



МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЗАОЧНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

**«ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ:
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ»**

Новосибирск, 2012 г.

УДК 33.07
ББК 65.050
Э40

Э40 «Экономика и управление: актуальные проблемы и тенденции развития»: материалы международной заочной научно-практической конференции. (19 декабря 2012 г.) — Новосибирск: Изд. «СибАК», 2012. — 188 с.

ISBN 978-5-4379-0192-2

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

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

Рецензенты:

- Елисеев Дмитрий Викторович, кандидат технических наук, доцент Института развития дополнительного профессионального образования
- Леонидова Галина Валентиновна, кандидат экономических наук, доцент, заведующий лабораторией исследований проблем трудового потенциала ФГБУН Института социально-экономического развития территорий РАН;
- Наконечный Дмитрий Иванович бизнес-консультант, преподаватель программ MBA Плехановской школы бизнеса “Integral”.
- Толстолесова Людмила Анатольевна - кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита Тюменского государственного университета

ISBN 978-5-4379-0192-2

ББК 65.050

© НП «СибАК», 2012 г.

Оглавление

Секция 1. Банковское и страховое дело	7
МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС — ВАЖНЕЙШИЙ КЛИЕНТ И ПАРТНЕР РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ Кириченко Юлия Александровна	7
ВЗАИМОСВЯЗЬ КРЕДИТНОГО РИСКА И РИСКА ЛИКВИДНОСТИ Фатизаде Парвана Ильгар кызы	14
Секция 2. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит	17
ПОСТАНОВКА НА УЧЕТ АГРЕГАТОВ РЕЗЕРВНОЙ СИСТЕМЫ И РАСЧЕТ ХЕДЖИРОВАННОГО ПОТЕНЦИАЛА Ерофеева Екатерина Александровна	17
БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ ТУРИЗМА И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ОЦЕНКЕ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА НА ПРИМЕРЕ ОАО НТК «ЯКУТИЯ» РС(Я) Копырина Анастасия Гаврильевна	26
АТТЕСТАЦИЯ АУДИТОРОВ: СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ Лазарева Жанна Вачагановна Пономарев Игорь Евгеньевич Кайбышева Марина Анатольевна	35
РОЛЬ ЮРИДИЧЕСКИХ ТРАДИЦИЙ И РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Рыбакова Алена Эдуардовна	44
БЮДЖЕТ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ РАСХОДОВ В КРУПНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ Сосина Ирина Николаевна	54
Секция 3. Инновационные подходы в современном менеджменте	59
СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛЕГКОЙ ПРМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ Клименко Владимир Иванович	59

ОТКРЫТЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК Шевцов Владимир Викторович	66
Секция 4. Маркетинг	71
РОЛЬ ТОРГОВЛИ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ Птицына Анна Семеновна	71
Секция 5. Стратегический менеджмент	75
ГИПЕРКОНКУРЕНТНЫЙ СТИЛЬ ГЛОБАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ КАК ФАКТОР РОСТА И РАЗВИТИЯ ТНК Дилигул Сергей Николаевич	75
ВЛИЯНИЕ СТЕЙКХОЛДЕРОВ НА РАЗВИТИЕ БЮДЖЕТНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ Пэк Татьяна Николаевна	81
Секция 6. Теория современного менеджмента	89
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СТРУКТУРНО- ЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧАСТИЯ РАБОТНИКОВ В УПРАВЛЕНИИ ПРИБЫЛЬЮ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ Васильев Олег Васильевич	89
РОЛЬ КОРПОРАЦИЙ И КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ МОДЕРНИЗАЦИИ И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ Сибирский Николай Антонович	97
Секция 7. Управление и развитие персонала	104
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ Подковыркина Валентина Анатольевна Сыманюк Эльвира Эвальдовна	104
КАК ПРЕОДОЛЕТЬ СОПРОТИВЛЕНИЕ СОТРУДНИКОВ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ Шутова Наталья Викторовна Соколова Эльвира Геннадьевна	110
АГРОМЕНЕДЖЕР — ЭТО ЛИДЕР Шевцов Владимир Викторович	114

Секция 8. Финансы и налоговая политика	118
ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ ПРИНУДИТЕЛЬНОГО ВЗИМАНИЯ НАЛОГОВ ПО МАНГИСТАУСКОЙ ОБЛАСТИ Жантлеуов Мереке Орынгалиевич	118
ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОПЦИОНОВ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДНОСТЬЮ ПОРТФЕЛЯ АКЦИЙ Ковтун Егор Андреевич	124
Секция 9. Экономика и управление качеством	133
НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА КОНЬЮКТУРЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА Мамедов Эльшад Ягуб оглы	133
Секция 10. Экономические аспекты регионального развития	139
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ШАГ К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ РЕГИОНА Кононова Елена Сергеевна	139
РЕАЛИЗАЦИЯ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОМ МАШИНОСТРОЕНИИ Лагодюк Алексей Николаевич	150
НАПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕВЕРНЫХ СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ Оконешникова Мираида Степановна	154
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Тимакова Вера Сергеевна	158
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ Тришкина Нелли Искандаровна	164
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ОСОБЕННОСТЕЙ ИННОВАЦИОННО ОРИЕНТИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ Фазлыева Елена Павловна	178

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ПРОЦЕССОВ В РОССИИ
Фейфер-Шишкина Раиса Леонидовна

182

СЕКЦИЯ 1.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС — ВАЖНЕЙШИЙ КЛИЕНТ И ПАРТНЕР РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ

Кириченко Юлия Александровна

Казанская банковская школа (колледж) Банка России, методист

E-mail: fds.kbs@list.ru

Финансовый кризис в России, как никогда, остро поставил проблему диверсификации экономики и ухода от сырьевой модели. В развитых зарубежных странах подавляющая доля (50—60 %) валового внутреннего продукта создается предприятиями, относящимися к малому и среднему бизнесу (МСБ). Высокая чувствительность к конъюнктуре делает данный сегмент экономики наиболее восприимчивым к инновациям во всех их проявлениях. В России малый и средний бизнес генерирует лишь около 15—20 % ВВП. Основной проблемой, мешающей его развитию, является недоступность финансовых ресурсов и, слабое развитие инфраструктуры.

Развитие малого бизнеса — это особая, сравнительно новая тенденция в развитии экономики регионов. Сегодня уже не вызывает сомнения, что малые предприятия, не требующие крупных стартовых инвестиций и гарантирующие высокую скорость оборота ресурсов, способны наиболее быстро и экономно решать проблемы реструктуризации экономики, формирования и насыщения рынка потребительских товаров в условиях дестабилизации российской экономики и ограниченности финансовых ресурсов. Развитие малого и среднего бизнеса несет в себе множество важных преимуществ:

- увеличение числа собственников, а значит, формирование среднего класса — главного гаранта политической стабильности в обществе;

- рост доли экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп;
- селекция наиболее энергичных, дееспособных индивидуальностей, для которых малый бизнес становится первичной школой самореализации;
- создание новых рабочих мест с относительно низкими капитальными затратами, особенно в сфере обслуживания;
- подготовка кадров за счет использования работников с ограниченным формальным образованием, которые приобретают свою квалификацию на месте работы;
- разработка и внедрение технологических, технических и организационных новшеств (стремясь выжить в конкурентной борьбе, малые фирмы чаще склонны идти на риск и осуществлять новые проекты);
- косвенная стимуляция эффективности производства крупных компаний путем освоения новых рынков, которые солидные фирмы считают недостаточно емкими (из недр малого бизнеса нередко вырастают не только крупные компании, но и наиболее современные наукоемкие отрасли и производства);
- ликвидация монополии производителей, создание конкурентной среды;
- мобилизация материальных, финансовых и природных ресурсов, которые иначе остались бы невостребованными, а также более эффективное их использование;
- улучшение взаимосвязи между различными секторами экономики.

Таким образом, трудно переоценить значимость развития малого бизнеса для нашей страны, где оно способно коренным образом и без существенных капитальных вложений расширить производство многих потребительских товаров и услуг. Поэтому кредитование субъектов малого предпринимательства — по-прежнему остается актуальным направлением банковской деятельности.

В процессе подготовки статьи нами было проведено исследование кредитных продуктов, предоставляемых рядом региональных коммерческих банков, которое позволило сделать вывод, что финансовый кризис серьезно ударил по данному сегменту заемщиков, и тяжелое финансовое положение некоторых из них во многом оказалось связано с недоступностью кредитных ресурсов. На наш взгляд, причина этого заключается не столько в высоких процентных ставках, которые банки были вынуждены устанавливать

в кризисное время из-за собственных проблем с ликвидностью, сколько в плохой кредитной истории заемщиков. Проведенный нами анализ показал, что причинами ухудшения финансового положения заемщиков и, следовательно, их кредитной истории являлись:

- увеличение отсрочек платежа покупателей и сокращение отсрочек платежа поставщиков товаров/работ/услуг, как следствие — сильное увеличение кассовых разрывов;

- в некоторых случаях — резкое снижение спроса на продукцию, а также импорта отдельных товаров (к примеру, автотранспортных средств) в кризисный период;

- рост частных заимствований под гораздо более высокий процент, чем тот, который устанавливался коммерческими банками на размещаемые средства, что, в конечном счете, только ухудшало финансовое положение субъектов малого предпринимательства.

Объектом нашего исследования является деятельность банковского сектора Республики Татарстан. Согласно данным Банка России на 1 октября 2012 года по сумме кредитов экономике и населению, выданных самостоятельными кредитными организациями республики и филиалами кредитных организаций других регионов (по клиентам, расположенным на территории регионов на основании отчетности по форме 302R) Татарстан стабильно занимает 1-ое место в Приволжском федеральном округе. Показательно, что республика лидирует в своем округе не только по общей сумме кредитов юридическим и физическим лицам, но и по каждому из этих видов кредитов, причем со значительным опережением. Так, даже в сравнении с регионами из первой пятерки лидеров, такими как Башкортостан, Самарская и Нижегородская области, а также Пермский край превышение показателя суммы кредитов по нашей республике составляет примерно полтора раза, а кредитных вложений в экономику — еще больше (в 1,6—1,8 раза) [1, с. 61].

Выросла доля кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства с 30,6 % до 32,2 % в общем объеме новых предоставленных кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям. На сегодняшний день объем таких кредитов составляет 117,5 млрд. рублей. Из них 8,2 млрд. рублей составляют кредиты, предоставленные индивидуальным предпринимателям [1, с. 81].

Действительно, все последние годы Татарстан активно работает над созданием благоприятных условий для предпринимателей. По материалам Агентства по развитию предпринимательства в 2011 г.

в Республике Татарстан насчитывалось около 32 тысяч экономически активных малых предприятий, и 11 тысяч индивидуальных предпринимателей. К наиболее распространенным видам экономической деятельности малых предприятий, по-прежнему относятся: оптовая и розничная торговля (36,7 % из общего числа предприятий); операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (19,1 %); строительство (13,7 %); обрабатывающие производства (11,5 %).

Пятый год в республике действует постановление Кабинета министров РТ, которое утвердило «Порядок предоставления субсидий предприятиям, привлекающим кредиты банков для реализации инвестиционных проектов в приоритетных направлениях экономики из республиканского бюджета РТ», в рамках которого для получения господдержки заемщик предоставляет бизнес-план инвестиционного проекта в банк для получения кредита. После его изучения банк выдает заключение с указанием платежеспособности, а также способности заемщика предоставить необходимое обеспечение кредита и других сведений и принимает решение о выделении кредита. При положительном решении заемщик и банк подписывают кредитный договор.

Проведенный анализ показал, что только за последние 3 года в республике многое сделано по развитию малого и среднего бизнеса — в частности, по созданию необходимой инфраструктуры, технопарков, бизнес — инкубаторов и т. д. Однако, практика показывает, что необходимо детальнее заниматься данной проблемой, сегодня важно обеспечить создание в технопарках высокотехнологичных производств, закупить современное оборудование. На наш взгляд, помочь в этом призвана схема лизингового финансирования компаний. Руководство республики и муниципальные власти заинтересованы в дальнейшем развитии предпринимательства. В настоящее время республика работает по нескольким направлениям. Во-первых, летом этого года Исполкомом в пилотном режиме запустил программу предоставления кредитов субъектам малого предпринимательства с компенсацией процентных ставок. Реализацией данной программы занимается КБЭР «Банк Казани» получивший это право по итогам открытого конкурса. По этой программе прошедшие конкурсный отбор предприниматели получают кредит до 2 миллионов рублей с процентной ставкой 9 % на 4 года. В настоящее время механизм действия программы льготного кредитования полностью отработан.

Кроме того, во всех районных администрациях Казани организованы бесплатные юридические консультации для субъектов

малого бизнеса. Предприниматели получают квалифицированные консультации в области гражданского, трудового, финансового, налогового, бюджетного, административного и иного законодательства в сфере регулирования предпринимательской деятельности. В рамках антикоррупционной политики и реализации программы «Электронная Казань», проводимой мэрией Казани, идет работа над установкой в фойе зданий структурных подразделений Исполкома 11 информационных электронных терминалов, функционирование которых позволит повысить прозрачность деятельности подразделений Исполкома и упростит взаимодействие горожан с городскими службами. С помощью информационных терминалов каждый заинтересованный житель города будет иметь возможность получить актуальную информацию о работе управлений, комитетов, отделов Исполкома. Специализированные порталы терминалов будут наполнены информацией о регламентах деятельности городских служб.

Руководство любого банка заинтересовано в выдаче кредита. Сейчас все банки клиентоориентированы. В противном случае банк завтра может остаться без кредитного портфеля. Причем более половины предпринимателей вовремя платит по своим обязательствам. Однако, именно с данной категорией клиентов у банка выше всего риск. Сектор МСБ не прозрачен и является одной из «черных дыр» отечественной экономики. Отчетность предприятий МСБ, как правило, весьма сильно искажена. Основная причина этого — стремление уйти от налогов. Являясь рьяными налоговыми оптимизаторами, предприятия МСБ часто показывают, что их бизнес убыточен. В этих случаях банк вынужден создавать повышенные резервы на полученные потери по ссудам [2, п. 1.8].

Проанализированные кредитные дела клиентов показывают, что заемщикам необходимо идти на контакт с банком, как только начинаются проблемы, а не после 2—3 месяцев просрочки. Не бояться объяснить причину — банк заинтересован пойти навстречу заемщику и совместно решать проблемы. Когда наступает просрочка, банк вынужден за свой счет создавать резервы, портятся показатели статистики. Кроме того, надо помнить, что банк оперирует деньгами вкладчиков, которым он должен в срок вернуть все деньги. Таким образом, если у предпринимателя меняется ситуация в бизнесе, то он должен договариваться с банком, реструктуризировать свою задолженность. Именно от заемщика в данном случае должны идти конструктивные предложения.

Есть и еще одна проблема — это уровень обеспечения залога. Самой большой проблемой для предпринимателей остается отсутствие

залога или его низкая оценка экспертами банка. Один и тот же залог разные банки оценивают по-разному. Понижающие коэффициенты при оценке залога, например, недвижимости, излишне высоки, что лишает большинство предпринимателей возможности кредитоваться. На наш взгляд, потенциальные возможности предприятий МСБ проще всего оценить, проанализировав баланс. К сожалению, многие индивидуальные предприниматели составляют его по специальной упрощённой форме. Однако даже из такого баланса прекрасно понятно, на каком уровне находится предприятие в настоящий момент, какими именно активами располагает и что является их источниками. Упрощённая отчётность о прибылях и убытках предприятия за определённый отчётный период должна составляться с бизнес-планом, который требуется банку для принятия решения о кредитовании бизнеса. Соответственно данным, указанным в бизнес-плане, определяется и сумма кредита.

Работают на рынке предприятия МСБ в основном недолго, отсюда кредитной историей, как правило, не располагают. Получается, раз бизнес неустойчив, следовательно, в любой момент может закрыться. Поэтому оценить кредитное качество клиента для банка — процесс довольно сложный.

Одним из важных способов решения проблемы кредитования МСБ — развитие микрофинансовых организаций. С января 2011 года вступил в силу закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» [3]. Однако период укрепления микрофинансовых организаций и увеличения их кредитных портфелей до значимого уровня может оказаться длительным. На наш взгляд, вместо того, чтобы создавать для решения проблем финансирования МСБ новые институты, было бы гораздо эффективнее адаптировать уже имеющиеся. Таким проверенным инструментом являются малые банки. Их размеры просто не позволяют работать с крупными предприятиями. Если для банков, специализирующихся на кредитовании МСБ, изменить требования резервирования, то они могли бы стать эффективным институтом финансирования МСБ.

Развитие МСБ — важная государственная задача. Одно из ключевых условий ее решения — создание соответствующей инфраструктуры финансирования. Прямое субсидирование малых предприятий неэффективно, коррупциогенно и ведет к растранированию денег налогоплательщиков. Гарантийные фонды также не проявили себя в качестве генераторов роста МСБ. Развитие микрофинансовых организаций неизбежно потребует длительного периода встраивания этого института в российские реалии.

Следовательно, необходимо стимулировать банки, для того, чтобы повернуть их лицом к малому бизнесу. А это можно сделать с помощью двух мер: субсидированием процентной ставки по кредитам МСБ и снижением требований к резервам по этим кредитам [2, п. 1.7]. Последнюю меру можно было бы распространить только на банки, специализирующиеся на работе с МСБ.

В сложившихся условиях банкам необходимо становиться более гибкими при принятии решений о кредитовании малого бизнеса, рассматривать текущее состояние бизнеса, наличие имущества и реальных источников погашения запрашиваемых кредитных средств, предлагать новые кредитные продукты, позволяющие выправить финансовое положение клиентов, выяснять реальную причину невыполнения субъектом малого бизнеса своих обязательств в кризисное время, а не отказывать потенциальному заемщику только из-за наличия таких фактов в прошлом.

Кредитование малого и среднего бизнеса — один из самых быстрорастущих сегментов банковского кредитования, с которым связаны надежды и ожидания многих участников рынка. Вместе с тем, банки, предоставляющие финансирование малым предприятиям, сталкиваются с ограниченностью информации о сегменте кредитования, следовательно, находятся в условиях, когда принятие эффективных управленческих решений затруднено. Кроме того, сами компании малого бизнеса испытывают недостаток информации о новых возможностях, которые сегодня предлагает им финансовый рынок. Таким образом, к вопросу кредитования МСБ нельзя относиться как к конъюнктурному явлению, он требует дальнейшего изучения и особого отношения со стороны государства.

Список литературы:

1. Банковский вестник Национального банка Республики Татарстан ЦБ РФ, Казань, 2012, № 154.
2. Положение Банка России от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».
3. Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».

ВЗАИМОСВЯЗЬ КРЕДИТНОГО РИСКА И РИСКА ЛИКВИДНОСТИ

Фатизаде Парвана Ильгар кызы

*аспирант, Азербайджанский Государственный
Экономический Университет, г. Баку, Азербайджан*

E-mail: xazar_baki@mail.ru

E-mail: xazar-baki@rambler.ru

Отличительной особенностью банков от других коммерческих организаций является то, что они напрямую связаны с рисками, которые принимают на себя или несут их клиенты независимо от того, являются ли они дебиторами или кредиторами данного кредитного учреждения. Особенно это проблема риска клиентов значима в современных условиях нашей страны, что наглядно демонстрирует тесную взаимосвязь между риском ликвидности коммерческого банка и кредитным риском.

Кредитный портфель банка относится обычно аналитиками к мало ликвидным активам. Чем больше доля этого портфеля в структуре актива баланса банка, тем, как правило, ниже уровень ликвидности банка. Это объясняется, прежде всего, тем, что кредиты и проценты по ним зачастую не возвращаются в соответствии с первоначальными условиями кредитных соглашений. В этой связи, чем лучше методика оценки кредитоспособности клиентом коммерческого банка, тем лучше качество кредитного портфеля и выше конкурентные позиции банка и его ликвидность. Одновременно следует заметить, что кредитный портфель относится к наиболее доходной части банковского баланса.

Невозврат основного долга по ссуде обостряет позицию по ликвидности и усиливает влияние процентного риска, так как банк вынужден рефинансировать замороженный актив привлечением новых средств на денежном рынке. Процентный риск связан с влиянием неблагоприятного изменения процентных ставок на финансовое состояние банка. Этот риск находит свое отражение как в получаемых банком доходах, так и в стоимости его активов, обязательств и внебалансовых статей. Процентный риск проявляется как по чисто банковским операциям, так и по операциям на финансовых рынках. Риск процентной ставки в своем роде самостоятелен, так как связан с конъюнктурой на рынке кредитных ресурсов и действует как внешний фактор, не зависящий от банка. Однако он в состоянии усугубить кредитный риск и всю цепочку рисков, если банк не будет приспосабливаться к изменениям уровня рыночной процентной ставки [1].

Способ структурирования банком своих активов и обязательств определяет степень его риска по процентной ставке. Основным определяющим моментом рискованной позиции банка по процентной ставке — это степень несогласованности в сроках активов и обязательств. Несогласованность относится к временным периодам, в течении которых может произойти изменение процентной ставки по активам или обязательствам. Поскольку в определенной степени несогласованность присутствует у всех, то, следовательно, все банки несут риск по процентной ставке.

Наиболее негативным последствием риска плавающей процентной ставки являются прямые финансовые потери, возникающие из-за необходимости выплаты более высоких (по сравнению с изменившимися) процентов по привлеченным ресурсам или недополучения (из-за снизившихся по сравнению с существовавшими на момент начала операции) процентов по активным операциям. При рассмотрении риска процентной ставки важную роль играют также временные периоды, в течении которых по условиям договора банк обязан производить процентные выплаты по прежним, невыгодным для него ставкам [2].

Например, произошло снижение ставки рефинансирования Центрального Банка. По истечении незначительного количества времени в кредитное управление банка поступают заявления от заемщиков банка с просьбой понизить процентные ставки по кредитам в связи со снижением ставки рефинансирования. Банк правило, вынужден находить компромисс с заемщиками, так как клиент может перейти на кредитное обслуживание в другой банк, предлагающий более низкие процентные ставки. При этом, если ставки по привлеченным средствам, срок возврата по которым еще не истек, изменяется в меньшую сторону столь же быстро, то незамедлительно последует рост недовольства вкладчиков банка. Нетрудно видеть, что в данной ситуации банк теряет некоторую часть своих доходов. Аналогичная ситуация может возникнуть при росте ставок. Помимо всего прочего банки подвержены множеству правовых рисков. Они могут включать риск обесценения активов или увеличения обязательств по причине неадекватных или некорректных юридических советов либо неверно составленной документации вследствие как добросовестного заблуждения, так и злонамеренных действий. Кроме того, существующие законы не всегда позволяют урегулировать проблемы, с которыми сталкивается банк. Судебное разбирательство, в котором участвует банк, например, по вопросам погашения просроченной задолженности заемщика, может повлечь

определенные издержки, а судебное решение — отрицательные имущественные последствия для данного банка [3].

Вопросы управления ликвидностью коммерческого банка также взаимосвязан с вопросами оптимизации уровня кредитного риска.

Ликвидность банка — это возможность банка своевременно и полно обеспечить выполнение своих долговых и финансовых обязательств перед всеми контрагентами, что определяется наличием достаточного собственного капитала банка, оптимальным размещением и величиной средств по статьям актива и пассива баланса с учетом соответствующих сроков. Банк считается ликвидным, если он имеет доступ к средствам, которые могут быть привлечены по разумной цене и именно в тот момент, когда они необходимы. Правильная оценка ликвидности и эффективное управление ею относятся к наиболее важным вопросам в деятельности кредитных организаций. В любом случае при возникновении кризисной ситуации в банке, независимо от конкретных причин, вызвавших ее, именно ликвидность определяет в огромной степени имеющийся в распоряжении банка ресурс времени для решения проблемы.

Система управления ликвидностью банка включает в себя систему управления текущей платежной позицией и систему управления ликвидностью баланса банка. Система управления текущей платежной позицией банка направлена на поддержание положительной позиции по всем видам валют в некотором будущем при реализации наиболее вероятного сценария событий. Система управления ликвидностью баланса банка направлена на обеспечение бесперебойного выполнения обязательств банка перед клиентами, которое достигается за счет быстрой реализации активов, а также на обеспечение достаточной степени выполнения банком своих обязательств в случае существенного изменения конъюнктуры рынка [3].

И так, можно говорить, что кредитный риск коммерческого банка тесно взаимосвязан с другими видами банковских рисков. При этом уровень кредитного риска и, соответственно, достоверность и полнота информации и погашении кредитов клиентами банка имеет одно из решающих значений в управлении ликвидностью.

Список литературы:

1. Колесов В.П., Кулаков М.В. Международная экономика. — Москва.: Инфра — М, 2009, — 345 с.
2. Мехтиев И.А. Инвестиционная структура Азербайджана и ее влияние на развитие экономики. — Москва., Наука, 2004, — 220 с.
3. Шакаралиев А.Ш. Экономическая политика государства; реальность и перспектива. — Баку:, Экономика, 2009, — 415 с.

СЕКЦИЯ 2.
БУХГАЛТЕРСКИЙ,
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

**ПОСТАНОВКА НА УЧЕТ АГРЕГАТОВ
РЕЗЕРВНОЙ СИСТЕМЫ
И РАСЧЕТ ХЕДЖИРОВАННОГО
ПОТЕНЦИАЛА**

Ерофеева Екатерина Александровна
ассистент НИУ «БелГУ»,
город Белгород
E-mail: erofeeva@bsu.edu.ru

Исследование выполняется в рамках внутривузовского конкурса грантов для реализации краткосрочных проектов по направлениям развития науки, технологий и техники «Инициатива» в НИУ «БелГУ», ВКГИ 017-2012

Как свидетельствует мировая практика, одним из способов защиты от рисков, является наличие системы резервов, призванная застраховать риск собственников, компенсировать риск по активам и обязательствам, обеспечить финансовую устойчивость организации, отрегулировать финансовые результаты при негативном влиянии внешних и внутренних факторов.

Значения, вкладываемые в понятие резерва, достаточно многообразны. Исследование данной экономической категории проводились различными учетными, в процессе выработались подходы к прогнозированию рисков и защите от них.

Наличие максимально точной информации дает возможность снижать риск и предсказывать поведение контрагентов, а важнейшим информационным источником служат данные бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Именно в отчетности представлены показатели, характеризующие фактическое состояние дел, а так же раскрыта информация о наличии резервной системы. Ни для кого не секрет, что умелое использование резервов позволяет организациям снижать негативные последствия хозяйственных сделок

и экономических событий, а в некоторых случаях избегать банкротства.

Цель резервной системы организаций — добиться сочетания максимального получения прибыли с поддержанием долгосрочной стабильности бизнеса. Важнейшей задачей руководителей является способность предвидеть и не допустить возникновение проблемы, то есть управлять рисками, для этого используется система страхования рисков, которая включает два направления: постановку на учет агрегатов резервной системы и расчет хеджированного потенциала.

I. Постановка на учет агрегатов (компонентов) резервной системы.

Защита от рисков через систему счетов бухгалтерского учета осуществлялась уже в XIV в. Раймонд де Рувьер отмечает, что еще до XIV в крупные итальянские купеческие и банковские компании создавали резервы на случай непредвиденных обстоятельств или урегулирований [4, с. 13]. На современных предприятиях количество резервов значительно выше, а процесс их формирования намного сложнее.

При создании резервной системы рекомендуется соблюдение следующих требований: учитывать действие закона Гершэма: обесцененные деньги вытесняют хорошие активы; использование счетов резервов является одним из признаков реальности баланса и имущественного состояния коммерческой организации; активно-пассивный характер счетов резервов; проблема определения счетов и источников, за счет которых могут быть сформированы резервы; различия в статической и динамической балансовыми теориями в понимании и использовании счетов резервов; в состав бухгалтерских агрегатов резервной системы, обеспечивающих в той или иной степени защиту реальных ценностей или обязательств, не следует включать бухгалтерские регуляторы разного вида [3].

Агрегаты резервной системы могут быть презентованы несколькими уровнями:

- Общегосударственная резервная система.

Эта система предназначена для страховки риска, возникающего на государственном уровне — уровне кредитора последней инстанции, Тогда она будет представлять собой страховой золотовалютный и стабилизационный фонды.

- Резервная система отрасли.

Эта система предназначена для страховки риска, возникающего на отраслевом уровне, и обеспечивается общими страховыми фондами, создаваемыми на уровне отрасли.

- Общая резервная система хозяйствующего субъекта (предприятия).

Эта система служит для страхования деятельности от убытков. Действующим законодательством предусмотрено создание обязательных резервов, обеспечивающих данный уровень. В частности, все акционерные общества должны создавать обязательный резерв в размере 5 % от уставного капитала организации. Резервный капитал должен создаваться в соответствии с законодательством всех государств.

- Специальная система резервов хозяйствующего субъекта (предприятия).

Это система резервов защиты активов и пассивов предприятия — резервов имущества и источников его образования.

В странах, которым присущ консервативный принцип оценки финансовых показателей, он лишает возможности определения внешними пользователями степень влияния на доходы компании зарезервированных средств. Ричард Лефтович отмечает, что американские компании долгое время следовали консервативным принципам, в результате «разве что их имя не имеет тайных резервов» [6, с. 136].

В разных странах с разной степенью четкости прописаны правила начисления резервов и презентации информации о них в отчетности. Есть страны с четко прописанными рекомендациями, раскрываемыми в пояснениях по формированию отчетных форм (например, Великобритания), и напротив, есть страны, в которых отсутствуют четкие рекомендации по начислению средств в резервные фонды (например, Франция).

В соответствии с МСФО информация о резервах раскрывается в примечаниях к финансовой отчетности по каждому классу резервов в отдельности.

Становится очевидным, что компоненты (агрегаты) резервной системы, а также условия постановки их на учет находятся в прямой зависимости от действующего в стране законодательства, от особенностей отрасли и от особенностей каждой отдельной организации.

Можно выделить следующие агрегаты резервной системы, подлежащие постановке на учет:

1. изменение стоимости активов как результат их переоценки (средство защиты от инфляции); если она не осуществляется — возможно создание резерва под изменение (уменьшение/увеличение) их стоимости;

2. изменение стоимости денежных средств с течением времени (влияние инфляции);
3. снижение стоимости вложений в ценные бумаги;
4. сомнительные долги;
5. стоимость страхования;
6. стоимость операций хеджа и гарантийных услуг;
7. обязательный резервный фонд;
8. эффект заимствования при оценке обязательств.

Получение сведений о каждом виде риска и резервов призвана обеспечить система субсчетов.

Таблица 1.

Учетные записи по постановке агрегатов резервной системы

Содержание операции	Сумма	Дебет счетов	Кредит счета
Создание резервов под уменьшение оценки любого актива	стоимость риска (вводится)	3 раздела пассива баланса	1 раздел актива баланса
Создание резервов под увеличение стоимости любого актива	Разница рыночной и балансовой стоимостью имущества (вводится)	1 раздел актива баланса	3 раздел пассива баланса
Страхование (стоимость страхования)	стоимость страховой премии (вводится)	3 раздел пассива баланса	5 раздел пассива
Гарантии (стоимость гарантий)	стоимость обеспечения риска (вводится) стоимость гарантийных услуг (вводится)	забалансовый счет полученных гарантий (от продавца, производителя и т. п.) 3 раздел пассива баланса	5 раздел пассива баланса
Создание резервов под уменьшение оценки любого оборотного актива	стоимость риска (вводится)	3 раздел пассива баланса	2 раздел актива баланса

Создание резервов под увеличение стоимости любого актива	разница рыночной и балансовой стоимостью имущества (вводится)	2 раздел актива баланса	3 раздел пассива баланса
Страхование (стоимость страхования)	страховая премия (вводится)	3 раздел пассива	2 раздел пассива
Гарантии (стоимость страхования)	стоимость обеспечения риска (вводится) стоимость гарантийных услуг (вводится)	забалансовые счета 3 раздел пассива	2 раздел пассива
Создание резерва	стоимость резервного фонда (вводится)	3 раздел пассива	3 раздел пассива
Постановка на учет выданных гарантий	стоимость выданных гарантий (вводится)	3 раздел пассива	1,2 раздел актива
Постановка на учет полученных гарантий	стоимость полученных гарантий снижающих риск (вводится)	1,2 раздел актива	3 раздел пассива
Эффект заимствования (кредиты и займы)	<ul style="list-style-type: none"> • снижение реальной стоимости долга (за счет инфляции, курса валюты и т. п.) (вводится) • выигрыш за счет кредитора (вводится) 	3 раздел пассива баланса 4 раздел баланса	4 раздел баланса 3 раздел баланса
Эффект заимствования (отсрочка платежа)	<ul style="list-style-type: none"> • снижение реальной стоимости долга (за счет инфляции, курса валюты и т. п.) (вводится) • выигрыш за счет кредитора (вводится) 	3 раздел пассива баланса 4 раздел баланса	4 раздел баланса 3 раздел баланса

II. Расчет хеджированного потенциала.

Комплексная оценка факторов риска по каждому виду деятельности организации служит основой для осуществления управления рисками. Необходимо отметить, что риски, безусловно, снижают стоимость организации или ее части. Источниками риска являются: доходы, расходы, денежные потоки, поступления от продажи активов, стоимость капитала.

В зависимости от преследуемых руководством целей, а также принятых управленческих решений, возникают риски, попадающие под жесткий контроль, и доходность в определенном соотношении с рисками.

Симптоматическими общими рисковыми показателями баланса являются:

- нарушение сроков предоставления отчетов;
- резкое колебание на счетах остатков запасов, денежных активов и дебиторской задолженности;
- замедление скорости изменения состояния задолженности;
- высокая степень концентрации отдельных активов;
- и т. д.

Одним из эффективных способов управления резервной системой признано хеджирование — процедура устранения или сокращения неустойчивости будущих денежных поступлений в активы компании, ограничивается ожидаемая неэффективность.

Объектами хеджирования являются статьи бухгалтерского баланса, а в случае необходимости — и их составляющие. При этом, в связи с постановкой на учет компонентов резервной системы, определяется дополнительный потенциал — уровень безопасности резервной системы с учетом имеющихся угроз.

Резервная система создается путем хеджирования каждой составляющей комплекса показателей предприятия, то есть каждый элемент актива и пассива проверяется на рисковость, по результатам вносятся корректировки и составляется производный хеджированный балансовый отчет. Основным критерием емкости резервной системы предприятия является такой показатель, как стоимость чистых пассивов предприятия.

Расчет потенциала дает возможность выявить активы (пассивы):

1. необходимые для осуществления деятельности фирмы;
2. критические;
3. требующие защиты;
4. с допустимым риском.

Состояние резервной системы определяется разницей между хеджированными (ЧАх) и балансовыми чистыми активами (ЧАб) как нормальное ($ЧА х=ЧАб$), чрезмерное ($ЧАб> ЧАх$) или недостаточное ($ЧАх< ЧАб$) [1, с. 146].

При этом расчет чистых активов осуществляется с учетом компонентов резервной системы и оценке подвергается изменение, последовавшее за постановкой на учет.

Хеджирование может быть представлено в виде деловой схемы, исключаяющей или ограничивающей риск. Хеджирующими ситуативно выступают различные товарно-денежные операции [5, с. 53]. Одним из основных направлений риска является валютный риск. Основная проблема состоит в том, что в соответствии с действующими стандартами, сделки в иностранной валюте пересчитываются на различные даты:

1. на момент совершения сделки (возникновения обязательства);
2. на момент погашения обязательства,
3. на момент составления отчетности (если на дату составления, имеется не исполненное обязательство в иностранной валюте).

Немаловажное значение при этом имеет факт оценки сделки в валюте сообщения. Переводя стоимость активов (пассивов) или сделок из нестабильной валюты в оценку по стабильной валюте фирма определяет прибыль и убыток от факта сделки в устойчивой валюте и тем самым снижает риски не только текущие, но и перспективные.

Использование переоценки только обязательства по текущему курсу устойчивой валюты ставит фирму в невыгодное положение, является фиктивным возникновением прибыли. Если речь ведется о долгосрочных обязательствах, то они могут изменяться несколько раз (как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения).

Таблица 2.

