладывают в него весь сектор подсобного сельского хозяйства, а другие приусадебное хозяйство сельских жителей.

Росстат для обозначения сельскохозяйственной деятельности домашних хозяйств применяет термин «хозяйства населения (это личные подсобные хозяйства сельских жителей, сады и огороды, земельные участки граждан и др.).»

На наш взгляд для обозначения всего сектора индивидуального подсобного сельскохозяйственного производства можно использовать термин «хозяйства населения», а для сельскохозяйственного производства на приусадебных, полевых участках сельских жителей — «личное подсобное хозяйство», такой подход позволит четко определить группы мелких производителей и разработать меры по их государственному регулированию.

После преобразования колхозов и совхозов в хозяйственные общества в начале 1990-х годов, работники этих обществ сохранили за собой личные подсобные хозяйства. В условиях, когда заработная плата в сельском хозяйстве России в 1990-х годах была крайне низкой или вообще не выплачивалась в течение долгого времени, роль личных подсобных хозяйств вновь возросла.

Согласно федеральному закону 114-ФЗ «О личном подсобном хозяйстве» от 11.05.2003 г. принятому Государственной Думой 21 июня 2003 г. (Статья 2) личное подсобное хозяйство [5]:

1. Форма непредпринимательской деятельности по производству и переработке сельскохозяйственной продукции.
2. Ведется гражданином или гражданином и совместно проживающими с ним и (или) совместно осуществляющими с ним ведение личного подсобного хозяйства членами его семьи в целях удовлетворения личных потребностей на земельном участке, предоставленном и (или) приобретенном для ведения личного подсобного хозяйства.
3. Сельскохозяйственная продукция, произведенная и переработанная при ведении личного подсобного хозяйства, является собственностью граждан, ведущих личное подсобное хозяйство.
4. Реализация гражданами, ведущими личное подсобное хозяйство, сельскохозяйственной продукции, произведенной и переработанной при ведении личного подсобного хозяйства, не является предпринимательской деятельностью.

Личные подсобные хозяйства населения в последнее время особенно активизировались и превратились хоть и ограниченный по размерам, но очень важный по своим социально-экономическим функциям частнособственнический сектор, обеспечивающий выживание сельского населения, являющийся резервной ячейкой сельского хозяйства и в текущий момент ставший гарантом продовольственной независимости страны.

В 2011 году личными подсобными хозяйствами населения Республики Башкортостан было произведено сельскохозяйственной продукции на 66716,6 млн. руб. или 64,3 % общего объема продукции, в т. ч. продукции растениеводства на 22614,8 млн. руб. или 52,7 %, продукции животноводства на 44101,8 млн. руб. или 72,4 % от производства соответствующей продукции в республике. Объем производства продукции сельского хозяйства в ЛПХ в 2011 году в фактически действующих ценах возрос на 6221,6 млн. руб. или на 6,8 % по сравнению с 2010 годом, в т. ч. продукции растениеводства на 4406,0 млн. руб. или на 14,3 %, продукция животноводства на 1815,6 млн. руб. или 0,9 % [4].

В структуре производства всех видов сельскохозяйственной продукции в 2011 году удельный вес личных подсобных хозяйств составил в производстве скота и птицы в живом весе — 71 %, молока — 69 %, картофеля — 94 %, овощей — 74 %. При этом в хозяйствах населения содержится крупного рогатого скота 61,8 % от общей численности, свиней — 58,5 %, овец и коз — 94,2 % [4].

За последнее десятилетие не произошло существенных изменений в обеспечении ЛПХ хозяйственными постройками, не велось их техническое оснащение, низкая обеспеченность ЛПХ средствами механизации, многие трудоемкие операции выполняются вручную, что делает труд на подворье малопривлекательным для сельской молодежи.

Особо остро стоит демографический вопрос. В среднем, состав семьи сельских домохозяйств за последние пять лет практически не изменился — от 3,5 да 4 человек, и в каждой семье имеются два пожилых человека и около двух детей. Демографические прогнозы свидетельствуют, что в ближайшие два десятилетия вес населения старше трудоспособного возраста имеет неуклонную тенденцию к росту к концу 2015 г. достигнет в Республики Башкортостан 24,0 %, в России 25,8 %. С одной стороны, это повысит функцию ЛПХ как сферы занятости трудоспособной части крестьян пенсионного возраста, а с другой — приведёт к сокращению трудовых ресурсов, что будет способствовать «отмиранию» части ЛПХ. В этой связи сохранение молодежи в составе трудового потенциала села приобретает огромную значимость [6].

Узким местом в деятельности ЛПХ является приобретение кормов. Большинство сельскохозяйственных предприятий отказывают личным подворьям в помощи техникой и транспорта; растёт плата за строительные услуги и агросервисное обслуживание.

Все более актуальной становится проблема трансформации ЛПХ в другие формы хозяйствования, в частности, в трудовые

(производственные) формы или коммерческие. Однако критерии такого подхода не определены, а нормативно-правовые акты не разработаны. Более того, в ряде регионов крестьянские (фермерские) хозяйства не оформляют свой статус, а некоторые, наоборот, перерегистрируются в ЛПХ, чтобы избежать налоговой нагрузки [4].

Товарный потенциал ЛПХ невысок в силу их низкой технической оснащённости и отсутствия источников инвестиций для приобретения техники и агрохимических средств. Мы согласны с мнением тех авторов, которые считают, что на основе развития ЛПХ или даже его более совершенной формы — фермерства — в ближайшей перспективе в России будет мало заметно реальное повышение продуктивности сельского хозяйства до уровня, позволяющего обеспечить продовольственную безопасность страны и существенно увеличить возможность экспорта сельскохозяйственной и продуктов ее переработки.

Актуальным является относительное снижение издержек производства. Экономическая эффективность использования труда в хозяйствах населения относительно низкая и составляет по валовой добавленной стоимости на 1 чел.-ч. около четверти среднего уровня по экономике страны. Этот труд специфичен по составу (вторичная занятость работающих, престарелых и подростков, безработных), не востребован рынком, но необходим для выживания населения [1].

Оценивая степень устойчивости и перспективы ЛПХ как формы организации сельскохозяйственного производства следует выделить ряд факторов, сдерживающих воспроизводство ЛПХ:

- отсутствие помощи со стороны сельхозпредприятия;
- низкая техническая оснащённость, ведущая к непомерным затратам труда. В расчёте на один центнер продукции затраты труда в ЛПХ выше, чем в коллективных хозяйствах в 3—8 раз. Расхождение в затратах труда между промышленным производством картофеля в США и производством картофеля в ЛПХ составляет около 100 раз, то есть имеет место неэффективное использование трудового потенциала;
- сложности с реализацией продукции, неотработанность проблем сбыта произведенной продукции ведёт к сокращению хозяйствами населения поголовья скота;
- тотальная убыточность сельхозпредприятий породила господство бартерного товарообмена. В результате работники значительную часть заработной платы получают в натуральной форме. Перед владельцем ЛПХ встаёт нестандартная задача: превратить полученные зерно и другую продукцию в денежную форму;

- сложная демографическая ситуация: количество членов семей в сельской местности сокращается;
- рост заболеваемости среди сельского населения вследствие разрушения социальной инфраструктуры;
- низкий социальный и правовой статус ЛПХ.

Среди вышеперечисленных факторов на первом месте по значимости для развития крестьянского подворья сегодня стоит помощь со стороны сельхозпредприятия. Какая же помощь является необходимой для селян? Прежде всего, оказание содействия в реализации продукции ЛПХ (закуп молока, мяса, яиц, картофеля у населения); обработка земельных участков (например, вспашка огородов); платные услуги хозяйств населению, например, транспортные (нередко они осуществлялись по льготным расценкам); обеспечение кормами; зооветеринарная и агрономическая помощь; финансово-кредитная помощь.

В настоящее время для увеличения темпов развития сельскохозяйственного производства и повышения жизненного уровня сельского хозяйства принято ряд законодательных актов, основным из которых является приоритетный национальный проект «Развитие АПК». В направлении улучшения среды жизнедеятельности на селе с 2003 г. начала реализовываться федеральная целевая программа «Социальное развитие села до 2020 года». Правовые основы осуществления государственной аграрной политики и регулирования агропродовольственных рынков страны установлены ФЗ № 264 «О развитии сельского хозяйства», где определены формы и методы государственной поддержки устойчивого развития территорий. Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг., утвержденной постановлением Правительства РФ от 14 июня 2007 г. № 446 отдельно выделены мероприятия по повышению финансовой устойчивости малых форм хозяйствования на селе, в том числе и ЛПХ.

В 2011 году осуществлялась государственная поддержка агропромышленного комплекса. Из консолидированного бюджета Республики Башкортостан (без капитальных вложений и строительства дорог в сельской местности) выделено 8969,8 млн. рублей (111,2% к 2009 году).

Среди основных направлений государственной поддержки: обеспечение личных подсобных хозяйств сельскохозяйственной техникой и оборудованием на условиях рассрочки платежа — 200,0 млн. рублей.

Объемы кредитов коммерческих банков, выданных предприятиям агропромышленного комплекса, составили 13,5 млрд. рублей, что

на 1,5 % больше, чем в 2010 году. На финансирование мероприятий республиканской программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008—2012 годы коммерческими банками и сельскохозяйственными кредитными кооперативами выделено 7,3 млрд. рублей, что на 10,6 % больше, чем в 2010 году.

Решение этих и других проблем поможет усилить заинтересованность граждан Республики Башкортостан, прежде всего сельских, в развитии личных подворий, увеличении производства сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, личные подсобные хозяйства можно считать такой формой организации сельского хозяйства, которая, несомненно, имеет право на существование в будущем, но при условии организации комплекса мер: организации закупок сельскохозяйственной продукции с возможностью для крестьян заключения контрактов под будущий урожай (продукцию) с гарантированной оплатой по согласованным ценам и частичным кредитованием; организации обслуживания большей части полевых работ, удовлетворения иных потребностей личных подсобных хозяйств — поставка молодняка, ветеринарное обслуживание, искусственное осеменение, обеспечение доступности кредитов и финансовое обслуживание; организация маркетинговой службы для своевременной информации о конъюнктуре рынка; ведение контроля за соблюдением трудового законодательства, прежде всего при использовании наемного труда.

За последние десять лет ЛПХ, как одна из самых распространенных форм экономической активности населения, стали ведущими производителями сельскохозяйственной продукции в стране, оформились в самостоятельный и равноправный сектор аграрной экономики, с одной стороны противостоящий, а с другой — дополняющий сектор сельскохозяйственных товаропроизводителей различных организационно-правовых форм. Особенности функционирования и роли ЛПХ в социально-экономическом развитии республики дают основание для формирования специального экономического механизма, направленного на всемерную их поддержку и развитие.

Устойчивое развитие ЛПХ предусматривает стабильное развитие сельского сообщества, повышение уровня и качества жизни сельского населения, поддержание экологического равновесия в сельской местности. Сельское хозяйство и в странах с развитой экономикой рассматривается не только с позиции производства продукции растениеводства и животноводства, но и более широко, с учетом его социальных и экологических аспектов.

Список литературы:

1. Зинченко А., Матюхина Ю. Тенденции развития сельского хозяйства России после дефолта // АПК: экономика и управление. 2007. № 6. С. 12.
2. Лысенко Е. Г. Личные подсобные хозяйства населения: состояние и проблемы их развития // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2005. № 4. С. 13.
3. Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия. М.: Инфра — М. 2011. С. 541.
4. Сельское хозяйство Республики Башкортостан: стат.сб. — Уфа: Башкортостан. 2011. С. 12.
5. Федеральный закон № 114-ФЗ «О личном подсобном хозяйстве» от 11.05.2003 г. принятому Государственной Думой 21 июня 2003 г.
6. Хабиров Г. А., Давлетбаева Л. Р. Личные подсобные хозяйства: состояния и перспективы//Аграрный вестник Урала. 2008.№ 7. С. 18—19.

СОЗДАНИЕ МОДЕЛИ ЗЕРНОВОГО КЛАСТЕРА КАЗАХСТАНА

Гельмле Анастасия Михайловна

*старший преподаватель кафедры «Экономики и менеджмента»
Современного гуманитарно-технического института, г. Караганды,
Республика Казахстан
E-mail: helme2008@mail.ru*

Кластером называется система, в состав которой входят организации разного профиля, обслуживающие один или несколько секторов рынка. Основная цель формирования кластера заключается в том, чтобы довести готовую продукцию до потребителя с наименьшими потерями и затратами. Одной из основных задач создания кластера является увеличение прибыли и экономической стабильности предприятий, входящих в его состав [1, с. 20].

Зерновой кластер — это совокупность предприятий и организаций различных форм собственности, объединенных единой технологической цепочкой производства, переработки и реализации зерна с целью повышения конкурентоспособности зерновой продукции и предприятий кластера.

Зерновой кластер представляет собой интеграцию различных видов деятельности в единый процесс производства зерна и реализации конечной продукции и имеет в своей структуре большое

число связей. Развитие кластера в зернопроизводящем регионе позволит оптимальным образом организовать инфраструктуру регионального рынка, а также оптимизировать цены на зерно и зернопродукты внутри региона.

Целью создания зернового кластера является повышение эффективности деятельности предприятий, создание новых продуктов и технологий, увеличение объемов экспорта зерна и освоение новых рынков сбыта.

Можно выделить следующие особенности зернового кластера:

1. Неустойчивый характер производства зерна, подверженность неблагоприятным природно-климатическим условиям.
2. Производственно-технологическая взаимосвязь, предприятий, входящих в состав кластера.
3. Гибкость состава и структуры, отсутствие жестких формальных ограничений и барьеров, препятствующих расширению и сужению кластера;
4. Стратегическая направленность. От развития зернового кластера напрямую будет зависеть продовольственная безопасность страны.

На основе, проведенного анализа мирового опыта реализации кластерной стратегии развития зерновой отрасли, были выделены **2 типа зерновых кластеров, принятых на сегодняшний день в мировой практике.**

Централизованный зерновой кластер. Ядром такого кластера являются крупные агропромышленные объединения корпоративного типа (холдинги). Такой вид кластера характерен для США и стран Восточной Европы. Также ядром данного кластера могут являться крупные перерабатывающие компании. Это характерно, в первую очередь, для Франции и других стран Западной Европы. Модель централизованного кластера предложена на рисунке 1.

Распределенный зерновой кластер. Небольшие и средние предприятия по производству и переработке зерна объединены в общую сеть сбытовых кооперативов. При этом они независимы друг от друга, но в то же время получают единую государственную поддержку. Объединение в сеть позволяет оптимизировать движение товаров (зерна и зернопродуктов) на рынке, обеспечивает единый информационный поток в кластере и более быстрое продвижение инноваций. Такой вид кластера характерен для Канады, одного из мировых лидеров в производстве зерна. Модель распределенного кластера представлена на рисунке 2.

Для централизованной модели зернового кластера характерно сосредоточение всех этапов производства и переработки зерна дочерних предприятий в руках крупных агрокорпораций. В распределенной модели производители зерна чувствуют себя более свободно, но при этом возрастает степень риска поражения в конкурентной борьбе.

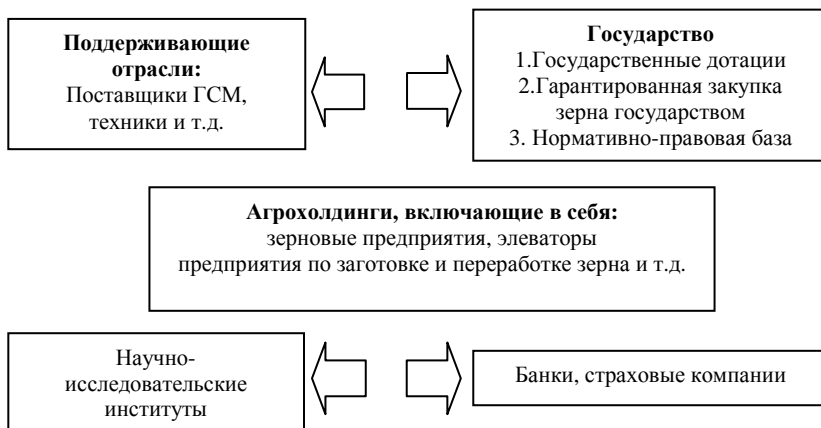


Рисунок 1. Модель централизованного кластера



Рисунок 2. Модель распределенного зернового кластера.

Автор считает, что в настоящее время в Казахстане актуально внедрять централизованную модель зернового кластера, ядром которого будут являться крупные предприятия, холдингового типа.

Однако, несмотря на явное преимущество процесса кластеризации экономики и наличие благоприятных факторов, существуют также сдерживающие аспекты в этом вопросе.

Таблица 2.

Типология факторов развития зернового кластера в Казахстане

Благоприятные факторы	Сдерживающие факторы
высокие объемы производства зерна и наличие возможностей для повышения урожайности	низкое качество бизнес-климата для развития малого и среднего бизнеса, слабое взаимодействие участников кластера
высокая предпринимательская активность населения в сфере производства зерна.	высокая степень износа основных фондов и недостаток собственных средств, для внедрения новых прогрессивных технологий
большая мощность перерабатывающих предприятий (4—4,5 млн. тонн в год), а внутренняя потребность не превышает 2-х миллионов тонн в год.	отсталая агротехнологическая политика и наличие неблагоприятных природно-географических факторов (таких как дефицит водных ресурсов, засоление почвы и т.д.)

Факторы, под воздействием, которых происходит развитие зернового

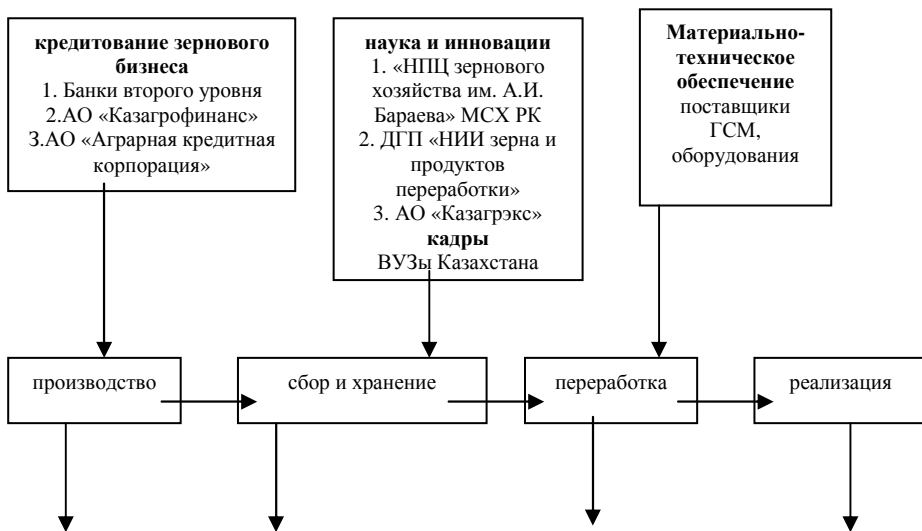
кластера можно разделить на следующие группы.

1. природногеографический
2. технические
3. технологические
4. социальные

Природногеографический фактор весьма важен в вопросе создания именно зернового кластера, поскольку все этапы производства зерна напрямую связаны с природно-климатическими условиями и географическим расположением зерновых регионов. Современным достижением в области агротехнологической политики позволяют сглаживать негативное воздействие или наоборот усиливать положительное влияние данного фактора, однако до сих пор наблюдается сильная зависимость объемов производства зерна от климатических условий.

Развитие зернового кластера в Казахстане напрямую сдерживается технической и технологической отсталостью зерновых предприятий. Также негативное влияние оказывает низкая экономическая грамотность и неискушенность в конкурентной борьбе казахстанских предпринимателей.

На рисунке 3 предложена модель зернового кластера Казахстана.



Крупные зерновые компании	Элеваторы	Производство муки и комбикормов	Розничная торговля экспорт и маркетинг
1.ОО«Биско-Трейдинг» 2.ТОО «Иволга-Холдинг» 3.ТОО«Ак-Бидай» 4.АО «Цесна» 5.ТОО «Агроцент-Астана»	1.АО «Тобольский элеватор» 2.АО «Джаркульский элеватор» 3.АО«Тогузакский элеватор» ТОО 4.«Переметнинский элеватор» 5.Пять линейных элеваторов ТОО «Агроцентр-Астана»	1.ТОО «Щучинский мукомольный комбинат» 2.Костанайский мукомольный комбинат 3.ТОО МК «Романа» 4.ТОО «Ново-Альджанский мелькомбинат» 5.ТОО «Цесна-Астык» 6.Комплексы по производству муки, входящие в состав «Иволга-Холдинг»	1.Сеть розничных магазинов 2.АО «Казагромаркетинг» 3.АО «Фонд гарантированных обязательств по зерновым распискам» 4.АО «Продкорпорация» 5.Зерновые терминалы Казахстана 6.Зерновая биржа Казахстана

Рисунок 3. Модель зернового кластера

В Казахстане есть ряд факторов, способствующих развитию зернового кластера. Прежде всего, это высокий уровень распаханности земель (особенно в северном и центральном Казахстане) [2, с. 350]. Агроклиматические условия благоприятные для возделывания высококачественных твердых и сильных сортов пшеницы.

Так, возделываемая в северном Казахстане пшеница способна конкурировать на мировом рынке с североамериканскими сортами Dark Northern Spring (яровая темная северная) и первосортной пшеницей Австралии [3, с. 67]. Казахстанская яровая пшеница имеет высокое содержание протеина (15—18 %), зерно отличается высоким качеством и имеет высокую клейковину.

В зерновой кластер обязательно должны входить предприятия по производству зерна, организации, осуществляющие закупку сырья, и предприятия, реализующие готовую продукцию. Как внутри, так и вне кластера, существуют сложные финансовые взаимоотношения. Кластер не может успешно функционировать без хорошо налаженной финансовой системы. Кроме того, современному кластеру необходимы организации, работающие в сфере реализации товаров и услуг, в том числе торговые и транспортно-экспедиционные службы. **Ядром** зернового кластера являются зерновые хозяйства и предприятия по заготовке и хранению зерна. Внешний слой модели включает в себя следующие экономические структуры:

1. Образование и наука
2. Государство
3. Финансовый сектор
4. Сфера розничной торговли
5. Поддерживающие отрасли.

Кластер можно строить тремя разными способами:

1. «сверху вниз», т. е. в первую очередь определяется стратегия развития кластера, создаются органы поддержки и мониторинга развития кластера. Как правило, в этом случае инициатива создания кластера исходит от государства;

2. «снизу вверх», когда участники кластера, сами по собственной инициативе интегрируются в кластер для работы над новыми проектами;

3. смешанный вариант, сочетающий в себе оба, перечисленных выше подхода;

По мнению автора, для казахстанской экономики актуален третий вариант, когда желание предприятий и фирм интегрироваться в кластер подкрепляется политикой региональных властей, направленной на формирование кластерных образований на основе ведущих отраслей промышленности и сельского

Полагаем, что зерновая отрасль в Казахстане должна быть взята под особый контроль государственных структур, с тщательным обследованием зернового производства на этих территориях, выявлением причин кризисного состояния и определением мер по их устранению.

Иначе говоря, выполнение предложенных мероприятий по внедрению зернового кластера должно явиться одним из приоритетных направлений государственной региональной политики.

Список литературы:

1. Бектурганов Н. С., Пивоваров А. Н. Технологическая конкурентоспособность Казахстана: от иллюзий к бизнесу, ориентированному на безграничное благо для каждого.— Алматы: Гылым, 2005. 272 с.
2. Борбасова З. Н. Улаков С. Н. Национальная экономика и право в современных условиях: проблемы, приоритеты, перспективы развития: Материалы международной научно-практической конференции 7—8 ноября 2008 г. Алматы: университет «Туран», 2008. 508 с.
3. Мадиярова Д. М. Мировые товарные рынки — Изд-во «Экономика», Алматы, 2005. 400 с.
4. Устойчивое развитие Казахстана в условиях глобализации: модели, стратегии, приоритеты и механизмы реализации. под ред. д. э. н. профессор, академик НИА РК О. Сабден, д. э. н. проф. Н. К. Нурланова — Алматы: ИЭ МОН РК, 2008. Кн. 1. 365 с.

ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РОССИИ И КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Говорина Ольга Владиленовна

старший преподаватель, СФУ, г. Красноярск

E-mail: ovlad13@yandex.ru

Россия располагает крупнейшей в мире лесосырьевой базой объемом 83,4 млрд. м³ древесины, что составляет около четверти мировых лесных ресурсов (68,4 % запасов это древесина хвойных пород) при площади лесов более 1,18 млрд. га. Огромные запасы ценной древесины могли бы стать основой для повышения эффективности лесного комплекса, роста его конкурентоспособности и доходности [1].

Однако, несмотря на то, что Россия является крупнейшей лесной державой мира, лесопромышленный комплекс (ЛПК) страны не относится к числу ведущих отраслей российской промышленности.

ЛПК России сопоставим по сырьевым ресурсам и числу занятых с нефтегазовой промышленностью. На долю нашей страны приходится почти 25 % мировых запасов леса. Однако реальный вклад ЛПК в

экономическое развитие пока отстает от потенциала. Доля ЛПК в общем объеме промышленного производства в четыре раза меньше, чем у нефтяной промышленности, как и производительность труда, а рентабельность в два с половиной раза ниже. По данным Министерства природных ресурсов, предприятия ЛПК используют лесосечный фонд менее чем на 20 %. Уровень использования экономического потенциала отрасли, по различным оценкам, составляет от 7 до 10 %.

Доля ЛПК в суммарном объеме промышленной продукции России составляет около 3,4 %. По сравнению со странами, обладающими развитым лесным комплексом, этот показатель весьма низок. Так, в Финляндии на ЛПК приходится около 20 % добавленной стоимости в промышленности, а в Канаде — примерно 12 % отгруженной промышленной продукции.

Негативной тенденцией развития отечественного ЛПК является закрепление роли России как поставщика дешевого сырья. В структуре российского экспорта лесной продукции необработанная древесина занимает около трети, преобладающими являются необработанный круглый лес и пиломатериалы начальных переделов. В более развитых странах, в том числе и в Китае, в лесном экспорте превалирует продукция высокой степени переработки — качественные пиломатериалы, целлюлоза, бумага, мебель и др.

Еще одна проблема отечественного ЛПК заключается в том, что значительная часть запасов расположена на удаленных, труднодоступных территориях, с неразвитой или отсутствующей инфраструктурой. Недостаточное развитие инфраструктуры лесного комплекса приводит к тому, что по объемам заготавливаемой древесины Россия уступает США, Канаде и Бразилии.

Таким образом, в настоящее время Россия в большей степени вынуждена импортировать лесопroduкцию конечных переделов, по сути, оплачивая развитие лесоперерабатывающих мощностей других государств.

Основные показатели работы лесозаготовительной отрасли РФ представлены в таблице 1 [3].

Таблица 1.

**Основные показатели деятельности организаций
лесозаготовительной отрасли**

Показатель	2009 г.	2010 г.
Число организаций, тыс.	17,8	15,6
Индекс производства, в % к предыдущему году	89,7	109,5
Среднегодовая численность работников организаций, тыс. человек	165,6	156,6
Сальдированный финансовый результат, млн. руб.	-6116	-5420
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), %	-6,9	-0,9
Производство древесины необработанной, млн. плотных м ³	100,7	112,2

В этой связи первенство в запасах не является безусловным конкурентным преимуществом. Динамика лесовосстановительных работ свидетельствует о снижении этого показателя за последние десять лет с 973 тыс. га в 2000 г. до 812 тыс. га в 2010 г. (рис. 1).

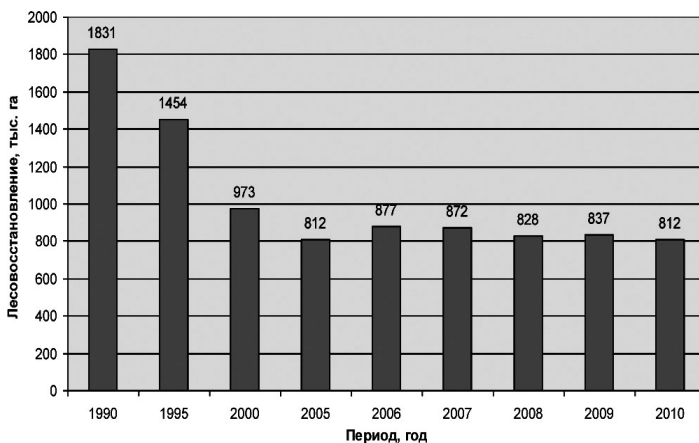


Рисунок 1. Динамика лесовосстановительных работ в РФ, тыс. га

Свободных запасов лесных ресурсов в мире для заготовки и переработки становится все меньше. Европа и Северная Америка практически приблизилась к верхнему пределу использования расчетного годового прироста леса. В этих условиях представляется редкая возможность значительно увеличить участие российского ЛПК в мировом товарообмене.

В этой связи основной целью государственной политики в сфере лесопромышленного комплекса для России, обладающей уникальным природным капиталом, является реализация конкурентных преимуществ за счет сохранения качества, повышения эффективности использования природных богатств, глубины переработки лесных ресурсов и сокращения негативного воздействия на окружающую среду.

В настоящее время ЛПК — один из самых отсталых по уровню используемых технологий как в лесозаготовке (использование ранее неэксплуатированных коренных или аналогичных лесов, крайне низкая степень механизации труда), так и в переработке.

В настоящее время лесоперерабатывающие производства в основном сосредоточены в Европейской части Российской Федерации.

Стратегией развития лесного комплекса предусматривается опережающее развитие производств по глубокой переработке древесины в лесозабиточных регионах Сибири и Дальнего Востока, главным образом путем строительства крупных лесоперерабатывающих комплексов в Красноярском и Хабаровском краях, Томской, Читинской и Амурской областях, объединяющих различные производства лесопроизводства [2, с. 78].

Еще одна немаловажная проблема для лесопромышленного комплекса это значительный износ оборудования. По некоторым данным, в настоящее время более 60 % предприятий нуждаются в срочной модернизации оборудования.

На предприятиях эксплуатируется значительное количество полностью амортизированного оборудования, средний возраст машин и оборудования достигает 25 лет. Износ основных производственных фондов по ЛПК составляет 46 %, в том числе по лесозаготовительной отрасли — 55 %.

Использование устаревшего оборудования предприятиями ЛПК влечет за собой увеличение издержек производства, ухудшение качества продукции, ограничение возможностей для роста.

Пороговая величина степени износа оборудования с точки зрения экономической безопасности должна составлять 50 %. В большинстве западных стран эта величина не превышает 25 %.