Отражение в учете операций хеджирования

№ п/п	Наименование операции хеджирования	Дебет	Кредит	Примечание
1.	<p>Перевод стоимости активов в стабильную валюту (не привязанных к обязательствам)</p> <ul style="list-style-type: none"> • удорожание внеоборотных активов • уценка внеоборотных активов 	<p>1 раздел актива баланса</p> <p>3 раздел пассива баланса</p>	<p>3 раздел пассива баланса</p> <p>1 раздел актива баланса</p>	<p>Стоимость удорожания</p> <p>Стоимость удешевления</p>
2.	<p>Перевод стоимости активов в стабильную валюту (привязанных к обязательствам)</p> <ul style="list-style-type: none"> • удорожание внеоборотных активов • уценка внеоборотных активов 	<p>1 раздел актива баланса</p> <p>5 раздел пассива баланса</p>	<p>5 раздел пассива баланса</p> <p>1 раздел актива баланса</p>	<p>Стоимость удорожания</p> <p>Стоимость удешевления</p>
3.	<p>Хеджирование</p> <ul style="list-style-type: none"> • длинный хейдж • короткий хейдж • сумма убытка от операций хеджирования • -сумма прибыли от операций хеджирования 	<p>1,2 раздел актива баланса</p> <p>5 раздел пассива баланса</p> <p>3 раздел пассива баланса</p> <p>2 раздел актива баланса</p>	<p>2 раздел актива баланса</p> <p>2 раздел актива баланса</p> <p>2 раздел актива баланса</p> <p>3 раздел пассива баланса</p>	<p>Стоимость контракта на приобретение актива.</p> <p>(гарантированная сумма) — разница между балансовой стоимостью обязательства (актива) и гарантированной суммой поступлений (обязательств)</p>

4.	Перевод стоимости пассивов в стабильную валюту			
	<ul style="list-style-type: none"> • удорожание задолженности 	3 раздел пассива баланса	4,5 раздел актива баланса	Стоимость удорожания
	<ul style="list-style-type: none"> • удешевление задолженности 	4,5 раздел пассива баланса	3 раздел актива баланса	Стоимость
5.	Перевод стоимости капитала в стабильную валюту			
	<ul style="list-style-type: none"> • удорожание капитала 	1 раздел актива баланса	3 раздел пассива баланса	Стоимость удорожания
	<ul style="list-style-type: none"> • удешевление капитала 	3 раздел пассива баланса	5 раздел пассива баланса	Стоимость удешевления

Список литературы:

1. Архипов Э.Л. Модель производственного балансового отчета интегрированного риска в сетевом управленческом учете [Текст] / Э.Л. Архипов // Бухгалтерский учет. Анализ и аудит в рыночной экономике: проблемы и решения: сб. науч. статей/ РГСУ. — Ростов-на-Дону, 2006. — 151 с.
2. Грэй С.Дж, Б.Е. Нидлз. Финансовый учет: глобальный подход [Текст]/ С.Дж. Грэй, Б.Е. Нидлз., пер. с англ. — Москва: Волтерс Клувер, 2006. — 614 с.
3. Дмитриченко Е.Д. Развитие учетной концепции резервной системы коммерческой организации // Экономический анализ: теория и практика. 2009. — № 3 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.lawmix.ru/bux/34197> (дата обращения 16.10.2012).
4. Рувьер Р. Как возникла двойная бухгалтерия [Текст] / Р. Рувьер. — Москва: Госфиниздат — 1958. — 67 с.
5. Уткин Э.А., Фролов Д.А. Управление рисками предприятия [Текст]: учебно-практическое пособие/ Э.А. Уткин, Д.А. Фролов. — М.: ТЕИС, 2003. — 247 с.
6. Финансы: Серия «Мастерство» [Текст] / пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1998. — 560 с.

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ ТУРИЗМА И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ОЦЕНКЕ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА НА ПРИМЕРЕ ОАО НТК «ЯКУТИЯ» РС(Я)

Копырина Анастасия Гаврильевна

*студент 5 курса, кафедры бухгалтерского учета,
анализа и аудита СВФУ,
г. Якутск
E-mail: Kopic_90@mail.ru*

Скрябина Ирина Валерьевна

*научный руководитель, доцент СВФУ,
г. Якутск*

Одна из наиболее актуальных проблем современной экономики — определение финансовой устойчивости и прогнозирование неплатежеспособности предприятий, в том числе в сфере туризма [1, с. 176].

В условиях рынка туристические организации самостоятельно организуют снабжение, производство, рекламу и реализацию своего туристического продукта, сами контролируют своевременность и полноту поступлений денежных средств, и издержки, связанные с производством и реализацией. Данные отчетности используются внешними (для данного предприятия) пользователями для оценки ликвидности, эффективности деятельности предприятия при выборе партнеров. В процессе текущей хозяйственной, финансовой и инвестиционной деятельности предприятие вступает в деловые контакты с множеством хозяйствующих субъектов и физических лиц [2, с. 56]. Наличие у туристской организации информации, например, о потенциальном партнере, клиенте позволяет быстрее принять правильное коммерческое решение, что, в конечном счете, приводит к увеличению прибыли. Вместе с тем отчетность необходима для оперативного руководства хозяйственной деятельностью, для принятия правильных управленческих решений.

Отчетность должна быть достоверной и своевременной. Достоверной считается бухгалтерская отчетность, сформированная и составленная исходя из правил, установленных нормативными актами системы нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации.

Бухгалтерская отчетность туристической организации должна отражать состав имущества и источники его формирования, включая имущество производств, хозяйств, иных структурных подразделений, а также филиалов и представительств, выделенных на отдельный баланс и не являющихся юридическими лицами. При отсутствии тех или иных показателей, необходимых для выработки у пользователей отчетности полного представления о финансовом положении, следует исходить из требований принципа существенности, согласно которому в бухгалтерскую отчетность включаются дополнительные показатели, необходимые пользователю для принятия решения [3, с. 134].

Изучение бухгалтерской отчетности организаций туризма и ее использования в оценке банкротства показали неоднозначность понимания целей и функций туроператорской и турагентской видов деятельности, классификации доходов и расходов, учета сезонности, что приводит к проблеме обеспечения достоверности бухгалтерской отчетности и снижению качества проводимых аналитических расчетов.

Целью исследования является выявление причин и предпосылок вероятности банкротства организаций туризма. Объектом исследования выступает ОАО национальная туристическая компания «Якутия», на примере которого проводилось исследование. ОАО Национальная туристическая компания «Якутия» образовано в соответствии с распоряжением Правительства Республики Саха (Якутия) от 29.12.2007 № 1792-р во исполнение «Схемы комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 года», утвержденной постановлением Правительства Республики Саха (Якутия) от 6.09.2006 № 411. Единственным учредителем ОАО НТК «Якутия» является Республика Саха (Якутия) в лице Министерства имущественных отношений Республики Саха (Якутия) и находится в ведомственном подчинении Министерства по делам предпринимательства, развития туризма и занятости Республики Саха (Якутия). Целью создания компании является сохранение и развитие сложившегося туристского рынка в республике, создание конкурентоспособного туристского продукта на основе эффективного использования ресурсов Республики Саха (Якутия), повышение инвестиционной привлекательности Республики Саха (Якутия) на международном рынке туристских услуг и активное информационное продвижение на внешние рынки.

По данным бухгалтерского баланса общества за 2010 г. проведем анализ структуры и динамики активов и пассивов с помощью сравнительного аналитического баланса. Он строится путем объединения однородных по-своему составу переменных.

Таблица 1.

**Динамика и структура активов и пассивов ОАО НТК «Якутия»
за 2010 г.**

Статья активов и пассивов	На начало		На конец		Изменение (+;-)	
	Тыс. руб.	% к валюте баланса	Тыс. руб.	% к валюте баланса	Тыс. руб.	% к валюте баланса
АКТИВ						
<u>Внеоборотные активы</u>	<u>28 352</u>	<u>79,48</u>	<u>27 558</u>	<u>67,50</u>	- 794	- 15,42
<u>Оборотные активы</u>	<u>7 322</u>	<u>20,52</u>	<u>13 267</u>	<u>32,50</u>	5945	115,42
Баланс	35 674	100	40 825	100	5151	100
ПАССИВ						
<u>Капитал и резервы</u>	<u>35 080</u>	<u>98,34</u>	<u>39 331</u>	<u>96,34</u>	4251	82,54
<u>Долгосрочные обязательства</u>	<u>6</u>	<u>0,017</u>	<u>6</u>	<u>0,015</u>	0	0
<u>Краткосрочные обязательства</u>	<u>589</u>	<u>1,65</u>	<u>1 488</u>	<u>3,65</u>	899	17,46
Баланс	35 674	100	40 825	100	5151	100

Из проведенного анализа следует, что стоимость имущества ОАО НТК «Якутия» за анализируемый период уменьшилась на 794 тыс. руб., что свидетельствует о сокращении хозяйственного оборота организаций, что может повлиять на ухудшение платежеспособности организации. Наибольший удельный вес приходится на внеоборотные активы, что свидетельствует о недостаточно мобильной структуре имущества, которое способствует замедлению оборачиваемости всего капитала. В составе внеоборотных активов на конец года незавершенное строительство увеличилось на 923 тыс. руб., что означает отвлечение значительных финансовых ресурсов. Изменение структуры внеоборотных активов. На начало года доля основных средств от всей величины актива составляет 15,1 %, на конец года — 9,2 %. Если доля основных средств меньше 40 %, то принято считать, что «организация имеет легкую структуру активов». Дебиторская задолженность возросла на 5476 тыс. руб. или на 36,44 % к величине на начало года. Рост произошел за счет роста задолженности покупателей и заказчиков на 5802 тыс. руб. Денежные средства на конец года увеличились на 2533 тыс. руб. или на 5,81 % к величине на начало года. Рост денежных средств свидетельствует о повышении платежеспособности предприятия.

Из анализа пассивов ОАО НТК «Якутия» следует, что основным источником формирования собственного капитала является уставный капитал предприятия. Уставный капитал на конец года увеличился на 12725 тыс. руб. или на 21,57 %. За анализируемый период не наблюдается изменение добавочного капитала. Структура собственного капитала показывает, что непокрытые убытки на конец периода увеличились на 8 473 тыс. руб., что означает неэффективное использование средств предприятия. В структуре заемного капитала преобладают краткосрочные обязательства. На конец года они составляют 3,65 % от всей величины валюты баланса. Привлечение краткосрочных кредитов и займов является менее выгодным. За анализируемый период кредиторская задолженность увеличилась на 899 тыс. руб. Наибольший удельный вес составляет задолженность по налогам и сборам, что означает о несвоевременной уплаты налогов.

Далее используем коэффициентный метод оценки финансовой устойчивости. Коэффициенты оценки финансовой устойчивости предприятия — это система показателей, которые характеризуют структуру используемого капитала предприятия с позиции степени финансового риска.

Таблица 2.

Коэффициенты финансовой устойчивости ОАО НТК «Якутия» за 2010 г.

Показатель	Расчет	Нормальное ограничение	На начало	На конец	Изм-е (+;-)
1. Коэф-т автономии	Собств. капитал/ Валюта баланса	0,6	0,98	0,96	-0,02
2. Коэф-т заемного капитала	Заемный капитал/ Валюта баланса	≤ 0,5	0,017	0,036	+0,019
3. Коэф-т финансового левериджа	Заемный капитал/ Собств. капитал	< 1,5	0,016	0,038	+0,022
4. Коэф-т финансирования	Собств. капитал/ Заемный капитал	≥ 1	58,96	26,33	-32,63
5. Коэф-т фин. устойчивости	Собств. капитал + Долгоср. обяз / Валюта баланса	≥ 0,7	0,98	0,96	-0,02
6. Коэф-т обеспеченности собственными источниками финансирования	Собств. капитал — Внеоборотные активы / Оборотные активы	> 0,1	0,92	0,88	-0,04

Чем выше уровень коэффициента автономии, коэффициента финансовой устойчивости и ниже коэффициент заемного капитала, тем устойчивее финансовое состояние предприятия. Коэффициент автономии ОАО НТК «Якутия» находится выше нормативного значения. За анализируемый период показатель уменьшился на 0,02, что свидетельствует о снижении финансовой независимости. Коэффициент заемного капитала находится в пределах оптимального значения. Отклонение за анализируемый период изменился в лучшую сторону, т.е. на 0,019, что означает об уменьшении риска для акционеров компании. Коэффициент финансового левериджа за анализируемый период не превышает нормального ограничения. На начало года организация привлекла 0,016 руб. заемных средств на 1 рубль вложенных в активы собственных средств, а на конец года 0,038 руб. заемных средств на 1 рубль вложенных в активы собственных средств. За анализируемый период коэффициент финансирования снизился на 32,63 раза, что означает об сокращении финансирования деятельности предприятия за счет собственных средств. Коэффициент финансовой устойчивости соответствует нормативным ограничениям и показывает, что активы организации финансируются за счет устойчивых источников. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования за анализируемый период уменьшился на 0,04 раза и это означает снижение финансирования оборотных активов за счет собственных источников.

Несостоятельность, т.е. банкротство — это признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в бюджеты всех уровней и во внебюджетные фонды. Банкротство является результатом неудовлетворительной работы по финансированию и кредитованию. Неплатежеспособность, финансовая устойчивость организации завершается анализом несостоятельности (банкротства).

Согласно Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ, принятый ГД ФС РФ 27.09.2002 г. утверждена система критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса.

Таблица 3.

Критерии определения неудовлетворительной структуры баланса

Показатели	Оптимальные значения	На начало	На конец
Коэффициент текущей ликвидности (КТЛ)	> 2	12,4	8,9
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$> 0,1$ (10%)	0,92	0,88
Коэффициент восстановления платежеспособности	≥ 1	3,575	

Основанием для признания структуры баланса неудовлетворительной, а предприятие неплатежеспособным является выполнение 1 из 2 условий:

- КТЛ на конец года отчетного периода меньше 2;
- Коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец года меньше 0,1.

За анализируемый период структура бухгалтерского баланса общества удовлетворяет установленным критериям и предприятие считается платежеспособным.

В международной практике наработаны различные методики количественной оценки вероятности банкротства, основанные на математической обработке статистических данных по обанкротившимся предприятиям и предприятиям, успешно функционирующим на рынке. Экономические результаты деятельности любого предприятия подвержены колебаниям и в своей деятельности большинство из них проходят стадии подъема и спада. Одной из первых попыток использовать аналитические коэффициенты для прогнозирования банкротства считается работа известного финансового аналитика Уильяма Бивера. Он проанализировал за пятилетний период 20 коэффициентов по группе компаний, половина из которых обанкротилась.

Таблица 4.

Система показателей У. Бивера для диагностики банкротства

Показатели	Группа 1 «Благополучные компании»		Группа 2 «За 5 лет до банкротства»		Группа 3 «За 1 год до банкротства»	
	Начало	Конец	Начало	Конец	Начало	Конец
1. Коэффициент Бивера (Кб1)	0,4	0,45	0,17		-0,15	
2. Коэффициент текущей ликвидности (Кл1)	<3,2		<2		<1	
3. Экономическая рентабельность (Кр), %	6—8		4		-22	
4. Финансовый леверидж (Кфл), %	<37		<50		<80	

Таблица 5.

Анализ вероятности банкротства по методике У. Бивера

Показатели	2010 г.		Группа 1 «Благополучные компании»		Группа 2 «За 5 лет до банкротства»		Группа 3 «За 1 год до банкротства»	
	Начало	Конец	Начало	Конец	Начало	Конец	Начало	Конец
	на начало	на конец	на начало	на конец	на начало	на конец	на начало	на конец
Коэффициент Бивера (Кб1)	- 12,6	- 4,2	—	—	—	—	+	+
Коэффициент текущей ликвидности (Кл1)	12,4	8,9	—	—	—	—	—	—
Экономическая рентабельность (Кр), %	- 23,4	- 20,2	—	—	—	—	+	+
Финансовый леверидж (Кфл), %	1,67	3,66	+	+	—	—	—	—

ОАО НТК «Якутия» на 31.12.2010 год по методике У. Бивера соответствует группе 3 «за год до банкротства».

Методика анализа банкротства организаций Альтмана. При построении индекса банкротства Э. Альтман обследовал

66 промышленных предприятий, одна половина из которых обанкротилась, а другая половина работала успешно. Впервые в 1968 г. Э.Альтман по данным 33 компаний исследовал 22 финансовых коэффициента, базировавшихся на данных одного периода перед банкротством, отобрал 5 наиболее значимых из них для прогноза.

- Z-счет Альтмана

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 0,99X_5 \quad (1)$$

Таблица 6.

Уровень угрозы банкротства в модели Э. Альтмана

Значение интегрального показателя Z5	Вероятность банкротства
Меньше 1,8	Очень высокая
От 1,81 до 2,7	Высокая
От 2,8 до 2,99	Невелика
Более 3	Ничтожна, очень низкая

В целом, критическое значение Z следует воспринимать как сигнал опасности, анализировать причины неудовлетворительного положения и устранять их.

Таблица 7.

Анализ вероятности банкротства по методике Э. Альтмана на примере ОАО НТК «Якутия»

Показатели	2010 г.	
	На начало	На конец
X_1	0,205	0,32
X_2	- 0,4	- 0,55
X_3	- 0,29	- 0,2
X_4	58,96	26,33
X_5	0,15	0,37
Z_5	34,25	15,12

Значения интегрального показателя Z_5 как на начало периода, так и на конец более 2,99, что означает вероятность наступления банкротства у организации очень низкая.

За последние годы (2008—2011 гг.) компанией получены убытки. Причинами убыточности являются: высокие постоянные расходы на начальном этапе становления компании (маркетинговые расходы, зарплата, аренда офиса, содержание, связь); низкая норма накладных расходов при расчете цены туров; дороговизна транспортной составляющей — причина отказов по полученным заявкам.

Анализ факторов, влияющих на развитие организаций туризма, показывает, что сезонность является также определяющим фактором, оказывая существенное влияние на их деятельность. Общим для всех организаций туризма является цикл с краткосрочными колебаниями и периодом в 1 год или меньше [4, с. 98]. Сезонность приводит к замедлению деятельности, а иногда и закрытию организаций. Наиболее адекватно сезонную составляющую отображает метод аналитического выравнивания. Результаты анализа сезонных колебаний позволяют с более высокой точностью прогнозировать объем выручки от оказания услуг. Указанные причины убыточности могут свидетельствовать о скором банкротстве ОАО НТК «Якутия», в связи с этим необходимо выявить закономерности и тенденции дальнейшего развития организации.

Список литературы:

1. Александрова А.Ю. Структура туристского рынка. М.: Соло-Пресс. 2010. — 358 с.
2. Козырева Т.В. Учет издержек в туризме. М.: Финансы и статистика. 2009. — 244 с.
3. Колпаков В.В. Оценка банкротства бизнеса. М.: Экор-книга. 2010. — 175 с.
4. Терещенко О.В., Гладков И.В. Банкротство в современной России: сущность и состояние законодательства. М.: Аваль. 2010. — 266 с.

АТТЕСТАЦИЯ АУДИТОРОВ: СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Лазарева Жанна Вачагановна

*преподаватель кафедры бухгалтерского учета
и информационных систем в экономике
Горно-Алтайского государственного университета*

Пономарев Игорь Евгеньевич

Кайбышева Марина Анатольевна

*студенты экономического факультета
Горно-Алтайского государственного университета,
г. Горно-Алтайск
E-mail: igor-9@list.ru*

В настоящее время одним из наиболее актуальных вопросов для российских аудиторов стал вопрос реализации упрощённого порядка сдачи квалификационного экзамена на получение квалификационного аттестата аудитора.

Реформирование аудиторской деятельности в РФ приобрело новый импульс с принятием нового закона «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30.12.2008 г., который внёс существенные изменения. Суть данного реформирования можно свести к трём основным аспектам:

1. Произошла отмена процедуры лицензирования, также был введён институт саморегулирования (в соответствии с Федеральным законом от 01.12.2007 № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» (Российская Федерация. Законы. О саморегулируемых организациях (от 01.12.2007 № 315-ФЗ). [Электронный ресурс] Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс»)).

2. Саморегулируемые организации (СРО) аудиторов получили большую часть надзорных функций Министерства финансов РФ.

3. Введён новый порядок получения квалификационного аттестата аудиторов, в результате чего четыре отличных друг от друга специализации в аудите объединены в одну и введён единый квалификационный аттестат аудитора. А сдача экзамена в упрощённом порядке стала обязанностью тех аудиторов, которые уже имеют квалификационный аттестат.

Данные изменения весьма усложнили задачу качественной подготовки аттестованных аудиторов к условиям дополнительной аттестации. Этот факт отразился как на количестве сдающих, так и на результатах упрощённого экзамена.

После вступления закона в силу было создано шесть СРО аудиторов и Единая аттестационная комиссия (ЕАК), функции которой сводятся к организации и проведению экзаменов на получение квалификационного аттестата аудиторов, в том числе и в упрощённом порядке (в форме компьютерного тестирования) для уже действующих аудиторов.

Следует сказать, что отдельные положения Федерального закона от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» существенно ограничивают права аудиторов и обостряют возникающие в связи с этим проблемы. В качестве таких проблем можно отметить следующие:

1. Введение дополнительных правил и экзаменов для квалификационной аттестации однажды уже аттестованных аудиторов нарушает права, гарантированные законодательством РФ. В частности, для уже имеющих аттестат на момент вступления в силу Закона аудиторов была введено требование в период с 01.01.2011 г. до 01.01.2013 г. сдать экзамен в упрощённом порядке по отдельным областям знаний. В то же время уже с 01.01.2012 у действующих аудиторов отсутствует право осуществлять аудиторскую деятельность в части обязательного аудита. Данное право аудиторы могут вернуть себе, только сдав дополнительный квалификационный экзамен по упрощённой процедуре до 01.01.2013 или заново сдав все экзамены на аттестат аудитора по новым правилам. В данной ситуации мы видим, что специалисты, прошедшие квалификационный экзамен, утвержденный федеральным законодательством, вынуждены вновь доказывать свою квалификацию. Нет сведений, указывающих на недостаточную квалификацию аудиторов, получивших аттестат до 2009 г., и получается, что необходимость экзамена заключается только в прихоти законодателя.

Данная норма Закона вынуждает аудиторское сообщество на коллективные обращения в судебные инстанции, включая Верховный Суд РФ, с заявлениями о выдаче им квалификационного аттестата нового образца без процедуры сдачи экзаменов.

Трудно понять истинные причины необходимости введения единого аттестата, так как рациональных экономических предпосылок для реформы системы аттестации нет. Непонятно, как все это отразится в будущем на аудиторской деятельности, но, как правило,

экономически не обоснованные реформы негативно сказываются на деятельности в той или иной области.

2. По словам представителей СРО аудиторов необходимость объединения различных видов аудита, таких как банковский, страховой, инвестиционный и общий, а также введение единого аттестата аудиторов вызывает непонимание, и даже определенное недоумение с их стороны. Проведя анализ статистических данных о структуре обязательного аудита в 2010 г., можно сказать, что наибольший удельный вес занимает проверки организаций, финансовые показатели которых выше минимальных значений (53,3), открытых акционерных обществ (21,8), а наименьшая доля приходится на страховые организации и общества взаимного страхования (0,8).

Из этих данных следует, что практически все аудиторы России вынуждены сдавать дополнительный экзамен или сдавать квалификационные экзамены заново менее чем из-за 10 % клиентов, которых, возможно, они никогда не проверяли и никогда не будут проверять в будущем.

3. Действующая форма сдачи упрощенного экзамена вызывает некоторые недовольства со стороны профессиональных аудиторов. Для этого можно отметить следующие причины:

а. подготовка в центрах обучения не ведется по единым программам обучения, прошедших все стадии утверждения в соответствующих органах. Вполне вероятно, это связано с тем, что в результате внедрения такой программы станет ясно, что тот объем знаний, которыми должен обладать аудитор, соответствует уровню нескольких высших образований, так как в области бухгалтерского учёта и налогообложения банковских, страховых, инвестиционных и прочих организаций обучение специалистов ведется на разных факультетах учебных заведений нашей страны. В противном случае знания таких аудиторов рискуют быть поверхностными, не соответствующими требованиям профессии и направленными только на достижение необходимого результата по сдаче экзамена. Что касается реальных практических навыков одновременно во всех этих областях, безусловно, требующихся, чтобы по праву называться профессионалом, то ими обладают лишь единицы. Причина этого также кроется в специфике деятельности банковских, страховых и прочих организаций.

б. Аудиторы лишены возможности заблаговременно ознакомиться и детально разобрать даже примерные формулировки экзаменационных вопросов, ведь пункт 8 Положения «Об упрощённом порядке сдачи квалификационного экзамена на получение квалифи-

кационного аттестата аудитора» (далее по тексту — Положение) вменяет ЕАК в обязанность осуществление «необходимых организационных и технических мер для защиты перечня вопросов, предлагаемых претендентам на упрощенном экзамене, от неправомерного или случайного доступа к нему, уничтожения, изменения, блокирования, копирования, распространения вопросов, а также от иных неправомерных действий» (Российская Федерация. Положения Министерства финансов РФ. Об упрощенном порядке сдачи квалификационного экзамена на получение квалификационного аттестата аудитора (от 30.09.2010 № 118н) [Электронный ресурс] Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс»). В то же время само количество вопросов, к которым должен быть готов аудитор (согласно пункту 6 Положения), уже является показателем того, что аудитор является специалистом в этой области. Следует отметить, что объективность при проверке знаний в форме тестировании достигается не путем засекречивания вопросов, а путем увеличения их числа. Заучить ответы на 1 200 вопросов просто не возможно физически. Кстати, это подтверждается и результатами предыдущего варианта тестирования на аттестат аудитора. Процент сдавших тестирование по старым правилам не сильно отличался от нынешнего, не смотря на то, что вопросы засекречены не были.

с. Проблема ясности процедуры определения результатов экзамена, в виду того, что аудитор не получает на руки протокол его сдачи с указанием вопросов теста, неправильных ответов аудитора и правильных вариантов ответа по итогам экзамена. По этой причине аудиторы фактически не имеют права подачи апелляции по порядку определения результатов экзамена из-за соблюдения ЕАК конфиденциальности экзаменационных вопросов. Формально такое право закреплено пунктом 28 Положения. На деле же реализовать это право не представляется возможным. По результатам экзамена у аудитора не имеется на руках ни списка экзаменационных вопросов, ни вариантов выбранных им ответов и правильных вариантов ответов, по мнению ЕАК, или протокола тестирования с указанием данной информации, которые, безусловно, требуются, чтобы доказать свою точку зрения в процессе апелляции.

d. Неточность и неоднозначность формулировок экзаменационных вопросов и ответов к ним, подчас не согласованных с имеющейся нормативной базой также нередко отмечается аудиторами, сдававшими экзамен. Подчас аудитору попадаете такие вопросы и варианты ответов, которые требуют от него практически наизусть знать отдельные положения нормативного документа,

но не понимания его основной сути и умения правильно его применить. Создается впечатление о том, что ЕАК сознательно создает препятствия для сдачи экзамена, вводя в текст тестов неуместные запутанные и имеющие сложную структуру формулировки вопросов, которые никоим образом не влияют на суть вопроса. Поэтому, когда экзаменуемого целенаправленно пытаются запутать, осложнив тем самым сдачу экзамена, то возникает справедливый вопрос: зачем? На этот вопрос сразу же напрашиваются определенные предположения, такие как монопольный финансовый интерес, намеренное сокращение числа аудиторов и т. д.

При этом, как уже было отмечено выше, объём нормативных документов соответствует объёму нескольких высших образований и многолетнему опыту работы по каждой из специальностей. Если связать это с практически беспредельным многообразием русского языка, то такие вопросы нередко становятся непреодолимыми.

е. Высокий проходной балл сдачи экзамена, а именно согласно п. 23 и п. 33 Положения это 52 правильных ответов из 60 вопросов в сочетании с тем, что практически все действующие аудиторы не имеют опыта работы одновременно во всех экзаменуемых областях знаний.

Ну и наконец, высокая плата за экзамен в сочетании с низким процентом сдачи экзамена: стоимость сдачи экзамена составляет 10 000 рублей. Необходимо сказать, что, стоимость квалификационного экзамена до вступления в силу Закона, составляла всего 2 000 рублей. Таким образом, расходы аудиторов по сдаче так называемого «упрощённого» экзамена в ЕАК будут несоизмеримо больше, чем были раньше. Нетрудно подсчитать, что большинство аудиторов только на сдачу экзамена потратит минимум от 20 до 30 тыс. рублей, что 5—10 раз больше, чем до вступления в силу Закона.

4. Низкий процент сдачи и малозначительное количество сдавших квалификационный экзамен в упрощённом порядке в отношении к общему количеству аудиторов в России сигнализирует о нерациональном подходе к организации экзамена. Проведя анализ результатов упрощенного квалификационного экзамена можно отметить следующее: при проведении экзамена 17.03.2011 г. общее количество претендентов, явившихся на экзамен составило 13 человек, из них лишь 5 человек (38 %) успешно сдали данный экзамен. Следующий экзамен прошел 26.05.2011 г. при этом явка составила уже 42 человека, из них сдали 12 человек (28 %). Далее на протяжении

ронный ресурс] Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс»). Доля обязательного аудита таких компаний в 2011 г. составляла 45 % от общего объема услуг по обязательному аудиту в России, согласно данным Министерства финансов РФ, опубликованным на его официальном сайте в Интернете (Министерство финансов РФ. Статистика обязательного аудита. [Электронный ресурс] — URL: <http://www.minfin.ru>). Наблюдается тенденция, согласно которой обязательный аудит указанных компаний проводить будет фактически некому, стоимость такого аудита неминуемо возрастет, увеличивая количество случаев отклонения от проведения обязательного аудита, а рынок аудита будет полон недовольством аудиторского сообщества и пользователей аудиторских услуг. Для российского аудита эта ситуация, без преувеличения, кризисная.

5. Впервые сдали квалификационный экзамен в соответствии с новыми требованиями совсем незначительное количество аудиторов.

Всего в течение 2011 года экзамен для вновь аттестуемых аудиторов проводился 4 раза. При этом реальная явка на экзамен составила 177 претендента, из которых успешно сдали экзамен 38 человек. Средний процент успешной сдачи при этом составил 21 %. Для сравнения: за весь 2010 год обучение прошли 4 059 претендентов, из которых 1 551 человек успешно сдали экзамены, а в 2009 году обучение прошли 4 207 человек, из которых экзамены сдали 1 487 человек. 38 человек против почти 1 500 человек в год за последние два года — такая картина говорит о резком снижении привлекательности профессии аудитора и угрозе наступления в будущем дефицита кадров.

Нельзя сказать, что в данной критической ситуации саморегулируемые организации аудиторов бездействуют. Попытки повлиять на ситуацию были. Уже упоминались несколько писем и обращений в Министерство финансов РФ, подписанных всеми СРО. Однако все до единого случая «достучаться» до государственного регулятора аудиторской деятельности были безуспешными. Наиболее отчаянное желание повлиять на сложившуюся ситуацию очевидно из инициативы СРО Институт профессиональных аудиторов России (ИПАР). Их обращение было очень эмоционально, его формулировки отражают высокую степень озабоченности ситуацией, в которой целое профессиональное сообщество оказалось «бесправным» и неспособным как-либо повлиять на свою судьбу.

И все же, несмотря на такой очевидный «крик о помощи», но учитывая сложившиеся тенденции реформы аудита в России,

можно попробовать заранее спрогнозировать ответ государственных и партийных органов — респондентов обращения.

Реформа аудита в России находится в той стадии, когда условный «поворот обратно» уже невозможен даже в случае серьезного изменения политического расклада. Выразим частное мнение: по всей видимости, реформа аудита связана с антикоррупционной составляющей. В ситуации системной коррупции в России не столь важно (и даже опасно) установление объективных факторов или даже лиц, виновных в формировании и поддержании огромного коррупционного «бюджета теневой экономики». Более результативной становится попытка использовать возможные ресурсы для исправления такого положения дел. В перспективе такого видения, аудитор, имеющий прямой доступ к документам учета и отчетности на предприятиях, подлежащих аудиту, выглядит как лицо, от которого можно ожидать информирования соответствующих органов о фактах коррупции, либо легализации доходов, полученных преступным путем.

Для того, чтобы достигнуть целей, поставленных реформой, нужно сформировать принципиально новое профессиональное сообщество аудиторов, в котором изменится качество требований к представителю «проверяющей» профессии. Это сращение обширных знаний, опытности, высоких стандартов этики, безупречной репутации, а также понимания задач, поставленных государством, то есть определенного вида патриотизма. Инструментально такое сообщество уже создается с помощью «упрощенного экзамена» как серьезного барьера для «старого аудита», и вряд ли идеологи реформы аудита смогут найти что-то лучше, чем деятельность Единой аттестационной комиссии. Поэтому что-то радикально менять (может быть, за исключением вопроса ценообразования упрощенного экзамена, которым может заинтересоваться ФАС) вряд ли заинтересован кто-то из адресатов упомянутого выше письма одного из СРО аудиторов.

Как бы далее не развивались события, уже сейчас очевидно, что рынок аудита в России переживает серьезные потрясения. Только немногие участники этого рынка, откликаясь на вызов времени, предлагают услуги, направленные не на попытки политического влияния на происходящие события (пока все они оказались бессмысленными). Гораздо полезнее в такой ситуации — экономическое решение проблемы аудиторских компаний, оказавшихся в крайне затруднительном положении. Например, в компании «Аудиторское агентство «Люди дела» уже в настоящее время работает система обслуживания аудиторских компаний, позволяющая

им выжить на рынке аудиторских услуг, снизив издержки на обслуживание клиентов, и сохранив свой бизнес. В перечень услуг для аудиторских компаний включаются помощь в прохождении контроля качества со стороны СРО, а также контроля, проводимого Росфиннадзором; подготовка аудиторов компании к упрощённому экзамену, которая предполагает как занятия в группах подготовки, так семинары по методологии самостоятельной подготовки. Отдельная услуга, которая уже сегодня востребована — обслуживание клиентов силами специалистов, имеющими единый квалификационный аттестат аудитора.

В целом, сложившаяся ситуация требует от аудиторского сообщества консолидации всех имеющихся сил и возможностей для поддержания системы аудита в России на должном профессиональном уровне.

Список литературы:

1. Министерство финансов РФ. Статистика обязательного аудита. [Электронный ресурс] — Режим доступа. URL: <http://www.minfin.ru>.
2. Российская Федерация. Законы. Об аудиторской деятельности (от 30.12.2008 № 307-ФЗ). [Электронный ресурс] Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».
3. Российская Федерация. Положения Министерства финансов РФ. Об упрощенном порядке сдачи квалификационного экзамена на получение квалификационного аттестата аудитора (от 30.09.2010 № 118н) [Электронный ресурс] Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».
4. Российская Федерация. Законы. О саморегулируемых организациях (от 01.12.2007 № 315-ФЗ). [Электронный ресурс] Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

РОЛЬ ЮРИДИЧЕСКИХ ТРАДИЦИЙ И РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА НАКЛАДНЫХ РАСХОДОВ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Рыбакова Алена Эдуардовна

ст. преподаватель Великолукской ГСХА г. Великие Луки

E-mail: alenarybakova@mail.ru

Систему счетов накладных расходов в мясоперерабатывающей промышленности принято отождествлять с развитием экономических взглядов и налогообложения. Появляется необходимость особого учета накладных расходов, оказывающих непосредственное влияние на величину налогооблагаемой прибыли.

Сложившиеся юридические традиции в совокупности с развитием налогообложения в XIX в. привели к возникновению нескольких концепций бухгалтерского учета. Центральное различие между ними заключается в противоположных взглядах на проблему исчисления учетной прибыли и ее связь с налогооблагаемой величиной.

Трудность понимания природы налога связана с тем, что его следует рассматривать, как многоаспектное явление — ученые часто трактуют налог как правовую и экономическую категорию.

Страны, представляющие собой, романо-германскую правовую семью (code-law countries; legalistic orientation countries) имеют разветвленный кодекс законов с жестко детерминированным характером и возводят учетные стандарты в ранг государственных законов.

Процедуры ведения учета при этом детализируются и достаточно жестко регламентируются. Многие учетные вопросы решаются с позиций налогового законодательства.

Правовая семья прецедентного права (common-law countries; non-legalistic orientation countries) дает возможность выполнять правотворческие функции не только в случае отсутствия соответствующего закона, но и при наличии недостаточно четкой нормы.

Законы этого типа указывают на пределы, в рамках которых предприятиям предоставлена свобода выбора.

Бухгалтерский учет регулируется нормами, создаваемыми независимыми профессиональными организациями и ориентирован на многовариантность и гибкость. Налоговый учет представлен отдельной учетной системой [7, с. 58].

Наличие различных подходов к оценке содержательной роли фискального аспекта и его влияния на концепцию бухгалтерского учета позволяет условно обозначить разграничительную линию между национальными учетными системами.

В основе классификации ... лежит степень соответствия и взаимного влияния правил формирования финансовой (бухгалтерской) отчетности и правил налогообложения.

Сравнительные исследования учетных систем различных стран, проведенные как отечественными, так и зарубежными учеными, показывают, что традиционно в финансовой науке выделяются две модели сосуществования систем бухгалтерского учета и налогообложения: континентальная и англо-американская.