Одним из основных факторов ухудшения состояния основных фондов является резкое снижение объема ввода новых фондов и вывода устаревшего оборудования [4, с. 53]. Динамика обновления основных фондов на предприятиях, обрабатывающих древесину и производящих изделия из дерева отражена на рис. 2 [3].

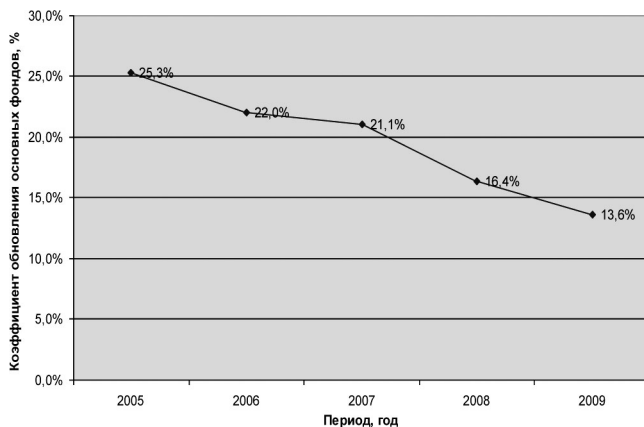


Рисунок 2. Динамика обновления основных фондов в деревообрабатывающей отрасли РФ, %

Такое состояние основных производственных фондов ставит под угрозу сохранение потенциала предприятий ЛПК и его способность эффективного функционирования в условиях обостряющейся конкуренции.

Существующий уровень производственных мощностей снижает возможность отечественных предприятий по выпуску конкурентоспособной продукции, создает тенденции к росту импорта качественной продукции разной степени переделов и не позволяет обеспечить импортозамещение в отрасли.

Наряду с негативными факторами функционирования предприятий ЛПК следует отметить и положительные тенденции. По данным Минпромторг России в январе-ноябре 2010 года индекс производства машин и оборудования составил 111,5 % к январю-ноябрю 2009 года. За январь—ноябрь 2010 года по сравнению с соответствующим периодом прошлого года увеличили выпуск тракторов для лесного хозяйства ООО «Владимирский моторо-тракторный завод», ООО «Онежский тракторный завод», ОАО «Красноярский завод лесного машиностроения» [1].

Однако наращивают производство и продажи в России зарубежные компании — производители лесной техники. Агрессивная политика зарубежных производителей лесной техники для завоевания российского рынка обостряют задачу восстановления конкурентоспособности лесного машиностроения на инновационных принципах и повышения его роли в российском лесопромышленном комплексе.

Именно лесное машиностроение может придать лесному комплексу России новый импульс развития и для этого есть все предпосылки.

Острота задачи развития отечественного лесного машиностроения обусловлена тем, что без ее решения не могут быть успешно решены проблемы эффективного освоения лесных ресурсов страны. В то же время, необеспеченность отрасли необходимым количеством техники является серьезным барьером для развития лесопромышленного комплекса.

Сибирский Федеральный округ и в частности Красноярский край в указанном отношении представляет собой уникальный регион, в котором длительное время высокий потенциал отраслей лесопромышленного комплекса (лесозаготовки, деревообработка, целлюлозно-бумажное производство) сочетался с обеспечивающим их лесным машиностроением.

Красноярский край относится к числу ведущих лесопромышленных регионов России. По объему продукции лесопромышленного производства край занимает 12 место среди регионов России и 2 место в Сибирском Федеральном округе.

Таким образом, именно в Красноярском крае существуют все предпосылки для развития лесопромышленного комплекса. Во-первых, лесные ресурсы. По данным Рослесхоза запасы древесины в Красноярском крае по состоянию на 1 января 2011 г. оцениваются в 11,7 млрд. м³, что составляет 14,1 % общероссийского запаса леса. По этому показателю Красноярский край является безусловным лидером среди всех регионов России. Во-вторых, есть лесное машиностроение.

К тому же в Красноярском крае сосредоточено 25 крупных и средних предприятий, обеспечивающих до 80 % объема лесопромышленного производства региона. К этому можно добавить вполне благоприятный экономический фон в виде мировой тенденции роста потребления продукции лесопромышленного комплекса.

Факторами, способствующими успешному развитию лесопромышленного комплекса в Красноярском крае, могут стать:

- низкая себестоимость производимой продукции;
- конкурентоспособность;
- нереализованный потенциал развития производства;
- повышение эффективности производства.

Таким образом, для реализации программы устойчивого развития предприятий лесопромышленного комплекса необходимо выработать инструменты и мероприятия, способствующие активизации производства конкурентоспособных лесных машин нового поколения.

Список литературы:

1. Официальный сайт Минпромторг России — <http://www.minpromtorg.gov.ru/>.
2. Стратегия развития лесного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года, утверждена Приказом Минпромторга России и Минсельхоза России от 31 октября 2008 г. № 248/482.
3. Федеральная служба государственной статистики — <http://www.gks.ru/>.
4. Чуваева А. И. Техническое перевооружение как основной фактор эффективного развития предприятий лесопромышленного комплекса: / монография А. И. Чуваева, Ю. Д. Алашкевич, В. А. Лукин. — Красноярск, СибГТУ, 2011.

О ВНУТРЕННЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ АДАПТАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Завьялов Алексей Юрьевич

*аспирант кафедры экономической теории и отраслевых рынков
ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный
исследовательский университет»), г. Пермь
E-mail: ayzavyalov@gmail.com*

За последние два десятилетия акценты в региональной экономике сместились с экзогенных факторов на эндогенные. В новых подходах наряду с признанием обусловленности развития региона действием экзогенных факторов отмечается, что гораздо более значимую роль играют эндогенные силы, к которым относятся, в частности, институциональный потенциал региона и его инновации [5]. Возрастает значимость внутренней среды региональной социально-экономической системы, её элементов и отношений между ними.

Представляется, что ближе всех к решению данной проблемы подошли представители эволюционной экономической теории. Так, согласно положениям данной теории, в механизме эволюции отдельным элементам любой системы отведены различные роли: за способность наследовать отвечает так называемая «пассивная» часть, а за способность к изменениям — «активная». Это деление применено и к региональным социально-экономическим системам. В качестве составляющих инерционной части региональной структуры следует рассматривать природно-ресурсную и производственную структуры, производственно-хозяй-

ственную инфраструктуру и структуру расселения. К «активной» части могут быть отнесены не только те элементы, которые способны качественно изменить тенденции развития, но и те, которые наиболее подвержены факторам естественного отбора — инновационные институты [2].

Инновационные институты представлены «отношениями, складывающимися между вовлеченными в инновационные процессы лицами по поводу формирования, развития и реализации новых идей, товаров и услуг, методов, технологий производств, позволяющих расширить рынки, повысить эффективность общественного производства и конкурентоспособность предприятий, отраслей, регионов и национальных экономик» [4]. Эти институты образуют основу региональной инновационной системы, координирующей все составляющие инновационной деятельности региона с целью обеспечения процессов воспроизводства и капитализации инноваций.

Подобный взгляд на внутрирегиональную среду позволяет рассматривать инновационную адаптацию как рекомбинацию динамических способностей региональной системы к качественным изменениям на основе эволюции её инновационных институтов. И поскольку возмущения локализованы внутри самой системы, то следует говорить о внутренней инновационной адаптации (*internal adaptation through innovation*) — инновационной адаптации к условиям постоянно возрастающей внутренней неопределенности (неопределенности в системе — ситуации, когда в системе возможны те или иные непредсказуемые события).

Развитие способности региональной социально-экономической системы адекватно реагировать на различные изменения внутренней среды невозможно без постоянно поддерживаемой восприимчивости к новшествам (готовность к обновлению основных элементов инновационной системы выражается в инновационной активности). Именно поэтому основу внутренней инновационной адаптации составляют «новые комбинации генетических (глубинных, раскрывающих) изменений, происходящих в самой социально-экономической системе» — внутренние инновации [1, с. 175].

Внутренние инновации оказывают преимущественно положительное влияние на развитие адаптивных характеристик системы. Они позволяют развивать адаптивную память (*adaptive memory*) системы, изменяя механизмы, лежащие в её основе для облегчения приспособления и, в конечном счете, расширяя «окно возможности» (*window of opportunity*) — период, в течение которого благоприятная возможность, в случае если она будет использована региональной системой,

позволит этой системе «творчески реагировать» на возмущения во внешней среде, снизив негативные последствия.

Однако инновации могут быть и разрушительными силами. Некоторые их разновидности способны уничтожить систему. Основная проблема здесь связана со степенью контролируемости инновационного процесса. Отсюда возрастающая значимость сознательного воздействия на процесс эволюции с целью предотвращения подобных ситуаций. Одной из форм такого влияния является государственная политика, реализуемая на конкретной территории.

В целом, внутренние инновации составляют основу процессов самоорганизации, обеспечивая самоупорядочение и дальнейшее самоусложнение всех подсистем региональной социально-экономической системы за счет гармонизации их взаимодействия, результатом которой выступает качественно новая структура экономики. Подобные инновации направлены на уменьшение внутренней энтропии. Они необходимы, чтобы сохранять существующие сложные системы устойчивыми.

Помимо внутренних инноваций внутренняя адаптация региональной социально-экономической системы также тесно связана с процессами накопления опыта и знаний [6, р. 3-4], инновационной преадаптацией [1 с. 176]. В этой связи большой интерес представляет такой метод системной динамики, как метод системного потенциала.

В соответствии с методом системного потенциала эволюция может быть представлена как процесс изменения некоторого свойства системы, которое характеризует её способность адекватно реагировать на внешние воздействия и накапливать полезный опыт. Эта обобщенная характеристика уровня развития системы называется потенциалом системы, который рассматривается как мера величины адаптивных способностей системы [3, с. 43].

С ростом беспорядка в системе потенциал имеет тенденцию к снижению. Вследствие действия принципа энтропии способности, которые система не применяет в ходе своего функционирования, постепенно отмирают, и наоборот, те адаптивные способности, которые находят себе полезное применение, поддерживаются и прирастают.

Такой взгляд на процессы взаимодействия системы с внутренней средой расширяет представленное ранее понимание инновационной адаптации. Внутренние инновации, обеспечивающие саморазвитие системы, и инновационные институты, позволяющие снизить внутреннюю неопределённость путем установления устойчивой структуры взаимодействия между экономическими агентами этой системы, не только обеспечивают развёртывание новых форм поведения, но и

определяют потенциал региональной социально-экономической системы. Иными словами, адаптационно-поведенческие процессы инновационного типа обеспечивают еще более тесную связь между «активной» и «пассивной» частями системы и, в конечном счете, способствуют поддержанию её внутреннего единства. Это позволяет рассматривать региональную социально-экономическую систему в качестве сложной адаптивной системы, способной наращивать упорядоченность (order) и сложность (complexity) за счет адаптивной активности.

Таким образом, инновационная адаптация к условиям постоянно возрастающей внутренней неопределенности отражает динамическую способность региональной социально-экономической системы к накоплению опыта, знаний и воспроизводству инноваций на основе эволюции её инновационных институтов. Большое значение для понимания сути таких процессов имеет метод системного потенциала.

Список литературы:

1. Завьялов А. Ю. Инновационная адаптация региональной социально-экономической системы к условиям возрастающей неопределенности конкурентной среды [Текст] // Актуальные вопросы экономических наук: сборник материалов XXI Международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Часть 1 / Под общ. ред. Ж. А. Мингалева, С. С. Чернова. — Новосибирск: Издательство НГТУ, 2011.
2. Нестеренко О., Дорошенко С., Ибраева О., Ятнов В. Территориальные социально-экономические системы: стратегия выживания [Текст]. — Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2000.
3. Пушной Г. С. О применении метода системного потенциала в исследовании эволюции экономической системы [Текст] // Термодинамический подход к описанию экономических систем: материалы II Всероссийской интернет-конференции по проблемам эконофизики и эволюционной экономики (1—14 ноября 2004, г. Екатеринбург) / Под ред. Попкова В. В., Берга Д. Б., Сидоренко А. Ф. — Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2004.
4. Харисова Г. М., Марфина Л. В. Проблемы формирования инновационных институтов в национальной инновационной системе [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. URL: <http://uecs.ru/innovacii-investicii/item/1048-2012-02-17-07-27-31?pop=1&tmpl=component&print=1> (дата обращения: 20.03.2012).
5. Johansson B., Karlsson C., Stough R. R. Theories of Endogenous Regional Growth [Text]. — Berlin: Springer, 2001.
6. Maneja J. Non-adaptation in complex landscapes: the substitutive effect of matching on firm adaptation [Electronic resource] // DIME-DRUID ACADEMY Winter Conference. 2011. URL: <http://www2.druid.dk/conferences/viewpaper.php?id=502530&cf=47> (дата обращения: 20.03.2012).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ФАКТОРЫ ВНУТРИРЕГИОНАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ

Кузин Тимофей Александрович

старший преподаватель, КГАУ, г. Краснодар

E-mail: tamov@mail.ru

Неравномерное размещение отраслей хозяйства и видов деятельности в регионе, являясь неотъемлемым свойством любого экономического пространства, следствием территориального разделения труда, концентрации и специализации производства, урбанизации расселения, оказывает значительное влияние на структуру и эффективность региональной экономики, и, соответственно, на результативность выполнения ею своих функциональных задач, связанных с обеспечением населения региона достойными условиями труда и жизни.

В современных условиях в большинстве субъектов Российской Федерации продолжают сохраняться или усиливаться значительные внутри региональные социально-экономические различия, что негативно сказывается как на эффективности функционирования региональной экономики, так и на социальном благополучии проживающего в них населения. Указанное явление осложняет развитие регионов страны как единых социумов и порождает новые проблемы и задачи в сфере государственного управления развитием территорий.

Тем не менее, внутри региональная проблематика выравнивания и в научном, и в практическом плане рассматривается значительно реже, чем межрегиональная, а органы власти субъектов федерации не относят углубление социально-экономических различий к разряду ключевых региональных проблем. Они воздействуют на указанный процесс, главным образом, через развитие отраслей социальной сферы и межбюджетные трансферты, которые позволяют сглаживать различия между территориями лишь в финансировании текущих расходов, тогда как основой для преодоления социально-экономических различий территорий является создание условий для их саморазвития с использованием потенциала всевозможных факторов.

Каждая система, в том числе и региональная экономика, посредством фактора дифференциации своих структурных составляющих развивается прогрессивно лишь до известного предела, когда элементы целого начинают слишком различаться в своей организации. На этой стадии дезорганизующий вектор — следствие накопившихся системных противоречий — перевешивает силу дополнительных связей между частями и ведет к разрыву этих связей и к общему

крушению организационной формы целого. В результате возникает объективная необходимость в преобразовании структуры во избежание распада и прекращения существования системы. Поэтому поддержание необходимых территориальных пропорций в экономике региона, недопущение чрезмерной дифференциации территорий по уровню социально-экономического развития объективно является одной из важнейших задач, как регионального управления, так и федеральной региональной политики.

Неоднородность или различия в региональной системе, как многомерной структуре, могут проявляться в виде самых разнообразных диспропорций, как нарушения пропорций в развитии отдельных отраслей регионального хозяйства, экономических подразделений и отделов внутри каждого из них, взаимосвязанных фаз производства, других различных сторон и частей регионального хозяйства, в результате чего возникают перебои в ходе воспроизводства на отдельных участках или в региональной экономике в целом.