XIX в. в Европе был связан с подъемом производства и экономики, вызванным концентрацией производства, укрупнением хозяйственных единиц, быстрым ростом городов, а также изучением проблемы налогообложения в течение достаточно длительного периода. Государство сменило приоритеты в обложении налогов. Главным объектом налогообложения стал оборот.

В это же время в Пруссии возникла первая концепция, где было введено правило: сумма бухгалтерской прибыли должна быть равна налогооблагаемой прибыли. Эта концепция получила название налоговой (континентальной).

«Континентальная» модель представляет собой положение, при котором бухгалтерский и налоговый учет фактически совпадают и первый выполняет все фискально-учетные задачи.

Теория налогообложения менялась в зависимости от уровня развития экономики, национальных традиций, политики государства.

В начале XIX века господствовала классическая теория налогов (теория налогового нейтралитета) — плод научной деятельности английских экономистов Адама Смита (1723—1790) и Давида Рикардо (1772—1823) и их последователей [6, с. 315].

Согласно Адаму Смигу, родовыми признаками налоговой системы выступал законный, легальный порядок платежей, этот факт может выступать одной из первопричин, наряду с распространением акционерных обществ и фондовых бирж, возникновения необходимости в публичной бухгалтерской отчетности.

Для большинства стран, применяющих налоговую концепцию характерна макроэкономическая модель континентального капитализма (Рейн капитализма или рейнского капитализма) ... Рейнская модель подразумевает большее участие государства в регулировании

экономики, высокий уровень социальной защищенности, долговременную кооперацию на всех уровнях.

В учетной практике континентальной модели выделяют автономные системы счетов накладных расходов соответственно для финансового и управленческого учета.

В системе счетов финансового учета осуществляется периодичный учет; затраты группируются по элементам (зарплата, амортизация и т. д.), определяется финансовый результат основной деятельности предприятия.

В системе счетов управленческого учета постоянно ведется учет запасов, учет накладных расходов по центрам ответственности и осуществляется калькулирование себестоимости продукции, определяется финансовый результат основной деятельности предприятия.

Счета расходов по обслуживанию производства и управлению финансово и управленческого учета не корреспондируют между собой. Взаимосвязь между ними осуществляется с помощью специального «отражающего» счета «отраженные затраты».

Финансовая отчетность согласно этой концепции отражает, прежде всего, интересы государства, а интересы других участников хозяйственных процессов оказываются второстепенными. Правила и процедуры бухгалтерского учета подробно регламентируются действующим законодательством. Государство заинтересовано в регулировании бухгалтерского учета, поскольку учетная прибыль является налоговой базой, а правила ее определения устанавливаются законом.

Вторая концепция ... возникла в Великобритании. Суть ее заключается в том, что сумма учетной (бухгалтерской) прибыли принципиально отличается от налогооблагаемой величины. Учет ориентирован, в первую очередь, на потребности инвесторов и кредиторов. Англосаксонская модель известна, прежде всего тем, что удовлетворяет требования акционеров. Поэтому финансовая отчетность построена так, чтобы эта группа пользователей могла получить как можно больше пользы при принятии экономических решений. Главным принципом, который доминирует в этой модели бухгалтерского учёта, является принцип достоверности, выступающий высшим по отношению к другим [3, с. 74].

Эта модель получила название собственническая (британо-американская, или англосаксонская, англо-американская)... Основопологающими понятиями англосаксонской экономики являются принципы свободного рынка и либерализма.

Англосаксонская экономическая модель основана на ведущей роли рынка, дерегулировании, индивидуалистической идеологии, максимизации прибыли в краткосрочной перспективе.

В обществе с индивидуалистической идеологией роль государства обычно ограничена. Его главные цели — защита собственности, обеспечение гарантий заключаемым договорам, соблюдение открытости рынка и максимально свободной конкуренции. Государственное вмешательство носит временный характер и может происходить лишь при образовании кризисных ситуаций...

Большинство промышленных предприятий стран этого типа рыночной экономики ... в основу выделения счетов для учета затрат полагают функциональный признак, применяя счета «Производство», «Производственные накладные затраты», «Затраты на сбыт» и «Общие административные затраты».

На первых двух счетах отображаются затраты, связанные с производством. Прямые производственные затраты относят непосредственно на счет «Производство», а косвенные накапливаются на счете «Производственные накладные затраты». В конце отчетного периода списываются на счет «Производство» и распределяются между объектами калькулирования.

Затраты подразделений, которые осуществляют непроизводственные функции (управление, сбыт и т. п.), не включаются в производственную себестоимость продукции. Эти затраты списываются на счет финансовых результатов в том отчетном периоде, в котором они были осуществлены.

Концепция предполагает существование и ведение параллельно как бухгалтерского учета, так и учета для фискальных целей.

Зависимость системы бухгалтерского учета от налогообложения крайне слабая [4, с. 23].

Достоинством концепции является — реалистичность. Она исходит не из мертвой буквы закона, а из конкретных жизненных ситуаций, суть которых вытекает из требования верного и точного (объективного) отражения в учете фактов хозяйственной жизни.

В отечественном Плана счетов используются счета учета накладных расходов — 25 «Общепроизводственные расходы» и 26 «Общехозяйственные расходы», распределяющиеся в конце периода по видам продукции косвенным путем.

По мнению отечественных ученых, более точным было бы назвать счета 25 «Общепроизводственные затраты» и 26 «Общехозяйственные затраты», поскольку общепроизводственные и общехозяйственные затраты сами по себе становятся расходами только

при использовании метода директ-костинг. В обычном же порядке (то есть при использовании метода учета полной себестоимости продукции) эти затраты становятся расходами только в составе себестоимости реализованной продукции [8, с. 459].

Организации мясоперерабатывающей промышленности занятые выпуском широкой номенклатуры изделий, косвенные расходы по обслуживанию основных и вспомогательных производств учитывают обособленно на счете 25 «Общепроизводственные расходы».

К счету 25 отражающему косвенные расходы, связанные с обслуживанием, как основного, так и вспомогательного производств, вводятся соответствующие субсчета, например 25-1 «Общепроизводственные расходы основного производства» и 25-2 «Общепроизводственные расходы вспомогательного производства». В конце месяца счет 25 «Общепроизводственные расходы» закрывается.

Своеобразие в подходах к организации систем счетов бухгалтерского учета накладных расходов и их участия в формировании данных для составления финансовой отчетности, следует связывать не только с юридическими традициями, но и с различиями между англо-саксонской экономикой и континентальным капитализмом.

По мнению М. Альбера, все многообразие рыночных экономик стремится к биполяризации, разделению на два основных типа: англосаксонский (неоамериканский) и рейнский. В основе различий лежат особенности налогообложения и понятие социального государства.

Учение о правовом государстве приводит к появлению новых налоговых теорий, а именно теории жертвы (основатели Н. Канар, Б. Мильгаузен, Д. Милль) и теории коллективных потребностей (основатели Э. Селигман, Р. Струм, Л. Штейн, А. Шеффле, Ф. Нити). Обе теории содержат идею принудительного характера налога, трактуя его как обязанность, вытекающую из самой сути государственного устройства общества. Теория жертвы возникла в XIX в., сохранив свою актуальность и в первые десятилетия XX в.

Теория коллективных потребностей отразила реалии конца XIX — начала XX в., обусловленные необходимостью обоснования роста государственных расходов и увеличения налогового гнета.

В XX веке появились два основных направления экономической мысли — неоклассическое и кейнсианское.

Неоклассическая теория, одним из основоположников которой считается Альфред Маршалл, основывается на преимуществе свободной конкуренции и естественности, устойчивости экономических, в частности производственных, процессов. Маршалл, отводил

государству лишь косвенную роль в регулировании экономических процессов, считая государство дестабилизирующим фактором с безграничным ростом его расходов.

Суть кейнсианской теории состоит в том, что налоги являются главным рычагом регулирования экономики и выступают одним из слагаемых ее успешного развития [1, с. 32].

Согласно неоклассическому направлению внешние корректирующие меры должны быть направлены лишь на то, чтобы устранить препятствия, мешающие действию законов свободной конкуренции, поэтому государственное вмешательство не должно ограничивать рынок с его естественными саморегулирующимися законами, способными без какой-либо помощи извне достигнуть экономического равновесия.

Кейнсианская концепция базируется на утверждении, что динамическое равновесие неустойчиво, и свидетельствует о необходимости прямого вмешательства государства в экономические процессы.

В неоклассической теории, в свою очередь, широкое развитие получили два направления: монетаризм и теория экономики предложения.

Налоговая теория монетаризма, выдвинутая в пятидесятых годах XX века американским экономистом профессором экономики Чикагского университета Милтоном Фридменом, приверженцем идеи свободного рынка, основывалась на коммерческой теории денег.

Теория экономики предложения, сформулированная в начале восьмидесятых годов американскими учеными М. Бернсом, Г. Стайном и А. Лэффером, в большей степени, чем кейнсианская теория, рассматривает налоги в качестве одного из факторов экономического развития и регулирования.

В настоящее время не существует какой-либо одной «истинно верной» теории экономического регулирования: есть взаимодействие трех основных концепций: кейнсианство с различными вариациями, теория экономики предложения и монетаризм.

Зарубежные налоговые теории отличаются конкретным, прикладным характером, т. к. положения, разрабатываемые ими, традиционно являются основой фискальной политики и финансового законодательства развитых государств.

Изначально, теоретики и практики бухгалтерского учета были озабочены выработкой налоговых правил исчисления прибыли, которые совпадали бы с экономической концепцией.

Особенно остро стоит вопрос об использовании данных бухгалтерского учета и отчетности для налоговых целей.

Учетная практика континентальной модели предполагает формирование бухгалтерской прибыли одновременно и для целей

налогообложения, что ведет к существенному сокращению расходов предприятий, связанных с подготовкой налоговой отчетности, исчислением налоговых платежей и т. п., а также расходов государства на налоговое администрирование. Однако эта модель либо не позволяет в полной мере использовать стимулирующую функцию налогов (например, делает невозможным использование налоговых льгот по налогу на прибыль и т. п.), либо приводит к тому, что бухгалтерский учет и отчетность утрачивают самостоятельность и независимость и фактически превращаются в подсистему — базу, формируемую для целей налогообложения. В ряде случаев возможен своеобразный компромисс — бухгалтерские данные «корректируются» для целей налогообложения [2, с. 167].

По мере развития налоговой системы происходил постепенный отказ фискальных органов от принципов традиционной бухгалтерии в пользу собственных методов, формируемых исходя из потребностей государственной казны.

Англосаксонская модель ... лишена недостатков, присущих континентальной модели, однако затраты на ведение учета, составление, представление и обработку отчетности удваиваются. Кроме того, даже в этих условиях бухгалтерский учет и отчетность продолжают подвергаться критике со стороны пользователей. Так, например, разницу между данными бухгалтерского и налогового учета объяснять все же приходится.

На первом этапе формирования системы налогового учета (1991—1995 гг.) Россия находилась под влиянием идей немецкого законодательства, наиболее характерных для континентальной школы... в этот период появились первые элементы корректировок бухгалтерских показателей в целях уплаты налога на прибыль в связи с принятием Закона РФ от 27.12.1991 № 2116-1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций».

В 1992 г. сотрудниками отдела экономических исследований ВНИИМП Дардиком В.Б., Небурчиловой Н.Ф., Моргуновой Г.В., Дроновой О.И., Шахрай М.С. разрабатываются Методические указания по калькулированию себестоимости мяса и мясопродуктов.

Целью разработанных ВНИИМПом Методических указаний являлся переход к более совершенным принципам и методам калькулирования себестоимости продукции мясной промышленности, устраняющим существовавшее несоответствие системы калькулирования себестоимости продукции и позволяющим обеспечить хозяйственную деятельность предприятий при формировании рынка.

Методические рекомендации предполагали в зависимости от способа отнесения затрат на себестоимость продукции подразделение расходов на прямые и косвенные:

- прямые затраты непосредственно связаны с изготовлением данного вида продукции (затраты на сырье, основные и вспомогательные материалы, энергетические расходы, расходы на оплату труда производственных рабочих);
- косвенные затраты зависят от производственной деятельности предприятия в целом, а не от производства продукции конкретных видов, включают в себя расходы, связанные с обслуживанием производства и управлением.

Включение в себестоимость продукции накладных расходов в пределах установленных государством нормативов и отнесение превышение данного вида расходов на уменьшение чистой прибыли, естественно, не давало предприятию реальных показателей себестоимости, что затрудняло управление себестоимостью.

В начале второго этапа (1995 г.) были сделаны решающие шаги на пути к отделению бухгалтерского учета прибыли от ее налогообложения, по сути, возникло новое самостоятельное направление — налоговый учет...

В 1997 г. корректировок стало столько, что возникла необходимость в специальной форме, где бы они отражались. В связи с этим была введена Справка о порядке определения данных, отражаемых по строке 1 «Расчета (налоговой декларации) налога от фактической прибыли»; корректировались в Справке также суммы расходов, подлежащие нормированию для целей налогообложения согласно Приказу Минфина России от 15.03.2000 № 26н «О нормах и нормативах на представительские расходы, расходы на рекламу и на подготовку и переподготовку кадров...».

В 1999 г. Минфин России выпустил два Положения, которые внесли наибольший вклад в «раздвоение» учетов: «Доходы организации» ПБУ 9/99 и «Расходы организации» ПБУ 10/99. Данные ПБУ относили к выручке то, что в соответствии с Положением о составе затрат является внереализационными доходами, к операционным расходам — то, что относится на себестоимость, и т. д.

Согласно п. 4 ПБУ 10/99 накладные расходы относятся к расходам по обычным видам деятельности, они не включаются в фактические затраты на приобретение МПЗ, кроме случаев, когда они непосредственно связаны с их приобретением.

Накладные расходы активно участвуют в формировании себестоимости реализованной продукции мясопереработки и учитываются

как часть стоимости обработки (расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, а так же по поддержанию их в исправном состоянии, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.).

Тем не менее «Методические указания по калькулированию себестоимости мяса и мясопродуктов» 2000 года, были основаны на «Положении о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли», утвержденным Постановлением Правительства Российской Федерации от 5 августа 1992 г. № 552 без ссылок на ПБУ 10/99 «Расходы организации».

Таким образом, до 2002 г. в России налоговый учет, в том числе и налоговый учет накладных расходов воспринимался как производный от бухгалтерского, прослеживалась тенденция ориентации на британо-американскую (собственническую) модель.

До 1 января 2005 г. в главе 25 НК Российской Федерации, был установлен строго регламентированный список прямых и косвенных расходов, причем, в отличие от норм бухгалтерского учета, косвенные расходы не распределялись на выпущенную продукцию (выполненные работы), а списывались в состав расходов одновременно в том отчетном (налоговом) периоде, когда они были произведены.

Хотя в такой ситуации налогоплательщики могли учесть больше расходов при налогообложении прибыли, необходимость вести раздельный налоговый учет прямых и косвенных затрат.

Вследствие резкого увеличения затрат на проведение различных корректировок сводило на нет все преимущества в налогообложении. Кроме того, налоговое законодательство не учитывало отраслевой специфики мясопереработки в разделении затрат на прямые и косвенные.

Раздельное ведение регистров прямых (переменных) и косвенных (постоянных) видов затрат представляет как концептуальный методологический аспект управленческого учета затрат на производство продукции мясокомбинатов. Именно такая трактовка может послужить общим моментом при формировании информационной базы по накладным расходам одновременно для управленческого и налогового учетов.

С 1 января 2005 г. вступил в силу Федеральный закон № 58-ФЗ «О внесении изменений в главы 23 и 25 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты о налогах и сборах», который «открыл» перечень прямых

расходов и, в сущности, дал предприятиям право самостоятельно делить совокупные затраты на прямые и косвенные, закрепив это при формировании учетной политики для целей налогообложения.

В результате Методические указания по учету затрат и калькулированию себестоимости мяса и мясных продуктов 2010 г. разработаны в соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» и имеют своей целью: формирование информационно-аналитической базы управления производственной деятельностью для определения финансовых результатов за отчетный период (со ссылками на статьи главы 25 НК Российской Федерации по включению в налогооблагаемую базу прямых и косвенных расходов) и принятия решений по управлению затратами, с возможностью часть косвенных затрат при исчислении себестоимости продукции мясопереработки «непосредственно относит на конкретный вид продукции, а часть из них включать в расчеты суммы затрат по видам продукции с помощью специальных методов» [5, с. 5].

Таким образом, юридические традиции и своеобразие развития рыночной экономики в России повлияли на организацию национальной системы счетов бухгалтерского учета накладных расходов в мясоперерабатывающей промышленности и их участия в формировании данных для составления финансовой отчетности.

Список литературы:

1. Басалаева Е.В. К вопросу о развитии экономического потенциала// Экономический анализ: теория и практика. 2007. — № 5. — 95 с.
2. Ефремова А.А. Себестоимость от управленческого учета затрат до бухгалтерского учета расходов. Москва, Санкт-Петербург. 2006. — 234 с.
3. Жарикова Л.А., Наумова Н.В. Бухгалтерский учёт в зарубежных странах: учебное пособие / Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. — 152 с.
4. Крылова З.Г. Основы правовых знаний: учеб. пособие для вузов. М., 1996. — 375 с.
5. Методические указания по учету затрат и калькулированию себестоимости мяса и мясных продуктов, М., ВНИИМП, 2010. —151 с.
6. Новодворский В.Д. О взаимодействии систем бухгалтерского учета и налогообложения / В.Д. Новодворский // Бухгалтерский учет. 2003. — № 23. — 67 с.
7. Целых Л.А. Сближение бухгалтерского и налогового учета и совершенствование методов контроля результатов налогового учета. Ростов н/Д, 2006. — 160 с.
8. Ядгаров Я.С. История экономических учений. М., 1998. — 479 с.

БЮДЖЕТ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ РАСХОДОВ В КРУПНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Сосина Ирина Николаевна

начальник бюро экономики ОЭПЭР ООО «ПК НЭВЗ»

г. Новочеркасск, Россия

E-mail: sosinairina1980@rambler.ru

Эксплуатационные расходы являются составной частью накладных расходов организации, учитываемых по дебету 25 счета «Общепроизводственные расходы». Величина накладных расходов определяется спецификой деятельности организации, в машиностроительных организациях достигает до 50 % от полной себестоимости продукции. В отличие от прямых расходов, которые расходы гораздо легче поддаются планированию и контролю, накладные расходы могут часто находиться в разряде проблемного планирования и контроля.

В связи с этим возникает необходимость построения эффективной системы учета расходов на содержание и эксплуатацию объектов основных средств, как основы для планирования и контроля исполнения плановых показателей, кроме того, она способствует установлению расходов по видам основных средств и оперативному выявлению резервов их применения, выявлению отклонений от установленных нормативов и сметных показателей для обоснованного планирования использования машин и механизмов; выявлению и устранению непроизводительных затрат, которые можно оптимизировать, поиску новых организационно-технологических решений, связанных с использованием основных средств.

Исходными данными для планирования эксплуатационных расходов являются производственная программа и показатели загрузки мощностей производственных подразделений. При этом необходимо учитывать фактическое освоение запланированных расходов на эксплуатационные нужды за прошлые периоды. В случае, неосвоения запланированных средств необходимо провести анализ причин, если факторы препятствующие выполнению плана носят объективный характер и не могут быть устранены организацией самостоятельно в ближайшее время, то целесообразно не планировать увеличение расходов на следующий год (квартал, месяц).

Что касается структуры эксплуатационных расходов, то на промышленных предприятиях их условно можно разделить на: материалы, стоимость работ по ремонту и обслуживанию объектов

основных средств, выполняемых сторонними организациями и/или собственными силами организации.

Материалы, используемые на эксплуатационные нужды обычно включают в себя: смазочные, обтирочные и прочие вспомогательные материалы, необходимые для ухода за оборудованием и содержанием его в рабочем состоянии; вспомогательные материалы (в т. ч. хлорная известь, порошок, сода кальцинированная), израсходованные на содержание помещений и другие хозяйственные нужды; списание инвентаря, инструмента, специнструмента, спецоснастки и приспособлений

Расходы на эксплуатацию, обусловленные выполнением работ в сторонних организациях, определяются соответствующим центром ответственности, который формирует ее исходя из плана производства, необходимостью деятельности подразделения и имеет возможность влиять на его уровень и могут включать: стоимость услуг сторонних организаций по обслуживанию оборудования, компьютеров и оргтехники, стоимость услуг связи

Стоимость услуг капитального ремонта определяется на договорной основе исходя из действующей системы ценообразования. К настоящему моменту можно выделить методы ценообразования на услуги, связанные с ремонтом объектов основных средств, основанные: на общеотраслевых укрупненных нормативах по основным видам деятельности или на индивидуальных нормах, разработанных для конкретной организации.

В целях планирования, осуществления и контроля за выполнением ремонтов основных средств, а также инструмента и приспособлений выделяют следующие основные виды работ по текущему и капитальному ремонту станков, машин, приборов и подъемно-транспортного оборудования, энергооборудования и эл. частей оборудования, сварочного оборудования, печного оборудования, электронного оборудования, ж/д, и автотранспорта, ремонт зданий сооружений, ремонт средств связи, текущий ремонт инструмента, инвентаря, специнструмента и приспособлений.

Проекты планов ремонтов на год составляются техническими подразделениями промышленного предприятия на основании обоснованных предложений центров ответственности (ЦО). Основными центрами ответственности за формирование плана текущих и капитальных ремонтов в промышленной организации являются: служба главного механика по ремонту станков, машин, приборов и подъемно-транспортного оборудования; служба главного энергетика по ремонту энергооборудования и электрических частей оборудования; служба главного сварщика по ремонту сварочного

оборудования; служба главного металлурга по ремонту печного оборудования; инструментальное хозяйство по ремонту инструмента, инвентаря, специнструмента и приспособлений; транспортный отдел по ремонту ж/д, автотранспорта; строительное управление по ремонту зданий, сооружений; служба связи по ремонту средств связи.

В планах ремонтных работ (текущих и капитальных) выделяются разделы материалы, услуги сторонних организаций, работы внутренних подразделений (хозспособ). ЦО планирует списание материалов, закрытие услуг сторонних организаций, работ внутренних подразделений в разрезе каждого центра затрат (цеху, подразделению), с указанием статьи затрат управленческого учета исходя из действующей на предприятии номенклатуры статей накладных расходов.

Нельзя не отметить, что процессу бюджетирования эксплуатационных расходов сопутствуют определенные риски. Взаимосвязь бюджетирования и наступления рисков событий рассмотрена А. Дрокиным, который по результатам изучения, обосновывает предъявление новых требований к системе бюджетирования:

- учет в системе бюджетирования рисков событий. В модель включаются риски в привязке к статьям бюджета, учитываются соответствующие вероятности и суммы, закладываются алгоритмы комплексного расчета влияния риска на связанную с ним статью с последующим пересчетом всех взаимосвязанных бюджетов компании;

- существенная доработка модели сценарного анализа. Модель позволяет просчитывать те или иные версии бюджетов с учетом наступления рисков событий в тех или иных комбинациях;

- учет в системе бюджетирования мероприятий, связанных с предупреждением или смягчением последствий рисков;

- оценка влияния мероприятий на снижение вероятности и/или суммы рисков события [2].

Данные требования актуальны и при формировании бюджета на содержание и эксплуатацию объектов основных средств. Такой подход позволит максимально учесть возможные риски, описать их, повысит эффективность контрольных процедур при проведении план-факт анализа.

Рассматривая бюджетирование как технологию управления бизнесом, обеспечивающую достижение ее стратегических целей с помощью бюджетов, нельзя не отметить ее ориентированность на достижение запланированных результатов. Результативность бюджетной системы, в том числе бюджетирование эксплуатационных расходов целесообразно оценивать на основе системы сбалансиро-

рованных показателей, при этом необходимо разграничивать результаты деятельности промышленного предприятия на: прямые результаты, характеризующие объем работ или выраженные количественными показателями выполненных мероприятий; конечные результаты, отражающие стратегические цели, миссию организации и направленные непосредственно на удовлетворение нужд потребителей и общие результаты, связанные с развитием своей или смежной отрасли, региона.

Очень важно определить количественные и качественные показатели эффективности деятельности предприятия, в том числе и его ремонтных служб. С этой целью первоначально необходимо провести анализ количественных показателей, например, площадь отремонтированного дорожного, кровельного покрытия, количество единиц отремонтированного оборудования.

Количественные показатели должны отражать цели и задачи разработанной стратегии предприятия, рассчитываться на основе достоверной информации, которую можно получать на постоянной основе, быть прозрачными и относительно в просты расчете. Качественные показатели результативности могут быть определены посредством подсчета количества жалоб и претензий подразделений к центру ответственности на состояние дорог, кровли, объем простоев оборудования, в том числе отремонтированного и др. На крупных промышленных предприятиях контроль и анализ всех бюджетных показателей задача трудоемкая и проблематичная. Это объясняется протеканием большого количества хозяйственных процессов на таких предприятиях, ввиду чего специалисты являются узкоспециализированными сотрудниками, которые сосредотачивают свои усилия только за закрепленными объектами учета и анализа. Такая ситуация приводит к ослабеванию причинно-следственных связей между процессами и работой отдельных подразделений коммерческой организации. Разработка и внедрение с учетом вышеизложенных требований, характеризующих суммарную оценку результативности процессов и подразделений, позволяет реально оценить отчетный период и сделать прогнозы на будущие периоды.

Однако не всегда целесообразно проводить детальный анализ причин образования и влияния отдельных бюджетных показателей на общие показатели деятельности коммерческой организации. На практике экономистами и менеджерами часто применяется принцип Парето, который означает, что 20 % усилий дают 80 % результата, а остальные 80 % усилий — лишь 20 % результата. Для оценки отклонений фактических показателей от бюджетных

целесообразно выбрать те, которые имеют наибольший удельный вес в сумме отклонений. Этот принцип может применяться в бюджетировании как для контроля частных показателей, так и для оценки общего результата.

В развитие принципа Парето на практике часто применяется ABC-анализ, метод, позволяющий классифицировать ресурсы фирмы по степени их важности. По отношению к ABC-анализу принцип Парето можно изложить так: надёжный контроль 20 % позиций позволяет на 80 % контролировать систему. В крупных коммерческих организациях этот метод часто используется для контроля запасов сырья и комплектующих, незавершенного производства, товарной продукции на складах и др. Сущность ABC-анализа заключается в ранжировании ценностей, поставщиков, покупателей и др. коммерческой организации на три группы А — наиболее ценные, В — промежуточные, С — наименее ценные. Результатом ABC анализа является группировка объектов по степени влияния на общий результат.

Эти несложные подходы к оценке, как частных, так и общих бюджетных показателей на практике дают неплохие результаты. Они широко используются, поскольку не требуют значительных трудовых ресурсов и затрат времени на получение информации, что весьма актуально в условиях необходимости принятия сочных управленческих решений. Существуют и более сложные подходы к оценке бюджетных показателей, как правило, реализуемые в автоматизированной среде. Для успешного ведения бизнеса необходимо сочетание имеющихся в экономической науке разработок.

Список литературы:

1. Адамов Н.А. Учет расходов на содержание и эксплуатацию строительных машин и механизмов [Электронный ресурс] / Н.А. Адамов // Бухучет в строительных организациях. — 2011. — № 12. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Дрокин А.А. Модель учета рисков в бюджетировании [Электронный ресурс] / А.А. Дрокин // Финансовая газета. Региональный выпуск. — 2009. — № 15. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Сосина И.Н. Анализ исполнения сводного бюджета коммерческой организации как процедура управленческого аудита системы бюджетирования [Текст] / И.Н. Сосина // Учет и статистика. — 2008. — № 1. — С. 186—191.

СЕКЦИЯ 3.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛЕГКОЙ ПРМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Клименко Владимир Иванович

старший преподаватель,

Винницкий торгово-экономический институт

Киевского Национального торгово-экономического университета

г. Винница

E-mail: Klimvin@mail.ru

В настоящее время инновационная деятельность приобретает все большее значение для успешной финансово-хозяйственной деятельности организаций и становится важным инструментом конкурентоспособности и одной из основных составляющих эффективной стратегии.

Инновации — это результат инновационной деятельности, реализованный в виде новых или усовершенствованных продуктов или услуг, внедренных на рынке, а также технико-технологических, научных, организационных и социально-экономических нововведений, используемых в практике. Установлено, что инновации становятся главной «действующим лицом» теоретических сценариев и практической реализации современной научно-технической революции, несколько оттеснив инвестиции, господствующие много лет в качестве главного фактора экономического роста [4]. Принципиальное роли нововведений вызвано прежде всего изменением рыночной ситуации: характером конкуренции, переходом от привычной статической к динамической конкуренции, особенностями взаимодействия инноваций и рынка на современном этапе.

Управление инновационным развитием Украины в практическом плане базируется на совокупности программных и законодательных актов, определяющих основные направления инновационной деятельности.

Необходимо отметить, что стратегической целью развития Украины является построение «экономики знаний» на основе развития науки и технологий и коммерциализации их результатов в условиях благоприятной среды, поддерживающей экономический рост через инновации [1]. Условия для достижения ее целей могут быть созданы при формировании национальной инновационной системы и развитии информационно-коммуникационных технологий, объединяющих ее составляющие между собой и с производством продукции.

Признание Украины страной с рыночной экономикой и с целью сбалансированного развития отраслей промышленности, в том числе и легкой достижения устойчивого развития страны путем диверсификации отраслей экономики, способствующей отходу от сырьевой направленности, подготовки условий для перехода в долгосрочном плане к сервисно-технологической экономике, производства конкурентоспособных и экспорто-ориентированных товаров, работ и услуг в обрабатывающей промышленности и сфере услуг, а также внедрения международных стандартов качества на производимую продукцию.

Перевод экономики Украины на инновационный путь развития показывает, что производство и наука постепенно адаптируются к требованиям рыночного механизма, заключающаяся в создании и распространении новых знаний и технологий. Для них характерны структурные диспропорции, взаимная изолированность, низкая инновационная активность. Одной из главных причин является отсутствие институциональных основ для мотивации экономических агентов в предпринимательском секторе к инновациям, а в исследовательской сфере — к прикладной деятельности, ориентированной на создание инновационного потенциала для промышленности. Поэтому актуальным является формирование институциональных условий повышения инновационной активности [1].

Инновационная деятельность — процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки [2].

Инновации оказывают двойственное влияние на экономическую динамику: с одной стороны, открывают новые возможности для расширения экономики, с другой — делают невозможным продолжение этого расширения в традиционных направлениях, что наиболее

прослеживается на предприятиях легкой промышленности, большинство предприятий вместо того, чтобы выпускать собственную продукцию стараются взять больше заказов из-за границы, потому, что им легче работать с давальческим сырьем чем заниматься внедрением инновационной стратегии.

Смысл инновационной стратегии деятельности как экономической категории состоит в том, чтобы не только оценивать масштабы внедрения новых или улучшающих технологий по хозяйствующим субъектам в целом, но и способствовать отдельным предприятиям и организациям в осуществлении отбора того или иного направления инновационного развития и формирования на этой основе эффективной инновационной политики [6].

Долговременный и устойчивый экономический рост достигается при выборе стратегии инновационного индустриального развития в направлениях, соответствующих мировым технологическим тенденциям. В постиндустриальном мире значительная доля ВВП формируется в секторе услуг, в сфере высоких технологий, образования, связи и информационно-коммуникационных технологий.

Внедрение инноваций в Украине на современном этапе становится все более важным в связи со стремительной глобализацией мирового хозяйства и интеграцией Украины в систему международного разделения труда. Развитие мирохозяйственных связей требует повышения конкурентоспособности украинской продукции, как на внешних, так и внутренних рынках. Решение этой проблемы неразрывно связано с рассмотрением различных аспектов инновационной деятельности.

Исследование инновационного развития экономики позволяет выделить следующие признаки инноваций: они позволяют преодолеть депрессию и начинают экономический рост на качественно новой основе; появление базовых нововведений ведет к возникновению новых предприятий, что сопровождается развитием экономики; инновации имеют тенденцию к образованию кластеров, поскольку сначала некоторые фирмы, а затем большинство из них унаследуют успешную инновацию [5]. Практика показывает, что инновационная стратегия — это рассчитанная на перспективу система действий субъекта, обеспечивающих реализацию целей, задач и приоритетов модели его инновационного развития с учетом эндогенных и экзогенных факторов для достижения рыночного успеха и получения конкурентоспособности. Целью инновационной стратегии является эффективное освоение новых товаров, услуг, повышение объемов производства и экспорта наукоемкой продукции на мировые рынки [4].

Из проведенного исследования, можно сказать, что инновационная стратегия должна разрабатываться согласно определенного комплекса условий, требований и критериев, а ее реализация — происходить при обеспечении соответствующих институциональных рамок. Общими факторами эффективности стратегии любого уровня являются: четко сформулированные задачи, которые могут изменяться вокруг поставленных целей, поддержка инициативы исполнителей, что повышает свободу маневра; концентрация расходов, что позволяет достичь максимального результата при минимальных усилиях; гибкость, что дает запас прочности для свободы маневра; скоординированность действий и ответственность руководства за результат. В отличие от НТП инновационный процесс не заканчивается внедрением, т. е. первым появлением на рынке нового продукта, услуги или доведением до проектной мощности новой технологии. Этот процесс не прерывается и после внедрения, поскольку по мере распространения (диффузии) новшества совершенствуется, делается более эффективной, приобретает ранее неизвестных потребителям свойств. Инновационная деятельность предусматривает осуществление инновационного процесса, как правило, в такой поэтапной последовательности: фундаментальные исследования, прикладные исследования, научно-конструкторские разработки, экспериментальное производство, промышленное производство и сбыт.

Как показывает мировой опыт, развитие экономики в условиях нарастающей глобализации и жесткой конкуренции в значительной степени зависит не только от уровня инновационной и производственной инфраструктуры, а и от степени использования достижений современной науки, технологии и техники.

Основу новых знаний стратегии инновационной деятельности составляет научный потенциал — определяющий элемент производительных сил общества. Наука становится активной формой общественного сознания, оказывает огромное воздействие на процесс внедрения ее результатов в производство, сферу управления экономикой, здравоохранение и экологию.

Инновационная среда формируется индивидуально для каждой страны, однако в каждом случае следует использовать положительно зарекомендовавшие себя подходы и механизмы решения.

В передовых странах всё большее признание завоевывает кластерная стратегия, в рамках которой государство не только способствует формированию инновационных кластеров, но и само становится участником специализированных сетей знаний территориальных зон развития новых технологий. Оно поощряет

инновационную активность, сотрудничество науки и предпринимательства, стимулирует управленческое консультирование, профессиональное образование и мобильность научного персонала, поддерживает межфирменную кооперацию, охрану интеллектуальной собственности, совершенствование информационного обслуживания и антимонопольного регулирования [3].

Переход к образованию кластеров в передовых экономиках был обусловлен усилением конкуренции на мировом рынке, осознанием того, что в современной экономике ни одна страна не может быть конкурентоспособной во всех сферах деятельности одновременно. В связи с этим возникла необходимость в системном формировании кластеров вокруг ключевых отраслей.

Исследование показало, что многие регионы в основу стратегических документов закладывают кластерный подход. Однако, как правило, на среднесрочную перспективу формируются кластеры, основанные на ключевых преимуществах территории (отраслях специализации) [3].

Практика показывает, что необходимо ориентировать политику региональных властей на создание кластеров, способных дать долгосрочный импульс развитию экономики региона, активизирующих новые конкурентные преимущества территории. В стратегию социально-экономического развития субъектов украинских предприятий наряду с традиционными кластерами предлагается включать региональные кластеры как отраслей промышленности, так и сферы услуг [5].

Не так давно в связи со значительным усложнением экономики и технологий, инновационный процесс также усложнился, стал охватывать более широкий спектр деятельности, поэтому анализ инновационной деятельности вступил в новую фазу. В настоящее время процесс возникновения инновации обычно рассматривается больше как коллективная, чем индивидуальная деятельность. Такое коллективное сотрудничество в области инноваций осуществляется группами специалистов, либо даже группами компаний. Следствием такого коллективного стиля работы стало возникновение Малых и Средних Предприятий (МСП) на региональном уровне, и Транснациональных Корпораций (ТНК) на мировом уровне.

Сегодня существует точка зрения, что основным критерием оценки инновационной деятельности является кластер, состоящий из взаимосвязанных фирм, расположенных на сравнительно небольшом расстоянии друг от друга в одном регионе, работающих в одной отрасли, находящихся в одной производственной цепи и объединяющих свои трудовые ресурсы и коммуникационные потоки.

Несмотря на наличие множества проблем, Винницкая область может эффективно использовать свои сильные стороны (активы) и предпринять ряд действий с целью реализации долгосрочного экономического видения и формирования промышленных кластеров на базе предприятий легкой промышленности примером создания выступает ЧАО «Володарка».

ЧАО «Володарка» является одним из лидеров украинского рынка в области производства и продажи классического мужской одежды. «Володарка» шьет костюмы мужские, пиджак и брюки мужские, жилеты, куртки. Продукция изготавливается в общем из давальческого сырья, удельный вес экспорта услуг 96,6 % от общего объема производимой продукции. ЧАО постоянно работает над внедрением новых инновационных технологий, увеличением объемов производства на внутренний рынок и на экспорт. Закуплено новое оборудование в пошивочные цеха, оборудование с инновационной технологией для раскройного цеха с целью увеличения кроя.

Индивидуальный технологический и профессиональный подход позволяют создавать одежду высокого качества на всех уровнях производства — от раскроя до конечной влажно-тепловой обработки.

Внедрение программно-методического комплекса «ИНТАЛЕВ: Навигатор» позволяет ЧАО «Володарка» проводить эффективное стратегическое планирование и предоставляет весомые результаты в управлении инновационными процессами предприятия.

Основными мотивами формирования промышленных кластеров являлось развитие отраслей высоких технологий, повышение экономического уровня регионов, повышение экономической активности депрессивных регионов, увеличение экспорта, подготовка профессиональных кадров по отдельным специальностям.

Формирование кластеров на предприятиях легкой промышленности способствует концентрации инвестиционных ресурсов на приоритетные направления развития, что приводит к ускорению научно-технического прогресса и повышению экспортного потенциала отраслей легкой промышленности, развитию конкуренции и перспективным структурным изменениям в структуре промышленного комплекса регионов [3].

Таким образом, управление инновационным развитием Украины в практическом плане базируется на совокупности программных и законодательных актов, определяющих основные направления инновационной деятельности. Анализ состояния инновационной деятельности в Украине показывает, что производство и наука

постепенно адаптируются к требованиям рыночного механизма создания и распространения новых знаний и технологий.

Инновационная стратегия развития предприятий должна предусматривать эффективное управление процессом внедрения современных научных достижений в практику хозяйствования, которое реализуется путем его инновационной деятельности. В условиях рыночной экономики инновационная деятельность превращается в один из ключевых факторов обеспечения высокой конкурентоспособности предприятий в том числе и легкой промышленности и роста конечных финансовых результатов его деятельности.

Список литературы:

1. Закон Украины «Об инновационной деятельности» // Голос Украины. — 2002. — 9 авг. — 10 с.
2. Бурнышев К. Стратегии инновационного поведения предприятия / Papers presented to the project dissemination seminars, Moscow, October, 4-th. 2001. — С. 59—187.
3. Войнаренко М.П. Кластерные технологии в системе развития предпринимательства и привлечения инвестиций / М.П. Войнаренко // [Электронный ресурс] Режим доступа. URL: www.unesco.org/ielwp8/documents/novsem.htm.
4. Клименко В.И. Концепція стратегічної організації інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості/ Науковий журнал Інноваційна економіка. — 2011. — № 7(26).С. 38—43.
5. Матросова Л.Н. Организационно-экономическое обеспечение управления инновациями на промышленных предприятиях. — Дис. док. экон. наук. — Луганськ.: Восточно-Украинский национальный университет им. В. Даля, 2002. — 371 с.
6. Степанова Е.А. Инновационная стратегия: потенциал, ограничения, предпосылки успешности // [Электронный ресурс] Режим доступа. URL: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2004/fgtu/belyayev/library/s7.htm>.

ОТКРЫТЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

Шевцов Владимир Викторович

*д-р экон. наук, Академия маркетинга
и социально-информационных технологий-ИМСИТ, г. Краснодар
E-mail: denshevtsov@ya.ru*

Современная модель развития российской экономики, как отмечают эксперты, дает основания считать, что к 2020 году эффект от вступления в ВТО только по четырем отраслям, включая и сельское хозяйство, приведет к потере 2,2 млн. рабочих мест. Прямые потери федерального бюджета за два ближайших года составят около 435 млрд. руб. На пресс-конференции, посвященной вступлению России в ВТО, заместитель директора департамента торговых переговоров министерства экономического развития Е. Майорова отметила, что «Лучших условий, чем есть у России сейчас, не будет». Глава Международного валютного фонда Кристин Лагард, выступая в 2012 году с лекцией в Москве, также подчеркнула, что экономических выгод России членство в этой организации не несет.

А ведь уже сегодня высокая налоговая нагрузка, отсутствие доступа к дешевым финансовым ресурсам, постоянная инфляция и коррупция, сделали в целом бизнес невыгодным для российских предпринимателей. Превышение предложений по продаже бизнеса относительно желающих его приобрести, бегство капитала в оффшоры, наглядно свидетельствуют о неблагополучии в российской экономике. И это на фоне того, что МРОТ в России в девять раз ниже, чем в развитых странах. По показателю, характеризующему степень социальной ориентированности государства (отношение МРОТ к ВВП на душу населения в России), Россия также занимает лишь 49 место.

В аграрном секторе Кубани с 2001 по 2011 год наблюдается устойчивая динамика роста долгосрочных и краткосрочных обязательств и кредиторской задолженности. Причем это связано не только с инфляционными процессами, но и с необходимостью все с большими затратами обеспечивать процессы производства. Если в 2002 году на получение одного рубля балансовой прибыли сельскохозяйственным организациям края требовалась привлечь порядка 5 рублей обязательств и кредиторской задолженности, то в 2011 году уже почти 10 рублей. Балансовая рентабельность всех сельскохозяйственных организаций края за 2011 год на уровне 20,9 процентов вроде свидетельствует о достижении организациями необходимой прибыльности, но ее получение на фоне

постоянного роста обязательств и задолженностей — это явный признак того, что в сельском хозяйстве использовать для оценки прибыльности отрасли только показатель балансовой прибыли нельзя. Необходимо использовать расчетный показатель — экономическая прибыль. В 2011 году по сельскохозяйственным организациям Краснодарского края она имела бы минусовое значение, но зато реально отражала состояние и перспективы отрасли.

На совещании, состоявшемся в декабре 2012 года в Кубанском государственном аграрном университете, на котором обсуждались экономические проблемы агропромышленного комплекса Кубани, министр сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края Эдуард Кутыгин обратил внимание собравшихся на то, что и через 20 лет с начала аграрных реформ многие сельскохозяйственные предприятия Кубани не владеют механизмами экономического расчета на фоне возникшего в последние годы понимания, что получение высоких урожаев не должно обеспечиваться любой ценой. А ведь только с 2008 по 2011 год кредиторская задолженность сельскохозяйственных организаций Краснодарского края возросла с 19,3 до 27,9 млрд рублей.

Обострение конкуренции, быстрые изменения, рост неопределенности, понимание того, что высокие урожаи далеко не главный показатель «здоровья» аграрной отрасли, обуславливают необходимость широкого использования новых для аграрного сектора методов менеджмента, основанных на обмене информацией, участии работников в принятии решений, обучении и командной работе и доказавших свою эффективность в российских аграрных предприятиях.

Исторически сложилось, что любое акционерное общество, и прежде всего публичное, должно быть информационно открытым и прозрачным, что является необходимым фактором для его устойчивого развития и инвестиционной привлекательности. Одним из принципов корпоративного управления, закрепленных и российским Кодексом корпоративного поведения, является принцип своевременного раскрытия полной и достоверной информации об обществе в целях обеспечения возможности принятия обоснованных решений акционерами общества и инвесторами.

В сельскохозяйственных предприятиях, независимо от организационно-правовой формы ведения агропроизводства, где ставится задача обеспечения устойчивого функционирования предприятия в течение достаточно продолжительного периода времени, как основы продовольственной безопасности государства, как показывает и отечественный опыт, необходим открытый доступ работников

этих предприятий к организационной информации. В такой среде работа менеджеров все в большей степени сводится к исполнению роли наставника, помощника по отношению к своим подчиненным. Сотрудники через систему общей ответственности, в этом случае, вовлекаются в цикл финансового контроля, более активно берут на себя обязательства по достижению организационных целей.

Открытое управление дает возможность работникам предприятия самим получать финансовую информацию о результатах работы не только структурных подразделений предприятия, но и всего предприятия в целом. Оно позволяет каждому сотруднику увидеть то, как результаты его труда смотрятся на фоне результатов других сотрудников и всего предприятия.

Открытое управление позволяет более объективно оценивать эффективность труда подразделений и отдельных сотрудников. Более тесно увязывать вознаграждение за труд с его результативностью и эффективностью. Получив доступ к финансовым показателям, сотрудники начинают лучше понимать взаимосвязь бизнес-процессов с результатами командной работы. В организации улучшаются коммуникации и сотрудничество. Открытое управление позволяет сформировать в организации такой деловой климат, в котором каждый работник думает и действует как владелец бизнеса, понимающий, что высокая эффективность его труда и всей организации выгодна и ему, и всему предприятию.

В 1992 году Джек Стэк опубликовал книгу «Большая игра в бизнес», в которой рассказал всей Америке о «Большой Игре в Бизнес». За прошедшие годы «Большая игра в бизнес» получила общемировое признание. Эта книга помогла в начале 90-х годов и руководству сельскохозяйственного предприятия Кубани ОАО «ПО Курганинско-агрохим» убедиться в правильности выбранного ими после приватизации стиля управления, основанного на хозрасчете, открытости и корпоративной гласности, отношении к людям как к ведущему ресурсу, капиталу, а не как к фактору издержек производства.

Открытое управление в ОАО «ПО Курганинскагрохим» позволило совместить интересы работников предприятия с интересами акционеров и общества в целом, обеспечить устойчивое функционирование предприятия в течении двух десятилетий за счет собственных ресурсов. Характерной чертой системы внутрифирменного управления на предприятии стали ориентация на долгосрочную перспективу, максимальное использование творческой активности персонала. Опыт предприятия показывает, информация не должна быть орудием власти — она должна быть средством мотивации, образования и достижения общих целей. Это ключевое положение открытого управления.

Открытое управление предполагает практику общения с персоналом при помощи цифр. Но никто не поверит цифрам, если нет доверия, если нет взаимного уважения. Кроме того, сотрудники не станут действовать в соответствии с цифрами, если они никогда раньше не испытывали чувства победителя, если они чувствуют себя неудачниками. Цифры оставляют сотрудников равнодушными, если они не почувствовали, что такое общая картина, не увидели как работает и может работать их предприятие, в чем проблемы и откуда они взялись. Они показывают влияние повседневной работы на всех и на все.

Открытое управление — это способ сосредоточить внимание людей на важнейших проблемах, стоящих перед предприятием. Оно рушит барьеры. Цифры придают ей смысл, конкретно определяют размер вклада каждого в общее дело. Система открытого управления позволяет без эмоций принимать решения.

В аграрном бизнесе выигрывает тот, у кого самые низкие затраты на производство. Совершенно необходимо понижать издержки, но абсолютно невозможно поручить это какому-то специальному отделу или сотруднику. В ОАО «ПО Курганинскагрохим» все сотрудники предприятия постоянно принимают решения, влияющие на уровень затрат. Они постоянно думают, насколько оптимально они тратят время и силы на конкретную операцию. Лучший способ контролировать расходы — привлечь всех к этой работе. Открытое управление — это набор инструментов, с помощью которого сотрудники предприятия принимают верные решения. Такими инструментами на предприятии вот уже почти 20 лет являются адаптированные к условиям производства коммерческий хозрасчет, сбалансированная система показателей (табл.), непрерывные обучение и совершенствование сотрудников и процессов.

Лучший аргумент в пользу системы открытого управления и в аграрном секторе российской экономики звучит так: чем более информированные и образованные люди работают на сельскохозяйственном предприятии, тем легче создаются те мелочи, которые являются составляющими успеха.

Используемые на предприятии в качестве рычагов управления финансовые документы адаптированы для конкретных условий производства. Они показывают каждому сотруднику, как его личный труд отражается в отчете о прибылях и убытках. Особое внимание уделяется тем цифрам, на которые сотрудники могут непосредственно влиять. Каждому поступающему на предприятие объясняют, что они будут не только работать, но и играть в бизнес.

Подводя итог, следует отметить, что открытое управление — это система управления, философия которой основывается на том,

что предприятие должно разделять информацию, управление и активы со своими работниками. Этой системой можно действительно создать команду с единой целью. С помощью этой системы предприятие может реально избежать банкротства и эффективно работать в современной аграрной экономике, если оно реально ориентировано на длительную перспективу, а не на сиюминутную конъюнктуру рынка.

Таблица 1.

**Обоснование и расчет размера к. т. у.,
характеризующего качество работы за 2012 г.**

Наименование критерия	Фактические показатели	Оценка
Превышение показателя отчетного месяца доход за месяц к аналогичному за прошлый год		
Представление не менее чем за месяц проектов планов по ремонту техники и выполнению полевых работ и представление их на утверждение не менее чем за 10 дней на начала работ		
Соблюдение графиков и планов работ		
Расширение клиентской базы		
Количество инноваций по совершенствованию бизнес-процессов с эффектом не менее 10 тыс. руб. с учетом работы сотрудников		
Сохранность техники и имущества		
Степень достаточности разума для привлечения «правильных» сотрудников, чтобы они выполняли то, чего хочет добиться руководитель и достаточно сдержанности, чтобы не вмешиваться в то, как они добиваются этого		
Отсутствие «сбоев»		
Выполнение ежедневных личных планов		
«Прибавка» за месяц количества перспективных идей в личной копилке с учетом предложений сотрудников (перечислить)		
ИТОГО		

Список литературы:

1. Дафт Р. Менеджмент. 8-е изд./ Пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. — СПб.: Питер, 2011. — 800 с.: ил.). Серия «Классика МБА»).
2. Сельское хозяйство Краснодарского края. Статистический сборник. 2012 г.

СЕКЦИЯ 4.

МАРКЕТИНГ

РОЛЬ ТОРГОВЛИ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Птицына Анна Семеновна

*канд. экон. наук, ст. преподаватель ФГБОУ ВПО «Якутская ГСХА»,
г. Якутск*

E-mail: ann-note@mail.ru

Реализация товара предприятия является одной из важнейших составляющих его конкурентоспособности. Именно от ее правильной постановки и развития зависит финансовый результат организации.

Понятие распространения товаров заключается в получении максимальной прибыли, учитывая потребительские спросы и требования. По мнению Анри Файоля, основоположника французской административной школы, сбыт — это искусство продавать с глубоким знанием рынка и силы соперников, далеким предвидением и практикой соглашений.

Майкл Портер, ведущий ученый в области маркетинга предлагает четыре матрицы, позволяющие компании выявлять пути создания конкурентных преимуществ, разрабатывать конкурентные стратегии, прогнозировать реакции конкурентов на действия компании:

1. Общая конкурентная стратегия, направленная на создание конкурентного преимущества.
2. Модель конкурентных сил, которая выявляет основных источников конкурентных угроз.
3. Матрица конкурентных преимуществ это матрица возможных стратегий по достижению и удержанию конкурентных преимуществ.
4. Модель реакции конкурентов, позволяющая прогнозировать и предупреждать реакцию конкурентов на действия компании [3, с. 45].

Стратегия маркетинговых действий отвечает на вопросы: что и зачем, а ее исполнение — на вопросы: кто, где, когда и как? Стратегия и ее реализация — вещи взаимосвязанные, так как каждый

стратегический уровень устанавливает другим, более низким уровням задания по осуществлению соответствующих действий. Т. Бонома выделяет четыре основных навыка, необходимых для эффективного внедрения маркетинговых программ:

- Умение осознавать и диагностировать проблему. Если маркетинговые программы не оправдывают ожиданий, является ли это результатом неправильной стратегии или плохого исполнения? Если дело в организации, то, что именно было сделано неправильно.

- Умение определить функционально-структурный уровень организации, порождающий проблему. Проблемы реализации могут возникнуть на одном из трех уровней: маркетинговая функция, маркетинговая программа и маркетинговая политика.

- Навыки реализации плана. Для успешного выполнения программы маркетологи должны обладать рядом дополнительных навыков: навыками бюджетирования для распределения ресурсов, организационными навыками для создания эффективной команды и навыками взаимодействия для мотивирования участников работы.

- Умение оценивать результаты исполнения. Маркетологам также нужны навыки контроля и оценки маркетинговых действий [1, с. 383—384].

Следовательно, маркетинговые программы являются обусловливающим фактором построения системы развития предприятия. При составлении программы необходимо знать тенденции развития рынка, конкурентную среду, изучить внешние и внутренние условия, правильно поставить цель и выбрать каналы продвижения товара, рекламную деятельность; составить бюджет по торговле.

При реализации продукции необходимо учитывать потребительские ценности покупателя. Абрахам Гарольд Маслоу полагает, что система человеческих потребностей выстроена в следующем иерархическом порядке:

1. физиологические потребности — потребности в пище, питье и др.;
2. потребность в безопасности. Уверенности удовлетворения физиологических потребностей в будущем;
3. социальные потребности — потребности в общении;
4. потребности в уважении со стороны окружающих;
5. потребность в самореализации, самовыражении.

Человек в первую очередь старается удовлетворить самые насущные потребности, например, физиологические. После этого удовлетворения потребность перестает быть мотивирующей, и человек стремится к удовлетворению следующей по значимости потребности,

например, к обеспечению безопасности. Теория А. Маслоу помогает понять, каким образом разнообразные товары и услуги соответствуют жизненным потребностям потребителей [1, с. 89].

Контроль торговой деятельности необходим для выявления ошибок и недостатков при осуществлении торговых операций, корректировке в непредвиденных случаях, предъявлении претензий за нарушение договорных обязательств со стороны покупателя или продавца. При проведении контроля получаем ответы на ключевые вопросы, например, где возможны нарушения по работе, каковы отклонения, что нужно будет срочно предпринять. Можно выделить три типа маркетингового контроля:

- контроль за выполнением годовых планов (анализ возможностей сбыта, доли рынка, соотношения между затратами на маркетинг и сбытом, наблюдение за отношением клиентов);
- контроль прибыльности (рентабельность в разбивке по товарам, территориям, сегментам рынка, торговым каналам, объемам заказов);
- стратегический контроль (комплексное, системное, регулярное исследование маркетинговой среды предприятия) [2, с. 539—540].

Мотивация является одним из основных направлений организации торговли. Без вознаграждения работник не будет качественно выполнять свои функции и работать на результат, стремясь к росту объемов продаж. Поэтому главная цель формирования системы стимулирования — это способность руководителей целенаправленно воздействовать на работников с целью повышения их заинтересованности в результатах своей деятельности. Стимулы можно делить на две группы: денежное или материальное вознаграждение и нематериальное вознаграждение.

Для того чтобы организация имела максимальный потенциал, маркетологи должны объединять разработку стратегии с удачной организацией процесса ее реализации в реальных условиях с множеством возникающих внутренних и внешних проблем. Хорошо продуманная и умело организованная стратегия приводит к успеху, тем самым повышает конкурентную позицию. Но с одной стороны, стратегия не гарантирует, что предприятие удастся избежать периодов спада. Иногда требуется время, чтобы усилия привели к положительным результатам, также необходимо учитывать стадии жизненного цикла товара, каждая из которых требует различных маркетинговых мероприятий. Отметим, что не всегда и везде стратегия давала положительный результат. Даже в успешных организациях

допускаются ошибки. Главное в таких ситуациях — сделать правильный вывод и не повторять их в будущем.

По мнению Филипа Котлера, основоположника научного маркетинга одним из важнейших составляющих конкурентной позиции является преимущество на рынке. Главная его цель — регулирование положения организации на рынке для получения его максимально возможной доли. Если предприятие не решает этой задачи, конкуренты его вытеснят с рынка и, в конечном итоге, оно станет банкротом. Анализ внутренней среды предприятия дает понимание, за счет каких внутренних факторов достигается конкурентное преимущество, как организовать торговлю, чтобы ее улучшить. Анализ внешней среды предприятия дает для организации управления деятельностью окружения и угроз, которые оно несет: основные конкуренты (кто за ними стоит, их рыночная доля, производственные мощности и коэффициент использования, доля бартера, товарно-фирменная структура рынка, перспективы развития, кто потенциальный инвестор, система сбыта продукции), стратегия конкурентов и их цели. Проанализировав важные аспекты торговли, можно определить, как ее организовать, чтобы она могла обеспечить конкурентные преимущества.

Основываясь на вышеизложенное, можно прийти к следующим выводам:

- торговля является одной из основных для предприятия, поскольку приводит его в обеспечение прибыльной работы;
- постоянно совершенствовать продвижение продукции;
- правильно поставленная торговая деятельность определяет конкурентные преимущества на рынке.

Эффективность организации торговли также зависит от организации взаимодействия с другими составляющими предприятия — логистикой, сервисными службами. Во многом она зависит и от выбора посредников при продвижении продукции к потребителю.

Список литературы:

1. Басовский Л.Е., Басовская Е.Н. Маркетинг: учеб. Пособие. — 2-е изд., перераб. И доп. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 421 с.
2. Котлер Филип. Основы маркетинга. Краткий курс: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. — 656 с.
3. Лукина А.В. Маркетинг. — 2-е изд. исп. и доп. М.: ФОРУМ: 2008, — 240 с.

СЕКЦИЯ 5.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ГИПЕРКОНКУРЕНТНЫЙ СТИЛЬ ГЛОБАЛЬНОЙ СТРАТЕГИИ КАК ФАКТОР РОСТА И РАЗВИТИЯ ТНК

Дилигул Сергей Николаевич

аспирант НОУ ВПО

«Сибирская академия финансов и банковского дела»,

г. Новосибирск,

E-mail sdiligul@yandex.ru

В условиях масштабного развертывания глобализационных процессов и вовлечения в них большинства стран мира определяющим фактором победы в современной конкурентной борьбе являются глобальные стратегии, основанные на опережающих инновациях и новых методах ведения конкурентной борьбы.

Речь идет о возникновении качественно нового стиля конкуренции — гиперконкурентного, под которым понимается исторически сложившаяся форма поведения компании при управлении гиперконкурентном развитии глобальных рынков с использованием опережающих инноваций. И которая, посредством вертикально-горизонтально-сетевой интеграции в глобальные структуры и новых передовых методов программируемого направляемого воздействия на цели, мотивы, интересы, потребности и экономическое поведение людей (потребителей, партнеров, потенциальных конкурентов и др.), применяется для получения целевых программируемых выгод и эффектов [3].

Таким образом, гиперконкурентный стиль глобальной стратегии — это практическое проявление исторически сложившейся системы идей и понятий, определяющих рост и развитие современных глобализирующиеся ТНК и глобальных международных компаний на основе инновационного развития, а также образ мышления стратегического менеджмента. Одновременно это практический результат концептуализации, определяющий поведение компаний, структурирующий их деятельность на глобальных рынках.

Под глобальной стратегией понимается интегрированная модель действий, представляющая долгосрочное качественно определенное взаимодействие специализированных ресурсов, использующихся для адаптации целей компании к возможностям глобального рынка с последующим извлечением сверхприбыли.

Следует также отметить, что глобальная инновационная гиперконкуренция (*hypercompetition*) [11] представляет собой динамичный всеохватывающий процесс инновационного соперничества на глобальных рынках между ведущими высокотехнологичными компаниями-лидерами, представляющими, как правило, наиболее развитые страны мира. То есть, основными субъектами, практикующими гиперконкурентный стиль в формате глобальных стратегий, являются глобализирующиеся ТНК и глобальные международные компании.

Под глобализацией компании понимается величина ее совокупного роста в контексте процессов формирования единого общемирового финансово-информационного пространства. Чем больше компания проникает на мировые рынки, тем больше ее рост и развитие зависит от реакции на глокализацию, т. е. на множество местных различий ее основных рынков присутствия в глобальном масштабе.

Под гиперконкуренцией принято понимать ситуацию, когда организации во все большей степени подвергаются совокупному воздействию ранее изолированных друг от друга конкурентных факторов, что ведет к возникновению многоаспектной, динамичной и агрессивной конкуренции [1].

Одной из активнейших глобализирующихся ТНК, в настоящее время, является Microsoft Corporation. Для ее глобальной стратегии в стиле гиперконкуренции характерен ряд отличительных признаков, среди которых наиболее часто проявляются:

1. Гиперконкуренция одновременно охватывающая несколько областей, важнейшими из которых являются издержки, качество, сроки, «*ноу-хау*», создание рыночных барьеров, укрепление финансового положения. В условиях гиперконкуренции стратегический менеджмент не может сосредоточивать усилия только на одном из конкурентных параметров, все они должны учитываться одновременно [1]. Например, учитывая, насколько стремительно растет конкуренция на рынке высоких технологий — промедление в инновационном развитии опасно для компании. Это объясняет тот факт, что Microsoft Research (исследовательское подразделение корпорации Microsoft) работает в различных областях: графика и мультимедиа, компьютерные системы и сети, математическая

экономика, робототехника, компьютерная диагностика состояния здоровья, образование и прочее [9].

2. Компании должны принимать во внимание многоаспектный характер глобальной стратегии в формате гиперконкуренции. Она может протекать на разных уровнях — на товарных рынках; в области ресурсов; между разными предпринимательскими концепциями; в составе объединения компаний и т. п. Многоаспектность проявляется также в том, что компания на ситуацию на различных рынках реагирует по-разному, иногда с нарушением местного законодательства. Например, 16 января 2009 г. Еврокомиссия предъявила корпорации Microsoft обвинения в нарушении антимонопольного законодательства, считая, что она нарушает закон о конкуренции, поставляя операционную систему Windows вместе со встроенным браузером Internet Explorer [6]. Ранее, 13 декабря 2007 г. норвежская компания Opera Software, разработчик веб-браузера Opera, заявила, что считает несправедливой привязку браузера Internet Explorer к операционной системе Windows. Кроме того, браузер корпорации Microsoft не следует принятым стандартам, что негативно влияет на взаимозаменяемость компонентов системы [6].

3. Динамизм развития рынка. Позиции конкурентов и расстановка сил меняются с нарастающей скоростью. Прогнозировать ситуации все труднее и проблематичнее, сроки прогнозов становятся короче. И подобно тому, как крупнейшие нефтяные компании, прогнозируя закат нефтяной эры, уже сейчас активно работают над темой альтернативных источников энергии, Microsoft стремится подстраховаться на случай серьезного изменения ИТ-рынка. Сфер для инновационных исследований много: биотехнологии, наноматериалы, образование, социология, медицина, связи с общественностью и многие другие области уже сейчас имеют четко осязаемую компьютерную составляющую. С точки зрения будущего, приоритетами для Microsoft являются облачные вычисления, онлайн-сервисы и естественный интерфейс для взаимодействия с компьютером — когда управлять им можно не с помощью клавиатуры или мыши, а с помощью движения, жестов, голоса. Такое естественное взаимодействие в будущем будет распространено гораздо больше, чем можно сейчас представить [8].

4. Растущая агрессивность участников рыночной конкуренции. Поведение организаций становится менее миролюбивым. Ведутся прямые атаки для ослабления конкурентов с нарушением правовых установок. Цель агрессии состоит в нарушении равновесия в раскладке сил конкурентов. Особенно часто для этого используется слияния/

поглощения и агрессивная политика цен. Например, в 2007 г. Microsoft приобрела aQuantive за \$6,3 млрд наличными. На тот момент сделка стала крупнейшей в истории Microsoft. Корпорация рассчитывала составить конкуренцию принадлежащему Google рекламному агентству DoubleClick. Однако инвестиции так и не оправдали себя, а топ-менеджеры aQuantive покинули корпорацию [2]. В результате приобретения компаний Navision, Solomon, Great Plains в ассортименте Microsoft появилось новое крупное направление Microsoft Dynamics — следующее поколение программного обеспечения компании для построения систем автоматизации бизнеса [6].

В марте 2004 г. Еврокомиссия (ЕК) признала Microsoft виновной в использовании доминирующего положения на рынке ПО. Она наложила на Microsoft штраф в €497 млн и потребовала предоставить сторонним разработчикам ПО информацию о продуктах Microsoft, чтобы те могли выпускать совместимый софт. Компания не подчинилась этому решению. И в июле 2006 г. была оштрафована еще на €280,5 млн. После этого Microsoft исполнила решение чиновников, но, как считает ЕК, запрашивала «необоснованно высокую плату за доступ к документам, описывающим работу серверных систем для коллективной работы» (3,87 % от продаж за патент и 2,98 % — за использование секретной информации). Поэтому 27 февраля 2008 г. ЕК решила оштрафовать Microsoft еще на €899 млн [5].

Следует отметить, что гиперконкурентный стиль глобальной стратегии как фактор современного роста и развития компании характерен не только для новых отраслей (компьютерной, информационно-коммуникационной и др.) он имеет место и в таких традиционных отраслях, как, авиастроение. Так, например, контракт 2011 г. между национальной авиакомпанией ОАЭ Emirates Airlines и Boeing Commercial Airplanes на приобретение 50 дальнемагистральных самолетов Boeing 777–300ER общей стоимостью \$18 млрд, закрепил лидирующие позиции Boeing на мировом рынке широкофюзеляжных лайнеров по отношению к его главному конкуренту — Airbus [7].

Гиперконкуренция нестабильна, так как никакое конкурентное преимущество, включая инновационно-технологическое, не вечно. Поэтому компания, выбравшая глобальную стратегию в стиле гиперконкуренции, должна постоянно инвестировать в НИОКР или выбрать иной способ, чтобы оставаться технологическим лидером отрасли. Это объясняет то, что только в 2010 г. Microsoft вложило в исследования и разработки (НИР, research and development) около

\$9 млрд [8] и имеет одиннадцать исследовательских лабораторий, на четырех континентах [10].

Выделяют четыре фактора, которые позволяют компаниям, реализующим гиперконкурентный стиль в глобальных стратегиях, легче других входить на мировые рынки, разрушать рыночное равновесие и становиться лидерами отрасли [4].

1. Глобальная основа поведения покупателя — поиск повышенного качества при сниженной цене. Японские и южноазиатские компании удовлетворяли этому требованию при массовом проникновении на рынки США.

2. Основной инструмент вхождения на новые рынки — технологические изменения и информационная революция. Технологическая конвергенция привела к взаимному проникновению глобализирующихся ТНК и глобальных международных компаний на рынки таких отраслей, как телекоммуникации, бытовая электроника, программное обеспечение, компьютеры и развлечения. Нанесен удар по господству дистрибьюторов на рынке.

Традиционная международная бизнес-сеть — «производитель — дистрибьютор — оптовик — розничный торговец» — на интерактивном и особенно на глобальном рыночном уровне может резко сократить число посредников и обеспечить преодоление барьеров национальных рынков.

3. Появление нового типа финансово обеспеченных (deep-pocketed) конкурентов — за счет государственного субсидирования и создания крупных альянсов (типа японских кейрицу и неформальных конгломератов). Такие компании, накапливают собственные финансовые ресурсы и используют их как «стратегический бюджет» для конкурентных действий, которые, будучи нацелены на уничтожение конкурентов, могут длиться долгие годы.

4. Существование государственной экономической политики, нацеленной на снижение/разрушение национальных барьеров. В результате которой олигополисты имеют все шансы потерять рынок из-за вторжения гиперконкурирующих глобализирующихся ТНК и глобальных международных компаний. Это касается как рынка их продаж, так и рынка их закупок, где они могли (находясь в негласном картельном соглашении) диктовать цены поставщикам.

Таким образом, следует констатировать, что при реализации глобальной стратегии в гиперконкурентном стиле непрерывно появляются новые конкурентные преимущества, которые нейтрализуют конкурентные преимущества противостоящих компаний, ломая рыночное статус-кво и создавая неравновесное состояние

рынка. Главная идея реализации гиперконкурентного стиля глобальной стратегии состоит в нахождении эффективного корпоративного механизма постоянного воссоздания и обновления этих конкурентных преимуществ.

Список литературы:

1. Брун М. Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление // Международный журнал «Проблемы теории и практики управления», № 3,1998 [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: http://vasilieva.narod.ru/ptpu/20_3_98.htm (дата обращения: 29.11.2012).
2. Джоджуа Тамила. Microsoft списывает \$6,2 млрд // Коммерсант 03.07.2012 [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.kommersant.ru/doc/1972742/print> (дата обращения: 29.11.2012).
3. Дятлов С.А. Глобальная инновационная гиперконкуренция как фактор трансформации и развития экономических систем // Теоретическая экономика. 2012. № 6. С. 41 [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: www.theoreticaleconomy.info (дата обращения: 29.11.2012).
4. Дятлов С.А., Марьяненко В.П. Гиперконкурентность как фактор лидерства в глобальной экономике // Механізм регулювання економіки. 2009. № 3. Т. 1. С. 113—114 [Электронный ресурс]. Режим доступа — Режим доступа — URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mre/2009_3/2.6.pdf (дата обращения: 29.11.2012).
5. М. Овчаренко, Сункина В. Штраф за «болтовню» // Ведомости. 28.02.2008 [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/2008/02/28/142570> (дата обращения: 29.11.2012).
6. Материал из Википедии — свободной энциклопедии — Режим доступа — URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Microsoft> (дата обращения: 29.11.2012).
7. Хазбиев А. Boeing ушел в отрыв // Эксперт. № 46 (779). 21.11.2011 [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://expert.ru/expert/2011/46/boeing-ushel-v-otryiv/> (дата обращения: 29.11.2012).
8. Ходырев А. Дом, который построил Билл // Эксперт. № 40 (724). 11.10.2010 [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://expert.ru/expert/2010/40/microsoft/> (дата обращения: 29.11.2012).
9. Accelerating Research and Discovery; Сайт Microsoft Research// — Режим доступа — URL: <http://research.microsoft.com/en-us/about/brochure-2.aspx> (дата обращения: 29.11.2012).
10. Inventing the Future of Computing; Сайт Microsoft Research// — Режим доступа — URL: <http://research.microsoft.com/en-us/about/brochure-1.aspx> (дата обращения: 29.11.2012).
11. Aveni d’R. Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering. New York, The Free Press, 1994. — 423 p.

ВЛИЯНИЕ СТЕЙКХОЛДЕРОВ НА РАЗВИТИЕ БЮДЖЕТНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Пэк Татьяна Николаевна

канд. экон. наук, доцент АФ РАНХиГС,

г. Астрахань

E-mail: tpek-n@yandex.ru

Развитие рыночных отношений в бюджетной сфере, ужесточение конкуренции, изменение государственного регулирования сферы образования, здравоохранения и других социальных отраслей экономики, оказывают значительное влияние на условия работы бюджетных организаций. Вследствие перечисленных изменений для последних становится неизбежным применение в своей деятельности методов и приемов менеджмента, которые уже освоены коммерческими предприятиями. В связи с публичностью организаций (учреждений) вышеназванных отраслей определяющими в их успешном развитии являются отношения с разнообразными заинтересованными сторонами. Поэтому представляется перспективным использование бюджетными организациями теории стейкхолдеров (англ. stakeholder concept, stakeholder theory) — одного из теоретических направлений в менеджменте, которое объясняет стратегию развития фирмы с точки зрения учета интересов так называемых стейкхолдеров (заинтересованных сторон).

В современном виде «концепция стейкхолдеров» получила распространение с середины 80-х годов XX века, когда вышла в свет работа Роберта Эдварда Фримена (R.E. Freeman) «Стратегический менеджмент: концепция заинтересованных сторон» [8]. В ней автор вводит понятие «заинтересованная сторона» (stakeholder), даёт его определение как группы, которая может оказать влияние на достижение организацией своих целей или на работу организации в целом. Идея Э. Фримена состоит в представлении фирмы, её внешнего и внутреннего окружения, как набора заинтересованных в её деятельности сторон, интересы и требования которых менеджеры фирмы должны принимать во внимание и удовлетворять.

В отечественной экономической науке с конца 90-х годов в связи с процессами трансформации экономики и объективной необходимостью становления новой системы взаимодействия вопросы управления отношениями со стейкхолдерами, основанные на принципах корпоративного менеджмента, рассматривались такими

учеными, как, Г.В. Гутман, А.Т. Зуб, Е.Л. Кантор, Г.Б. Клейнер, Н.А. Саломатин, М.Ю. Шерышева и др.

Всестороннее изучение трудов отечественных ученых показало, что практически все они сосредоточены на формировании общих подходов по отношению к коммерческим, корпоративным структурам. Теоретическое и методологическое обеспечение процессов развития бюджетных и некоммерческих организаций на основе «теории стейкхолдеров» в настоящее время находится на стадии формирования.

Теория стейкхолдеров утверждает, что при достижении целей деятельности организации следует принимать во внимание разнообразные интересы различных заинтересованных сторон, которые будут представлять некий тип неформальной коалиции. Между стейкхолдерами могут существовать различные отношения, которые носят не только характер сотрудничества и совпадения интересов, но и конкурентной борьбы. В связи с чем, всех стейкхолдеров можно рассматривать как единое противоречивое целое, составляющие части которого будут определять траекторию развития организации, называемое «коалицией влияния».