Внутрирегиональная социально-экономическая дифференциация представляет собой сложное многоплановое явление, взаимосвязанными компонентами которого являются: социально-экономические различия муниципальных образований, входящих в состав области, края, республики; социально-экономические различия экономико-географических территорий, выделяемых в границах субъекта Федерации; социально-экономические различия регионального центра и остальных муниципальных образований; социально-экономические различия между и внутри групп муниципальных образований, выделяемых по сущностно-значимым основаниям.

В проблематике внутри региональной дифференциации особое место занимают межмуниципальные социально-экономические различия. В основе межмуниципальных различий по уровню жизни населения лежат экономические различия между ними, которые в свою очередь зависят от межмуниципальных различий в природно-ресурсном потенциале, от различий в структуре и эффективности муниципальных экономик.

Следует отметить, что для большинства субъектов Российской Федерации характерна ситуация, когда межмуниципальные различия по уровню экономического и социального развития различаются зачастую многократно. При этом различия между муниципальными образованиями внутри одного региона наиболее рельефно проявляются, как правило, по линии «городское население — сельское население» [1, с. 111].

Проведенный нами анализ по Республике Адыгея показал, что за последние годы социально-экономические различия, имевшиеся между республиканским центром и остальными муниципальными образованиями, были качественно более глубокими, чем различия между последними. Поэтому именно разрез Майкоп — остальные муниципальные образования представляют наибольший исследовательский и практический интерес в анализе тенденций складывающихся межмуниципальных различий в социально-экономической сфере Адыгеи.

В условиях постепенного преодоления отечественной экономикой последствий финансово-экономического кризиса 2008—2010 гг. одним из важнейших условий возвращения регионов на траекторию устойчивого развития становится внедрение в управленческую практику инструментов регулирования внутри региональной дифференциации, базирующихся на глубоком понимании внутри региональной специфики и взаимосвязей между действиями региональных органов власти и тенденциями территориальной социально-экономической дифференциации. Поэтому вопрос о том, увеличивается или уменьшается неоднородность, дифференциация регионального экономического пространства приобретает важное практическое значение. При разработке стратегии регионального развития уменьшение внутри региональных экономических различий превращается в одну из ключевых целей стратегического управления.

На внутри региональную дифференциацию влияют множество внешних и внутренних факторов. К внешним факторам следует отнести: процессы глобализации, динамика общеэкономической ситуации, конкурентоспособность региона, межрегиональные связи. К внутренним факторам относятся: природно-ресурсный потенциал, структурно-динамические особенности экономики региона; результативность управленческих действий региональных и муниципальных администраций по социально-экономическому развитию подведомственных территорий. Все указанные факторы определяют своеобразие и характерные особенности социально-экономического развития территории.

Управление внутрирегиональной дифференциацией в современных условиях предполагает точный учет основных факторов, способствующих или ограничивающих развитие муниципальных образований.

В ходе анализа указанных факторов региональные и муниципальные органы управления должны, с одной стороны, выявить свои конкурентные преимущества — сильные стороны территории, а с другой — понять слабые ее стороны, факторы, ухудшающие имидж территории, снижающие его инвестиционную привлекательность.

Одним из последствий противоречивого воздействия глобализации на отстающие территории проблемных регионов является повышение значимости их локальных особенностей, как потенциальных конкурентных преимуществ и факторов экономического развития, включая: экономико-географическое положение, природно-ресурсный потенциал, культурно-этнические особенности населения, знания, социальный капитал, имидж и т.д. Поэтому в современных условиях и на обозримую перспективу доминирующим фактором внутрирегиональной дифференциации в проблемных регионах Юга России, включая и Республику Адыгея, становится наличие у муниципальных образований потенциальных конкурентных преимуществ, обусловленных природно-ресурсным потенциалом и способностью органов регионального и муниципального управления организовать их эффективное вовлечение в хозяйственный оборот (табл. 1).

Таблица 1.

Факторы, способствующие или ограничивающие развитие муниципальных образований Республики Адыгея

Муниципальные образования	Минерально-сырьевые ресурсы	Агроклиматические ресурсы	Производственный потенциал	Пространственная дислокация
г. Майкоп			+	
г. Адыгейск				+
Гиагинский		+	+	
Кошехабльский	+	+		
Красногвардейский		+	-	
Майкопский район	+	+		
Тахтамукайский				+
Теучежский район			-	+
Шовгеновский		+	-	

(+) *благоприятные условия*; (-) *неблагоприятные условия*

К факторам, усиливающим в современных условиях внутри региональную дифференциацию, следует также отнести: затрудненную адаптацию сельских муниципалитетов к условиям рынка; негативную установку по отношению к внешним инвесторам среди части населения и деловой элиты региона, что подталкивает внешних инвесторов к вложениям преимущественно в экономику республиканского центра и т. д. К факторам, снижающим внутри региональную дифференциацию — наличие нормативно-правовой базы, способствующей

росту инвестиционной привлекательности Республики Адыгея; формирующаяся инфраструктура рыночных институтов (банки, страховые, инвестиционные компании и др.).

Особая актуальность проблем управления внутрирегиональными социально-экономическими различиями обусловлена, прежде всего, тем, что разница в уровне жизни, в ценах, в качестве предоставляемых социальных услуг на местном уровне ощущается сильнее, чем на межрегиональном уровне.

Политика внутри регионального выравнивания является составной частью региональной политики и одним из ключевых инструментов преодоления социально-экономической асимметрии внутри субъектов федерации, во многих из которых для достижения наиболее отсталыми территориями среднерегionalного уровня развития по самым оптимистическим прогнозам необходимо не менее 15—20 лет, если не добиваться выравнивания любой ценой, например, ограничением или даже снижением уровня развития экономически более эффективных территорий. Поэтому, как справедливо указывается некоторыми исследователями, в современных условиях в реализации политики выравнивания должна ставиться более реальная цель, а именно, постепенное уменьшение отставания экономически менее развитых сельскохозяйственных районов [2, с. 262].

Региональное управление социально-экономическими различиями является неотъемлемой составной частью управления более общими процессами социально-экономического развития региона и, как таковое, должно включать в себя реализацию ряда ключевых функций общего характера, подлежащих реализации практически в каждом регионе страны. В то же время, управление процессом сглаживания межмуниципальных социально-экономических различий сопряжено с необходимостью реализации ряда более специфических функций, из числа которых следует, прежде всего, выделить функцию реализации соответствующей структурной политики, направленной на преодоление структурных диспропорций в экономике региона.

Поскольку результативность управленческих действий по сглаживанию межмуниципальных социально-экономических различий в определяющей степени зависит от потенциала экономики региона, именно с потенциалом экономики региона, по нашему мнению, сопряжены особенности управления внутрирегиональной социально-экономической дифференциацией в проблемных регионах по сравнению с более развитыми регионами: более низкие возможности осуществления региональной структурной политики; более низкая инвестиционная привлекательность региона и его территорий; более низкая

восприимчивость инноваций; более низкий кадровый потенциал региональной и муниципальных администраций и, что следует выделить особо — отсутствие достаточной системности и стратегической ориентированности в управленческих действиях по сглаживанию внутри региональных социально-экономических различий.

Список литературы:

1. Мекулов Н. А. Стратегические приоритеты рыночной модели развития экономики региона. — Майкоп: Изд-во АГУ, 2010. — 144 с.
2. Попов Р. А. Экономика региона: теория, методология, практика. / Р. А. Попов / — М.: Вузовская книга, 2012. — 432 с.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА СУБРЕГИОНАЛЬНЫХ ЛОКАЛИТЕТОВ И МЕХАНИЗМ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

Кузина Надежда Александровна
старший преподаватель, КГАУ, г. Краснодар
E-mail: tamov@mail.ru

Кузин Тимофей Александрович
старший преподаватель, КГАУ, г. Краснодар
E-mail: tamov@mail.ru

В экономике современной России неуклонно повышается роль региональной компоненты. Рыночные трансформации обусловили глубокую перестройку территориальной организации хозяйства и способов осуществления развития территорий. Унаследованная от советского прошлого система регионального хозяйства страны ещё сохраняет некоторые рудименты административно-распределительной экономики, командных форм управления экономическим и социальным развитием территорий. В то же время, возрастание роли регионального фактора в обеспечении сбалансированного функционирования и целенаправленного социально-экономического развития территорий, обусловленное делегированием управленческих полномочий из центра на места и расширением функций региональных и местных органов в формировании бюджетов территорий, порождает качественно новый комплекс задач в области организации и осуществлении регионального управления.

Потребности развития регионов страны, обусловленные задачей неуклонного повышения уровня жизни населения, вызывают необходимость поиска новых форм организации и управления хозяйством, более полного использования местных ресурсов и факторов развития. В решении этой задачи, наряду с традиционными региональным и местным уровнями управления, практически незадействованным остается синергетический ресурс новых организационно-хозяйственных структур, соответствующих статусу субрегиональных локалитетов, которые могут быть представлены и как отдельные муниципальные образования, и как их группы, сформированные по территориально-хозяйственному принципу.

Каждый российский регион в современных условиях представляет собой систему, в которой взаимно переплетены многоуровневые процессы, среди которых важное и возрастающее значение приобретает конкурентное взаимодействие отдельных его территорий — субрегиональных локалитетов. В этих условиях активизируется процесс формирования внутри региональной конкурентной среды. При этом основополагающей предпосылкой формирования этой среды и развития внутри региональной конкуренции является ограниченность ресурсов (природные ресурсы, финансовые ресурсы, квалифицированные кадры и пр.).

Конкурентоспособность конкретного субрегионального локалитета зависит от выработки видения будущего — стратегии и умения последовательно ее реализовать. При этом стратегический процесс развития каждой территории имеет свои особенности, темпы, точки роста. Определить и учесть все это — важная задача местных органов власти.

Стратегическое планирование все более становится необходимой частью территориального управления, поскольку территории все чаще сталкиваются с проблемой неопределенности их будущего. Современная ситуация, характеризующаяся быстроизменяющимися технологиями, глобальной и региональной реорганизацией промышленного инвестирования и растущей конкуренцией территорий и регионов за жизненные ресурсы, требует умения адаптироваться и формировать территориальную политику таким образом, чтобы эффективно реагировать на изменяющиеся внешние условия [1, с. 110].

Стратегия развития субрегионального локалитета призвана обеспечить достижение следующих целей: сформировать устойчивое развитие территории локалитета и качественную жизнь ее населения; приобрести современный имидж конкурентоспособной территории, открытой для межрегионального и международного сотрудничества; объединять усилия местных властей, населения, предпринимателей на приоритетах, обеспечивающих территории прогресс и процветание в будущем.

Предметом стратегии развития субрегионального локалитета является, прежде всего, достижение конкурентоспособности территории в целом как места для жизни и хозяйственной деятельности приоритетных отраслей территориального хозяйства и в целом социальной сферы территории.

Методология разработки стратегии развития субрегионального локалитета основывается на следующих принципах:

- широкое привлечение граждан, предпринимателей, общественных организаций к партнерству с местными властями в процессе определения целей и задач стратегического развития;
- активное общественное обсуждение стратегических направлений развития с целью постоянной корректировки стратегических приоритетов и особенностей этапов развития;
- сочетание нацеленности стратегии развития локалитета в долгосрочной перспективе на стабильный прогресс и улучшение качества жизни с конкретными проектами и целевыми программами, реализующими стратегическую цель;
- использование в процессе разработки и реализации стратегии результатов научно-прикладных разработок, достижений и опыта зарубежных и российских территорий.

Стратегия развития субрегионального локалитета должна разрабатываться в многостороннем и конструктивном диалоге бизнеса, власти и местного сообщества, что позволит снизить неопределенность будущего путем прояснения и согласования действий заинтересованных участников территориального развития. Стратегия развития субрегионального локалитета не является аналогом долгосрочного комплексного плана его социально-экономического развития. Она затрагивает только самое существенное для выживания, адаптации и развития территории в конкурентной рыночной среде. Стратегия касается лишь тех отраслей и сфер жизни, которые имеют определяющее значение для существования территории в каждый конкретный период и могут дать сильный импульс ее развитию. Стратегия развития субрегионального локалитета не является конечным планом, не подлежащим изменениям, она предполагает постоянное обновление, изменение приоритетных направлений в соответствии с достигнутой ситуацией. При этом важно, чтобы стратегические цели оставались по возможности неизменными.

Управление реализацией стратегии развития субрегионального локалитета является непрерывным процессом с обязательным анализом обратных связей. На предварительном этапе разработки стратегии должна быть проведена работа по инвентаризации состояния и перспектив развития социально-экономической ситуации,

а также по учету материальных, интеллектуальных и прочих ресурсов, которыми располагает или которые может реально привлечь территория на стратегические цели своего развития.

Оценка реальных и потенциальных ресурсов развития субрегионального локалитета включает в себя предварительное изучение ситуации по основным группам ресурсов: природным (минеральные, энергетические, рекреационные и пр.); инфраструктурным (транспортное положение, обеспеченность объектами транспортной структуры, средствами телекоммуникации, водозенергоснабжения, канализации и утилизации отходов и пр.); финансовым (бюджет, внебюджетные средства территории, коммерческие (банки), средства региональных и федеральных программ и пр.); трудовым (численность, половозрастной состав, численность и структура трудоспособного населения, профессиональный состав, образовательный уровень, стоимость рабочей силы, производительность труда); организационным (уровень организации территориального управления, наличие общественных и коммерческих организаций, которые могут быть использованы территориями, политические силы, которые могут содействовать или препятствовать развитию); информационным и пр.

Важное место в процессе обоснования конкурентных преимуществ субрегиональных локалитетов принадлежит кластерному анализу. В кластерный анализ следует включить: отрасли, вносящие наибольший вклад в валовой продукт локалитетов; отрасли, предоставляющие наиболее благоприятные возможности для развития бизнеса на данной территории; сопутствующие отрасли, имеющие наибольшие внутрение/внешние взаимосвязи.

Особое значение при выявлении конкурентных преимуществ субрегиональных локалитетов имеет их позиционирование, включая оценку имиджа. Очевидно, что конкурентные преимущества способствуют усилению конкурентоспособности территорий, а конкурентные недостатки осложняют процесс их включения в рыночное пространство [2, с. 246].

Так, Республика Адыгея имеет ряд потенциально значимых конкурентных преимуществ, обусловленных природно-климатическими, географическими, ресурсными и некоторыми особенностями, реализация которых может обеспечить заметное ускорение социально-экономического развития отдельных ее субрегиональных локалитетов. В систематизированном виде эти преимущества можно представить следующим образом.

1. Наличие значительных запасов минерально-сырьевых ресурсов (кирпичных глин и суглинков, песчано-гравийных смесей,

строительного гипса, строительных песков, высококачественных известняков), лесных ресурсов из ценных твердолиственных пород, водных ресурсов, имеющих существенный гидроэнергетический потенциал для строительства каскада гидроэлектростанций (субрегиональный локалитет, охватывающий территорию Кошехабльского района).

2. Выгодное экономико-географическое положение, связанное с соседством с крупным рынком, важнейшим сегментом которого являются г. Краснодар и Черноморская курортная зона. Строительство на территории Адыгеи, прилегающей к г. Краснодару, крупных объектов, в том числе терминалов, развлекательных центров представляется довольно перспективным (субрегиональный локалитет, охватывающий территории Адыгейска, Тахтамукайского и Теучежского районов).

3. Рекреационные и туристические ресурсы Адыгеи, насыщенность территории природными и историко-археологическими объектами экскурсионной экспозиции, являющиеся ключевыми факторами превращения республики в рекреационно-оздоровительный центр Российского значения. Это — самое перспективное и наиболее значимое потенциальное конкурентное преимущество (субрегиональный локалитет, охватывающий территорию Майкопского района).