Г.Б. Клейнер находит, что влияние заинтересованных сторон на организацию так велико, что согласование интересов инвесторов, акционеров, управляющих и работников возможно только на базе создания институциональной системы сбалансированного представительства всех самостоятельных сил и факторов производства в системе принятия решения на предприятии [2, с. 137].

В большинстве случаев для анализа стейкхолдеров используется классификация, предложенная английскими учеными Ньюбулдом и Луффманом, которые разделили стейкхолдеров на четыре главные категории: группы влияния, финансирующие предприятие; менеджеры; служащие, работающие на предприятии; экономические партнеры (покупатели, поставщики и другие экономические субъекты) [8; 1, с. 81].

Понятно, что данный перечень не является исчерпывающим, и в зависимости от типа организации может дополняться такими группами, как общественные организации, средства массовой информации и т. д.

Анализ стейкхолдеров включает в себя идентификацию и систематизацию основных стейкхолдеров, оценку их целей, сбор информации о них, использование этих данных в процессе стратегического планирования и реализации принятой стратегии. Управление стейкхолдерами подразумевает коммуникации, прове-

дение переговоров, контакты и отношения с ними, мотивирование их поведения с целью определения наибольшей выгоды для организации, т. е. управление — это непосредственное воздействием на стейкхолдеров. Правильно выстроенная система управления должна минимизировать возможное негативное влияние интересов различных групп на процесс деятельности организации.

В процессе взаимодействия организации со стейкхолдерами можно выделить тактические и стратегические аспекты, и в зависимости от сложности и важности отношений варьировать формы и степень участия. Стратегическое взаимодействие определяется содержанием самого интереса и степенью его уязвимости от действий корпоративных контрагентов при реализации ими своих интересов.

В последние годы практику взаимодействия с заинтересованными сторонами всё чаще применяют некоммерческие организации, а также государственные, муниципальные учреждения.

Имеются существенные трудности для непосредственного переноса методов стратегического планирования и управления, систем принятия решений и механизмов контроля, полученных на основании исследования корпораций, на некоммерческие организации.

Отличительной чертой некоммерческой сферы является то, что она объединяет организации, которые не рассматривают в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяют полученную прибыль между участниками. Прибыль, полученная организацией, используется на достижение целей, определенных собственником, установленных изначально учредительными документами.

Работа некоммерческих организаций (НКО) направлена на достижение культурных, образовательных, научных, благотворительных и иных общественно-полезных целей. Главной целью НКО и главным мотивом деятельности их менеджеров является служение общественным целям. Оценка деятельности исходит со стороны потребителей их услуг/работ, общественных, политических групп и государственных органов.

К некоммерческим относятся также бюджетные учреждения, создаваемые Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг, в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий соответственно органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления [5, статья 9.2]. Миссия таких

организаций отражает важнейшие социальные задачи того или иного региона. Вместе с тем, им не запрещается заниматься прибыльными направлениями работы, но статус таких организаций требует использования полученной прибыли исключительно на цели развития ее основной некоммерческой деятельности.

Из большого многообразия бюджетных организаций выделим бюджетные образовательные организации (учреждения), т. е. организации, осуществляющие образовательный процесс, реализующие одну или несколько образовательных программ и (или) обеспечивающие содержание и воспитание обучающихся, воспитанников. Эти организации, обладая всеми признаками некоммерческих, имеют свои особенности, определенные сферой деятельности.

Согласно теории «контроля стейкхолдеров» (наиболее популярной среди теоретических концепций, посвященных особенностям экономики и менеджмента некоммерческих (в т. ч. бюджетных) организаций) можно выделить основные, наиболее активные и заинтересованные в результатах деятельности образовательного учреждения категории стейкхолдеров, такие как учредители (соответствующие органы федерального, регионального или муниципального уровня); руководители учреждения; сотрудники; потребители услуг; благотворители; представители бизнеса и науки; средства массовой информации; представители местных сообществ и профессиональных организаций.

Управление этими группами стейкхолдеров бюджетного образовательного учреждения (организации), подразумевает, как и у коммерческой организации, проведение переговоров, коммуникации, контакты и отношения с ними, мотивирование их поведения с целью определения наибольшей выгоды для организации.

С каждым годом необходимость общения с «участниками коалиции» осознаётся как всё более важная управленческая задача. С некоторыми заинтересованными группами для бюджетной образовательной организации важны краткосрочные взаимодействия, с другими — продолжительные. Кроме того, не все связи являются очевидными. Такая категория как «благотворители» приобрела статус одной из важнейших только в связи с жесткими рамками бюджетного финансирования и необходимостью привлекать средства со стороны. Мнение представителей науки и бизнеса влияет на имидж образовательных учреждений, поскольку учитывается в процессе их ранжирования. Таким образом, значимость и качественный состав стейкхолдеров подвижен и находится в непосредственной зависимости

от условий внешней среды, в которой функционирует образовательная организация.

Ценностной основой такого взаимодействия является создание условий для полноценного получения общественного блага, удовлетворения потребностей граждан в доступном образовании.

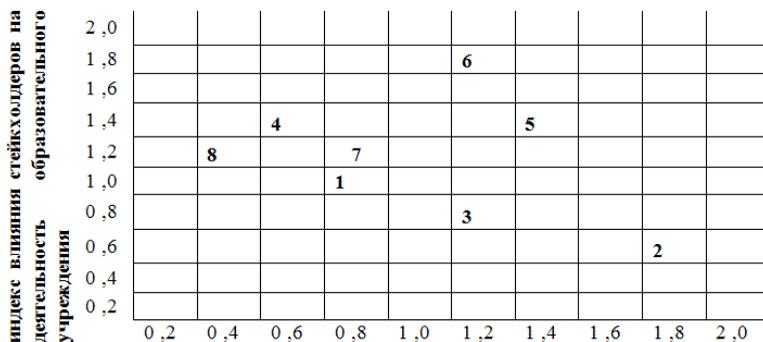
За рубежом разработаны стандарты взаимодействия с заинтересованными сторонами. Наиболее известен Стандарт взаимодействия с заинтересованными сторонами (Стандарт AA1000SES), разработанный Институтом AccountAbility.

В соответствии с ним в основе взаимодействия с заинтересованными сторонами должны лежать три принципа:

- **существенность** — организация должна знать, каковы ее заинтересованные стороны, а также какие ее интересы и интересы заинтересованных сторон являются для нее существенными (значимыми);
- **полнота** — от организации требуется понимание взглядов, потребностей, опасений и ожидаемых результатов деятельности, а также их мнения по значимым для них вопросам;
- **реагирование** — организация должна последовательно реагировать на существенные вопросы, стоящие перед заинтересованными сторонами и самой организацией [6].

Для того, чтобы определить значимость и степень влияния различных стейкхолдеров на деятельность организации воспользуемся ранговой диаграммой участников корпоративных отношений [4, с. 16] и адаптируем ее к бюджетной образовательной организации (рис. 1)

Значения индексов лежат в интервале от 0 до 2, значимыми являются индексы более 1. Матрица разбита на 4 квадранта. Наиболее приоритетные участники взаимодействия находятся в правом верхнем квадранте, наименее приоритетные — в левом нижнем.



Индекс интересов (зависимости) стейкхолдеров от деятельности образовательного учреждения

Рисунок 1. Матрица стейкхолдеров образовательного учреждения где: 1 — общественные организации, 2 — сотрудники, 3 — конкуренты, 4 — благотворители, 5 — потребители образовательных услуг, 6 — учредители, 7 — средства массовой информации, 8 — представители науки и бизнеса

Таким образом, карта отражает ранг стейкхолдеров — место каждого в общем ряду, показывающее, кто в наибольшей степени влияет на организацию и зависит от нее сегодня и в будущем (2 — сильно влияет/сильно зависит; 1 — влияет/зависит; 0 — не влияет/не зависит).

Установление приоритетов относительно различных групп стейкхолдеров позволяет определить, какое им следует уделять внимание во время разработки плана управления учреждением, выработки стратегии и реализации намерений. Ранжирование стейкхолдеров порождает также идеи относительно типов стратегий, которые в наибольшей степени подходят для управления ими. При этом необходимо учитывать, что высокоприоритетные стейкхолдеры имеют большое экономическое и «политическое» влияние на организацию. Иными словами, речь идёт о способности учреждения определить успешный курс в окружающей среде.

Согласно матрице для бюджетного образовательного учреждения таковыми являются, в первую очередь, учредители и потребители образовательных услуг, а также представители науки и бизнеса (в том числе в качестве работодателей), благотворители и средства массовой информации.

Наш взгляд на позиционирование стейкхолдеров показывает, что в настоящее время недооценивается влияние на развитие организации таких групп, как общественные организации (местное сообщество) и конкуренты. В первом случае это происходит в связи с недостаточной развитостью общественного контроля, а во втором — особенностями рынка образовательных услуг, который традиционно считался прерогативой государства. Можно предположить, что в дальнейшем эти индексы сместятся в верхние квадранты матрицы. В последнее время наблюдается рост конкурентного давления (3) за счет создания и успешного развития негосударственных учебных заведений, что должно найти свое отражение в планах и действиях бюджетных организаций.

Кроме того, можно говорить о некоем синергетическом эффекте. Так, влияние потребителей услуг бюджетного образовательного учреждения (5) или сотрудников (2) существенно увеличится, если они обратятся к средствам массовой информации (7), либо общественным организациям (1).

Очень важно правильно найти баланс между интересами внешних и внутренних стейкхолдеров, которые вносят свой вклад в устойчивое развитие бюджетного образовательного учреждения (рисунок 2).



Рисунок 2. Взаимосвязь внутренних и внешних стейкхолдеров и их влияние на развитие бюджетной образовательной организации

Наиболее действенный метод заключается в установлении партнёрских связей. Метод партнёрства не нов, но в последнее время приобрел новые качества и используется с всё возрастающей частотой. Для того, чтобы повысить его эффективность необходимо:

- провести комплексное исследование взаимоотношений бюджетного образовательного учреждения с его различными заинтересованными сторонами с использованием матрицы стейкхолдеров (рисунок 1);
- обеспечить систему управления информацией, необходимой для принятия правильных стратегических решений с учетом этих отношений;
- оценить перспективы развития образовательной организации с учетом синергетического эффекта от взаимодействия со стейкхолдерами.

Таким образом, выявив и установив приоритеты, проанализировав основные группы стейкхолдеров бюджетной образовательной организации (учреждения) с учетом требований внешней среды, можно сделать вывод: акценты управления должны смещаться от защиты учреждения от «неожиданностей» со стороны стейкхолдеров к рассмотрению их в качестве «почти членов» самой образовательной организации в процессе ее развития.

Список литературы:

1. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: М.:ТК Велби, изд-во Проспект, 2007 — 432 с.
2. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия Издательство: Дело, 2008 г. 568 с.
3. Петров М.А. Механизмы согласования позиций заинтересованных сторон в процессе разработки и реализации стратегии фирмы: Дис. канд. экон. наук. — СПб., 2005.
4. Тихонова В.В. Совершенствование управления корпоративным взаимодействием групп стейкхолдеров открытого акционерного общества, автореферат диссертации к.э.н., СПб., 2011.
5. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. От 16.11.2011 г.) «О некоммерческих организациях» (с изм. и доп., вступившими в силу с 01.01.2012).
6. AA1000Stakeholder Engagement Standard (AA1000SES) [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.accountability.org>.
7. Freeman R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Boston, 1984.
8. Newbould G., Luffman G. Successful business politics. L., 1989.

СЕКЦИЯ 6.

ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СТРУКТУРНО-ЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧАСТИЯ РАБОТНИКОВ В УПРАВЛЕНИИ ПРИБЫЛЬЮ РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ

Васильев Олег Васильевич

ст. преподаватель, ЧелГУ,

г. Челябинск

E-mail: yov@csu.ru

Одной из важнейших проблем современности является управление прибылью, на формирование и распределение которой существенное влияние оказывают собственники и работники через различные модели участия в управлении прибылью и формировании дивидендной политики корпорации. В зависимости от этого, прибыль корпорации одной частью распределяется на капитализацию (превращение части прибыли в добавочный капитал), а другой, на цели потребления (портфель участия). Мотивация такого распределения не всегда устраивает как собственника, так и работника. Для разрешения данной проблемы и удовлетворения потребностей собственников и работников, необходимо найти компромисс в эффективном управлении прибылью корпорации.

Особенности и основная сложность процессов формирования принципа участия работников в управлении прибылью корпорации, тесно связаны с распылением акционерного капитала, при котором происходит отделение прав собственности от функций управления капиталом корпорации. В результате сложились две группы заинтересованных сторон определяющих деятельность корпорации — это собственники и работники, которые сформировали обособленные и подчас противоречивые интересы по управлению прибылью корпорации. Собственники заинтересованы в увеличении доходов в форме дивидендов и ростом курсовой стоимости акций, ценных бумаг и стремятся к максимизации краткосрочной прибыли

корпорации. Доходы работников не зависят от данных показателей, они заинтересованы в долгосрочном росте доходности корпорации, которая базируется на их интеллектуальных ресурсах, наукоемких и информационных технологиях, ценности и роли занимающей корпорацией в отрасли, экономике страны и мировом сообществе.

В современной России, не смотря на существенный рост интереса к данной проблеме в современных условиях, не существует единого теоретического и методологического подхода в раскрытии содержания «участие работников в управлении прибылью корпорации». Отсутствует общепризнанная методика рассматривающая особенности имеющие наибольший мотивационный эффект участия работников в управлении прибылью и структурно-логическая модель эффективности участия работников в управлении прибылью корпорации.

В современной экономической литературе, имеются различные трактовки и практические аспекты понятия «участие работников в управление прибылью», в которых признаются функционирование экономических отношений влияющих на финансовый результат деятельности корпорации, в виде различных моделей, систем и способов поведения, возникающих между собственниками и работниками в участии работников в управлении прибылью корпорации.

Несмотря на большое количество исследований, существует необходимость более глубокого изучения финансовой стратегии участия работников в управлении прибылью и разработки структурно-логической модели эффективности участия работников в управлении прибылью корпорации, с учетом российской специфики их функционирования. В настоящее время нет четкого определения экономических отношений между собственниками и работниками «участие работников в управлении прибылью», учитывающих многочисленные особенности российских корпоративных структур, на современном этапе. Также не существует научно-обоснованной структурно-логической модели эффективности участия работников в управлении прибылью корпорации, при принятии финансовых стратегических решений, в трансформируемой экономике.

Для российских корпораций на современном этапе, большую роль играет система участия работников в управлении прибылью корпорации, которая началась с попыток совершенствования организации управления заработной платой работников, с целью усиления мотивационного воздействия на результаты труда. Для этого обосновывалась возможность получения дивидендов из прибыли и дохода корпорации тем работникам, чей вклад в формирование прибыли и дохода корпорации был наиболее весом и очевиден.

Участие работников в управлении прибылью в этой системе, используется собственниками как средство способствующее сохранению социального мира внутри корпорации и как фактор повышения заинтересованности работников в ее экономическом успехе, а также как стимул при разделе между собственниками и работниками дополнительной прибыли. Одним из элементов системы участия работников в управлении прибылью является — акционирование собственности корпорации, в этом случае владение акциями и другими ценными бумагами смягчает последствия отчуждения работника от собственности, стимулирует для достижения экономического и финансового успеха в повышении доходности, эффективности и конкурентоспособности корпорации.

Специфической формой системы участия работников в управлении прибылью являются — бонус (акция), или бонус (премия). Преимущества бонусов в том, что их выплата придает трудовую мотивацию и побуждает к высокопроизводительному труду всех работников, так как при расчете учитываются реально достигнутые результаты конкретного работника. Система выплаты бонусов достаточно гибка, их размеры колеблются в зависимости от численности работников, на который они распространяются, их вклада в увеличение финансовой доходности корпорации и т. д. Но они не являются единственной формой вознаграждения, а сочетаются с другими видами применяемые в корпорации (страховые и социальные выплаты, заслуга лет и т. д.).

Такие особенности участия работников в управлении прибылью, по сравнению с выплатами только заработной платы дает определенное преимущество, в ней нет оттока финансовых средств корпорации, а базируется она на показателях коммерческой и производственной деятельности, при участии двух партнеров — «труда» и «капитала», экономический стимул при этом, совпадение финансовых интересов собственника и работника. Работник, получающий только заработную плату, объективно заинтересован в краткосрочных финансовых интересах до тех пор, пока он не будет иметь прямого отношения к собственности, а также пока нет реальной экономической базы для совпадения долгосрочных интересов собственников и работников корпорации. Поэтому необходимо, чтобы работник был заинтересован в реализации стратегических планов развития корпорации, а долгосрочные финансовые интересы собственника и работника совпадали. Только такое понимание экономической взаимозависимости, может стимулировать работника к участию в управлении прибылью и финансированию развития

(капитализации) корпорации. Реализация различных форм привлечения работников к участию в управлении прибылью корпорации, позволяет должным образом увязать экономические интересы собственника и работника. Однако трудовая мотивация работника — это достаточно сложный механизм, действие которого не ограничивается только материальными стимулами. Значительное место занимают элементы морального стимулирования — это наличие реальной возможности работника участвовать в принятии решений по управлению прибылью и перспективах развития корпорации, в каких бы формах они не осуществлялись, при этом доход работника ставится в прямую зависимость от результатов финансовой деятельности корпорации. В этом случае, работник заинтересован в реализации стратегических планов развития корпорации, а такое понимание экономической взаимозависимости интересов собственников и работников стимулирует их участие в финансировании корпорации с перспективой получения прибыли.

В зарубежной практике, участие работников в управлении прибылью осуществляется через различные формы акционирования корпорации, при которой работники, становясь совладельцами акционерного капитала, не только располагают в качестве дохода своей заработной платой, но и получают прибыль с капитала корпорации. Бесплатная передача, или продажа акций, ценных бумаг по сниженной стоимости работникам (в момент представления опциона) — способ убедить работников, что каждый из них становится собственником корпорации, а это является одним из главных источников дохода работников. В странах с развитой экономикой, используются два способа привлечения работников к управлению прибылью корпорации — это участие в собственности и доли прибыли при накоплении получаемых дивидендов для покупки дополнительных акций, или на получение денежного эквивалента с пакета акций. Одна из наиболее известных схем участия работников в управлении прибылью корпорации — программа ИСОП, используемая в США и развитых европейских странах. По этой программе, работникам могут быть переданы реальные права на индивидуальное владение пакетом акций корпорации-работодателя и при этом, доход работника ставится в прямую зависимость от результатов финансовой деятельности корпорации.

Тенденции к демократизации собственности, выражающейся в возможности работникам участвовать в управлении получаемой прибылью корпорации, а также экономическая взаимозависимость собственников и работников в ее распоряжении, служат укреплением

их мотивации стимулирующей для достижения экономического успеха корпорации.

На основании проведенного исследования автор считает, что основополагающими факторами участия работника в управлении прибылью в российских корпорациях на современном этапе «портфель участия», являются дивиденды, премии (бонусы) и социальные выплаты. Эмпирические исследования показывают различные варианты корреляции эффективности участия работников в управлении прибылью корпорации, в трансформируемой экономике.

В повседневной практике, участием работников в управлении прибылью корпорации, может способствовать:

- Всесторонне обоснованное решение собственников на участие работников в управлении прибылью корпорации.

- Формирование долгосрочного прогноза развития и закрепление с его помощью разработки взаимоувязанных показателей доходности корпорации и программ мотивации работников в управлении прибылью корпорации (в том числе и опционных).

- Мотивация и доля участия работников в управлении прибылью корпорации, в качестве собственника.

- Демонстрация потенциала роста корпорации, как источника ценности для работника корпорации.

- Формализация управления доходностью (инвестиции) работником корпорации.

- Понимание ожиданий собственников, от деятельности работников в участии по управлению прибылью и дивидендной доходности корпорации т. д.

Динамично развивающаяся внешняя среда, рост рынков капитала и усиливающаяся конкуренция на товарных ранках, ставят перед собственниками и работниками все более трудные управленческие задачи, решение которых, в конечном итоге связаны с ростом ценности корпорации, увеличением ее прибыли и дивидендной доходности в современных условиях, в трансформируемой экономике.

Дивидендная политика корпорации, основывается в значительной мере на получении дивидендов собственниками и работниками с дохода от прироста капитала — это является одной из форм участия работников в управлении прибылью корпорации.

Речь идет о том, что предпочтительнее для собственников и работников, чтобы прибыль была распределена в виде дивидендов, или же эту прибыль целесообразнее вложить в производство, чтобы в дальнейшем получить доход от прироста капитала. В связи с этим, прироста изменения в политике выплат дивидендов

будет иметь два противоположных результата, а корпорация должна стремиться найти баланс между текущими дивидендами и их будущим ростом, который максимизирует цену акций корпорации.

Это позволяет рассмотреть особенности форм участия работников в управлении прибылью корпорации по степени мотивационного эффекта, для построения структурно-логической модели эффективности участия работников в управлении прибылью корпорации.

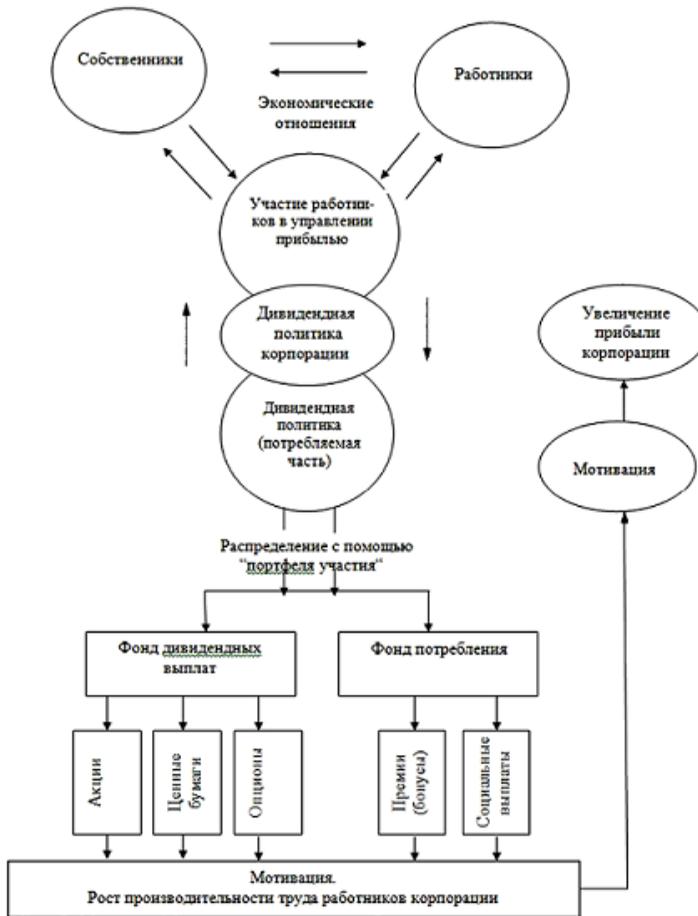


Рисунок 5. Структурно-логическая модель эффективности участия работников в управлении прибылью

В основу структурно-логической модели эффективности участия работников в управлении прибылью корпорации, положены экономические отношения, возникающие между собственниками и работниками в управлении прибылью, влияющие на финансовый результат деятельности и дивидендную доходность корпорации, предусматривающие следующую последовательность.

На первом этапе, прибыль корпорации распределяется на капитализируемую часть (инвестиции) и потребляемую часть (дивиденды корпорации).

На втором этапе, капитализируемая часть (инвестиции) превращает часть прибыли в добавочный капитал и добавочные факторы производства: средства труда, предметы труда и рабочую силу, инвестируемые в долгосрочное вложение капитала, с последующим возвратом процента от прибыли (путем выпуска акций, ценных бумаг и т. д.), в прибыль корпорации.

Потребляемая часть (дивиденды корпорации) распределяется: на фонд дивидендных выплат (акции, ценные бумаги и т. д.) и фонд потребления работников корпорации, предусматривающий дополнительное материальное стимулирование при помощи премий (бонусов) и социальных выплат. Основой такого распределения являются взаимные обязательства между собственниками и работниками и избранный тип дивидендной политики «портфель участия», которые ведут к увеличению степени мотивационного эффекта, росту производительности труда работников и увеличению прибыли корпорации.

При формировании финансовой корпоративной политики и структурно-логической модели участие работников в управлении прибылью корпорации, необходимо выбирать такие формы участия работников в управлении прибылью корпорации, которые имеют наибольший мотивационный эффект в экономических отношениях между собственниками и работниками в управлении прибылью корпорации. Влияющих на финансовый результат деятельности корпорации, что приведет к увеличению дивидендной доходности, эффективности мотивации участия работников в управлении прибылью, повышению производительности труда и повлечет увеличение прибыли корпорации, в трансформируемой экономике.

Исследования эволюции форм участия работниками в управлении прибылью корпорации, находят отражения в современной теории природы и особенностей участия работников в управлении прибылью корпорации. Имеют различные вариации участия работников в управлении прибылью, доли их участия

по управлению прибылью в качестве собственника корпорации, в рамках которых возможно построение структурно-логической модели эффективности участия работников в управлении прибылью корпорации.

Список литературы:

1. Бархатов В.И., Журавлева Г.П., Горшков А.В. и др. Экономическая теория: учебник // — М.: Финансы и статистика, 2007. — 848 с.: ил.
2. Васильев О.В. Особенности участия работников в управлении прибылью корпорации в России и зарубежных странах [Текст] / О.В. Васильева // Вестник Челябинского государственного университета, выпуск 34, серия «Экономика», №32 (247), 2011. С.65—74. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.lib.csu.ru/vch/263/tod.pdf>.
3. Васильев О.В. Анализ тенденций участия работников в управлении прибылью российских корпораций [Текст] / О.В. Васильева // Вестник Челябинского государственного университета, выпуск 37, серия «Экономика», № 9 (263), 2012. С. 94—97. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.lib.csu.ru/vch/263/tod.pdf>.
4. Молинеус С. Проблемы корпоративного управления в России // Управление компанией — 2003 — № 5.
5. Молотников А.Е. Ответственность в акционерных обществах — М.: Волтерс Клувер, 2006 г.
6. Паппэ Я.Ш., Галухина Я.С. Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993—2008 гг. М.: ГУ-ВШЭ, 2009.
7. Росс С., Вестерфилд Р., Джордан Б. Основы корпоративных финансов. Ключ к успеху коммерческой организации — финансовое планирование и управление. — М.: Лаборатория базовых знаний, 2001.

РОЛЬ КОРПОРАЦИЙ И КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ МОДЕРНИЗАЦИИ И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Сибирский Николай Антонович

*ст. преподаватель Ливенского филиала «Государственный
университет — учебно-научно-производственный комплекс»*

г. Ливны, Россия

E-mail: sibir45@mail.ru

Стержневой темой в современных условиях являются вопросы, связанные с процессами модернизации и инновационного развития страны. Переход к инновационной модели развития остаётся важнейшим вызовом для России. В этом нас ещё раз убедил мировой экономический кризис, разразившийся в 2008 г., который показал всю опасность ориентации на экспортно-сырьевую модель развития. Финансовая нестабильность в еврозоне и ослабление европейской валюты сегодня вызывают ассоциации с 2008 годом, сдерживают инвестиционную активность.

Первичным, основным элементом национальной инновационной системы (НИС) выступает наука. При недостаточной развитости сферы исследований и разработок (ИР) на выходе НИС ожидать больших результатов не следует. Но инновационная активность в стране зависит и от состояния других звеньев, к которым следует отнести качество системы образования, эффективность системы стимулирования научной и инновационной деятельности, подготовленность органов государственного управления и других институтов и спрос на инновации. Спрос со стороны экономики на инновации осуществляют, как правило, хозяйствующие субъекты (корпорации), представляющие собой частный бизнес и госкорпорации.

Между получением научного результата и его использованием в экономике существует лаг, величина которого зависит не только от создателей научного знания, но и от качества подготовки и уровня квалификации специалистов в корпорациях и органах управления, осуществляющих и реализующих государственную научно-техническую и инновационную политику. От этого в целом зависит инновационная активность в стране.

В России невысок спрос на инновации, поэтому их внедряют только 10 процентов корпораций, в Греции — порядка 25, Германии и Бельгии — от 50 до 70 процентов. У малых и средних предприятий,

как правило, не хватает собственных оборотных средств, а заёмные средства для них дороги. Успешные крупные корпорации-монополисты не видят смысла в расходах на инновации, им и так неплохо. Госмеханизмы экономического стимулирования находятся ещё в процессе формирования. Сегодня объём мирового рынка наукоёмкой продукции составляет около 3 триллионов долларов, где 39 % занимает продукция США, 30 — Япония, 16 — Германия и всего 0,3 % — Россия [3, с. 33].

Мировой опыт показывает, что основная часть инноваций создаётся в предпринимательском секторе и, прежде всего, в крупных корпорациях, которые занимаются организацией, финансированием и коммерциализацией исследований фундаментального и прикладного характера, разработкой крупных проектов, интегрирующих результаты инновационного поиска малых наукоёмких компаний. Ряд новейших технологических разработок окупается только при условии их коммерциализации на уровне мирового рынка, доступного транснациональным корпорациям.

В нашей стране частный бизнес по-прежнему неактивен в проведении ИР и внедрении их результатов. Это отражают низкие затраты на эти цели со стороны крупнейших российских корпораций. Среди существующих причин, тормозящих инновационное развитие корпораций, не только недостаточный спрос на продукцию корпораций внутри страны, но и другие, например, изношенность оборудования, дефицит собственного капитала. Сохраняется глубокий разрыв между наукой и бизнесом, определяемый не столько ведомственными и организационными барьерами, сколько излишней ориентацией бизнеса на легкодоступный зарубежный инновационный ресурс. Наиболее настоятельной в иерархии потребностей (интересов) бизнеса является максимизация прибыли (дохода) бизнеса «сейчас» без ориентации на перспективу, в виду высокого уровня её неопределённости.

Зарубежный опыт показывает, что существует многообразие механизмов, с помощью которых в развитых странах мира государство участвует в создании благоприятного инновационного климата и содействует коммерциализации результатов ИР. В обобщённом виде применяемые инструменты можно разделить на три большие группы. Во-первых, это прямое финансовое участие государства в виде финансирования определённых проектов (например, участие в венчурном финансировании) или организаций (например, малых инновационных предприятий). Во-вторых, это поддержка связей между государственным и частным сектором в научно-инновационной

сфере (государственно-частные партнёрства). В-третьих, это финансирование создания элементов производственно-технологической инфраструктуры (технопарков, инкубаторов, офисов по продвижению технологий, и т. п.) [6, с. 91].

В Европе осознание важности развития инноваций привело к появлению в 1995 г. «Зелёной книги по проблеме инноваций», в которой были определены основные меры, способствующие более активному распространению инноваций и созданию условий для успешной коммерческой реализации новых идей. В этом документе были определены следующие основные направления в развитии развития инновационных процессов:

- развитие мониторинга технологий и прогнозов;
- целевые исследования, направленные на инновации;
- развитие системы образования и системы повышения квалификации;
- распространение знаний о преимуществах инноваций;
- улучшение режима финансирования инноваций;
- создание благоприятного налогового режима для инноваций;
- правовая охрана интеллектуальной собственности;
- упрощение административных процедур;
- создание благоприятной законодательной среды и управления;
- распространение экономической информации;
- поощрение инноваций в корпорациях, особенно на малых предприятиях;
- сглаживание региональных диспропорций в распространении инноваций;
- совершенствование программ государственной поддержки инноваций.

К сожалению, в России таких механизмов не существует. Российские органы власти пытаются воздействовать на инновационную активность бизнеса, но бизнес-среда очень вяло реагирует на это предложение. В связи с этим процессы модернизации и инновационного развития, обозначенные как приоритетные задачи технологической перестройки промышленности, в настоящее время находятся в крайне слабом состоянии и не могут влиять на эффективность деятельности отраслей.

Из вышеизложенного становится понятной необходимость поиска и развития условий и элементов, которые смогли бы обеспечить достижение главной цели — перехода России к инновационной экономике. В сложившейся ситуации повышение

роли российских корпораций и корпоративного управления как наиболее дееспособных институтов реализации «инновационной политики» государства путём активизации инновационных процессов за счёт собственной инфраструктуры выглядит самым приемлемым вариантом.

Для создания инфраструктуры «инновационной экономики» и интеграции в неё малого бизнеса корпорации должны обладать финансовыми, технологическими и интеллектуальными возможностями.

Для активизации инновационных процессов, реализации успешной политики в корпоративной собственности требуется наличие интеллектуального ядра в корпорации. Позволить себе это может только успешная компания. Так, М. Слипенчук, рассмотрев два компонента нематериальных ресурсов — индивидуальный человеческий капитал и качество корпоративного управления, делает вывод: предприятие с креативными сотрудниками становится явно выраженной инновационной компанией [5, с. 95].

П. Друкер, обобщая положительный опыт многих корпораций, утверждает, что главным конкурентным преимуществом сегодня является способность корпорации постоянно генерировать новые идеи [2, с. 49].

В экономической литературе широко раскрываются базовые современные принципы управления, вытекающие из новой парадигмы менеджмента, сложившейся в условиях экономики, основанной на знаниях. В основе всех принципов лежит социальный аспект управления, т. е. особое внимание современной экономики к человеку как генератору и носителю знаний.

Передовые успешные корпорации постоянно стремятся ко всему новому. Развитие бизнеса в таких корпорациях идёт через инновации. Они превосходят своих соперников не только потому, что в их распоряжении находятся высококвалифицированные технологи и конструкторы, создающие новые технологии и продукты, но и благодаря системному представлению инновационного процесса — понимаю, что этот процесс непосредственно связан с коммерческой деятельностью, более комплексному видению инновационных продуктов, более полному развитию и использованию своих ресурсов. Такое «понимание» возможно при эффективном корпоративном управлении.

В развитых странах мира полностью доминирует, господствует экономика корпораций. На её базисе в силу вступает особый экономический закон — закон вертикальной интеграции.

По сути, он представляет собой закон отношения к прибыли, так как он запрещает извлечение прибыли из промежуточного производства, допуская её извлечение только из производства конечной продукции. Вертикальная интеграция — это воспроизводственная интеграция науки, добывающих и обрабатывающих производств, со специализацией на выпуске конкретных видов конечной наукоёмкой продукции: микропроцессоров, ЭВМ, электронных двигателей различного применения, авиационной техники, судов и кораблей, систем цифровой связи и цифрового телевидения [1, с. 23].

В вертикально интегрированных структурах наука представляет собой внутренний фактор, обеспечивающий инновационное развитие корпорации. Российская практика свидетельствует: корпорации, находящиеся вне вертикальной интеграции, содержат науку не в состоянии; децентрализованный частный капитал вообще избавляется от науки.

Исследовав российскую модель корпоративного управления, её институциональную конфигурацию, характерную для России, можно оценить её влияние на инновационное развитие корпораций. В отличие от опыта развитых стран, в которых в зависимости от особенностей институциональной среды сложилось два базовых варианта корпоративного управления (аутсайдерская и инсайдерская модели), российская модель характеризуется гипертрофированным влиянием одной группы стейкхолдеров — собственников. Стейкхолдеры — это группы, организации или индивидуумы, на которые влияет компания и от которых она зависит (это самое короткое и ёмкое определение, которое дал Бредли Гугинс (Bradley Googins), директор Центра по корпоративному гражданству Бостонского колледжа (Boston College Corporate Citizenship Center)).

Собственники существенно ограничивают prerogatives топ-менеджмента при пассивной роли трудовых коллективов. Наряду с традиционным механизмом контроля над деятельностью менеджмента через совет директоров, собственники российских корпораций создают надстроечные структуры — управляющие компании, которые курируют функциональные направления деятельности подконтрольной собственнику корпорации. Как правило, такие структуры осуществляют управление распределённой в пользу мажоритарных собственников прибылью (получение необходимой доходности на вложенный капитал). В тех корпорациях, которыми управляют сами собственники, совет директоров не оказывает существенного влияния

на эффективность. Успешность таких корпораций в инновационном развитии в большей степени зависит от субъективных факторов.

На наш взгляд, исходя из изложенного, для трансформирования сырьевого роста российской экономики в инновационное развитие необходимы, по крайней мере, четыре исходных условия:

- технологический, финансовый и интеллектуальный потенциал, достаточный для запуска инновационного процесса;
- институциональная система (включающая как формальные, так и неформальные элементы и правила игры), ориентированная на инновационное развитие;
- постоянный рост числа участников инновационной «цепочки», в том числе в результате вовлечения в неё новых социальных групп и институтов в интеграционной сети «наука-образование-производство»;
- востребованность инноваций большинством хозяйствующих субъектов, физических лиц, НИС в целом.