4. Агрпромышленный комплекс Республики Адыгея — традиционно приоритетный сектор ее экономики, состояние которого во многом формирует конкурентные позиции республики (субрегиональный локалитет, охватывающий территории Гиагинского, Красногвардейского и Шовгеновского районов).

Особого внимания заслуживает разработка комплексного механизма реализации конкурентных преимуществ субрегионального локалитета. Наиболее целесообразным вариантом эффективного использования этого механизма является его встраивание в систему стратегического управления развития региональной экономикой таким образом, чтобы этапы механизма реализации конкурентных преимуществ локалитета и по функциональному предназначению, и по логической последовательности построения соответствовали бы основным стадиям разработки и реализации системы стратегического управления развитием региона — сценарию, концепции развития, прогнозу, этапам разработки целевой программы и механизма ее реализации.

В ходе проведенного исследования нами обоснован состоящий из 5 агрегированных блоков комплексный механизм реализации конкурентных преимуществ субрегионального локалитета в составе алгоритмизированной системы стратегического управления региональной экономикой.

На первом этапе предложенной алгоритмизированной модели осуществляется выявление и оценка потенциальных конкурентных преимуществ субрегионального локалитета. Поскольку возможности по реализации конкурентных преимуществ определяются с учетом стратегических целей социально-экономического развития региона и траектории движения региона к этим целям, то этот этап механизма реализации конкурентных преимуществ локалитета включен в разработку сценария развития региона.

Вторым этапом является определение потенциально возможных потребителей конкурентных преимуществ субрегионального локалитета. Этот этап увязан с этапом разработки концепции развития региона, являющимся в системе стратегического управления следующим, после разработки сценария.

Третий этап — прогноз направлений развития межотраслевой конкуренции логически следует вслед за этапом определения потенциально возможных потребителей конкурентных преимуществ субрегионального локалитета, поскольку при реализации конкурентных преимуществ отдельного внимания заслуживают аспекты, связанные с использованием внутрирегиональных ресурсов. Поэтому направления развития межотраслевой конкуренции во многом обусловлены вероятностью формирования той или иной отраслевой структуры региональной экономики в перспективе. В связи с этим третий этап логично привязать к этапу прогнозирования социально-экономического развития в системе стратегического управления.

Четвертый этап — разработка мероприятий по реализации конкурентных преимуществ локалитета предполагает увязку в комплексе всех основных аспектов, связанных с направлениями реализации этих преимуществ, обоснованием собственно самих мероприятий, их ресурсным обеспечением, сроками освоения этих ресурсов, исполнителями. Вся совокупность указанных аспектов, будучи объединены в один этап, соответствует этапу формирования региональной среднесрочной комплексной программы.

И, наконец, заключительный этап — формирование инструментов механизма реализации конкурентных преимуществ субрегионального локалитета органично вписывается в хозяйственный механизм системы стратегического управления региональной экономикой с присущими этому механизму специфическими инструментами.

Предложенный комплексный механизм реализации конкурентных преимуществ субрегионального локалитета является подсистемой алгоритмизированной системы стратегического управления региональной экономикой. Его внедрение в практику сопряжено со

значительными изменениями в действующей системе регионального управления, связанными со структурной перестройкой управленческого аппарата, с необходимостью преодоления организационных, финансовых, социальных, психологических и прочих барьеров. Реализация механизма позволит задействовать еще один инструмент повышения конкурентоспособности регионов на основе эффективного использования конкурентных преимуществ его субрегиональных подсистем, что представляется важным и в современных общеэкономических условиях с учетом их долговременных перспектив.

Список литературы:

1. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: Учеб. для вузов по экономическим направлениям и специальностям // Под ред. А. Г. Гранберг — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 493 с.
2. Портер, Майкл Э. Конкуренция.: Пер. с англ. М.:Издательский дом «Вильямс», 2002.-496 с.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ НА СТОИМОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сарилова Ольга Александровна

ассистент кафедры МК КНАГТУ, г. Комсомольск-на-Амуре

E-mail: sarilova.olga@mail.ru

Успешная и эффективная деятельность хозяйствующих субъектов протекает в условиях жесткой конкуренции. Конкурентная рыночная среда создает наиболее благоприятные условия экономического развития, как отдельного предприятия, так и общества в целом, является движущей силой социального и экономического прогресса. Создание и удержание конкурентных преимуществ зависит от многих факторов, как внутренних, так и внешних, в том числе и региональных.

Регион представляет собой сложную открытую экономическую систему, где процессы также протекают под воздействием большого числа факторов внешних и внутренних, материальных и нематериальных. Основные принципы регионального развития определены в Федеральном законе «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития России», принятом еще в 1995 году. В течение последних десятилетий наблюдается смена тенденций развития: от экономики, ориентированной на материальные активы и

сфокусированной на конечный продукт, к созданию экономики, основанной на знаниях и стратегических компетенциях, информационных и организационных системах, конкурентоспособности региона во внешней среде, то есть на нематериальных, неосязаемых активах.

Нематериальные активы, согласно определениям в экономических и финансовых словарях, — это часть имущества организации, не имеющая материально-вещественной формы (или материально-вещественная форма не имеет существенного значения при его использовании). Кроме того, НМА используются в хозяйственной деятельности организации достаточно долго (более одного года). Они являются немонетарными активами, которые могут иметь стоимостную оценку, на основе которой они ставятся на учет организации. Использование нематериальных активов — важное конкурентное преимущество, не всегда принимающееся в расчет при управлении компанией, при выработке стратегии ее развития. Обладание нематериальными активами также способно существенно увеличить капитализацию компании, рыночную стоимость ее акций. Учет и отражение в бухгалтерских документах прав на имеющиеся нематериальные активы способно существенно увеличить стоимость чистых активов предприятия.

Анализ трудов отечественных и зарубежных специалистов свидетельствует о том, что все большее число исследователей считают увеличение стоимости компании подтверждением эффективности ее деятельности. Управление, основанное на стоимости, когда стоимость предприятия является главным критерием оценки эффективности его деятельности, в литературе получило название «концепция управления стоимостью» — Value based management (VBM). Согласно этой концепции, управление предприятием, с точки зрения акционеров (инвесторов), должно быть направлено на обеспечение роста рыночной стоимости предприятия и его акций, так как такой рост позволяет получать акционерам (инвесторам) самый значимый, по сравнению с другими его формами, доход от вложений в фирму — курсовой денежный доход от перепродажи всех или части принадлежащих им акций, либо курсовой неденежный доход, выражающийся в увеличении стоимости (ценности) принадлежащих акционерам чистых активов, а значит, и суммы их собственного капитала.

В современных условиях компании приобретаются по цене, превышающей в несколько раз стоимость их основного капитала, поскольку стоимость часто связана не столько с материальной составляющей (здания, оборудование и т. п.), сколько с деловой репутацией, персоналом, результатами интеллектуальной деятельности, имиджем, торговой маркой и другими нематериальными активами. Учитывая такой значительный разрыв между стоимостью компаний и

стоимостью их основных фондов, необходимо признать влияние нематериальных активов на рост стоимости предприятий [1, с. 4]. Это является подтверждением того, что нематериальные активы являются важным фактором развития как отдельного хозяйствующего субъекта, так и региона и экономики в целом. Поэтому актуальными считаются разработки методов и механизмов управления нематериальными активами в рамках деятельности конкретных предприятий.

Так, например, согласно концепции [2, с. 15] рыночная цена любого объекта, порождающего доход или поток денежной наличности, определяется исходя из текущей оценки ожидаемого будущего потока наличности, дисконтированного по норме процента, отражающего требуемую инвестором норму прибыли для сопоставимых по риску инвестиций. При балансовой (book values) или бухгалтерской (accounting) оценке активы фирмы равны пассивам плюс чистый собственный капитал, или:

Собственный капитал = Активы — Обязательства [3, с. 13].

При рыночной оценке в этом уравнении появляется еще одно слагаемое — неосязаемые активы; и равенство приобретает вид: $A^* + HA^* = P^* + CK^*$ (* — знак обозначающий рыночную стоимость соответствующего слагаемого).

Неосязаемые активы включают такие элементы, как ценность гарантии, страховки, лицензии, хорошие взаимоотношения с клиентами, и другие нерегистрируемые активы, включая ценность доброго имени компании (гудвилл). Уравнение рыночной оценки реального собственного капитала в этом случае выглядит так:

$$CK^* = (A^* + HA^*) - P^* = (A^* - P^*) + HA^* \quad (1)$$

Таким образом, уравнение рыночной оценки реального собственного капитала можно представить в следующем виде:

$$CK^* = (A^* - P^*) + HA^* \quad (2)$$

где: A^* — рыночная оценка активов (включая НМА, учитываемые балансом организации);

P^* — рыночная оценка пассивов;

HA^* — рыночная оценка небалансовых нематериальных активов.

С помощью этого уравнения легко объяснить, почему фирмы с отрицательным балансовым собственным капиталом все еще воспринимаются рынком как что-то ценное (например, неплатежеспособные депозитные институты, кредитные организации, находящиеся на грани банкротства). Причина в том, что отрицательный балансовый собственный капитал компенсируется ценностью нематериальных активов.

Если балансовая оценка собственного капитала и его реальная (рыночная), или экономическая, ценность не совпадают, то должен существовать скрытый, или внебалансовый, капитал.

Скрытый капитал имеет два источника:

- разницу между рыночной и балансовой оценками активов (A^*-A);
- неучет внебалансовых позиций (HA^*), которые в соответствии с общепринятыми принципами и правилами бухгалтерского учета не подлежат внесению в баланс.

Если бы система бухгалтерских оценок предусматривала формальный учет внебалансовых статей, скрытый капитал не существовал бы. Поэтому важно выявить те нематериальные активы, которые по каким-либо причинам не могут быть учтены в бухгалтерском балансе организации, но оказывают существенное воздействие на формирование собственного капитала организации, повышая тем самым её рыночную стоимость. Для этого необходимо проанализировать деятельность самого предприятия, его положение на рынке, выявить в процессе этого анализа максимально возможное количество внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на формирование и рост стоимости предприятия [2, с. 16].

Поскольку факторов, влияющих на стоимость предприятия, очень много, и они могут иметь разную размерность, предлагается все факторы разбить на две группы: монетарные и немонетарные. Можно предположить, что монетарные факторы, так или иначе, учитываются финансовыми документами: отчетом о прибылях и убытках, отчетом об изменениях капитала, отчетом о движении денежных средств и все поступления и отчисления фиксируются годовым бухгалтерским балансом. Если обратиться к формуле (1) то влияние монетарных факторов на стоимость предприятия можно рассматривать как разницу ($A^*-П^*$), что, собственно, и предполагает метод собственного материального балансового капитала.

В группе немонетарных факторов, которые сложно или невозможно учесть балансом, все факторы имеют разную размерность. Однако влияние этих факторов на стоимость предприятия является существенным. Например, сложно измерить удовлетворенность сотрудников, но она влияет на ответственное отношение работников к производственному процессу. Чем больше ответственность, тем меньше прогулов, меньше поломок оборудования из-за недосмотра персонала, снижается уровень брака, увеличивается производительность труда. Если работник имеет материальную заинтересованность в результатах своего труда, то это не только дисциплинирует его

деятельность на рабочем месте, но и стимулирует самостоятельно решать проблемы, искать интересные оптимизационные решения, проявлять творческую инициативу с целью улучшить результаты своей работы. Все это, в конечном счете, влияет на эффективность деятельности предприятия, а значит и на рыночную стоимость предприятия.

Поэтому данную группу факторов можно обозначить как второе слагаемое в формуле (1) — HA^* . Но такие факторы, помимо того, что они имеют разную размерность, также слагаются из различных видов деятельности предприятия. Одни формируются в процессе деятельности персонала, другие в результате эффективной деятельности предприятия на рынке (например, перспективные и долгосрочные отношения с клиентами, и приверженность (loyalty) покупателей) и т.д. Для того, чтобы каждая компания могла наиболее полно и точно выделить такие факторы в своей деятельности необходимо применить процессно-ориентированный подход, о котором было сказано выше. С учетом формулы (2) математически расчет стоимости предприятия можно записать следующим образом:

$$CK^* = (A^* - П^*) + \sum HA^*_i \quad (3)$$

где: $\sum HA^*_i$ — сумма небалансовых нематериальных активов.

Существенной сложностью использования этого метода заключается в том, что активы и пассивы имеют стоимостную оценку, а немонетарные факторы имеют другие различные размерности, которые не могут быть по разным причинам выражены через стоимостную размерность. То есть имеется необходимость приведения различных по природе факторов к единой размерности. Решением в данной ситуации может быть приведение всех слагаемых формулы (3) к единой размерности, выраженной в темпах роста показателей.

Для того чтобы учесть все те разнообразие факторы, которые оказывают влияние на стоимость предприятия, можно воспользоваться методом создания математической модели оценки стоимости предприятия путем построения аналога множественной (многофакторной) регрессии. В качестве моделируемого показателя рассматривается стоимость предприятия, который принимается как интегральный показатель при оценке эффективности деятельности предприятия. Множество факторов, влияющих на моделируемый показатель — это совокупность внешних и внутренних факторов деятельности предприятия. Цель разработки факторной модели стоимости предприятия с учетом влияния НМА — выявить степень влияния каждого из факторов деятельности предприятия на стоимость предприятия, чтобы в дальнейшем можно было воздействовать на более значимые из них для повышения рыночной стоимости предприятия.

Таким образом, методика определения стоимости предприятия состоит из следующих этапов:

1. Анализ деятельности предприятия и выделение ряда бизнес-процессов.
2. Определение внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на стоимость предприятия
3. Группировка факторов на монетарные и немонетарные.
4. Корректировка каждого актива баланса с учетом их рыночной стоимости, а так же текущей стоимости обязательств.
5. Выявление значимых переменных и формирование статистических таблиц.
6. Определение численных значений весомости каждого отобранного фактора (коэффициентов регрессии).
7. Формирование экономико-математического уравнения для оценки стоимости предприятия на основе множественной (многофакторной) регрессии.
8. Оценка статистической значимости выборки и достоверности полученных параметров модели.

Предложенный принцип моделирования оценки предприятия на основе аналога множественной (многофакторной) регрессии позволяет прогнозировать с достаточной степенью точности стоимость предприятия при известных входных параметрах, не прибегая к рутинной работе по сбору и классификации информации, трудоемким расчетам.

Учитывая вышеизложенное, хотелось бы подчеркнуть достоинства предложенного метода:

1. Интегральный моделируемый показатель **позволяет оценить как** эффективность деятельности предприятия в целом, так и **позволяет оценить вклад каждой составляющей в процесс достижения целей организации.**

2. расчет стоимости предприятия является универсальным и может быть использован как для крупных компаний (например, холдинговых компаний), которые управляют рядом разноотраслевых предприятий и каждое отдельное самостоятельное предприятие рассматривается как бизнес-единица, так и для сравнительно небольших предприятий, которые деятельность своих отдельные подразделений компании рассматривают как набор бизнес-процессов (например, маркетинговое, информационное, сбытовое, снабженческое и т. д.). Кроме того, данный метод расчета стоимости предприятия может применим для предприятий, действующих в разных отраслях народного хозяйства.

3. предприятие само определяет свой набор бизнес-процессов и те факторы, которые могут оказывать влияние на стоимость предприя-

тия. Перечень факторов в каждом случае может быть максимально полным — все зависит от того, сколько бизнес-процессов в деятельности предприятия, а так же, сколько факторов по каждому бизнес-процессу выбирается для рассмотрения.

4. при расчете используются достоверные данные бухгалтерского отчета и статистические данные деятельности предприятия. Не применяются новые определения и показатели. Не используются приблизительные оценки, «экспертные методы», страдающие существенной субъективностью и условностью.

5. **доступность метода определения рыночной стоимости предприятия обуславливается тем, что он базируется на простом методе** собственного материального балансового капитала, скорректированного с учетом рыночной оценки активов и пассивов, наиболее реалистичном, основывающемся на реальных исходных данных, взятых из баланса предприятия. Кроме того, для оценки каждого актива предприятия могут использоваться все существующие подходы оценки стоимости.

Однако следует отметить, что недостатки у этого метода также присутствуют. Во-первых, для оценки стоимости предприятия (рыночной оценки реального собственного капитала) необходимо произвести корректировку всех активов и пассивов по рыночной стоимости. Осуществление этой процедуры требует трудовых, временных и денежных затрат. Во-вторых, анализ деятельности фирмы, выявление факторов, влияющих на стоимость предприятия, также требует усилий, времени и финансирования. Кроме того существует риск, используя данные бухгалтерского и финансового учета, учитывать недостоверные данные, поскольку зачастую предприятия искажают реальные показатели своей деятельности для того, чтобы уменьшить налоговые отчисления.

В целом же применение предложенного метода определения стоимости предприятия позволяет компаниям существенно повысить рыночную оценку реального собственного капитала за счет включения нематериальных активов, не учитываемых балансом предприятия.

Список литературы:

1. Нематериальные активы как важнейший резерв роста капитализации компаний (на примере рыночных активов) / Аналитический обзор, подготовлен В. А. Смирновой. - Москва, 2006 г., 13 с
2. Оценка бизнеса: Учебник/ Под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 512 с.:ил.
3. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 5 августа 1996 г. № 71 «Порядок оценки стоимости чистых активов акционерных обществ».

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ИНТЕГРАЦИИ НАУКИ И ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Стебеняева Татьяна Викторовна

канд. экон. наук, глав. спец. АНО ВПО ИМУУ, г. Москва

E-mail: perl77717@rambler.ru

Лазарева Лариса Юрьевна

канд. экон. наук, науч. сотр. АНО ВПО ИМУУ, г. Москва

E-mail: lazarlu@rambler.ru

В современных условиях неравномерное социально-экономическое развитие территорий продолжает оставаться важнейшей особенностью регионального развития многих стран мира. Причем эта особенность непосредственно затрагивает не только нашу страну, но и ряд развитых стран, занимающих ведущие позиции в социально-экономическом развитии. Вместе с тем в большинстве стран есть регионы, которые обладают высоким уровнем научно-технического, образовательного и инновационного потенциала. Как правило, они оказывают большое влияние на развитие экономики страны. Такие регионы часто называют «территориями инновационного развития».

Однако в современной мировой практике термин «регион» не имеет четкого и единого определения. В Германии под регионом понимают федеральные земли, во Франции — провинции и департаменты, в США — штаты, в Бельгии — национальные регионы, в Китае — провинции, в Финляндии — губернии, в Англии — графства [3, с. 38]. Вместе с тем, существуют различные механизмы, с помощью которых региональные власти внедряют инновации.

Анализируя особенности инновационной политики зарубежных стран, некоторые авторы отмечают ее ярко выраженную направленность на стимулирование интеграции научно-исследовательских и производственных организаций [6, с. 24]. При этом органы регионального управления часто выступают в роли посредника между научно-исследовательскими организациями, университетами и производственными предприятиями. С этой целью на региональном уровне создаются разного рода структуры, а именно: центры кооперации университетов и производственных предприятий, междисциплинарные центры, центры трансфера инновационных технологий, центры коммерческой реализации изобретений и др.

Внедрение результатов научных исследований осуществляется организационными структурами малого, среднего и крупного бизнеса через механизм коммерциализации технологий.

В условиях глобализации и стремительного научно-технического прогресса способность регионов генерировать и внедрять в промышленное производство инновационные разработки считается одним из главных факторов их конкурентоспособности. В странах ЕС приоритетными задачами являются развитие в регионах наукоемких производств и инновационное расширение сферы услуг. В связи с важностью этих задач в ЕС разработана специальная программа RITTS (Regional Innovation and Technology Transfer Strategies and Infrastructures Project) — программа развития региональных стратегий и инфраструктур трансфера технологий и инновационной деятельности, охватывающая 21 регион. Содержание работ состоит в оценке существующих условий для развития инновационных процессов в субсидируемом регионе, разработке предложений по формированию и оптимизации региональной стратегии, политики, инфраструктуры, которая будет способствовать их реализации, в целях поддержки инноваций и трансфера технологий. Проекты финансируются из бюджета Инновационной программы и относятся к конкретному региону, учитывают только его нужды [3, с. 63].

В каждой стране ЕС имеется свой подход к развитию инновационной системы в регионах, учитывающий размещение исследовательских и образовательных учреждений, промышленных предприятий и ряд других особенностей. Важной тенденцией инновационной политики стран ЕС является определение роли университетов в формировании территорий инновационного развития. Для поддержки регулирования и стимулирования инновационного развития регионов государство активно использует административные и экономические методы, федеральное финансирование и субсидирование НИОКР, проведение фундаментальных и прикладных исследований в университетах.

Так, к административным методам относятся:

- выделение сфер образование и наука в качестве приоритетных видов деятельности инновационного развития региона;
- финансирование фундаментальных и прикладных научных исследований из федерального и регионального бюджетов;
- льготное налогообложение НИОКР;
- мобилизация венчурного капитала на ранних стадиях проектов.

К экономическим методам относятся:

- защита интеллектуальной собственности и повышение эффективности патентной системы;
- упрощение административных требований к созданию наукоемких компаний;
- совершенствование нормативной базы;
- повышение мобильности научных кадров;
- инновационная ориентация программ НИОКР;
- стимулирование в рамках региональной инновационной системы интеграции научно-исследовательских и производственных предприятий;
- персональное стимулирование ведущих ученых на участие в инновационной деятельности [2, с. 81].

Общей тенденцией инновационной политики многих зарубежных стран является формирование кластерных структур, под которыми понимают «сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных производителей готовой продукции и поставщиков услуг, фирм, занятых в смежных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций, конкурирующих между собой, но вместе с тем и ведущих совместную работу, основной целью которой является получение дополнительной прибыли» [4, с. 485]. Функционирование таких структур не только ускоряет процессы экономического роста в отдельно взятых отраслях, но и ведет к повышению инновационной активности и конкурентоспособности региона. Под воздействием совокупного влияния эффектов масштаба и синергии все участники инновационного кластера получают дополнительные преимущества. Кроме того, межотраслевое взаимодействие предприятий внутри кластеров способствует росту занятости, ускорению распространения передовых технологий и притоку инвестиций в национальную экономику.

Таким образом, зарубежный опыт подтверждает, что современное высокотехнологичное производство может успешно развиваться только при интеграции научно-исследовательских и производственных предприятий в рамках кластерных, сетевых и других структур.

Применительно к российским реалиям некоторые экономисты выделяют три укрупненных группы территорий инновационного развития:

- мегаполисы и крупные городские агломерации как ведущие центры концентрации национального научно-технического и инновационного потенциала;
- технологические районы как территориально распределенные системы;

- центры науки и высшей школы в муниципальных образованиях [2, с. 140].

Рассматривая мегаполисы и другие крупные городские агломерации, необходимо отметить, что научно-технический и инновационный потенциал обычно концентрируется не в центре, а преимущественно на периферии этих территорий. Необходимость функционирования административной, деловой, научной, промышленной составляющих города как единого целого привела к развитию процесса интеграции больших городов с прилегающими к ним «полюсами» науки и высоких технологий. Таким образом, вокруг крупных городских агломераций складываются территории инновационного развития.

К технологическим регионам как территориально распределенным системам относят территории, основу экономики которых составляют высокотехнологические предприятия. Объединяющие их факторы характерны для естественным образом сложившейся концентрации научно-технического и промышленного потенциала рядом с научными центрами и университетами. Отсюда возникает необходимость развития университетского сектора, который является центром подготовки высококвалифицированных кадров.

Сегодня достаточно высокий уровень научно-образовательной сферы многих регионов способствует формированию вокруг университетов или научно-исследовательских комплексов территорий инновационного развития и образованию ядра инновационного кластера, представляющего собой совокупность независимых предприятий: научных учреждений; университетов; наукоемкого бизнеса; служб, организующих взаимодействие науки и производства; консалтинговых фирм и других организаций, а так же потребителей, участвующих в инновационной деятельности [5, с. 95].

Включение университетов в кластеры позволяет обеспечить региону конкурентные преимущества за счет одновременного осуществления инвестиций в реальные секторы экономики, в развитие образовательной и научно-исследовательской сфер [1]. Инновационная ориентированность является важной отличительной чертой таких кластеров. При этом ведущая роль университета при его вхождении в кластер связана с наиболее полной реализацией научно-технического, образовательного и инновационного потенциала региона.

В отдельных регионах (провинциях и департаментах) Франции инновационное развитие осуществляется посредством создания технопарков высоких технологий, причем они формируются не только в промышленно-развитых департаментах, но и там, где экономика имела монопродуктовую ориентацию, а продукция высоких технологий сос-

тавляла менее 2—3 % ВРП. В качестве примера можно привести эффективно функционирующий технопарк высоких технологий «София-Антиполис» около Ниццы (регион Лазурный берег, департамент Приморские Альпы) [3, с. 108].

В Великобритании традиционно организационные формы инновационной деятельности представляют: университеты и политехнические институты, государственные НИИ и отраслевые лаборатории, НИИ и лаборатории корпораций и фирм. Кроме того, получили развитие исследовательские ассоциации по отраслям и видам продукции, многие из которых расположены в регионах (графствах). В соответствии с государственным документом «Стратегия по науке и инновациям» в Великобритании в регионах стимулируется распространение сотрудничества университетов и бизнеса, поддерживается коммерциализация передовых технологий, совершенствуется научная и технологическая база [3, с. 109].

На базе 20 университетов в Финляндии муниципальными органами власти созданы 22 технопарка, которые в большинстве принадлежат региональным властям. Все технопарки объединены в Ассоциацию научных парков Финляндии «Текел». Всего в научных парках осуществляют свою деятельность 1600 инновационных компаний, в которых работают 32000 специалистов и ученых. Одним из основных критериев оценки эффективности деятельности технопарков является количество новых высокотехнологичных предприятий, которые начинают самостоятельную деятельность без государственной помощи и вовлекают смежные организации в экономическую активность, основанную на знаниях [3, с. 109].

Роль университетов в развитии инновационной деятельности регионов ведущих и других стран мира отражена в таблице 1.

Анализируя данные этой таблицы, можно сделать вывод о том, что именно на базе ведущих университетов развитых и других стран и при их поддержке созданы разнообразные формы структур, деятельность которых способствует инновационному развитию регионов. Кроме того, результаты анализа позволили выявить тенденции интеграции научных и производственных организаций с целью инновационного развития российских регионов:

Таблица 1.

Роль университетов в инновационном развитии регионов

Страна	Ведущие университеты	Территории инновационного развития
Мегаполисы и крупные городские агломерации		
Франция	17 университетов (30% ВУЗов Франции). Университетский комплекс Сорбонна.	Регион Иль-де Франс (г. Париж).
Германия	Мюнхенский университет	Регион Бавария
Япония	Более 50 ВУЗов, Университет Токио, Университеты Васэда, Кэйо и др.	Агломерация Токио
Китай	Национальный Пекинский университет, Университет Синьхуа и др.	Агломерация Пекина
Южная Корея	Национальный университет г. Сеула Похангский университет науки и технологий и др.	Городская агломерация г. Сеула (технопарк Поханг)
Технологические регионы как территориально распределенные системы		
США	Стэнфордский университет Университет Беркли Гарвардский университет Массачусетский технологический университет	Силиконовая долина «Бостонский маршрут 128»
Германия	Технический университет Фидрих Университет г. Бремена Классический университет, технический университет г. Саарбрюкен	Технологический регион Карлсруэ Земля Саарланд
Швеция	Университет Мальмё Университет Упсала Айдионовский университет	Телекоммуникационный кластер г. Мальмё Кластер биотехнологий г. Упсала Айдионский научный парк
Финляндия	Университет г. Оулу	Регион Оулу (кластер «Nokia»)
Япония	Университет Оита Университет Хоккайдо	Префектура Оита Префектура Хоккайдо
Тайвань	Национальный Тайванский университет, университеты Цзяо Тунг и Цинхуа	Научный парк Хсинчу, г. Тайбэй
Индия	Университет Бангалор Мадрасский университет	Штат Карнатак Штат Тамилнад
Центры науки и высшей школы в муниципальных образованиях		
Великобритания	Кембриджский университет Оксфордский университет	Округ Кембридж Округ Оксфорд
Южная Корея	Национальный университет Чунганам, Корейский институт науки и технологий, Университет Пей-чей	г. Тэджон (Долина Даедук)
Япония	Университет Цукуба	Научный центр г. Цукуба

1. приоритетными сферами инновационного развития регионов должны стать наука и образование;
2. для успешного развития инновационной деятельности региона необходимо совершенствовать нормативно-правовую базу этого процесса;
3. интеграцию научных и производственных организаций региона необходимо стимулировать путем разработки соответствующих механизмов;
4. развитие инновационной деятельности должно основываться на мониторинге научно-исследовательской, образовательной и производственной сфер региона.

Выполненный анализ зарубежного опыта интеграции научно-исследовательских и производственных предприятий особенно актуален для России, превращение которой в технологически развитую страну является необходимым условием повышения ее конкурентоспособности на мировом рынке и решения многих социально-экономических проблем.

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, проект № 12-06-00237а.

Список литературы:

1. Борисов И. И., Рисин И. Е., Трещевский Ю. И. Стратегия интеграции университета в точки роста региона // Университетское управление: практика и анализ, 2003, № 1(24). С. 9—16.
2. Иванов В. В., Петров Б. И., Плетнев К. И. Территории высокой концентрации научно-технического потенциала в странах ЕС. — М.: Сканрус, 2001. — 179 с.
3. Инновационное развитие регионов — зарубежный опыт (организационные и экономические механизмы) / Под. ред. А. П. Лунева, И. Ю. Петровой. — Астрахань: Изд. дом «Астраханский университет», 2009. — 140 с.
4. Портер М. Конкуренция / Пер. с англ. — М.: ИД «Вильямс», 2005. — 682 с.
5. Толковый словарь: «Инновационная деятельность» / Отв. ред. В. И. Сулов. — Новосибирск: Сибир. науч. изд-во, 2006. — 95 с.
6. Шелюбская Н. В. Косвенные методы государственного стимулирования инноваций: опыт Западной Европы // Проблемы теории и практики управления, 2001, № 3. С. 15—22.

КРИТЕРИИ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Хамидулина Алина Марселевна

*ассистент кафедры ГиМУ Института управления и
территориального развития Казанского (Приволжского)
федерального университета, г. Казань
E-mail: akhamidulina@gmail.com*

Реформирование местного самоуправления, обусловленное введением новой редакции Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» № 131-ФЗ (2003 г.), связано с образованием новых типов муниципальных образований (МО) и предоставлением им полномочий по решению вопросов местного значения, в том числе решение практически всех основных вопросов жизнеобеспечения населения и осуществление стратегического планирования развития МО как социально-экономических систем.