Институциональная система должна включать такой институт, как корпоративное управление, учитывающее не только интересы большинства стейкхолдеров, но и общенациональные интересы. Государственная политика и программы должны быть направлены не просто на содействие экономическому росту, но и на обеспечение справедливого распределения плодов рыночного развития. При этом с помощью хорошо организованной системы регулирования общество в состоянии воздействовать на результаты рыночной деятельности, притом воздействовать на неё именно в общественных интересах. В корпоративной экономике государство должно применять как прямые, так и косвенные методы регулирования. Отказ от прямых методов — доминанта современной неолиберальной экономической системы.

В России для реальной модернизации необходимо разработать и проводить продуманную государственную промышленную политику, иными словами, стране нужен закон о промышленной политике. Только тогда можно обеспечить системную оптимизацию структуры экономики. Для большинства граждан страны должны быть ясны пути проведения модернизации. В наших условиях без реиндустриализации (неоиндустриализации) обойтись невозможно, нельзя сформировать новую социальную политику без кардинальных изменений в промышленном секторе. Изменение структуры экономики необходимо осуществлять в пользу отраслей инвестиционного спроса, ориентируясь, прежде всего, на внутренний

спрос, которые с течением времени способны стать конкурентоспособными [4, с. 134].

В стране разработана «Стратегия-2020», в которой определены ориентиры структурной перестройки. Но обозначенные цели необходимо подкрепить программой действий по их реализации.

В регионах для проведения реиндустриализации нужно создавать региональные центры модернизации промышленности. В проблемных регионах и отраслях до момента достижения необходимых показателей не обойтись без промежуточных институтов развития.

Только при этих условиях возможен переход к инновационной экономике, основанной на знаниях.

Список литературы:

1. Губанов С.С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // *Экономист*. — 2008. — № 9. — С. 3—27.
2. Друкер П.Ф. О профессиональном менеджменте. — М.: Вильямс, 2007. — 224 с.
3. Катырин С.Н. Новая реиндустриализация // *Российская Федерация сегодня*. — 2011. — № 22. — С. 32—34.
4. Сибирский Н.А. Неоиндустриальная парадигма как основа модернизации экономики // *Инновационное развитие экономики России: сборник статей по материалам Третьей МНК*; 21—24 апреля 2010 г.: том 3. — М.: Экономический факультет МГУ; ТЕИС, 2010. — С. 130—134.
5. Слипенчук М. Человеческий капитал и корпоративное управление в современной экономике // *Проблемы теории и практики управления*. — 2009. — № 5. — С. 94—104.
6. Халова Г., Александрова С. Государственная поддержка инновационного бизнеса: зарубежный опыт // *Вестник Института экономики РАН*. — 2010. — № 4. — С. 91.

СЕКЦИЯ 7.

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

Подковыркина Валентина Анатольевна

студент 6 курса ИКРиМ Уральский Государственный

Педагогический Университет г. Екатеринбург,

заместитель директора по ВР, МКОУ СОШ № 44

г. Реж

E-mail: walyakost@mail.ru

Сыманюк Эльвира Эвальдовна

научный руководитель, д-р психол. наук, профессор,

зав. кафедрой акмеологии и психологии управления УрГПУ

Управление персоналом организации требует особого анализа, поскольку человеческий ресурс — в целом, один из наиболее значимых ресурсов организации. В школе же он приобретает особое значение по нескольким причинам. Во-первых, это ресурс, наиболее подвластный руководителю в рамках финансовой и материальной ограниченности ресурсов. Во-вторых, персонал школы — это, прежде всего, педагоги, от качества работы которых зависит не только успешность самой школьной организации, но и развитие учеников.

Рассмотрим ситуацию с управлением персоналом в школе по традиционным его направлениям:

1. **Планирование, поиск и подбор персонала.** Набор персонала — одно из основных направлений в работе с персоналом. В этом контексте можно говорить о таких трех аспектах этой работы, как планирование персонала (планирование потребности в персонале), поиск персонала и подбор персонала. В школе при проведении поиска потенциальных сотрудников на первое место среди источников выходят внешние, поскольку в редких случаях существует возможность ротации внутри организации, это может касаться только выдвижения на руководящие должности из числа рядовых педагогов,

на все рядовые же должности необходимо искать кандидата «со стороны». Среди внешних источников отходит на второй план такой популярный для коммерческой среды источник, как Интернет. На настоящий момент в нашей стране школы редко публикуют вакансии на специализированных сайтах в Интернете, а педагоги редко размещают свое резюме на этих сайтах. Активно пользуются школы объявлениями о вакансии в печатных СМИ. Но все же, скорее всего, со временем все же эти два источника поменяются по значимости. С другой стороны, нужно сделать акцент, что педагоги часто (чаще работников других специальностей) ищут работу по фактору близости к месту жительства, потому большее значение имеет публикация объявлений в районной прессе, а также объявления на здании самой школы. Зачастую педагог, ищущий работу, просто первым делом обходит или обзванивает все школы своего района. Традиционно сильно связь школ и с профильными педагогическими вузами и колледжами. В отличие от коммерческой среды, где далеко не всегда готовы взять молодого специалиста, поскольку считается, что образование слишком оторвано от реальной производственной практики, для педагогических работников этот разрыв значительно меньше. Иначе говоря, методика преподавания в школе (если это не школа с особой системой образования) мало чем отличается от той, которой учат студентов, к тому же, в обучении достаточно эффективна и длительна педагогическая практика. Таким образом, этот метод, по-видимому, и останется одним из ведущих. Для школ практически закрыт такой метод поиска персонала, как кадровые агентства, поскольку в бюджете не заложено средств на подобные услуги. При этом выше роль государственной биржи труда, услугами которой практически не пользуются коммерческие организации. Кроме того, вакансии школ обычно «стекаются» в районные управления образования, в которые также может позвонить педагог, ищущий работу, это специфичный источник поиска кандидатов именно для образовательных учреждений. Интересная ситуация складывается с процессом подбора персонала для школы. С одной стороны, исходя из здравого смысла, очевидно, что процедура подбора на педагогические должности в школу обязательна, тем более, что у всех на слуху ситуации жесткого обращения учителей со школьниками. Ясно, что работа с детьми – ответственная должность, для соответствия которых нужно иметь ряд личностных качеств, а главное — не иметь противопоказаний. Неплохо бы проверять и профессиональные умения кандидата на должность. Однако в большинстве школ никаких специальных процедур подбора

не проводится. На это существует две причины. Первая связана с тем, что все последние годы количество вакантных должностей серьезно превышало количество кандидатов. За исключением единичных «элитных» (по тем или иным показателям) школ, директор был рад найти на вакантную должность хоть кого-то. Практически любой кандидат принимался на работу, если он имел педагогическое образование. Ситуация с точки зрения директора вполне понятна, но тем не менее подбор персонала — это не только метод отбора персонала в условиях конкурса, это, прежде всего, способ удостовериться, что работник будет эффективно работать. Нужно сказать, что в самое последнее ситуация несколько меняется. В период кризиса работа в школе представляется гарантией стабильного дохода, социальных льгот и так далее. Количество кандидатов на вакансии увеличилось, в некоторых случаях появился конкурс и на рядовые должности. И тут на первый план выходит другая проблема — в школах некому процесс подбора организовывать, весь процесс обычно основан на изучении трудовой книжки и беседе с кандидатом. В школе этим занимаются завучи или директор, у которых нет для специальной организации этого процесса ни времени, ни профильных знаний. Таким образом, процесс поиска персонала для школы имеет свою специфику с точки зрения эффективности различных методов. Наибольшую же проблему на данный момент составляет организация эффективной системы подбора специалистов.

2. Найм и учет персонала, социальное обеспечение, управление условиями труда. Эти направления по работе с персоналом традиционно наиболее сильно развиты в школах. Документы обычно ведутся достаточно скрупулезно, обеспечиваются все необходимые социальные гарантии. Помимо социального обеспечения, установленного законом, обычно существует профсоюзный комитет, в задачи которого входит организация дополнительного социального обеспечения (льготные путевки в санатории, на культурные мероприятия и др.). Несмотря на отсутствие серьезных вредностей при работе в школе, обычно ведется и необходимая работа по охране труда и организации рабочего пространства. Нужно отметить, что в условиях государственной школы важно поддерживать и развивать это направление, поскольку оно является особым конкурентным преимуществом для многих специалистов при выборе именно школы местом своей работы.

3. Мотивация персонала. Мотивация персонала понимается как процесс побуждения сотрудников к деятельности для достижения целей организации. Для рассмотрения специфики мотивации

сотрудников школы, важно рассмотреть исследования о выраженности тех или иных мотивов у такой профессиональной группы, как педагоги средних общеобразовательных школ. В силу особенностей педагогической деятельности, направленной на обучение и воспитание, то есть материально не осязаемые категории, подчас именно нематериальное поощрение имеет важное значение для педагога, становясь неким мерилем его успешности. Иначе говоря, среди потребностей одной из ведущих является потребность в уважении, благодарности, принятии ценности педагогического труда. Установлено и то, что довольно высоко в иерархии мотивов педагогов стоят мотивы достижения безопасности — желание иметь стабильную работу, социальные гарантии, отсутствие риска, комфортное рабочее место и т. д. На более низких позициях по выраженности идут мотивы самостоятельности, состязательности, потребности во власти. Исходя из того, а также из описанных выше особенностей школьной организации, можно сделать вывод о специфике построения системы мотивации в школе. На первое место среди методов мотивирования выступают социально-психологические методы, такие, как моральное стимулирование, участие в управлении, отношение руководства, развитие общения в коллективе, профессиональный и карьерный рост и т. д. На втором месте — административные методы, включающие издание приказов и распоряжений, апелляция к положениям и должностным инструкциям, наблюдение за правилами внутреннего распорядка. И, наконец, на третьем месте среди методов мотивирования будут стоять экономические методы, такие, как премирование, дополнительные льготы, надбавки, единовременные выплаты и т. д. Ограничение использования этих методов связано с ограниченными финансовыми возможностями директоров, «низким качеством финансов», о котором шла речь выше, а также с низким уровнем экономической грамотности руководителей школ. Таким образом, в этом направлении работы с персоналом просматривается достаточно интересная специфика, когда традиционно самые сильные методы уходят на второй план. Если руководитель коммерческого предприятия будет в первую очередь выстраивать систему материального стимулирования, то руководитель школы должен разрабатывать эффективную модель нематериального стимулирования.

4. Организационная культура и управление трудовыми отношениями. К компонентам организационной культуры можно отнести: психологический климат в организации, организационные нормы, особенности поведения во взаимодействии, культурные

ценности и мировоззрение. Управление организационной культурой и, в частности, трудовыми отношениями работников — серьезный ресурс организационной эффективности. Сложность для директора школы в управлении организационной культурой состоит в отсутствии достаточного навыка по ее анализу и планированию изменений. Действия, которые они производят в том направлении, часто неосознанны или интуитивны, хотя и в том случае могут быть достаточно эффективными.

5. Адаптация и развитие персонала. Следующая группа направлений связана с сопровождением сотрудников во время работы в организации. Начинается оно с организации адаптации нового сотрудника, а также включает все виды и формы развития персонала. К методам развития персонала относят наставничество, планирование карьеры, замещение должностей, ротацию внутри организации, обучение профессиональное и социально-психологическое, участие в проектных группах и др. Говоря об особенностях организации развития персонала в школе, нужно отметить, что некоторые методы в том процессе традиционно сильны. Это периодические курсы повышения квалификации для педагогических и руководящих работников, это развитая во многих школах система наставничества, это и привлечение к работе профессиональных методических объединений внутри школы. Существует и практика формирования кадрового резерва на замещение руководящих должностей. Большое значение имеют в том плане и конкурсы профессионального мастерства. Недостаточно развито и требует развитие социально-психологическое обучение сотрудников школ. Педагогам необходимо овладеть не только новыми профессиональными технологиями, важно и развитие личностных качеств и навыков. На первый план здесь выходит профилактика эмоционального выгорания, развитие навыков организации групповой работы и др. Специфическим методом развития для педагогов может выступить и индивидуальная работа с психологом по проработке возникающих проблем в общении с учащимися, по подаче материала и т. д. Однако на данный момент для таких форм работы нет соответствующего ресурса ни внутри школы, ни на уровне управлений образованием. Не всегда есть и у директоров школ понимание необходимости таких форм развития.

6. Оценка и аттестация персонала. Оценка и аттестация персонала — одна из важнейших направлений с работе с персоналом. Осуществляется для определения соответствия работника занимаемой должности, принятию решений по кадровым перемещениям, развитию

персонала и оплате труда. Все сотрудники школы обязаны проходить периодическую аттестацию. От результатов аттестации в тарифной оплате труда зависит уровень заработной платы.

7. Развитие организационных структур управления. Организационная структура управления не просто отражает специфику деятельности компании, она является инструментом эффективного взаимодействия между сотрудниками и эффективности управленческих воздействий. Оргструктура отражает разделение в организации на отделы, разделение функционала между сотрудниками, иерархию подчинения в компании. Для большинства современных российских школ характерны традиционные иерархические структуры, которые не всегда эффективны в условиях проведения изменений. Если линейное взаимодействие в школе обычно достаточно отлажено и эффективно, то взаимодействие между отделами, а особенно командное взаимодействие, иногда становится труднореализуемой целью. Тем не менее, именно в создании более гибких организационных структур — большой потенциал управления школьной организацией.

В завершении данного обзора, нужно отметить, что в современной образовательной ситуации актуализировано противоречие между потребностью в новой теории управления развитием персонала образовательного учреждения и сохраняющейся практической установкой на управление кадрами. Таким образом, можно сделать вывод, что в школьной организации целесообразно проводить целенаправленную кадровую политику по всем направлениям работы с персоналом. Это должно делаться с учетом специфики школьной организации, с проведением адаптации традиционных методов управления персоналом к ее условиям. Однако для данной работы на настоящее время в большинстве школ отсутствуют кадровые и финансовые ресурсы, а также осознание ее важности руководством.

Список литературы:

1. Афанасьева Т.П., Немова Н.В. Профессиональное развитие кадров муниципальной системы образования. Книга 2. Планирование и мотивация профессионального развития кадров: Методическое пособие /Под ред. Н.В. Немовой. — М.: АПКИПРО, 2004. — 116 с.
2. Базаров Т.Ю. Управление персоналом: Учеб. пособие для студ. — М.: Мастерство, 2002. — 224 с.
3. Бурганова Л.А. Теория управления: Учеб. Пособие. — М.:ИНФРА — М, 2010. — 138 с.

КАК ПРЕОДОЛЕТЬ СОПРОТИВЛЕНИЕ СОТРУДНИКОВ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИИ

Шутова Наталья Викторовна

*магистр 1 курса Уральского федерального университета
имени первого президента России Б.Н. Ельцина,
г. Екатеринбург
E-mail: firstish@e1.ru*

Соколова Эльвира Геннадьевна

*канд. социол. наук, доцент, Уральского федерального университета
имени первого президента России Б.Н. Ельцина,
г. Екатеринбург*

Изменения в компании не всегда приветствуются сотрудниками. Кроме желания руководителей, которые почти всегда исходят из экономической выгоды для компании, есть другой момент — отношение коллектива компании к предстоящим нововведениям. Все попытки внедрить изменения окончатся неудачно и окажутся экономически невыгодными, если не будут учитывать человеческий фактор. Следовательно руководители и менеджеры по персоналу должны обратить внимание на то, как сотрудники воспринимают предстоящие нововведения и что именно вызывает у них протест.

Сотрудники сопротивляются изменениям, так как они кажутся им угрозой для привычного поведенческого стереотипа, статуса или материального вознаграждения.

Психологи из США Н. Тичи и М. Деванна разделили причины, из-за которых сотрудники сопротивляются изменениям. Эти причины — культурные, технические и политические.

Технические причины сопротивления изменениям объединены с техническими условиями организации, т. е. связаны с человеческими и техническими ресурсами в компании.

1. Действие по инерции или привычке. Сотрудники оказывают сопротивление при решении отдельных задач. Людям сложно изменить свое поведение, так как они привыкли делать работу по-другому, иным способом.

2. Страх перед неизвестностью. Очень часто сотрудники компании не видят перспективы внедрения нововведений, поэтому у них возникает ощущение тревоги, а следовательно и сопротивление.

3. Снижающиеся издержки. Многие сотрудники понимают, что перемены ведут к выгоде, но поддержать изменения они не готовы, так как у них вырабатываются привычки, и им психологически сложно изменить их.

Политические причины сопротивления изменениям основаны на перераспределении власти в компании.

1. Угроза влиятельным коалициям. Причина — конфликт старой и новой власти в компании.

2. Принятие решений по принципу нулевой суммы из-за ограниченности ресурсов. При планировании изменений руководители очень часто призывают к большей производительности с меньшими издержками. Эти манипуляции с нулевой суммой проводить достаточно трудно, поэтому возникает сопротивление изменениям.

3. Обвинение лидеров за совершение ошибок в прошлом. Возможно, сопротивление при внедрении изменений возникает потому, что лидеры должны критически относиться к своему поведению и решениям в прошлом ради осуществления новых перемен. Психологи утверждают, что людям трудно перестроиться, если они чувствуют собственную ответственность за возникновение проблем, которые они сейчас решают.

Из-за изменения ценностных ориентиров и социальных норм, которые действуют в организации, возникают культурологические причины сопротивления изменениям. К таким причинам относятся:

1. Культурные фильтры на пути избирательного восприятия. Организационная культура утверждает определенные ценности, которые затрудняют сотрудникам компании другие способы ведения дел. Она определяет то, как сотрудники могут воспринять возможное. Один из способов дифференциации сотрудников — деление их на «твердолобых», т. е. неспособных к изменениям, и восприимчивых и способных научиться вести себя по-новому, продуктивно работать в другой среде.

2. Возвращение к старым добрым временам. Психологи утверждают, что люди часто чувствуют большую безопасность, когда возвращаются к прошлому. Преобразования требуют от сотрудников отказаться от привычного ведения дел, и поэтому возникает сопротивление.

3. Неблагоприятный климат для проведения изменений. Часто компании различают по климату, который благоприятствует изменениям. Например, там, где царит атмосфера конформизма, часто ощущается и недостаток восприимчивости к проведению изменений. Многие крупные корпорации в этом отношении

не являются исключениями. Лидеры, которые внедряют изменения должны учитывать это и обеспечивать условия, которые формируют соответствующий климат.

М. Армстронг, практикующий специалист по управлению и автор большого количества книг по кадровому менеджменту, выделяет следующие восемь причин сопротивления изменениям:

1. Неприятие нового — сотрудники подозрительно относятся к тому, что, как им кажется, неблагоприятно повлияет на привычное ведение дел и способы работы. Они боятся изменить традиционную обстановку. Есть вероятность, что они не доверяют руководителям, а следовательно, и не верят их заявлениям о том, что изменения проводятся ради их блага и блага организации. Они могут иметь серьезные причины, которые основаны на прошлом опыте. У них могут быть подозрения, что руководство имеет скрытые мотивы.

2. Экономический страх — боязнь потерять деньги, угроза стабильности и гарантированной занятости.

3. Неудобство — из-за изменений жизнь станет труднее.

4. Неопределенность — изменения вызывают беспокойства из-за неопределенности своих результатов.

5. Символический страх — боязнь незначительных изменений, какой-то важный символ, например, отдельный кабинет или выделенное место на стоянке, могут стать символом больших перемен. Это особенно относится к тем сотрудникам, у которых нет полного понимания масштаба перемен.

6. Угроза межличностным отношениям — изменения, которые идут вразрез с привычными стандартами и социальными отношениями сотрудников, будут встречать сопротивления.

7. Угроза статусу или квалификации — восприятие изменений как понижающих статус или квалификацию человека.

8. Боязнь несоответствия компетентности — страх, что не хватит способностей справиться с новыми требованиями или приобрести новые навыки и умения.

Сопротивление изменениям бывает трудно преодолеть, даже когда оно не причиняет вреда. Однако попытка сделать это — ключевой элемент в создании стратегии изменений.

Во-первых, необходимо сделать анализ потенциального влияния изменений, наблюдая за степенью их воздействия на сотрудников. Результаты анализа покажут те аспекты изменений, которые будут поддерживать все или отдельные работники, а также те, которые вызовут сопротивление. Необходимо определить потенциально негативные реакции сотрудников и учесть все, перечисленные выше,

возможные причины сопротивления. Также попытаться понять чувства и страхи сотрудников, для того, чтобы рассеять необоснованную боязнь, и избежать двусмысленности. При проведении такого анализа человек, который ответственен за проведение изменений, должен осознавать, что нововведения, очень часто, вызывают подозрения, и должен создать все условия для того, чтобы обсудить реакции на предложения и добиться полного их понимания.

Во-вторых, необходимо вовлечь сотрудников в процесс изменений. Это даст работникам возможность выразить и преодолеть свои волнения, а также высказать свои предложения по поводу методов и способов проведения изменений. Цель — сформировать «чувство собственности», т. е. ощущения сотрудников, что они смогут жить с изменениями, так как сейчас вовлечены в их разработку и внедрение, т. е. это их изменения. Люди обычно не сопротивляются тому, что они помогли создавать.

В-третьих, информирование сотрудников о предлагаемых изменениях необходимо тщательно подготовить и четко оформить, потому что это поможет рассеять ненужные страхи. Использовать все имеющиеся каналы коммуникации — письменные документы, корпоративные СМИ, интернет и т. д. Однако наиболее эффективные инструменты — личное общение менеджеров с сотрудниками и система брифинга команд.

Список литературы:

1. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 327 с.
2. Тичи Н., Деванна М.А. Лидеры реорганизации (из опыта американских корпораций). — М.: Экономика, 1990. — 204 с.

АГРОМЕНЕДЖЕР — ЭТО ЛИДЕР

Шевцов Владимир Викторович

*д-р экон. наук,
Академия маркетинга и социально-информационных
технологий, ИМСИТ,
г. Краснодар
E-mail: denshevtsov@ya.ru*

Каким образом агроменеджер может стать лидером, эффективным управляющим людьми, заниматься их обучением, воспитанием, привитием соответствующей оргкультуры, и, в конечном счете, сделать сотрудников и организацию эффективными? Как он должен научиться предоставлять обучение подчиненным в нужное время оптимальным способом? Вузовское образование, личный опыт, семинары, курсы, безусловно, не могут всего этого дать, так как работа каждого агроменеджера в каждой организации достаточно специфична и не приемлет учебы на собственных ошибках в течение длительного срока [1].

Как правило, руководители большинства сельхозорганизаций понимают, что всё возрастающий темп аграрной жизни, стремительные изменения в современной агро-среде диктуют свои условия и требуют постоянного развития и совершенствования. Одним из наиболее продуктивных путей для этого должен стать агрокоучинг.

Исходя из опыта использования коучинга в других сферах экономики, многолетнего опыта работы автора статьи в сфере агробизнеса, можно утверждать, что агрокоучинг позволит руководителям сельхозпредприятий значительно повысить свою личную эффективность за счёт более качественной коммуникации, наиболее рационального использования имеющихся у них знаний и ресурсов, повышения осознанности и ясности [2].

Работа с коучем даст возможность руководителям сельхозпредприятий в наибольшей степени раскрыть свой потенциал, максимально использовать на практике свои деловые и личностные качества, развить лидерские качества. Так же коучинг позволит достичь поставленных целей в кратчайшие сроки с наименьшими затратами сил и ресурсов, найдя для этого наиболее эффективные пути. Таким образом, коучинг — это как раз то, что позволит руководителям предприятий аграрной сферы подняться на новый уровень хозяйствования, причём сделать это легко и комфортно.

Руководитель сельхозпредприятия — это лидер. Лидерские качества кто-то имеет от рождения, а кто-то их развивает уже в сознательном возрасте. Но, этого мало, ведь руководитель обязан быть еще и успешным. Давно известно, что главной составляющей любого успеха является вера в себя. Но, даже когда такая вера есть, ее очень нелегко сохранить и приумножить. Коуч способен вдохновлять и поддерживать планы агроменеджера и его веру в себя [3].

Руководитель стремится к целям двух видов: целям бизнеса — получению внешних результатов и к личным целям — изменению себя для получения определенных результатов в бизнесе. Наиболее быстрый и эффективный способ приобрести эти умения — воспользоваться услугами профессионального коуча в направлении развития навыков управления и лидерства, личной эффективности, уровня работоспособности, а в целом повышению качества работы и жизни.

Почему клиентами коуча чаще всего должны становиться руководители сельхозпредприятий?

А все потому, что они уже победители, это люди уже добившиеся успеха, им не нужен учитель и ментор. И у коуча здесь совершенно другая роль — он помогает руководителю увидеть себя и свой бизнес со стороны. Коучинг — это особая форма консультирования, творческое партнерство, трансформирующий постоянный диалог, обсуждение текущей ситуации, фокусирование на успешных стратегиях, а не на ошибках и неудачах.

Главная задача коуча — помочь руководителю сельхозпредприятия не только сосредоточиться на самых важных направлениях его деятельности, под другим углом посмотреть на себя и на свой бизнес, но и эффективно увязать цели клиента с целями его команды и его организации.

Коучинг поможет повысить производительность текущей деятельности руководителя, подготовиться к более высоким уровням ответственности, эффективнее справляться с рабочим стрессом, прояснить или изменить карьерные цели [4].

При помощи коучинга руководители смогут по-новому посмотреть на организационные и личные цели и задачи. Коучинг помогает раскрыть потенциал руководителя, помогает ему достичь самые амбициозные цели, развивает навыки разработки целей с учетом приоритетов, определять сроки их достижения, позволяет руководителям найти свой внутренний потенциал, ресурс, свойственный не просто сотруднику, а управленцу. Коучинг для руководителей

ставит перед собой цель помочь клиенту повысить уровень эффективности всех тех управленческих решений, которые ими принимаются.

Коучинг руководителей может повысить эффективность инвестиций, удовлетворение и увлечённость работников.

К сожалению то, что кто-то достиг успеха в своей деятельности, отнюдь не означает, что он может помочь руководителю сельхозпредприятия добиться таких же успехов в процессе коучинга. То, что работает у одного человека с позиции подхода или системы, может не сработать у другого. Чтобы быть эффективным, коуч должен понимать, в чем заключается успех в конкретной работе и сфере деятельности. Коучинг руководителей в основном происходит вокруг «интеллектуальных» навыков, связанных больше с лидерством и управленческой эффективностью, чем с получением особых технических знаний. Основное намерение коучинга делать еще более эффективными высокоэффективных людей [5].

Сегодня агрокоучинг становится эффективным стратегическим и тактическим оружием в арсенале руководителей как форма поддержки для руководителей сельхозпредприятий, приобретает реальные черты в различных формах. В частности, работающий в Краснодарском крае «Региональный центр поддержки бизнеса», располагающий соответствующим научным и кадровым потенциалом, оказывает руководителям сельхозпредприятий региона соответствующую услугу. Работа центра в этом направлении предусматривает:

1. Формирование долгосрочного стратегического плана развития карьеры и жизни в целом;
2. Развитие коммуникативных навыков и навыков разрешения конфликтных ситуаций;
3. Улучшение навыков самоорганизации и тайм-менеджмента;
4. Активизация внутреннего мотивационного потенциала руководителя, рост его активности и уверенности;
5. Совершенствование способов мотивации подчиненного персонала.
6. Изучение предприятия и окружения руководителя, формулирование необходимых для успешного развития предприятия компетенций руководителя сельхозпредприятия;
7. Проведение интервью с руководителем для оценки его личности и получения объективной информации о его профессиональных и личных качествах, о проблемных областях и зонах, мотивирующих на развитие;
8. Развитие навыков решения проблем разного рода, помощь

в определении как максимально эффективно использовать выявленные таланты в реальной жизни и бизнес-среде;

9. Обсуждение и решение повседневных деловых задач руководителя с целью выделения приоритетных шагов и действий;

10. Развитии важных компетенций, повышающих результативность и успех в карьере: креативность, эмоциональная и социальная компетентность, коммуникативная компетентность, стресс-менеджмент, тайм-менеджмент;

11. Формирование и развитие целостной модели персональной успешности. Правильная расстановка приоритетов;

12. Управление изменениями, формирование нового позитивного опыта;

13. Повышение качества жизни. Формирование оптимальной карты личного развития, баланса карьеры и личной жизни.

14. Повышение уровня удовлетворенности, достижение состояния внутренней гармонии.

15. Развитие уверенности. Формирование нового имиджа. Создание поддерживающей среды, дающей энергию и ощущение наполненной жизни.

Личные тренеры есть у профессионалов, у любителей их нет. Коучинг ориентирован на действие, учитывает текущую и будущую производительность. Он, как правило, происходит в точке пересечения умений, знаний, талантов и мотивации руководителя с рабочими требованиями, карьерными целями и движущими силами рынка. Коучинг помогает лучшим агроменеджерам стать еще лучше.

Список литературы:

1. Адизес И. Идеальный руководитель: Почему им нельзя стать и что из этого следует/ Ицхак Калдерон Адизес; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 262 с.
2. Армстронг М. и Бэрон А. *Performace Management*. Управление эффективностью работы, 2 изд. Пер. с англ. — М.: Hippo Publishing, 2007. — 384 с.
3. Бетлі Сюзан. Тренер для керівника: Як досягти екстраординарних результатів завдяки коуч-менеджменту / Пер. з англ. — Дніпроретроськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. — 320 с.
4. Портал развития бизнеса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://businessuga.ru/term-biz-couch/couch-dl-ruk-term>.
5. Бизнес-коучинг: коучинг для бизнеса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://bcoaching.clan.su/index/kouching_rukovoditelej/0-4.

СЕКЦИЯ 8.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ ПРИНУДИТЕЛЬНОГО ВЗИМАНИЯ НАЛОГОВ ПО МАНГИСТАУСКОЙ ОБЛАСТИ

Жантлеуов Мереке Орынғалиевич

*инженер отдела планирования, ТОО «Keppel Kazakhstan»,
РК, г. Актау*

E-mail: mereke-berish@mail.ru

Одним из главных обязательств налогоплательщика является своевременная и полная уплата налогов и других обязательных платежей в бюджет в порядке и сроки установленные законодательством. При этом налогоплательщик в праве исполнить налоговое обязательство досрочно. А в случае неуплаты в срок, т. е, при неисполнении налогоплательщиком налоговых обязательств, в лицевого счете образовывается налоговая задолженность, которая состоит из налога, пени и штрафа [11].

Государство в лице органа налоговой службы имеет право требовать от налогоплательщика исполнения его налогового обязательства в полном объеме, а в случае неисполнения или неполного исполнения налогового обязательства применять способы по его обеспечению и меры принудительного исполнения в порядке, предусмотренном Налоговым Кодексом РК [4].

Исполнение налогового обязательства осуществляется налогоплательщиком самостоятельно и при этом налогоплательщик совершает следующие действия:

1. Встает на регистрационный учет в налоговом органе;
2. Ведет учет объектов налогообложения;
3. Исчисляет, исходя из объектов налогообложения, налоговой базы и налоговых ставок, суммы налогов и других обязательных платежей, подлежащих уплате в бюджет;
4. Составляет и представляет налоговые формы органам налоговой службы в установленном порядке;

5. Уплачивает исчисленные и начисленные суммы налогов и других обязательных платежей в бюджет. При неисполнении или неполной исполнении выше названных действий возникает налоговая задолженность налогоплательщика перед государством.

Таким образом, налоговая задолженность образуется в результате начислений по декларациям и расчетам, и налогоплательщик, сдавая налоговую отчетность, должен своевременно уплачивать начисленные налоги и платежи.

Погашение налоговой задолженности производится в следующем порядке:

1. Сумма недоимки;
2. Начисленные пени;
3. Сумма штрафов.

Если налогоплательщик, имея налоговую задолженность, их своевременно не погашает, то государство, в лице налоговых органов, применяет установленные Налоговым Кодексом способы по обеспечению исполнения налогового обязательства. Эти способы указаны в статье 609 Налогового Кодекса.

А именно:

1. Начисление пени на неуплаченную сумму налогов и других обязательных платежей в бюджет;
2. Приостановление расходных операции по банковским счетам налогоплательщика — юридического лица, структурного подразделения юридического лица, нерезидента, индивидуального предпринимателя, частного нотариуса, частного судебного исполнителя и адвоката.
3. Приостановление расходных операции по кассе налогоплательщика.
4. Ограничение в распоряжении имуществом налогоплательщика.

В случаях когда применение выше указанных способов (обеспечения исполнения налогового обязательства) не дает положительного результата, т. е. не полностью погашена налоговая задолженность, то налоговые органы применяют меры принудительного взыскания налоговой задолженности, согласно ст. 614 Налогового Кодекса.

Меры принудительного взыскания налоговой задолженности производится в следующем порядке:

1. За счет денег, находящихся на банковских счетах;
2. Со счетов дебиторов;
3. За счет реализации ограниченного в распоряжении имущества;

4. В виде принудительного выпуска объявленных акций.

Налоговом Кодексе даны также перечень случаев, когда не применяются меры принудительного взыскания:

1. При наличии у налогоплательщика налоговой задолженности в размере менее 6-кратного месячного расчетного показателя (МРП за 2012 год — 1618 тенге) и действующего на 1 января соответствующего финансового года — со дня образования такой задолженности;

2. Признания судом налогоплательщика банкротом с момента возбуждения производства по делу о банкротстве;

3. Введение реабилитационной процедуры в отношении налогоплательщика — со дня вступления в силу определения суда о применении реабилитационной процедуры;

4. Принудительной ликвидации: банков, накопительных пенсионных фондов — с даты возбуждения судом дела о принудительной ликвидации; страховых организации — с даты вступления в законную силу решения суда о принудительной ликвидации.

Вопросы исполнения налогового обязательства всегда остается актуальным во всех областях Республики.

Налоговая задолженность (недоимка) имеется к сожалению, и в нашей области, хотя применяется все меры к их устранению или снижению.

Так, по итогам 2011 года по Мангистауской области недоимка составила 17338,9 млн. тенге. В сравнении с показателями прошлого года. (24 746,8 млн. тенге) *недоимка уменьшилась на 7 408,0 млн. тенге*, что составляет 70,1 % темпа роста или 29,9 % сокращения [1; 2].

Данное снижение налоговой задолженности достигнута в результате эффективного использования всех методов принудительного взимание, согласно Налогового Кодекса.

Наибольший удельный вес в сумме недоимки приходится на следующие налоги:

- Корпоративный подоходный налог — 7 153,6 млн. тенге или 41,2 %;
- НДС — 2 863,4 млн. тенге или 16,5 %;
- Налог на сверхприбыль — 3 589,2 млн. тенге или 14,9 %;
- Рентный налог на экспорт — 2832,3 млн. тенге или 10,2 %;
- Земельный налог — 900,4 млн. тенге или 5,2 %;

По состоянию на 01.04.2012 г. недоимка-1 по Мангистауской области составила 12 599,3 млн. тенге. В сравнении с показателями на 01.01.2011 г. (19 813,5 млн. тенге) *«Недоимка-1» уменьшилась на 7 214,2 млн. тенге*, что составляет 63,6 % темпа роста или 36,4 % сокращения.

По отдельным районам Мангистауской области допущено рост недоимки:

- НУ по Мангистаускому району — рост недоимки 155,6 %;
- НУ по Морпорт Актау — рост недоимки 115,4 %;
- НУ по Тупкараганскому району — рост недоимки 103,4 %;
- НУ по Бейнеускому району — рост недоимки 99,9 % или 0,1 % сокращения [9; 10].

В ходе проведения работ по взысканию сумм налоговой задолженности налогоплательщиков по налогам и другим обязательным платежам в бюджет, налоговыми органами области *эффективно приняты следующие установленные меры принудительного взимания налоговой задолженности:*

- приостановлены расходные операции по банковским счетам 2336 налогоплательщикам на сумму 1 279,2 млн. тенге;
- приостановлены расходные операции по кассе 2336 налогоплательщикам на сумму 1 279,2 млн. тенге;
- вынесены решения об ограничении в распоряжении имуществом в счет налоговой задолженности 756 налогоплательщикам на сумму — 422,3 млн. тенге и описано имущество 19 недоимщиков на сумму 135,9 млн. тенге;
- передано на специализированный аукцион имущество 3 налогоплательщиков на сумму 1 099,2 млн. тенге; реализованных отсутствует;
- выставлены инкассовые распоряжения на банковские счета 2063 налогоплательщикам на сумму 1 165,3 млн. тенге, в результате чего взыскано в бюджет 72,6 млн. тенге;
- выставлено инкассовых распоряжений на счета 2 дебиторов на сумму 1,8 млн. тенге, которая полностью взыскана.