Развитие муниципальных образований определяется как объективными факторами (макроэкономическими условиями, положением муниципального образования в общественном разделении труда, отраслевой структурой, географическим положением, природными ресурсами), так и субъективными, и в первую очередь — выбранной системой управления. В связи с этим вопросы организации управления развитием муниципальных образований выдвигаются на первый план. О необходимости активизации местных роли органов власти в управлении развитием подведомственных территорий говорится с самых высоких трибун [2].

Сложность организации муниципальных образований требует высокой степени координации его управления, обеспечивающего сбалансированность развития всех его составляющих, необходимости оценивать решение всех проблем с позиций общих интересов и перспектив. Поэтому наличие четкой системы управления является важнейшим условием управления процессом сбалансированного социально-экономического развития муниципальным образованием.

Кратко остановимся на понятии сбалансированного развития. Следует заметить, современной наукой критериев сбалансированного развития еще не выработано. Для их определения рассмотрим различные подходы к понятию «сбалансированность».

Первый подход позволяет рассматривать сбалансированность как один из важнейших случаев устойчивости. Поэтому, рассматривая «сбалансированное развитие», кратко остановимся на некоторых аспектах понятия «устойчивое развитие».

Политика развития муниципальных образований, вставших на путь устойчивого развития, направлена на реализацию следующих основных моментов:

- комплексный, системный подход в политике развития и принятия решений;
- сдерживание процесс разрастания муниципалитетов;
- использование материалов и энергии из возобновляемых или переработанных источников;
- ограничение отходов промышленного производства и бытовых отходов, широкомасштабная вторичная переработка;
- минимизация воздействия на окружающую среду и ограничение объема земельных и природных ресурсов, предназначенных для обеспечения МО сырьем и энергией;
- интеграция прогрессивных экологических принципов в процесс подготовки и принятия решений;
- участие общественности в процессе принятия решений, наличие влиятельного гражданского общества и демократического контроля;
- сотрудничество различных структур в решении имеющихся проблем.

Кроме того, в принятой на XII сессии Европейской конференции министров регионального планирования (СЕМАТ) резолюции одобрены принципы политики устойчивого планирования Европы:

1. Продвижение территориального единства через сбалансированное социальное и экономическое развитие областей и улучшения конкурентоспособности;
2. Перспективное развитие, производимое урбанистическими средствами и улучшение отношений между городом и селом;
3. Продвижение равных условий пространственной доступности;
4. Улучшение доступа к информации и знаниям;
5. Сокращение ущерба, причиняемого окружающей среде;
6. Развитие и защита природных ресурсов и природного наследия;
7. Приумножение культурного наследия как фактор развития;
8. Развитие энергетических ресурсов при поддержании безопасности;

9. Поддержка высококачественного, устойчивого туризма;
10. Ограничение воздействий природных бедствий.

Второй подход к определению сбалансированности связан с рассмотрением муниципального образования как системы. Стремление к сбалансированности элементов любой системы является неперенным условием ее устойчивости и жизнеспособности. Сбалансированность системы определяется сбалансированностью входящих в ее состав элементов.

Учитывая, что регион, являясь сложной социально-экономической системой, состоит из муниципальных образований, сбалансированность их развития — обязательное условие успешного развития региона.

В качестве элементов такой системы, как муниципальное образование, следует рассматривать: 1) население, 2) сферы материального и нематериального производства и 3) среду обитания и деятельности (окружающую среду). В рамках этой триединой системы и должна быть установлена сбалансированность и найдены пути ее устойчивого развития.

Третий подход заключается в рассмотрении сбалансированности как достаточности для развития ресурсов. Поэтому в качестве критерия сбалансированного развития следует рассматривать обеспеченность различных сфер жизнедеятельности города ресурсами, достаточными для его развития.

Для Республики Татарстан, так же как и для многих других субъектов Российской Федерации, характерна неоднородность в развитии муниципальных образований. В муниципальных образованиях РТ выделяются дифференциации по следующим признакам:

- экономический — различия по моделям и степени государственного регулирования, по индивидуальной самозанятости, по ключевой ориентированности экономики МО;
- хозяйственно-объектный — крайне неравномерное размещение реально функционирующих мощностей;
- транспортно-инфраструктурный — очевидный разброс в обеспеченности соответствующими услугами на местном уровне;
- социальный — аномально высокие различия в условиях, уровне и качестве жизни, в ресурсных возможностях обеспечения единых социальных стандартов; формирование локальных зон безработицы, бедности, высокой миграционной нагрузки.

Дифференциация среди муниципальных образований Республики Татарстан, полученная в результате расчета методом присвоения исследуемым муниципальным образованиям интегральных рейтин-

говых оценок по различным параметрам социально-экономического развития, достигает значения в 10 раз между развитием Альметьевского и Тетюшского района.

Учитывая, что практически все муниципальные образования ощущают нехватку собственных бюджетных средств для динамичного развития, перед муниципалитетами все острее стоит вопрос привлечения средств инвесторов, а это, в свою очередь, выдвигает на первый план проблему конкуренции.

Межгородская и межрегиональная конкуренция, если использовать ее усиление и позитивное влияние, является дополнительным условием устойчивого развития городов. В то же время усиление территориальной и межгородской конкуренции объективно повышает общий конкурентоспособный потенциал страны и содействует выравниванию уровней развития регионов [3].

В этой связи необходимо определить факторы, способствующие повышению конкурентоспособности города, чтобы управлять ими или же, наоборот, отказаться от бесперспективного соперничества в тех областях, где шансов на привлечение средств практически нет. По мнению сотрудников Института Евроград, предметом конкуренции между городами следует рассматривать: население, действующие и вновь размещаемые на территории города предприятия, малый бизнес, городскую инфраструктуру и туристов.

Устойчивое развитие муниципальных образований, в том числе и городов, обеспечивается достижением социальной и экономической стабильности, планомерного развития производительных сил и общественных отношений, обеспечением условий материального благополучия, духовного развития и социальной самореализации человека, сохранением и рациональным использованием окружающей среды без ущерба интересам будущих поколений.

Для устойчивого развития муниципальных образований свойственны такие характеристики:

1. Способность муниципалитета к саморазвитию и прогрессу:
 - обеспечение устойчивого роста производства;
 - создание надежных условий и гарантий для предпринимательской деятельности;
 - создание благоприятного климата для инвестиций и инноваций;
 - постоянная модернизация производства.
2. Полноценное потребление элементов биосферы без нарушения ее способности к самовосстановлению.

3. Рост уровня реального потребления материальных благ при безусловном росте качества жизни населения.

4. Обеспечение сбалансированности условий жизни населения.

5. Общественное партнерство [1].

Устойчивость развития муниципальных образований обеспечивается соблюдением следующих основных принципов:

1. Системно-комплексный подход к решению социально-экономических проблем. Выполнение этого принципа обусловлено сложностью организации города как социально-экономической системы, требующей анализа всех составляющих и учета как внутренних взаимосвязей и взаимозависимостей, так и внешних факторов.

2. Сочетание плановых и рыночных механизмов управления социально-экономическими процессами. Анализ отечественного и зарубежного опыта развития показывает, что в условиях рынка роль государства, других властных структур значительна. План и рынок не противоречат, взаимно дополняют друг друга. Однако в новых экономических условиях планирование носит индикативный характер.

3. Приоритет стратегических целей над тактическими и оперативными. Важность соблюдение данного принципа позволяет гибко и своевременно реагировать на возможные изменения внешней среды.

4. Ориентация экономики муниципального образования на использование имеющегося социально-экономического потенциала.

5. Социальная ориентация развития хозяйственного комплекса. Этот принцип обеспечивает удовлетворение потребностей населения муниципалитета и достижение главной цели местной социально-экономической политики — повышение качества жизни населения.

6. Активизация человеческого фактора на основе экономического стимулирования всех социальных групп населения.

Переход муниципальных образований на модель устойчивого развития — долговременный и сложный процесс, осуществляемый в несколько этапов. Основной целью начального этапа перехода муниципалитета к устойчивому развитию является стабилизация социально-экономической обстановки, которая достигается путем решения следующих задач:

1. создание организационных, финансово-экономических условий для стабилизации отраслей материального производства;

2. обеспечение социальной стабильности, включающей снижение территориальной дифференциации по районам города, социальную уравновешенность, создание нормальных условий жизни, повышение уровня жизни населения, борьбу с бедностью и т. п.;

3. разработка комплекса мер по нормализации обстановки на экологически неблагополучных территориях;
4. приостановление роста реальной безработицы;
5. прекращение снижения реальных доходов населения.

На следующем этапе деятельность муниципальных образований направлена на проведение структурных преобразований экономики обеспечивающих:

- 1) рационализацию структуры экономики;
- 2) технологическое обновление промышленного производства;
- 3) использование эффективных механизмов хозяйствования;
- 4) рациональное использование природных ресурсов.

На заключительном этапе решается проблема гармоничного развития социально-экономического комплекса муниципального образования, населения и окружающей природной среды. Этот этап характеризуется завершением формирования перспективной производственной структуры, повышением уровня жизни населения, устойчивым расширенным воспроизводством, поддержанием равновесного состояния окружающей среды.

Абсолютным условием устойчивого развития является общее представление о путях развития города, лежащее в основе выработки стратегических целей и приоритетов развития на долгосрочную перспективу, оформленных в виде стратегического плана или концепции, включающих в качестве составного компонента прогнозы изменений окружающей среды.

Обобщая рассмотренные подходы к понятию сбалансированного развития муниципального образования, в качестве критериев такого развития следует рассматривать:

1. Высокое качество жизни населения и безопасность.
2. Рациональную структуру и эффективное функционирование экономики города.
3. Социальная стабильность и уравновешенность.
4. Устойчивое экологическое равновесие.
5. Перспективные условия для жизни подрастающего поколения.

Использование в управлении социально-экономическим развитием муниципальных образований стратегических подходов имеет своей целью, с одной стороны, успешное решение комплексных проблем, вызванных общемировыми тенденциями развития, а с другой — обеспечение конкурентоспособности города, как одного из аспектов сбалансированного развития.

Список литературы:

1. Давыдова Н. С. Формирование адаптивной системы управления развития муниципального образования. Автореф. дис. докт. экон. наук. — Ижевск, 2000. — 25 с.
2. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию (О положении в стране и основных направлениях внутренней и внешней политики государства). Стенограмма выступления. — М: ФГУП Издательство «Известия», 2002. — 48 с.
3. Экономические стратегии активных городов. / Под ред. Гринчеля Б. М., Шуссмана К., Костылевой Н. Е. — СПб: Наука, 2002. — 499 с.

РАЗРАБОТКА БАЗОВОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ СТРАХОВЫМИ ЗАПАСАМИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

Чендылова Елена Борисовна

*соискатель научной степени кандидата экономических наук,
преподаватель кафедры « Управления и бизнеса» филиала ЧОУ ВПО
«Южно-Уральский институт управления и экономики», г. Каргалы
E-mail: ebch70@mail.ru*

Среди множества теорий и моделей управления запасами слабое внимание уделяется вопросам управления страховыми запасами готовой продукции. Как правило, большинство известных моделей управления запасами исследуют возможность оптимизации запасов готовой продукции с точки зрения соответствия уровня затрат на формирование и содержание дополнительных запасов и уровня затрат в случае возникновения дефицита продукции на складе, слабо учитывая при этом аспект выполнения контрактных обязательств.

Другая проблема исследования запасов готовой продукции связана с приравниванием процесса планирования запасов к нормированию объемов запасов и математической составляющей данного процесса, не учитывая организационный процесс и маркетинговые последствия действий логистов.

Непосредственно страховые запасы готовой продукции планируются и анализируются слабо. Отдельные авторы делают попытки решения вопроса нормирования страховой части запасов в рамках общих вопросов планирования запасов продукции. Отраслевые особенности данной проблематики практически не изучены.

Страховой запас готовой продукции на предприятиях горнодобывающей отрасли представляет собой запас продукции на период подготовительных работ, а также на случаи возникновения непредвиденных обстоятельств природного, технологического и экономического характера в производственном процессе. Реализация запасов продукции производится в период планирования разработки месторождения, подготовительных работ, производства, а также на этапе устранения негативного воздействия на окружающую среду.

Разработка месторождения распределена на стадии, каждая из которых тщательно планируется. План разработки состоит из расчета продолжительности различных этапов разработки месторождения:

- этап планирования занимает определенное время, но продукции как таковой не производит. Продолжительность периода планирования определяется сложностью разрабатываемого объекта, изученностью местности, скоростью работы аналитических служб предприятия, характером требуемых расчетов и т. д. С учетом данных факторов определяется время разработки проекта в календарных днях — H_{nl} .

- этап подготовительных работ зависит от природных и технологических условий и планируется на первоначальной стадии. Период подготовительных работ обозначим как H_n .

- продолжительность третьего этапа — производства — также планируется на первоначальном этапе и требует тщательной проработки с точки зрения учета факторов, влияющих на возможность и сроки добычи полезных ископаемых. Обозначим данный период как H_{np} .

- этап реализации включает время доставки товара до склада и до заказчика. Обозначим этап реализации H_p .

- этап устранения негативного воздействия на окружающую среду также планируется до непосредственной разработки месторождения и продолжается H_{nv} дней.

Следовательно, общий период разработки месторождения H равен сумме рассмотренных периодов:

$$H = H_{nl} + H_n + H_{np} + H_p + H_{nv}.$$

При этом период реализации страховых запасов готовой продукции определяется как сумма дней продолжительности:

- подготовительного периода, включающего этапы планирования и подготовительных работ;

- производства — в случае, если одновременная реализация продукции невозможна ввиду отдаленности объекта разработки, а также ввиду сезонного фактора и влияния природных условий (H_{np});

- этапа устранения негативного воздействия окружающей среды.

Таким образом, период использования страхового запаса готовой продукции ($H_{стр}$) включает:

$$H_{стр} = H_{пл} + H_n + H_{нр'} + H_{нв}.$$

Как правило, в период производства осуществляется и реализация продукции. На этапе реализации происходит также формирование страховых запасов готовой продукции. Следовательно, более точной будет формула формирования страховых запасов готовой продукции (в днях) в виде:

$$H_{стр} = H_{пл} + H_n + H_{нв}.$$

Сумма страховых запасов на период их использования определяется как произведение нормы страховых запасов в днях и среднесуточного объема заказов готовой продукции горнодобывающего предприятия.

Так, если среднесуточный объем продукции равен Q_0 , то объем страховых запасов готовой продукции на дату начала производства работ пятого этапа — устранение негативного воздействия на окружающую природную среду — составит ($Q_{стр}$):

$$Q_{стр} = H_{стр} \times Q_0.$$

К моменту первого этапа размер страхового запаса составит:

$$Q_{стр} = (H_{стр} - H_{нв}) \times Q_0.$$

К моменту второго этапа размер страхового запаса составит:

$$Q_{стр} = (H_{стр} - H_{нв} - H_{пл}) \times Q_0 = H_n \times Q_0.$$

В том случае, если страховой запас планируется и на начало производственного процесса, то на момент начала производственных работ уровень запасов составит:

$$Q_{стр} = H_{нр'} \times Q_0.$$

Оптимальная модель формирования страховых запасов готовой продукции предполагает также анализ потоков денежных средств в виде входящих и исходящих денежных потоков.

Основными расходами I этапа являются:

- расходы на заработную плату административно-управленческого персонала (АУП) и ИТР (инженерно-технических работников);
- расходы на налоги и страховые взносы, начисляемые с заработной платы АУП и ИТР;
- расходы на аренду помещения под офис;
- расходы на компьютерную и офисную технику, мебель, канцелярские товары,
- прочие накладные расходы.