По Мангистауской области также принимаются меры по погашению недоимки по отчислению пенсионных взносов в накопительный пенсионный фонд. По состоянию на 01.04.2012 г. сумма недоимки:

- по ОПВ в НПФ составила 263,7 млн. тенге. В сравнении с показателями на 01.01.2012 г. (279,1 млн. тенге) *недоимка снизилась на 15,4 млн. тенге*, что составляет 94,5 % темпа роста или 5,5 % сокращения.

Недоимки по ОПВ в НПФ было допущено по следующим районам области:

- НУ по Морпорт Актау — рост недоимки 172,9 %;
- НУ по Бейнеускому району — рост недоимки 100 %;
- НУ по Каракиянскому району — рост недоимки 97,9 % или 2,1 % сокращения;

- НУ по г. Жанаозен — рост недоимки 97,4 % или 2,6 % сокращения.

В ходе проведения работ по взысканию сумм задолженности по ОПВ в НПФ *приняты меры*:

- направлены уведомления о погашении задолженности по ОПВ в НПФ 10111 агентам на сумму 323,1 млн. тенге;
- приостановлены расходные операции по банковским счетам 5 501 агентов-должников на сумму 375,9 млн. тенге;
- приостановлены расходные операции по кассе 5 501 агентов-должников на сумму 375,9 млн. тенге.

Ведется большая работа по снижению недоимки по социальным отчислениям в Государственный Фонд социального страхования.

По состоянию на 01.04.2012 г. сумма недоимки:

- по социальным отчислениям в ГФСС составила 73,8 млн. тенге.

В сравнении с показателями на 01.01.2012 г. (76,2 млн. тенге) *недоимка снизилась на 2,4 млн. тенге*, что составляет 96,8 % темпа роста или 3,2 % сокращения.

В ходе проведения работ по взысканию сумм задолженности по социальным отчислениям в ГФСС были *приняты следующие меры*:

- направлены уведомления о погашении задолженности по СО в ГФСС 9429 плательщикам на сумму 128,6 млн. тенге;
- приостановлены расходные операции по банковским счетам 3473 агентов-должников на сумму 288,3 млн. тенге.

По состоянию на 01.04.2012 г. по непроизводственным платежам в целом по области при прогнозе 12,0 млрд. тенге *поступило в бюджет 12,1 млрд. тенге*, исполнение составило 101,0 %.

Удельный вес непроизводственных платежей в общем объеме поступлений составляет 54,0 %. При этом, из 54 доходных источников по которым доведен прогноз, исполнение обеспечено по 45, не исполнено 9 источников.

Надо отметить, что эффективному использованию методов принудительного взимание налогов, способствует одно из нововведений в рамках совершенствования налогового законодательства.

Это изменение процедуры взыскания налоговой задолженности. Если раньше налоговые органы направляли налогоплательщикам два уведомления о применении способов и мер принудительного взыскания, то сейчас только одно, где отражены все способы и меры, которые последовательно применяются к налогоплательщику.

Если раньше налоговые органы отправляли уведомление, потом выставляли инкассовые распоряжение, затем, спустя месяц,

приостанавливались расходные операции, то сегодня все кардинально изменилось.

Теперь через 5 дней после направления уведомления сначала приостанавливается расходные операции по банковским счетам в банке и по кассе налогоплательщика.

Снижение недоимки путем эффективного использования принудительных мер взимания — одно из основных направлений деятельности налоговых органов по обеспечению исполнения доходной части государственного бюджета.

Налогоплательщикам надо помнить, что уклонение от уплаты налогов не делает предприятие состоятельным, а, напротив, приводит его в конечном итоге к финансовому краху.

Так что не стоит забывать своевременно платить налоги, ведь от этого зависит стабильность и процветание нашего государства.

Список литературы:

1. Байдусенов А.Д. Налоговая система Казахстана // Финансы Казахстана. — 2004 № 4. — с. 23—32.
2. Вылкова Е. Налоговое планирование должно стать основной частью финансового менеджмента // Финансист, 2005 № 7.
3. Елубаева Ж. Взаимосвязь налоговой политики и налогового механизма // Финансы Казахстана, 2004 № 5 — 24—28 с.
4. Закон Республики Казахстан от 4 июля 2005 года «Об органах финансовой полиции Республики Казахстан».
5. Интыкбаева С. Некоторые проблемы налоговой политики // Финансы Казахстана, 1999, № 1. 77—80 с.
6. Какимжанов З. Возможности использовать налоговые органы как механизм расправы над конкурентами // Финансы Казахстана, 2004 № 5 — 19—21 с.
7. Конституция Республики Казахстан.
8. Козлов Д. Налоговая политика: какой путь выбрать? // Вопросы экономики, 2005, № 7 — 79—83 с.
9. Налоговый кодекс РК от 12 июня 2004 г. «О налогах и других обязательных платежах в бюджет».
10. Налогообложение доходов физических лиц / слст. Т.Д. Митюгина — Алматы: Бико, 1997, — 39 с.
11. Райзберг Б.А. Основы экономики — М., 2004 — 215 с.
12. Сурашов А. Налоговые проблемы // Финансы Казахстана, 2004 № 5 — 28—30 с.
13. Худяков А.И. Финансовое право Республики Казахстан. Особенная часть: учебник — Алматы, 2005 — 100 с.

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОПЦИОНОВ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДНОСТЬЮ ПОРТФЕЛЯ АКЦИЙ

Ковтун Егор Андреевич

аспирант

*Московского государственного университета
экономики, статистики и информатики*

E-mail: egorkovi@mail.ru

Актуальность данного исследования заключается в том, что стремительный обвал и рост фондового рынка в период 2008—2010 года заставил управляющих все больше внимания уделять эффективным механизмам хеджирования и новым механизмам извлечения прибыли.

Целью данного исследования является анализ вариантов использования опционов для повышения эффективности управления инвестиционным портфелем. Резкий рост ликвидности опционов в период и после кризиса 2008 года позволил управляющим активнее использовать данные инструменты в своей деятельности.

Выделяют следующие стратегии использования опционов, базовыми активами которых являются акции:

1. Хеджирование портфеля акций от падения или роста цен. Для страхования от падения цен акций или фьючерсов можно купить опционы «на продажу» (Put), а для того, чтобы застраховать короткую позицию на акциях или фьючерсах от повышения цены, можно купить опционы «на покупку» (Call). Покупка опционов обеспечивает защиту от рисков неблагоприятного движения цены и одновременно предоставляет возможность сполна получить прибыль от благоприятного движения.

2. Увеличение доходностей инвестиционных портфелей продаж покрытых опционов. Для получения дополнительного дохода при управлении портфелями акций и фьючерсов можно использовать стратегию продажи покрытых опционов. При наличии акций или длинных позиций по фьючерсам, трейдер продает опционы «на покупку» (Call) и получает за это премию. При наличии коротких позиций по акциям или фьючерсам продаются опционы «на продажу» (Put). Обычно трейдер проводит такие операции в расчете на то, что цены акций или фьючерсов останутся неизменными или будут незначительно изменяться в сторону, противоположную позиции, занятой по опциону. В то же самое время риск того, что опцион

будет востребован, покрывается наличием позиции по акциям или фьючерсам.

3. Покупка/продажа волатильности. Опционы позволяют получать прибыль при любом направлении движения цены акций и фьючерсов. При помощи опционных стратегий можно зарабатывать на увеличении или уменьшении волатильности цен базового актива. Примером такой стратегии является длинный стрэддл — одновременная покупка опционов Call и Put с одинаковыми ценами исполнения (страйками).

4. Арбитражные операции. Комбинируя различные опционы, фьючерсы и акции, можно создавать синтетические фьючерсные позиции или синтетические опционные позиции. Отличия в ценах реальных и синтетических фьючерсов и опционов можно использовать для получения арбитражной прибыли.

Проблема оценки управления доходностью фондами в современных условиях связана со значительной волатильностью отечественного фондового рынка.

Для оценки степени волатильности проведем анализ динамики индекса RTSI на протяжении всего периода его существования, начиная с 1995 г.

Таблица 1.

Оценка волатильности индекса RTSI

Год	Среднее значение индекса	Волатильность	Отношение волатильности к среднему значению индекса, %	Среднемесячные темпы роста индекса, %	Среднемесячный абсолютный прирост индекса	Годовая доходность, %	Абсолютная доходность	Абсолютное значение 1 % доходности
1995	78,26	6,44	0,08	-1,24	-1,06	-3,68	-3,17	0,86
1996	145,82	47,84	0,33	8,62	10,89	148,42	119,79	0,81
1997	385,72	75,64	0,20	3,40	11,11	44,48	122,18	2,75
1998	168,45	107,90	0,64	-13,33	-20,49	-79,28	-225,42	2,84
1999	100,68	29,45	0,29	11,09	10,92	217,96	120,14	0,55
2000	189,37	30,39	0,16	-1,66	-2,64	-16,84	-29,02	1,72
2001	198,81	26,34	0,13	3,75	7,87	49,86	86,52	1,74
2002	344,35	30,88	0,09	2,04	6,50	24,88	71,54	2,88
2003	469,94	74,13	0,16	4,61	20,15	64,15	221,69	3,46
2004	624,31	52,20	0,08	0,04	0,27	0,49	3,01	6,11
2005	820,04	162,79	0,20	5,31	44,40	76,65	488,39	6,37
2006	1571,46	156,50	0,10	3,50	55,09	46,05	605,96	13,16
2007	1997,47	159,67	0,08	2,00	40,69	24,29	447,58	18,43
2008	1649,89	631,64	0,38	-9,55	-115,92	-66,86	-1275,08	19,07
2009	1015,28	300,30	0,30	9,45	82,69	170,00	909,57	5,35
2010	1509,77	113,27	0,08	1,68	26,95	20,12	296,47	14,74
2011	1953,95	77,27	0,04	-0,16	-2,98	-0,64	-11,92	18,70

Динамика среднегодовых значений индекса за период представлена на рисунке 1.

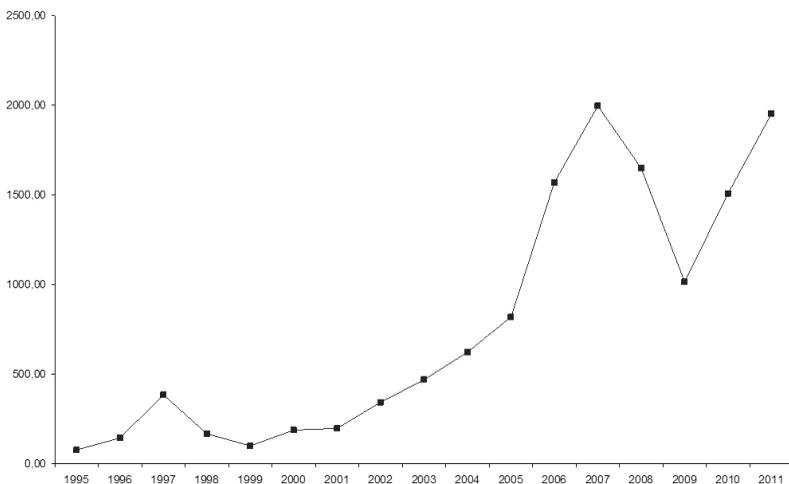


Рисунок 1. Динамика среднегодовых значений индекса RTSI

Из рисунка видно, что падение индекса было связано с кризисами 1998 г. и 2008 г.

В 1988 г. среднее значение индекса снизилось с 385,72 до 168,45 (на 56,33 %), падение индекса продолжилось до 1999 г., после чего начался рост индекса, который продолжался до 2008 г. В 2008 г. снижение среднего значения индекса составило — 17,40 %, начиная с 2010 г. наблюдается рост индекса.

Из рисунка видно, что проявление кризиса проявляется, прежде всего, в резком изменении тенденции от роста к падению. Необходимо отметить, что для отечественного рынка не характерно постепенное снижение индекса. Для обоих кризисов было характерно резкое снижение цены, которое продолжалось 2 года, после чего начинался рост.

Динамика волатильности индекса представлена на рисунке 2.

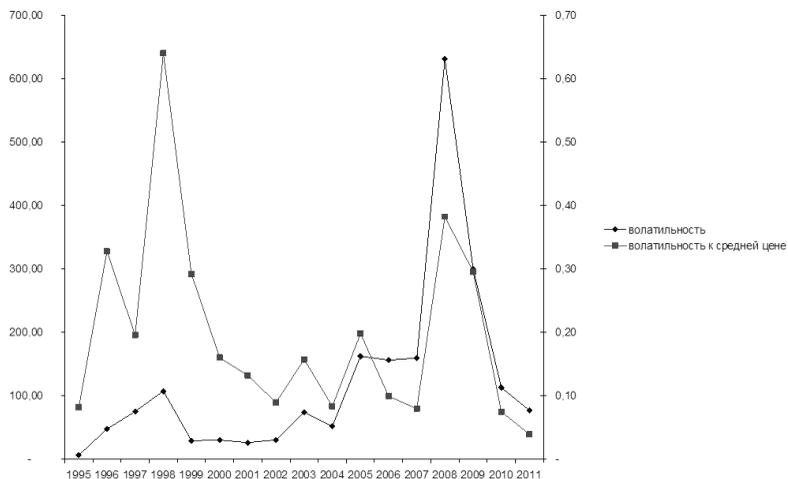


Рисунок 2. Динамика волатильности индекса RTSI

Из рисунка видно, что по мере приближения наблюдается рост волатильности. При этом необходимо отметить, что колебания волатильности наблюдаются и в периоды роста, например, в 2003 г., 2005 г. Однако при этом увеличение волатильности не такое значительное, как в кризисные годы.

Динамика среднемесячных колебаний индекса представлена на рисунке 3.

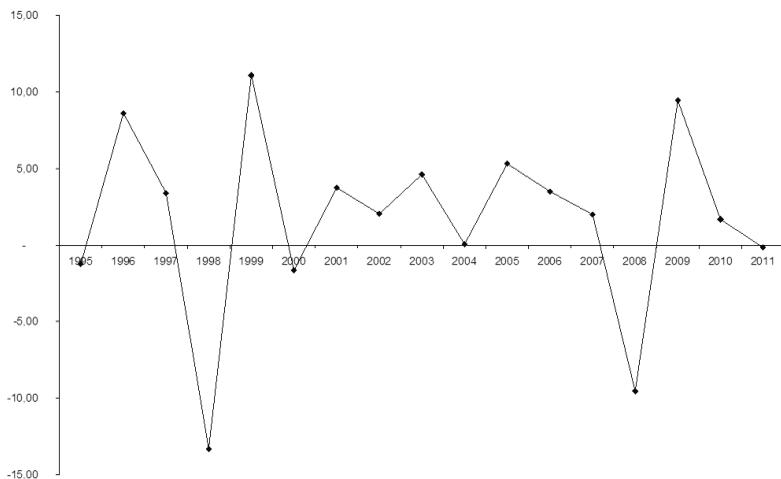


Рисунок 3. Колебания среднемесячной доходности индекса RTSI

Из рисунка видно, что индекс обладает значительной волатильностью, что затрудняет прогнозирование его динамики и указывает на значительную целесообразность использования опционов для управления доходностью портфеля.

Зависимость между волатильностью и абсолютным значением 1 % годовой доходности индекса представлена на рисунке 4.

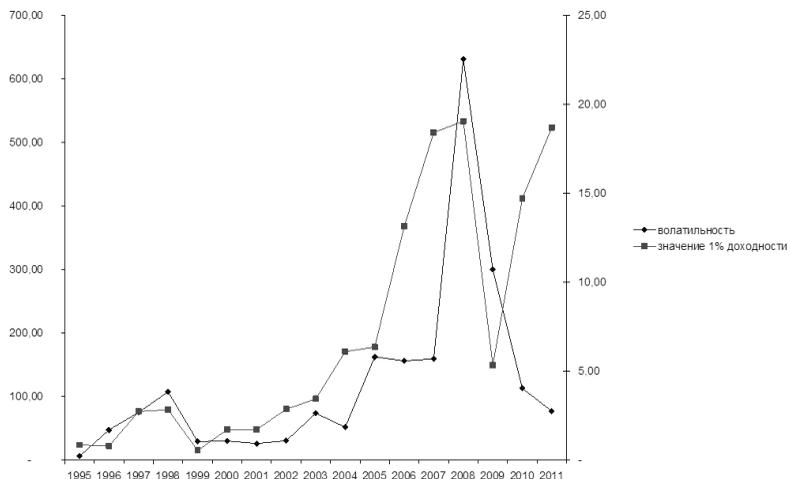


Рисунок 4. Динамика волатильности и абсолютного значения 1 % доходности

Из рисунка видно, что динамика графика абсолютного значения 1 % доходности практически полностью повторяет динамику графика волатильности, что подтверждает целесообразность использования производных инструментов для гарантированного получения дохода при росте волатильности.

Необходимо отметить, что в 2010 г. наблюдается расхождение в направлениях изменения волатильности и абсолютного значения 1 % доходности, что обуславливает необходимость анализа изменения волатильности индекса в 2011 г.

Таблица 2.

Анализ волатильности в 2011 гг.

Месяц	Среднее значение индекса	Волатильность	Отношение волатильности к среднему значению индекса, %	Среднедневные темпы роста индекса, %	Среднедневные абсолютный прирост индекса	Месячная доходность, %	Абсолютная доходность	Абсолютное значение 1 % доходности
1995	1877,68	25,46	0,01	0,27	4,86	3,78	68,08	18,02
1996	1899,62	30,16	0,02	0,17	3,33	3,14	59,90	19,10
1997	1988,45	42,34	0,02	0,19	3,88	4,15	81,54	19,63
1998	2051,23	41,84	0,02	-0,12	-2,49	-2,40	-49,84	20,77
1999	1867,00	55,95	0,03	-0,36	-6,96	-5,99	-118,35	19,77

Динамика волатильности и абсолютного значения 1% доходности представлена на рисунке 5.

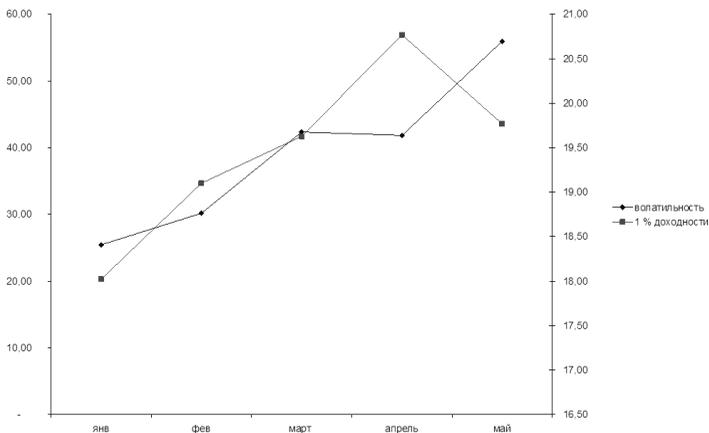


Рисунок 5. Динамика волатильности и абсолютного значения 1% доходности в 2011 г.

Из рисунка видно, что изменение абсолютного значения 1 % доходности практически всегда связано с изменением волатильности.

Использование опционов предоставляет управляющим огромные возможности. Опционы позволяют зарабатывать на изменении волатильности инструментов, то есть, нет необходимости прогнозировать рост или спад, главное спрогнозировать сам факт сильного движения. Опционы позволяют эффективно хеджировать позиции по акциям, как длинные так и короткие. Опционы позволяют максимизировать доходность за счет эффекта большого плеча при правильном прогнозировании направления движения цены на актив. Так же опционы позволяют получать безрисковую прибыль за счет арбитражных операций.

Список литературы:

1. Лейфер Л.А. Особенности оценки акций. [Электронный ресурс]. Режим доступа. URL: http://www.cfin.ru/appraisal/business/methods/share_appraiser.shtml.
2. Методика РТС. Производные финансовые инструменты на индексы РТС.
3. Макмиллан Л.Г. Опционы как стратегическое инвестирование. — М.: Издательский дом «Евро». — 2003.
4. Макмиллан Л.Г. Макмиллан об опционах. — М.: ИК «Аналитика». — 2002.
5. М.С. Томсетт Торговля опционами. — М.: ИД «Альпина», 2001.
6. С. Коттл, Мюррей Р.Ф, Блок Ф.Е. Анализ ценных бумаг Грема и Додда. М.: Олимп-Бизнес, 2000.
7. Т. Коупленд, Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. — М.: Олимп-Бизнес, 2005.
8. Лофтон Т. Основы торговли фьючерсами. — М.: ИК «Аналитика». — 2001.

СЕКЦИЯ 9.
ЭКОНОМИКА
И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА
КОНЬЮКТУРЫ
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА

Мамедов Эльшад Язуб оглы

*канд. экон. наук, доцент кафедры Маркетинг,
Азербайджанский Государственный Экономический Университет,
г. Баку, Азербайджан
E-mail: xazar_baki@mail.ru
E-mail: xazar-baki@rambler*

Для научного решения проблем потребительского рынка нужен достаточно широкий и системный подход, охватывающие исследование продовольственных и непродовольственных рынков товаропроизводителей, диверсификации и конкурентной среды в переходный период, организационного механизма управления потребительским рынком, оптового рынка и системы управления каналами товародвижения, розничного рынка и управления продажами, рынка питания и услуг, рыночного управления субъектами потребительского рынка и другие.

Все это в целом вызывает необходимость научных разработок и комплексного исследования потребительского рынка товаров и услуг в переходный период с учетом мирового опыта.

Несмотря на существующие научные проблемы в исследованиях потребительского рынка товаров и услуг, в настоящее время практически отсутствуют фундаментальные разработки в этой сфере, а имеющиеся носят в основном отраслевой характер и ограничиваются решениями интересов отдельных товаропроизводителей или субъектов торговли. Кроме того, отсутствует необходимое теоретическое и методологическое обеспечение рыночных процессов на потребительском рынке, включая их изучение, формирование и прогнозирование.

Однако, сложившаяся ситуация в мировой экономике (финансовый кризис), частью которой является экономика Азербайджанской Республики, и ряд сложных проблем социального, экономического и организационного аспектов потребительского рынка товаров и услуг привели к недостаточно эффективным решениям в данной сфере. К ним следует отнести наличие деформаций в структуре расходов населения по отдельным товарам и услугам: структурную и объемную несбалансированность спроса и предложения потребительских товаров; неэффективный механизм защиты прав потребителей и обеспеченности населения товарами и услугами; отсутствие микро-организационного механизма взаимодействия товаропроизводителей промышленности, сельского хозяйства и торговли; снижения конкурентоспособности отечественных товаров на внешних рынках; отсутствие рационального соотношения в экспорте и импорте потребительских товаров [1].

Все эти перечисленные проблемы являются прежде всего следствием отсутствия в республике единого механизма промышленно-торговой политики, неразработанности реальных органов управления и регулирования потребительским рынком; недостаточного соответствия законодательной и нормативно-правовой базы задачам регулирования рыночных процессов на потребительском рынке, слабого внедрения передовых рыночных структур в торговую сферу, практического отсутствия программы защиты социально-экономических интересов потребителей и глубоких научных разработок в области исследования потребительского рынка.

Для научного решения проблем потребительского рынка нужен достаточно широкий и системный подход, охватывающие исследования продовольственных и непродовольственных рынков товаропроизводителей, диверсификации и конкурентной среды в переходный период, организационного механизма управления потребительским рынком, оптового рынка и системы управления каналами товародвижения, розничного рынка и управления продажами, рынка питания и услуг, рыночного управления субъектами потребительского рынка и другие.

Все это в целом вызывает необходимость научных разработок и комплексного исследования потребительского рынка товаров и услуг в переходный период с учетом мирового опыта.

Современный рынок потребительских товаров — многогранное явление со сложной структурой, подчиняющееся закону спроса и предложения. Действие рыночного механизма проявляется в сложных процессах, определяющих состояние рынка, темпы и основ-

ные пропорции его развития. Поскольку рынок суть определенная система, обладающая определенной внутренней структурой, а также иерархией отдельных элементов, в основу его анализа должен быть положен именно комплексный, системный подход.

Поэтому, по нашему мнению, нужны глубокие исследования рынка потребительских товаров, выявляющие его сущность, основные понятия и категории.

В западной, российской и отечественной научной литературе существуют различные определения рынка как экономической и правовой категории, сущность которых состоит в следующем. Рынок представляет собой сферу товарного обмена, форму экономических связей производителей и потребителей. Рынок существует со времени возникновения и развития товарного хозяйства, разделения труда, появления обособленных и самостоятельных производителей. Для рынка характерна свободная купля-продажа, выбор партнера-поставщика или покупателя, преобладание свободных цен, свободный доступ к производственным ресурсам. Объективный экономический закон спроса и предложения, законы стоимости и денежного обращения через рыночный механизм приводят предложение в соответствие со спросом и обеспечивают полное его удовлетворение через цены, увеличение или уменьшение объема производства, изменение его структуры. На рынке в процессе купли-продажи происходит акт общественного признания затрат труда на данный товар. Если он не продается, значит, труд, затраченный на его производство, обществом не признается и приносит убытки товаропроизводителю. Чтобы возместить издержки и получить прибыль, товаропроизводитель должен предложить на рынок такой товар, который соответствует потребностям общества, удовлетворяет качеством и ценой покупателя. Рынок устанавливает равновесие между спросом и предложением, формирует пропорции общественного производства, распределяет труд по отраслям и территориям и как саморегулятор восстанавливает нарушенные пропорции, так как четко реагирует на всякое изменение, независимо от того, касается ли это средств производства или предметов потребления [1].

Развитие рынка и рыночных отношений способствует оздоровлению и укреплению экономики, финансовой системы, покупательской способности национальной валюты, воздействию на товаропроизводителей, более полному удовлетворению общественных и личных потребностей. Рынок средств производства и потребления позволяет и заставляет производить высококачественную продукцию и реализовывать ее в условиях конкуренции по доступным ценам.

Только постоянное совершенствование производства, повышение технического уровня и качества продукции, организация сервисного обслуживания и снижение издержек гарантируют предприятию устойчивое положение на рынке.

Несмотря на глубокие исследования рынка как классиками экономической теории, так и современными учеными, в настоящее время нет единого однозначного определения рынка. Так, например, Н.Б. Багрова отмечает, что рынок выступает как система экономических отношений, обеспечивающая взаимосвязь производства с потреблением посредством процессов купли-продажи товаров, капиталов, рабочей силы и так далее. Рынок выступает так же, как система экономического принуждения к высокопроизводительному эффективному труду, поощрения инициативы и предприимчивости, стремления к научным и техническим новинкам.

Нормальное состояние экономики обеспечивает возможность осуществления процесса, включающего смену как товарной формы общественного продукта на денежную, так и денежной на товарную. Очевидно, что неотъемлемым элементом товарного хозяйства является рынок [1].

По мнению проф. Л.А. Брагина, нередко определение понятия «рынок» зависит от цели проводимого исследования. Например, американский ученый Роджер Вод, автор объемного труда по проблемам политической экономии, дает своеобразное толкование понятия «рынок»: «это сфера, где покупатели и продавцы отдельных товаров находятся в таком тесном информационном общении, что цены товаров стремятся быть одинаковыми в границах всей этой сферы». В этом определении акцент сделан скорее на механизме функционирования рынка, чем на его сущности как экономической категории.

Филипп Котлер, известный специалист в области рыночных отношений, считает, что рынок — это «совокупность существующих и потенциальных покупателей товара». Подобное утверждение не вызывает возражений, если рассматривать рынок лишь как место реализации маркетинговых устремлений производителей товаров и услуг [2].

Во многом аналогична трактовка рынка, приведенная в книге «Экономикс»: «Рынок — это институт или механизм, сводящий вместе покупателей отдельных товаров и услуг.

Согласно положениям современной экономической теории, рассматривающей рынок как экономическую категорию, рынок — это «совокупность конкретных экономических отношений и связей

между покупателями и продавцами, а также торговыми посредниками по поводу движения товаров и денег, отражающая интересы субъектов рыночных отношений и обеспечивающая обмен продуктами труда». В «узком» смысле рынок — сфера товарного обращения, обмена денег на товары и товаров на деньги.

Профессор Л.А. Брагин считает, что общепризнанными характерными чертами рыночных отношений в условиях свободной экономической деятельности являются: добровольность; возмездность; эквивалентность; свободный обмен информацией.

Ученые в области теории отраслевых рынков С.Б. Авдашева, Н.М. Розанова считают, что рынок — базовое понятие микроэкономического анализа. Именно на рынке взаимодействуют фирмы, параметры рыночного равновесия и возможности его изменения представляют основной интерес для исследователя. Однако на практике определить границы рынка непросто. Рынком товара X является совокупность продавцов и покупателей товара X. Говоря о «товаре X», можно иметь в виду как единственный продукт, так и группу товаров-заменителей.

Определение рынка связано с целью исследования, а именно идентификации рынка, т. е. будет зависеть от широты или узости задания его границ. Следует выделять несколько типов границ рынка: продуктовые границы, отражающие способность товаров заменять друг друга в потреблении, временные границы, локальные границы. Необходимая широта или узость границ в каждом конкретном случае зависят, во-первых, от особенностей товара, во-вторых, от целей анализа. Так, для товара длительного пользования временные границы рынка будут гораздо шире и менее определены, чем для товара текущего потребления. Для потребительских товаров к одному рынку будет относиться большее число наименований продукции, чем для товаров производственно-технического назначения. Определение локальных границ рынка зависит от фактической остроты конкуренции продавцов на общенациональном или мировом рынке, во-первых, и от высоты барьеров проникновения на региональный рынок «внешних» продавцов, во-вторых [3].

Здесь же можно отметить, что географические границы рынка теоретически определяются экономическими, технологическими и административными барьерами, ограничивающими участие потребителей в приобретении исследуемых товаров на рассматриваемой территории.

Более глубокие исследования рынка провели Г.П. Журавлева, Н.Н. Мильчакова, ученые в области теоретической экономики,

которые пришли к выводу, что по мере углубления общественного разделения труда и развития товарного производства понятие рынка приобретает все более сложное толкование, которое находит отражение в современной экономической литературе. Так, французский экономист-математик Курно считал, что под термином рынок следует понимать не какую-нибудь рыночную площадь, а в целом всякий район, где отношения покупателей и продавцов свободны и цены легко и быстро выравниваются. В таком определении в качестве критерия определения рынка выступают свобода обмена и установления цен [4].

С дальнейшим развитием товарного обмена, появлением денег, товарно-денежных отношений возникает возможность разрыва купли-продажи во времени и пространстве. Характеристика рынка только как места торговли уже не отражает реальность, ибо формируется новая структура общественного производства — сфера обращения. В результате возникает новое понимание рынка как формы товарно-денежного обмена.

Список литературы:

1. Гурков И.Б. Стратегический менеджмент организации. Москва.: ТЕИС, 2004, 195 с.
2. Котлер Ф., Армстронг Г. И др. Основы маркетинга (Пер. с англ.) СПб. Питер., 1999, 299 с.
3. Мехтиев И.А. Инвестиционная структура Азербайджана и ее влияние на развитие экономики. — Москва., Наука, 2004, — 220 с.
4. Магомедов Ш.Ш. Конкурентоспособность товаров. Москва: Дашков и К. 2005, 294 с.

СЕКЦИЯ 10.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ШАГ К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ РЕГИОНА

Кононова Елена Сергеевна

*аспирант кафедры экономической теории и управления Красноярского государственного педагогического университета им. В.П. Астафьева,
г. Красноярск*

E-mail: elkask@rambler.ru

Россия, как страна, богатая природными ресурсами и отличающаяся преобладанием сырьевого сектора экономики, особенно остро в настоящее время ощущает на себе экологические последствия варварской эксплуатации окружающей среды, столь активно проводимой крупными промышленными корпорациями.

Сознание человека не в состоянии охватить все многообразие факторов техногенного воздействия. Изучено долговременное неблагоприятное воздействие на здоровье человека менее чем 5 % из порядка 70000 химических соединений, используемых в настоящее время в промышленном производстве. Во многих городах нашей страны антропогенные нагрузки на человеческий организм существенно превышают установленные нормы.

В настоящее время в нашей стране предпринимаются шаги по улучшению экологической обстановки, разрабатываются целевые программы на федеральном и региональном уровнях (программа «Охрана озера Байкал и социально-экономическое развитие Байкальской природной территории на 2012—2020 годы», программа «Мировой океан», программа «Развитие водохозяйственного комплекса Российской Федерации в 2012—2020 годах» и т. д.).

Существенным шагом, который сможет улучшить обстановку в нашей стране, может стать переход России к «устойчивому развитию». Так, Указом Президента Российской Федерации № 440

от 1 апреля 1996 г. была утверждена Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию.

Данная концепция особенно актуальна для России в условиях глобального экологического кризиса.

Концепция устойчивого развития, основополагающие тезисы которой были провозглашены в рамках доклада председателя Всемирной комиссии ООН по окружающей среде и развитию Гру Харлем Брундтланд «Наше общее будущее» на конференции ООН, прошедшей в Рио-де-Жанейро в 1987 году, объединяет в себе следующие аспекты развития человеческой цивилизации:

- экологический;
- экономический;
- социальный;
- духовно-этический.

Термин «устойчивое развитие», закрепившийся в российских документах, посвященных принятой в Рио-де-Жанейро стратегии развития человечества, является не вполне точным переводом понятия «sustainable development», которое было закреплено как термин на упомянутой Конференции ООН в Рио-де-Жанейро. На сегодняшний день существует множество определений понятия «устойчивое развитие».

Так, в монографии «Новая парадигма развития России (Комплексные исследования проблем устойчивого развития)» данный термин трактуется как *«такая модель движения вперед, при которой достигается удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей без лишения такой возможности будущих поколений»* [4].

В связи с тем, что в настоящее время пути развития отдельных регионов, государств и мира в целом, как правило, определяются интересами крупных транснациональных корпораций, экономический аспект развития человеческой цивилизации зачастую вступает в конфликт с экологическим, социальным и духовно-этическим аспектами.

На сегодняшний день парадигма развития человеческой цивилизации такова, что определяющим фактором деятельности является получение максимальной прибыли любой ценой, пусть даже эта цена будет равна уничтожению окружающей природной среды.

Поскольку изменение мировоззрения человечества — процесс длительный и очень сложный, к тому же не гарантированно успешный, а меры по снижению давления на окружающую природную среду во избежание прекращения существования человеческого вида нужно принимать прямо сейчас, ключевым направлением перехода

к устойчивому развитию может стать совмещение экологических и экономических интересов общества. Внедрение природоохранных технологий должно стать выгодным для предприятий. Экология должна неразрывно соединиться с экономикой.

Одним из способов такого соединения является экономическое стимулирование природоохранной деятельности предприятий.

Существенным шагом на пути соединения экологии и экономики стала разработка стандарта экологического менеджмента ISO 14001:2004, которому в Российской Федерации соответствует стандарт ГОСТ Р ИСО 14001-2007 «Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению».

Основной целью данного стандарта и установленных им требований является продвижение наиболее эффективных и результативных практик экологического менеджмента в организациях, а также предоставление полезных, пригодных к использованию, экономически-выгодных, систематизированных, гибких и приспособляемых под деятельность различных организаций инструментов.

Существенное отличие стандарта ISO 14001:2004 от стандартов, предшествовавших ему, заключается в том, что данный документ не устанавливает жесткие требования, а содержит набор правил, которые могут быть использованы организациями для построения эффективной системы экологического менеджмента. Стандарт ISO 14001:2004 позволяет организациям, внедрившим его, получить ряд экономических преимуществ, а именно:

1. снижаются риски нормативных и экологических штрафов, повышается эффективность организации, сокращаются отходы и производственные издержки;
2. поскольку ISO 14001:2004 признан на международном уровне, могут сертифицироваться на соответствие ему, минуя многократную сертификацию на различные стандарты;
3. Внедрение стандарта улучшает имидж организации в глазах потребителей, что крайне важно в условиях усиливающегося недовольства людей ухудшающейся экологической обстановкой.

Особенно важным экономическое стимулирование природоохранной деятельности является для перехода к устойчивому развитию отдельных регионов страны, поскольку взаимодействие государственной власти и предприятий, оказывающих особенно сильное давление на природную среду определенных территорий, является более эффективным именно на уровне региона, территория которого подвергается вредному воздействию.

Как правило, в целом выделяют следующие методы экономического стимулирования природоохранной деятельности предприятий:

- внешние, т. е. не зависящие от деятельности предприятия и разрабатываемые на уровне государства (к ним относятся, например, экологические платежи, такие как платежи за негативные воздействия на окружающую среду, плата за пользование природными ресурсами и т. д.);

- внутренние, т. е. разрабатываемые самим предприятием (здесь в качестве примера можно выделить материальное поощрение сотрудников, строго выполняющих технологические нормы и тем самым сокращающих вредные выбросы в атмосферу, внедрение технологий переработки отходов производства и т. д.) [2].

Максимальный эффект стимулирования достигается при сочетании внешних и внутренних методов.