Расходы II этапа включают:

- расходы на заработную плату и налоги с заработной платы АУП и ИТР;
- расходы на аренду помещения под офис;

- прочие накладные расходы;
- расходы на закупку техники, подготовку территории для осуществления производственных работ;
- оплата труда рабочих общепроизводственных цехов, налоги с заработной платы рабочих;
- оплата поставщикам услуг за подготовительные работы (очищение территории от мусора, снега и т. д.);
- расходы на взрывные устройства и прочие приспособления для вскрышных и буровзрывных работ;
- расходы на приобретение инвентаря и спецодежды для рабочих основного производства;
- прочие расходы.

Расходы III этапа включают:

- расходы на заработную плату и налоги с заработной платы АУП и ИТР;
- расходы на аренду помещения под офис;
- прочие накладные расходы;
- оплата труда рабочих основного и вспомогательного производства, расходы на налоги и страховые взносы, начисляемые с ФОТ основных рабочих и работников вспомогательных цехов;
- прочие прямые расходы.

Расходы IV этапа состоят из следующих позиций:

- постоянные накладные расходы;
- постоянные расходы общепроизводственного характера: заработная плата, налоги, материальные ценности и т. д.;
- оплата труда и налогов с ФОТ основных рабочих;
- коммерческие расходы: доставка товара, складские расходы, расходы на оплату труда и налогов с ФОТ работников коммерческих служб предприятия;
- прочие расходы.

Расходы V этапа включают:

- постоянные расходы;
- коммерческие расходы;
- расходы по уборке территории: оплата поставщикам за услуги по уборке территории, вывозу мусора и пустых пород по адресам назначения;
- прочие расходы.

Расходы первых трех этапов могут быть обеспечены за счет формирования страховых запасов готовой продукции. В том случае если у предприятия не окажется финансовых ресурсов на период «недоходных» этапов, доход от реализации запасов готовой продукции

позволит покрыть непредвиденные затраты. Таким образом, необходимость постоянных инвестиций в разработку месторождений является важным фактором формирования страховых запасов готовой продукции.

Модель формирования страховых запасов готовой продукции должна учитывать также временную стоимость издержек и доходов, чего не предусматривают классические модели теории управления запасами. В частности, можно подчеркнуть следующее:

- разработанные классические методы оптимизации стратегий управления запасами не позволяют реализовывать требования учета временной стоимости денег, что может существенно отразиться на эффективности управления денежными потоками в таких системах;

- при оптимизации систем управления запасами классические постановки задач нахождения наилучших решений формулируются, как правило, в виде соответствующих задач минимизации суммарных годовых издержек, свойственных соответствующим звеньям цепи поставок. При этом не рассматривается такой аспект, как максимизация рентабельности системы или чистого приведенного дохода для уходящих и приходящих денежных потоков, характеризующих работу соответствующей системы (подсистемы) логистики;

- требование учета временной стоимости денег приводит также к необходимости анализа новых специальных вариантов структуризации моделей управления запасами [1].

В рамках учета временной стоимости денег стратегия оптимизации управления запасами эффективна только при условии учета конкретной схемы выплаты издержек. Выделяют три такие схемы:

- схема «пренумерандо», которая предполагает уходящий денежный поток, связанный с издержками хранения запасов, до реализации периода хранения партии товара;

- схема «постнумерандо» характеризуется уходящим денежным потоком по издержкам хранения запасов после реализации периода хранения партии товара;

- третья схема вполне логична и предполагает финансирование затрат в середине периода времени, в течение которого реализуется хранение партии товара и т. д.

Для предприятия горнодобывающей отрасли схему исходящих и входящих денежных потоков целесообразно планировать на каждом этапе отдельно.

I. этап. Планирование.

Входящими платежами на данном этапе является реализация страховых запасов готовой продукции: $PI = Q_{cmpl} * P$;

Исходящие платежи перечислены ранее и обозначаются VI.

II. этап. Подготовительные работы.

Входящими платежами на данном этапе является реализация страховых запасов готовой продукции: $П II = Q_{стр} П * P$;

Исходящие платежи обозначаются $У I$.

Обозначения исходящих и входящих потоков на других этапах аналогичны.

IV этап. Реализация	V этап. Устранение негативного	I этап. Планирование	II этап. Подготовитель ные работы	III этап. Производство
$П IV > У IV$	$П V \geq У V$ $П V < У V$	$П I \geq У I$ $П I < У I$	$П II \geq У II$ $П II < У II$	$П III \geq У III$ $П III < У III$

$$П IV + П V \geq У IV + У V$$

$$П IV + П V + П I \geq У IV + У V + У I$$

$$П IV + П V + П I + П II \geq У IV + У V + У I + У II$$

$$П IV + П V + П I + П II + П III > У IV + У V + У I + У II + У III$$

Рисунок 1. Анализ уровня входящих и исходящих платежей на каждом этапе работы предприятия горнодобывающей отрасли

Условия эффективной организации потоков платежей на каждом этапе работы предприятия горнодобывающей отрасли представлены на рис. 1.

Необходимо отметить, что схема предполагает, что 4-й и 5-й этап работы относятся к одному месторождению (одной разработке), 1-й — 3-й этапы являются частью разработки другого месторождения. Следовательно, для организации производства следующего объекта необходимо сформировать запасы продукции (либо денежных средств) при разработке предыдущего месторождения.

Общее сальдо входящих и исходящих денежных потоков является базой определения уровня рентабельности месторождения. При этом учитывается такой важный параметр оценки рентабельности, как рост стоимости ресурсов.

Следует также учитывать, что нормирование страховых запасов готовой продукции должно осуществляться на основе объективной и достоверной информации. Объективность информации может быть достигнута посредством неоднократных измерений, обследования местности, показаний точных приборов, а также посредством изучения и анализа тектонической карты. Точность определения уровня и динамики спроса определяется на основе имеющихся данных об уровнях продаж предприятия, а также исследования маркетологов в отношении будущей конъюнктуры рынка.

Требования к исходной информации, а также процесс планирования и формирования страховых запасов готовой продукции на предприятии должен быть стандартизирован, чтобы избежать возможного влияния несогласованных и необоснованных решений в области формирования запасов.

Подводя итоги, отметим следующие основные аспекты специфики базовой модели формирования страховых запасов готовой продукции горнодобывающих предприятий:

В настоящее время не существует специальной методики нормирования страховых запасов готовой продукции горнодобывающей отрасли. Учитывая специфику факторов формирования страховых запасов, универсальные формулы не могут быть использованы.

Модель формирования запасов не должна ограничиваться методикой расчетов, она также включает: нормативный документ системы планирования запасов на предприятии и систему требований к исходной информации.

Страховой запас готовой продукции на предприятиях горнодобывающей отрасли целесообразно начинать планировать в днях, при этом норма запаса в днях будет состоять из суммы дней периодов операционного цикла: планирование, подготовительные работы, устранение последствий негативного влияния. Натуральный показатель рассчитывается посредством умножения нормативного значения уровня запасов в днях на среднесуточный объем заказов готовой продукции.

Принцип оптимизации денежных потоков в рассматриваемой модели предполагает устранение вероятности возникновения платежного дефицита посредством формирования запасов готовой продукции и других оборотных средств (денежных средств). При этом сальдо исходящих и входящих платежей определяет эффективность работы предприятия в целом.

Список литературы:

1. Бродецкий Г. Л. Управление запасами. — М: Эксмо, 2008 г

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Шапиро Артур Игоревич

студент 4 курса ФЭУ, ВолгГТУ, г. Волгоград

E-mail: forgit@mail.ru

Евстратов Александр Владимирович

канд. экон. наук, доцент ВолгГТУ, г. Волгоград

E-mail: evstratov.mail@gmail.com

На современном этапе развития взаимоотношений между органами власти всех уровней по вопросам исполнения государством своих обязательств существуют перспективы для совершенствования межбюджетных отношений и повышения эффективности управления финансами государственного и муниципального уровня. Система разграничения обязательств по расходам, действующая в настоящий момент на разных уровнях бюджетной системы Российской Федерации, в некоторых случаях требует правки в целях замещения лица, ответственного за оказание услуг по исполнению бюджета, — с государства на муниципальные образования, имеющие возможность сделать это наиболее эффективно. Соответственно, целью данной работы является выявление основных направлений улучшения системы межбюджетных отношений.

В качестве метода исследования авторами выбран анализ документов, а именно, анализ Концепции межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образований до 2013 года (далее — Концепция), одобренной распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 августа 2009 г. № 1123-р.

В условиях кризиса субъекты Российской Федерации оказались в ситуации невозможности обеспечения необходимого баланса доходов и расходов. Увеличение безработицы, снижение объёма доступных финансовых ресурсов на проведение капитальных вложений, а также опасность увеличения кредиторской задолженности по обязательствам первоочередного класса фактом своего существования указывают на необходимость решения вопроса о соблюдении баланса доходов и расходов.

В сложившейся ситуации для развития межбюджетных отношений в Российской Федерации и управления процессом бюджетирования в Концепции поставлены следующие задачи:

1. установление особенностей организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях в условиях экономического кризиса;
2. создание стимулов повышения качества управления бюджетным процессом в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях;
3. корректировка механизмов оказания финансовой помощи органам государственной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления;
4. совершенствование системы разграничения расходных обязательств между органами государственной власти и местного самоуправления;
5. дальнейшее развитие стимулов к увеличению доходов бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований [2].

Очевидна необходимость установления общего порядка использования органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления оставшихся на единых счетах средств субсидий и субвенций на исполнение обязательств расходной части субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

Также необходимо предоставить органам власти субъектов Российской Федерации право направление средств, заимствованных из резервных фондов, на покупку государственных ценных бумаг. При этом владельцы этих бумаг должны иметь возможность осуществлять немедленную продажу вышеуказанных активов в течение финансового года во избежание угрозы снижения ликвидности.

В будущем должна осуществляться разработка правил и квот минимальных затрат финансов на оказание услуг со стороны государства в целом или муниципалитетами в частности. Такие правила и квоты будут определять наименьший обязательный объем и качество таких услуг и использоваться для оценки сбалансированности бюджетов различных уровней.

После экономического кризиса 1998 года сформировалась четкая структура межбюджетных трансфертов, которая по своему экономическому содержанию подразделяется на две составляющие: финансовую помощь и компенсационные трансферты. Финансовая помощь в свою очередь делится на два направления: финансовую помощь на осуществление текущих расходов и финансовую помощь на инвестиционные цели [1, с. 328] Эта помощь оказывается двумя видами трансфертов: дотациями, которые не обуславливаются чем-либо и предоставляются из фонда финансовой поддержки, и субсидиями из фонда сбалансированности, которые считаются обусловленной помощью.

Субсидирование ведётся по двум путям: субсидии на текущие цели и субсидии на инвестиции. Последние, как правило, выдаются инвестиционными фондами либо посредством исполнения федеральных целевых программ. Что касается компенсационных трансфертов, то к ним можно отнести денежные средства в форме субвенций на исполнение субъектами Российской Федерации тех обязательств и полномочий, которые были перенесены (делегированы) им со стороны государства.

Нынешний механизм субсидирования имеет существенные недостатки.

Во-первых, наибольшая доля субсидий поступает в те регионы, которые имеют альтернативные пути для финансирования, иначе говоря, являются со финансируемыми и наиболее обеспеченными.

Во-вторых, не всегда субсидии получают те субъекты Российской Федерации, которые для соответствующей отрасли являются ключевыми. В частности под программу развития сельского хозяйства попадают регионы, не входящие в число основных в общем объеме сельскохозяйственного производства [4].

Даже если субсидия и выделяется субъекту Российской Федерации, то процесс этот необоснованно усложнён: сначала необходимо в ежегодно принимать нормативные и правовые акты Правительства Российской Федерации, согласовывать данные решения с федеральными органами исполнительной власти, и далее уже принимать с их стороны данные нормативные и правовые акты. Несмотря на то, что главной задачей субсидий является стимулирование финансирования из региональных бюджетов определенных на федеральном уровне приоритетов, в настоящее время нет механизма определения этих приоритетов.

Большое число мероприятий, указанных в Концепции, связано с надзором и управлением межбюджетных отношений субъектов Российской Федерации. Одним из базовых недостатков последних является отсутствие каких-либо рекомендаций или правил к установке размера дотаций бюджетам местного уровня. Регионы формируют фонды финансовой поддержки в объемах, не увязанных с конкретными целевыми показателями по снижению различий в бюджетной обеспеченности муниципальных образований [3]. В Бюджетном кодексе Российской Федерации в контексте реализации Концепции будет создано и прописано требование к методике определения размера фонда финансовой поддержки для муниципалитетов.

Ряд нововведений, представленных Концепцией, касается регулирования налоговыми механизмами обеспеченности бюджетов на муниципальном уровне. Прежде всего, будет введено право субъектов Российской Федерации на создание дополнительных нормативов сверх тех, что уже установлены в БК РФ, отчислений из общего объёма

федеральных и региональных налогов в бюджеты муниципальных образований соответственно их типам.

Также существует предложение часть налогов, которые сейчас переходят в распоряжение местных бюджетов, отдавать муниципальным бюджетам, поскольку органы местного самоуправления смогут значительно и на стабильный период изменить их базу в лучшую сторону. В первую очередь это касается налога, уплачиваемого при введении упрощённой системы налогообложения в форме патента, а также при использовании единого сельскохозяйственного налога.

Концепция устанавливает порядок, согласно которому субъекты, в которых доходы исполняются циклично — субъекты с однонаправленной экономикой, где валовой продукт в большинстве своём создается одной отраслью (нефтегазовой, металлургической и т. д.), — обязаны формировать фонды резерва в те года, когда соответствующие отрасли демонстрируют наибольшие темпы роста.

Таким образом, в результате анализа Концепции, её основных положений и предложенных действий, а также при условии, что последние будут исполнены в полном объеме, могут быть сделаны следующие выводы:

1. эффективность межбюджетных отношений и качества менеджмента в области государственных и муниципальных финансов будет, несомненно, повышено, хотя более отчётливо это проявится лишь в долгосрочной перспективе;

2. субъекты Российской Федерации и муниципальные образования смогут сами для себя снизить негативные последствия экономического и финансового кризиса;

3. будет наблюдаться повышение эффективности работы бюджетной системы Российской Федерации на основе комбинирования принципов самостоятельности бюджетов различных уровней и, в то же время, общности их интересов.

Список литературы:

1. Годин А. М. Бюджетная система Российской Федерации : учебник / А. М. Годин, Н. С. Максимова, И. В. Подпорина — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2007 г. — 752 с.
2. Распоряжение правительства РФ от 08.08.2009 г. № 1123-р «Концепция межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса до 2013 года» // Собрание законодательства РФ, 2009, № 33, Ст. 4129.
3. Рыжков В. А. Финансовые проблемы местного самоуправления // Финансы. — 2009. — № 2. — С. 8.
4. Хурсевич С. Н. Бюджетный федерализм в России // Финансы. — 2009. — № 4 — С. 9.

«ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА»

Часть II

Материалы международной заочной научно-практической
конференции

26 марта 2012 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 02.04.12. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 6,875. Тираж 550 экз.

Издательство Сибирская ассоциация консультантов
630075, г. Новосибирск, Залесского 5/1, оф. 605
E-mail: mail@sibac.info

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного
оригинал-макета в типографии «Allprint»
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3