Например, плата за загрязнение окружающей среды и другие виды вредного воздействия на нее (внешний метод стимулирования) в настоящее время рассматривается как один из основных экономических стимулов к тому, чтобы предприятия, деятельность которых связана с вредными воздействиями на природу, сами принимали меры по уменьшению загрязнения окружающей среды в соответствии с требованиями государства. В свою очередь, предприятия, не заинтересованные в регулярных высоких платежах за чрезмерное воздействие на окружающую среду, могут усовершенствовать технологию производства, ввести технологии переработки вредных отходов производства, внедрить современные очистные сооружения. Кроме того, значительный эффект по снижению уровня загрязнения природной среды может достигаться предприятиями за счет повышения требований к работникам и обеспечения соблюдения трудовой дисциплины и технологических процессов (внутренние факторы стимулирования).

Рассмотрим применение различных методов стимулирования природоохранной деятельности предприятий на примере Красноярского края, одного из крупнейших регионов нашей страны, обладающего значительными природными ресурсами и развитой промышленностью.

Красноярский край является одним из лидирующих регионов страны по запасам руд цветных металлов и углеводородов, что обуславливает сырьевой характер экономики региона.

На территории Красноярского края располагаются 6 предприятий-монополистов:

1. Заполярный филиал ОАО «ГМК «Норильский никель»;

2. ОАО «РУСАЛ — Красноярский алюминиевый завод»;
3. ОАО «Красноярский завод цветных металлов им. В.Н. Гулидова»;
4. ЗАО «Золотодобывающая компания «Полнос»;
5. ОАО «РУСАЛ — Ачинск»;
6. ОАО «Енисейская территориальная генерирующая компания (ТГК-13)».

Одним из крупнейших предприятий нефтегазовой отрасли страны является ЗАО «Ванкорнефть», также расположенное на территории края.

В 2011 году в структуре промышленного производства края почти 27 % составляла добыча полезных ископаемых (в них почти 92 % — добыча топливно-энергетических полезных ископаемых), около 63 % — обрабатывающие производства (в них 70 % — металлургическое производство и производство металлических изделий), около 10 % — производство и распределение энергии, газа и воды [8].

Сегодня Красноярский край занимает первое место среди субъектов РФ по общей массе выбросов загрязняющих веществ от стационарных источников. Города Красноярск, Норильск, Ачинск, Лесосибирск, Минусинск входят в приоритетный список городов РФ с наибольшим уровнем загрязнения атмосферного воздуха [10].

Т. о., учитывая структуру промышленного производства края, обилие предприятий, осуществляющих активное использование природных ресурсов и загрязнение окружающей среды, проблема стимулирования природоохранной деятельности этих предприятий при переходе региона к устойчивому развитию стоит особенно остро.

В настоящее время в Красноярском крае основным методом стимулирования природоохранной деятельности, как и в большинстве регионов страны, являются экологические платежи и налоги. Прогнозируемые поступления таких платежей на 2012—2014 годы представлены в Таблице 1 [8].

Таблица 1.

**Экологические платежи в бюджет Красноярского края
в 2012—2014 гг.**

Наименование статей бюджета	Доходы краевого бюджета 2012 года, тыс. руб.	Доходы краевого бюджета 2013 года, тыс. руб.	Доходы краевого бюджета 2014 года, тыс. руб.
1	2	3	4
Налог на добычу полезных ископаемых	5138250,1	5636820,9	6183246,3
Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов	21 582,4	21 582,4	21 582,4
Государственная пошлина за выдачу разрешения на выброс вредных (загрязняющих) веществ в атмосферный воздух стационарных источников, находящихся на объектах хозяйственной и иной деятельности, не подлежащих федеральному государственному экологическому контролю	70,0	74,0	80,0
Платежи за пользование природными ресурсами	26,0	24,5	23,1
Плата за негативное воздействие на окружающую среду	299 065,8	275 485,0	274 879,1
Платежи при пользовании недрами	74 249,7	71 181,7	71 377,7
в том числе:			
разовые платежи за пользование недрами при наступлении определенных событий, оговоренных в лицензии (бонусы), при пользовании недрами на территории Российской Федерации по участкам недр, содержащих месторождения общераспространенных полезных ископаемых, или участкам недр местного значения	5 717,7	5 717,7	5 717,7

плата за проведение государственной экспертизы запасов полезных ископаемых, геологической, экономической и экологической информации о предоставляемых в пользование участках недр по участкам недр, содержащим месторождения общераспространенных полезных ископаемых, участкам недр местного значения, а также участкам недр местного значения, используемым для целей строительства и эксплуатации подземных сооружений, не связанных с добычей полезных ископаемых	1 400,0	1 400,0	1 400,0
прочие платежи при пользовании недрами по участкам недр, содержащим месторождения общераспространенных полезных ископаемых, или участкам недр местного значения	1 656,0	1 656,0	1 656,0
Плата за использование лесов в части, превышающей минимальный размер арендной платы	221 760,0	236 517,0	250 945,0
Всего	5755004,0	6241685,5	6802133,6
Всего доходы бюджета	119958573,0	126149608,4	140356545,0

Т. о., различные экологические платежи и налоги составляют около 5 % общей суммы доходов бюджета. Учитывая, что на территории края расположены такие крупнейшие «загрязнители», как Заполярный филиал ОАО «ГМК «Норильский никель» и ОАО «РУСАЛ — Красноярский алюминиевый завод», эту цифру нельзя назвать значительной.

Однако нельзя не учитывать, что основной целью данных платежей является не столько пополнение краевого бюджета, сколько стимулирование предприятий к формированию ответственного поведения в области охраны окружающей природной среды.

Следует отметить, что крупнейшие предприятия Красноярского края предпринимают определенные шаги в области экологической безопасности. Так, необходимо выделить следующие мероприятия, оказавшие наибольшее влияние на экологическую обстановку в регионе [6]:

1. получен экологический эффект за счет внедрения технологии «Экологический Содерберг» на 90 действующих электролизерах в корпусах электролиза ОАО «РУСАЛ — Красноярский алюминиевый завод». По экологическим показателям новые электролизеры приближены к электролизерам, работающим

на обожженных анодах, способны обеспечивать высокую герметичность, удерживая более 95 % вредных веществ. Также усовершенствованы технологические операции производства алюминия на основе снижения расхода анодной массы. Сокращение выбросов загрязняющих веществ по заводу с учетом выполнения всех природоохранных мероприятий по итогам 2011 года составило 1096,6 т/год;

2. осуществляется модернизация газоочистных сооружений на ООО «Красноярский цемент». Запланированный этап работ выполнен в полном объеме, что позволило снизить выбросы пыли в атмосферу на 201,795 т/год;

3. произведена реконструкция батарейных циклонов на котлоагрегатах № 10, 11 Красноярской ТЭЦ-1 ОАО «Енисейская ТГК (ТГК-13)», что дало возможность снизить выбросы пыли в 2012 году на 791,841 т/год;

4. красноярской ТЭЦ-2 ведется строительство очистных сооружений промливневых стоков производительностью 150 м³/ч. Выполнены работы по монтажу трубопроводов и оборудования. После завершения строительства и ввода в эксплуатацию очистных сооружений в 2018 году экономия водных ресурсов за счет использования в системе оборотного водоснабжения нормативно чистых сточных вод составит 1314 тыс. м³/год и достигнуто сокращение массы сброса в р. Енисей нефтепродуктов на 1 т/год, взвешенных веществ — на 6 т/год.

5. красноярской ТЭЦ-1 завершена рекультивация секции № 2 золоотвала, в результате которой площадь золоотвала сокращена на 33 % и снижено поступление пыли в атмосферный воздух. В целях предотвращения фильтрации на золоотвале Красноярской ТЭЦ-3 и попадания загрязняющих веществ в грунтовые воды проведена реконструкция 2-ой секции с устройством пленочного экрана.

Общая сумма средств предприятий, израсходованных в 2011 году на финансирование программных направлений, составила 283,8 млн. рублей. В итоге достигнуто снижение выбросов вредных веществ в атмосферу на 1298,4 т/год. Данная сумма примерно равна сумме платежей за негативное воздействие на окружающую среду, запланированных к поступлению в 2012 году (299,1 млн. руб., см. Табл. 1).

Т. о., возможное повышение уровня платежей за негативное воздействие на окружающую среду, может вызвать более активные действия предприятий по внедрению технологий, снижающих уровень загрязнения.

Кроме того, одним из внешних методов экономического стимулирования может стать создание государственных фондов, формируемых за счет экологических платежей, с последующим поощрением за счет средств этих фондов предприятий, достигших в отчетном периоде наибольших успехов по сокращению вредного влияния на окружающую среду.

Следует отметить, что крупнейшими предприятиями Красноярского края активно внедряется использование стандарта ISO 14001, упомянутого ранее. В частности, в крае сертификат ISO 14001 получен следующими предприятиями: ОАО «РУСАЛ — Красноярский алюминиевый завод», ОАО «ПО «Электро-химический завод», ОАО «Красноярская ГЭС», ОАО «Красноярский завод синтетического каучука», ФГУП «Горно-химический комбинат», ООО «Литейно-механический завод «СКАД», Заполярный филиал ОАО «ГМК «Норильский никель», ОАО «Красноярский завод цветных металлов им. В.Н. Гулидова».

Достаточно новой формой экономико-административного стимулирования природоохранной деятельности предприятий является заключение соглашений между Росприроднадзором и предприятиями-природопользователями. Данные соглашения регламентируют в основном информационное взаимодействие между государством и предприятием: обмен планами, отчетами, проведение совместных конференций, обучающих семинаров. В рамках данных соглашений могут быть достигнуты договоренности о реализации конкретных природоохранных мероприятий, запланированных к реализации, а также возможные штрафы за отказ от реализации данных мероприятий. Пока подобное соглашение заключено только с ОАО ГМК «Норильский никель» (2010 г.). Пока говорить о масштабных результатах данного шага рано, но предприятие с каждым годом увеличивает расходы на природоохранное оборудование — с 5,5 млрд. руб. в 2004 г. до 12 млрд. в 2011-м. При этом затраты на капитальные вложения составили 3,6 млрд. руб. в 2011 г., а в 2012-м прогнозируются на уровне в 4,6 млрд. [3]. Таким образом предприятие существенно снижает свои экологические риски и, соответственно, инвестирует средства в стабильное развитие производства.

Важным фактором в процессе перехода региона к устойчивому развитию является не только стимулирование сокращения вредного воздействия на окружающую среду, но и стимулирование внедрения новых технологий переработки отходов производства. В данном случае основополагающую роль может сыграть система поощрений

предприятий, уделяющих существенное внимание переработке отходов. Например, в настоящее время в Заполярном филиале ОАО «ГМК «Норильский никель» реализуется проект производства элементной серы путем утилизации одного из наиболее вредных отходов производства — диоксида серы. Подобные мероприятия не только выгодны самому предприятию (т. к. за счет утилизации собственных отходов оно фактически получает дополнительную прибыль от реализации новой продукции), но и нуждаются в государственном поощрении.

В целом следует отметить, что на пути перехода региона к устойчивому развитию экономическое стимулирование в природоохранной сфере должно включать как методы воздействия на предприятия в связи с возможностью нанесения ущерба окружающей среде, так и методы поощрения за улучшение состояния окружающей среды. Ключевую роль в данном процессе играет тесное взаимодействие государства и представителей промышленности региона, их совместная деятельность, направленная на улучшение экологической обстановки без ущерба экономическому развитию территории.

Для регионов, таких как Красноярский край, обладающих значительными запасами природных ресурсов и развитой индустрией добычи и переработки этих ресурсов, природоохранная деятельность является одним из ключевых факторов перехода к устойчивому развитию. При этом развитие природоохранной деятельности должно опираться не столько на административные методы регулирования, сколько на экономическое стимулирование предприятий-природопользователей. Данный подход позволит не только улучшить экологическую обстановку региона, но и поможет развитию промышленного производства и привлечению инвестиций в реальный сектор экономики.

Экономическое развитие в ущерб природной среде недопустимо, точно также как недопустимо и полное превалирование экологии над экономическим развитием. Задачей государства в этих условиях является обеспечение такого сочетания экономического развития и природоохранной деятельности предприятий, при котором потребности существующих поколений людей будут удовлетворяться в полной мере, не ставя под угрозу потребности грядущих поколений.

Список литературы:

1. Бринчук М.М. Экологическое право (право окружающей среды): учебник для высших юридических учебных заведений. — М.: Юристъ, 1998. — 688 с.
2. Кручинина Н.В. Стимулирование природоохранной деятельности предприятий в современных условиях: особенности, формы, методы // Пробл. соврем. экономики. — 2010. — № 2. — С. 413—416.
3. Красноярское общественно-деловое издание Дела.ru [Электронный ресурс]. — Режим доступа URL: <http://www.dela.ru/articles/nornikel-primer-ecology> (дата обращения: 11.12.12).
4. Новая парадигма развития России (Комплексные исследования проблем устойчивого развития). Под редакцией В.А. Коптюга, В.М. Матросова, В.К. Левашова. Второе издание. — М.: Издательство «Академия», Иркутск: РИЦ ГП «Облформпечать», 2000.
5. О концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию. Указ Президента Российской Федерации от 1 апреля 1996 г. № 440. Эко. — М., 1996.
6. Официальный сайт администрации города Красноярска [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://www.admkrsk.ru/Pages/default.aspx> (дата обращения: 11.12.12).
7. Сенаторский клуб. Секция международного сотрудничества регионов. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: http://www.smsr-senclub.ru/region/index.php?ELEMENT_ID=2076 (дата обращения: 11.12.12).
8. Территориальный орган государственной статистики по Красноярскому краю. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://www.krasstat.gks.ru/digital/> (дата обращения 11.12.12).
9. Чимитова А.Б., Микульчинова Е.А. Вопросы устойчивого и безопасного развития экономики региона: учебное пособие. — Улан-Удэ.: Издательство ВСГУТУ, 2007.
10. Экология производства. Научно-практический портал. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://www.ecoindustry.ru/news/view/34284.html> (дата обращения 11.12.12).

РЕАЛИЗАЦИЯ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОМ МАШИНОСТРОЕНИИ

Лагодюк А.Н.

*канд. экон. наук, доцент ФГАОУ ВПО
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»,
доцент кафедры территориальной экономики ФГАОУ ВПО,
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»,
г. Казань*

Основными проблемами функционирования российской промышленности является неотлаженность в новых экономических условиях механизма воспроизводства; изношенность основных фондов; низкое качество продукции; низкая производительность труда; фондоемкость; технологическая отсталость, что ведет к неконкурентоспособности российской промышленной продукции и на внутреннем и на внешнем рынках. В связи с этим, необходимы преобразования, заключающиеся в изменении структуры хозяйственной системы и образующих ее подсистем. Среди важнейших из них следует выделить две: реальную, в которой производится и осуществляется движение экономических благ (их производство, распределение, обмен и потребление) и контрольную, в которой формируется и осуществляется движение информационных потоков (получение информации, ее обработка, хранение, передача и использование).

Фундаментом первой из указанных подсистем является реальный сектор, где изменения происходят под воздействием роста производительности труда, совершенствования человеческого капитала и НТП, что приводит к изменению соотношения между отдельными отраслями. Специфические свойства реального сектора и его институтов проявляются в процессе их взаимодействия и характеризуются тем, что: структура и результативность реального сектора во многом зависит от отношений рыночной и плановой соподчиненности его отраслей; самоорганизация реального сектора возникает из кооперации его субъектов и подсистем; все подсистемы имеют нечеткие границы: один и тот же субъект может одновременно принимать участие в различных процессах самоорганизации, может быть элементом реального сектора или инфраструктуры.

Процесс трансформации реального сектора российской экономики можно рассматривать в узком и широком смысле. В узком смысле суть развития состоит в преодолении структурных деформаций и формировании структуры, способной воспринимать нововведения

и осуществлять реализацию конкурентных преимуществ реального сектора на отечественном и глобальном рынках. В широком смысле — это ликвидация неэффективных производств, реструктуризация и кооперация действующих предприятий и создание новых, высокотехнологичных предприятий, позволяющих вывести экономику всей страны на более высокий уровень развития.

В результате проведенного научного анализа было выделено три противоречия, сопровождающих процесс трансформации: между эволюционной и революционной формами модернизации, что может привести к технологическому кризису; между изменившейся системой потребностей и сложившимся отраслевым распределением ресурсов (кризис отраслевой или территориальной структуры реального сектора); между потребностями в НТП и устаревшей структурой институтов (кризис институциональной структуры).

Указанные противоречия позволяют определить направления модернизации реального сектора экономики посредством совершенствования институтов. В ходе исследования были выделены технологическое (создание условий перехода к новому технологическому укладу), отраслевое (становление новой отраслевой структуры, построенной на модернизации), территориальное (совершенствование механизма сетевого взаимодействия хозяйствующих единиц в рамках единого экономического пространства) направления.

Кластерная политика стала одним из наиболее распространенных механизмов реализации государственной экономической политики в мире в середине 1990-х гг., в отличие от традиционной промышленной политики, где в качестве объекта выбирается определенная отрасль экономики или несколько крупных компаний, так называемых «выборочных победителей». Кластерная политика проводится по отношению к группам в основном малых и средних предприятий из смежных подотраслей экономики, связанных друг с другом товарнопроизводственными и информационными потоками и часто географически сконцентрированных в пространстве. Таким образом, кластерная политика сочетает в себе межотраслевой и территориальный подходы.

В настоящее время выделяется кластерная политика двух поколений. Кластерная политика первого поколения представляет собой комплекс мер, осуществляемых федеральными и региональными органами власти по идентификации кластеров, определению поля деятельности формирующих кластеры фирм, созданию государственных органов поддержки кластеров и осуществлению общей политики поддержания кластеров в стране и регионе. Кластерная

политика второго поколения подразумевает индивидуальный подход к проблемам развития каждого кластера в отдельности. Государство может стимулировать развитие кластеров, проводя различный комплекс мероприятий: «брокерскую» политику (создание платформы для диалога всех экономических агентов, работающих в кластере); диверсификацию местного спроса посредством размещения у местных предприятий государственных заказов с более высокими стандартами; повышение квалификации местной рабочей силы через реализацию программ дополнительного образования и переподготовки кадров; создание «бренда» региона для привлечения иностранных инвестиций и другие мероприятия.

Кластерная политика как составная часть антикризисной политики в промышленности позволяет решить следующие проблемы. Во-первых, при проведении кластерной политики основной целью является развитие конкурентного рынка, поддержание конкуренции как движущей силы повышения конкурентоспособности компаний. При этом государственные инициативы в кластерной политике ориентированы, в первую очередь, на поддержку прибыльных компаний и создание институциональной среды, в которой более слабые субъекты хозяйствования могли бы повышать свою конкурентоспособность. Во-вторых, кластерная политика уделяет ключевое внимание микроэкономике — анализу местных рынков и компаний на базе не наследуемых (природные ресурсы), а, прежде всего, создаваемых факторов производства (высококвалифицированная рабочая сила, доступная инфраструктура и др.). В условиях макроэкономической нестабильности политика государства для достижения устойчивого роста экономики в долгосрочной перспективе должна в большей степени ориентироваться на развитие и стимулирование отраслей и компаний на региональном и локальном уровнях. Микроэкономический подход в кластерной политике позволяет учитывать локальные особенности развития и выработать эффективные адресные программы по ускорению развития и повышению конкурентоспособности компаний. В-третьих, проведение кластерной политики базируется на организации взаимодействия между органами государственной власти и местного самоуправления, бизнесом и научно-образовательными учреждениями для координации усилий по повышению инновационности производства и сферы услуг, что способствует взаимному совершенствованию и повышению эффективности в работе. В-четвертых, реализация кластерной политики направлена на стимулирование развития и повышение инновационного потенциала малого и среднего бизнеса. Именно

малые и средние предприятия формируют в основной массе кластеры и кластерные инициативы как главные объекты проведения антикризисной промышленной политики.

Применение термина «кластер» применительно ко всем процессам концентрации производства приводит к утрате его смысла. По роли государства при проведении кластерной политики выделяются четыре типа кластерной политики: каталитическая кластерная политика, когда государство сводит заинтересованные стороны между собой, но обеспечивает ограниченную финансовую поддержку реализации проекта; поддерживающая кластерная политика, при которой каталитическая функция государства дополняется его инвестициями в инфраструктуру регионов, образование, тренинг и маркетинг для стимулирования развития кластеров; директивная кластерная политика, когда поддерживающая функция государства дополняется проведением специальных программ, нацеленных на трансформацию специализации регионов через развитие кластеров; интервенционистская кластерная политика, при которой правительство наряду с выполнением своей директивной функции перенимает у частного сектора ответственность за принятие решения о дальнейшем развитии кластеров и посредством трансфертов, субсидий, ограничений или регулирования, а также активного контроля над фирмами в кластере, формирует его специализацию. Таким образом, государственная кластерная политика — способ организации микроэкономической политики в стране. Однако в настоящее время термин «кластер» утрачивает реальный смысл, все больше превращаясь в брэнд, который используется для привлечения иностранных инвестиций, изменения имиджа региона и др. «Брэндизация» кластеров может привести к неоправданным государственным расходам для проведения изначально неэффективной кластерной политики, а также ввести в заблуждение потенциальных частных инвесторов.

Список литературы:

1. Варнеке Х.-Ю. Революция в предпринимательской культуре. Фрактальное предприятие. М.: Наука, 2004. — 280 с.

НАПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕВЕРНЫХ СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ

Оконешникова Миранда Степановна

*канд. экон. наук, старший преподаватель ЯГСХА, г. Якутск
E-mail: mira2155@mail.ru*

На современном этапе развития Российской Федерации ее северные территории играют ключевую роль в национальной экономике, в обеспечении безопасности и геополитических интересов государства. Здесь сосредоточено 80 % запасов всех российских полезных ископаемых. В этот регион входят около трети экологически чистой территории планеты земля. И в этом отношении Север остается глобальным и стратегическим резервом России.

Республика Саха (Якутия) — один из самых крупных по размерам северных субъектов в Российской Федерации. Территория Республики составляет 3103,2 тыс. кв. км. Потенциальные гидроэнергоресурсы рек Якутии оцениваются почти в 700 млрд. кВт. На территории республики выявлено свыше 1300 месторождений различных видов полезных ископаемых, в том числе 150 кимберлитовых трубок, около 600 золотоносных, 44 оловянных и столько же каменноугольных, 34 нефтегазовых, 26 слюдяных, 7 железорудных, ряд сурьмяных, цеолитовых, апатитовых и многих других месторождений. Значительны энергетические ресурсы республики. На ее долю приходится 47 % разведанных запасов угля, 35 % природного газа и нефти Восточной Сибири с Дальним Востоком, 22 % гидроресурсов всей России. Ведущее место в горной промышленности республики занимает алмазодобывающая отрасль. Якутская алмазоносная провинция является крупнейшей в России — на ее долю приходится 90 % запасов и 95 % добычи.

Сравнительный анализ столыпинской аграрной реформы и институциональных преобразований с середины 1990-х годов в сельском хозяйстве Российской Федерации выявил схожесть их результатов. Необходимо отказаться от идеализации пресловутого «чувства хозяина» и перейти к реализации прагматичной политики масштабной поддержки сельского хозяйства основанной на современных реалиях. Эти реалии сугубо рукотворные: запущенность социальной сферы сельской местности, внутренняя разбалансированность аграрного сектора, диспаритет цен, усиливающие угрозы национальной продовольственной безопасности в связи с присоединением России к Всемирной торговой организации [2, с. 11].

Переход России от плановой модели экономики к конкурентной повлек изменения в социально-трудовых отношениях. В стране образовался новый класс — класс предпринимателей, которые потеснили государство, выступавшее до этого в качестве единственного работодателя. Предпринимательство нацелено на получение прибыли (дохода). Бизнес при этом оперирует только количественными показателями, которые выражены в деньгах. У государства приоритетны другие цели. Согласно Конституции РФ, Российская Федерация является социальным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. Государство должно стремиться к достижению качественных показателей: продолжительность жизни населения, устойчивого повышения доходов граждан. Для достижения целей как государство, так и бизнес со стороны социально-трудовых отношений должны находить компромисс [3, с. 101]. Этот компромисс должен решиться через систему местного самоуправления.

Местное самоуправление, проводимое на данном этапе, является реформой сельской власти. Проблемами в сфере управления сельскими поселениями являются низкая финансовая недостаточность, обеспечение баланса свободы органов местного самоуправления и соблюдения государственного интереса являются, в свою очередь, фактором, препятствующим увеличению гражданской активности сельских жителей, а значит снижающих общую эффективность муниципального управления. Для устойчивого развития муниципалитетам необходимо найти новые дополнительные формы выражения своих интересов и эффективного взаимодействия не только с государственной властью, и бизнесом, но и с населением.

Российский аграрный сектор по своей структуре, многоукладности и заложенным в нем принципам коллективизма не вписывается в полной мере в правила функционирования рынка Европейского Союза (ЕС) и Всемирной торговой организации (ВТО). Ситуация касается общего социально-экономического упадка на селе, необходимости устранения диспаритета цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию.

С процессами динамичного развития и стагнации в экономике связан рост социального расслоения на селе. В настоящее время в сельской глубинке можно наблюдать всю палитру человеческого жизнеустройства — от деградации целых поселений, жители которых пускаются во все тяжкие, до идиллических картин деревенской жизни, когда предоставляются социальные льготы и люди живут в достатке.

Подобная социальная пестрота отражает экономическое состояние российского села и наблюдается практически в каждом аграрном регионе и муниципальном районе нашей страны [1, с. 121].

Уменьшение доходов сельского населения было одним из острых проявлений отрицательных последствий аграрной реформы конца XX века. Сохраняющееся до настоящего времени двух-трехкратное отставание оплаты труда в сельском хозяйстве от средней зарплаты по всей экономике Республики Саха (Якутия), так же как и неудовлетворительное финансово-экономическое состояние сельхозпроизводителей в целом, показывает о крайне заниженной оценке труженика села. Прослеживается тенденция не обеспечения необходимыми средствами существования части общества, чья деятельность связана с выполнением социально-экономических задач первостепенной значимости.

Необходимо усиление государственной поддержки сельского хозяйства, с одновременным повышением платежеспособности населения, чтобы все его категории получили возможность приобретать необходимые продукты питания, а их физическая доступность должна быть обеспечена за счет развития АПК республики.

На основе анализа сельскохозяйственного производства АПК РС (Я) выявлено:

1. Развитие мясного скотоводства — одна из самых острых проблем сельского хозяйства как России, так и РС (Я). Значение этой отрасли огромно, но уже многие годы остается чрезвычайно отсталой. Сегодня РФ получает 1.7 млн. т. говядины в убойной массе, что составляет 77 % потребности населения, в республике — 42 %. Как отмечает И. Дунин: «Россия — одна из стран, лидирующих по импорту красного мяса, а ее доля в общем мировом производстве говядины значительно ниже потенциала — всего 2 %». Основным препятствием для развития отрасли является сокращение численности мясного скота по сравнению с дореволюционным периодом.

2. Необходима забота о развитии многоукладной экономики в Якутии: и крупного товарного производства вокруг крупных промышленных центров, и средних предприятий сосредоточенных около улусных центров, и КФХ, ЛПХ. Причем финансовая поддержка для всех должна быть одинаковая. Речь идет о сохранении северных народов и этносов, т.к. в настоящее время нет альтернативы для создания рабочих мест в сельской местности. Правильную политику ведет департамент АПК Тюменской области заботясь о многоукладной экономике. Он создал широкую сеть по приему сельхозпродукции от населения. По молоку практически 100 % охват.

При наличии 5 коров и последующем росте поголовья выделяет комбикорм. Компенсирует приобретение свиноматок, заготовку кормов и помогают закупать племенной скот для ЛПХ.

3. Структура и индексы физического объема продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств РС (Я) показывают явное преимущество ЛПХ. Они производят 52,1 % всей продукции сельского хозяйства республики. В целом же совместный вклад хозяйств населения в решении продовольственной проблемы неизменно с КФХ превышает 70 %. Хотя объем продукции сельскохозяйственных предприятий в фактически действовавших ценах растет, но параллельно с ним растет убыточность их продукции с 21,3 % до 47,2 %. Т.е. малый агробизнес более устойчив к воздействию неблагоприятных факторов внешней среды, например, он выдержал последствия мирового финансово-экономического кризиса 2008—2009 г.г., который оказал существенное влияние на все отрасли экономики РФ, в т. ч. и на АПК;

4. Малые формы хозяйствования играют важную роль в формировании занятости населения и в росте доходов сельского населения, в снижении безработицы в сельской местности. Только необходима система существенной господдержки, какую представляют своему сельскому хозяйству развитые страны;

5. Крупные сельскохозяйственные предприятия и перерабатывающая промышленность должны находиться вокруг крупных городов и промышленных центров: г. Якутск, г. Нерюнгри, г. Мирный, г. Нюрба;

6. Необходим учет человеческого фактора с точки зрения нового стиля управления — как фактора решающего за высокое качество продукции. Ведущий специалист в области обеспечения качества доктор Джуран выразил соотношение 85:15, что означает: 85 %: проблем, возникающих в работе, определяется самой системой (процессом), и потому за них ответственны руководители, и лишь в 15 % проблем виноваты непосредственные исполнители.

Таким образом, сельское хозяйство республики Саха (Якутия) имеет все предпосылки для того, чтобы стать районом производства экологически чистых, высококачественных и безопасных в потреблении продовольственных товаров. Это обещает производимым здесь продуктам по сравнению с производимыми на других территориях конкурентные преимущества как в плане местного потребления, так и в плане вывоза за пределы республики.

Учитывая роль сельского хозяйства, необходимо предусмотреть в региональных и общероссийских программах приоритетное развитие

северного сельского хозяйства и предусмотреть соответствующие меры его государственной поддержки. Это повысит роль Севера, обладающим огромным ресурсным, производственным потенциалом в социально-экономическом развитии страны и придаст импульс устойчивому развитию северных сельских поселений.

Список литературы:

1. Голубев А. Парадоксы развития аграрной экономики России //Вопросы экономики. 2012. № 1.
2. Гумеров Р. По поводу столыпинской аграрной реформы и ее постсоветского аналога //Российский экономический журнал. № 3.
3. Дубовец Д.С. Проблема сохранения трудовых ресурсов на севере Российской Федерации //Регион: экономика и социология. 2012. № 3 (75).
4. Жевора Ю.И., Вели Т.К., Палий Т.И. Направления развития малого предпринимательства в агробизнесе на региональном уровне //Региональная экономика: теория и практика. 2012. № 42 (273).

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Тимакова Вера Сергеевна

*преподаватель первой категории, ГБОУ СПО ПО ПМПК,
г. Пенза*

E-mail: vera.pavlovskaya@mail.ru

В современном обществе предметом региональной экономики являются экономические аспекты пространственной дифференциации социально-экономического развития и взаимоотношения территорий в условиях неравномерности распределения и ограниченной мобильности ресурсов. Приоритетным показателем социально-экономического развития населения регионов является обеспечение граждан жильем, а также улучшение жилищных условий. В нашей стране число семей, стоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях на конец 2012 года, составляет 2798 тыс. Число семей, получивших жилые помещения и улучшивших жилищные условия на конец 2012 года, составляет 181 тыс. [2]. Это свидетельствует о том, что необходимо активизировать решение проблемы обеспечения жилищных условий в регионах Российской Федерации.

Решение жилищной проблемы видется через интенсификацию индивидуального малоэтажного жилищного строительства в городах и районах Российской Федерации как значимого фактора социально-экономической стабилизации населения. Основными преимуществами малоэтажного жилищного строительства по сравнению с многоэтажным является:

- экологичность;
- экономичность;
- динамичность;
- комфортность.

Решение поставленной задачи возможно на основе внедрения инновационных решений в развитие строительного комплекса в условиях малоэтажной застройки. Для этого необходимо исследовать факторное пространство, влияющего на эффективность развития строительного комплекса.

Существуют большое количество факторов, которые влияют на эффективность развития строительного комплекса в условиях малоэтажной жилой застройки, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Основные факторы

№ п/п	Факторы, влияющие на эффективность развития предприятий строительного комплекса в условиях малоэтажной застройки	Условные обозначения
I	ПОСТОЯННЫЕ	
1	Месторасположение объекта застройки	X_1
2	Объемно-планировочное и конструктивное решение объекта застройки	X_2
3	Надежность застройщика	X_3
4	Условия финансирования строительства малоэтажной застройки	X_4
5	Условия функциональной комфортности объекта застройки	X_5
II	ПЕРЕМЕННЫЕ	
	ЭКОНОМИЧЕСКИЕ	
1	Совокупный доход семьи	X_6
2	Средняя заработанная плата населения	X_7
3	Экономическое развитие региона	X_8
4	Доступность цен на недвижимость	X_9
5	Уровень инфляции	X_{10}
6	Уровень платежеспособного спроса населения	X_{11}
7	Темпы роста ВВП	X_{12}

8	Себестоимость строительства 1 м ²	X ₁₃
СОЦИАЛЬНЫЕ		
1	Уровень изменения общей численности населения	X ₁₄
2	Уровень изменения жизни населения	X ₁₅
3	Средний состав семьи	X ₁₆
4	Распределение населения по возрастным группам	X ₁₇
5	Уровень правонарушений района застройки объекта	X ₁₈
6	Деловая активность населения	X ₁₉
ПОЛИТИЧЕСКИЕ		
1	Налоги в области недвижимости	X ₂₀
2	Законы об операциях с недвижимостью	X ₂₁
3	Политика местных органов власти	X ₂₂
4	Законодательство в области строительства малоэтажного жилья	X ₂₃
5	Регулирующая роль государства	X ₂₄
ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ		
1	Экологическая ценность территории застройки	X ₂₅
2	Природно-климатические условия района застройки	X ₂₆
3	Функционально-пространственное обеспечение видов жизнедеятельности человека	X ₂₇

Для того чтобы определить положительное или отрицательное влияние каждого фактора необходимо проранжировать все факторы и выбрать значимые. Для этого применяем метод экспертных оценок. Метод экспертных оценок — один из эвристических методов, который применяется тогда, когда затруднено нахождение решения чисто математическими методами [1, с. 227]. Сущность метода заключается в изучении и систематизации мнений экспертов (специалистов определенной сферы деятельности) при помощи анкетирования.

Минимальное количество экспертов, исходя из заданной достоверности результата ($A=0,95$), определяется по уравнению:

$$m = \frac{h^2 \times r_a \times r_o}{A^2}, \quad (1)$$

где: h — доверительный коэффициент (0,95);

r_a — доля элементов выборки с наличием заданного признака (0,95);

r_o — доля элементов выборки с отсутствием заданного признака (0,05);

Δ — ошибка репрезентативности (0,05).

$$m = \frac{(0,95)^2 \times 0,95 \times 0,05}{0,05^2} = 22,7 \approx 23 \quad (2)$$

Подбор экспертной группы проводился способом взаимных рекомендаций («снежного кома»). Этот способ наиболее удобен при анализе узких специальных проблем

По данным расчетов, экспертная группа состоит из $m=23$ человек следующих специальностей:

- экономисты, специалисты в области бухучета и финансовой отчетности в строительной отрасли;
- специалисты в области организации и управления строительством;
- линейные инженерно-технические работники.

На рассмотрение экспертов был представлен перечень факторов по каждому блоку, которые влияют на эффективность развития предприятий строительного комплекса в условиях малоэтажной застройки.

Экспертам предлагалось дополнить (или вычеркнуть несущественные на их взгляд) факторы, проанализировать их воздействие на исследуемый показатель, т. е. проранжировать. Факторы, выбранные экспертами, представлены в таблице 2.

Таблица 2.

Факторы, выбранные экспертами

№ п/п	Наименование фактора	Условные обозначения
1	Местоположение объекта застройки	X_1
2	Объемно-планировочное и конструктивное решение объекта застройки	X_2
3	Надежность застройщика	X_3
4	Условия функциональной комфортности объекта застройки	X_5
5	Совокупный доход семьи	X_6
6	Уровень платежеспособного спроса населения	X_{11}
7	Функционально-пространственное обеспечение видов жизнедеятельности человека	X_{27}
8	Регулирующая роль государства	X_{24}
9	Распределения населения по возрастным группам	X_{17}
10	Доступность цен на недвижимость	X_9
11	Политика местных органов власти	X_{22}

На графике 1 приведены результаты ранжирования экспертами факторов и обработки их результатов на ЭВМ, вызывающие изменение параметров малоэтажной застройки. Цифры в таблице соответствуют местам, отведенным каждому из факторов в ранжированном ряду. Таким образом, с вероятностью 94,9 процентов можно утверждать о существовании определенной согласованности специалистов относительно степени влияния различных факторов на эффективность деятельности предприятий строительного комплекса в условиях малоэтажной застройки.

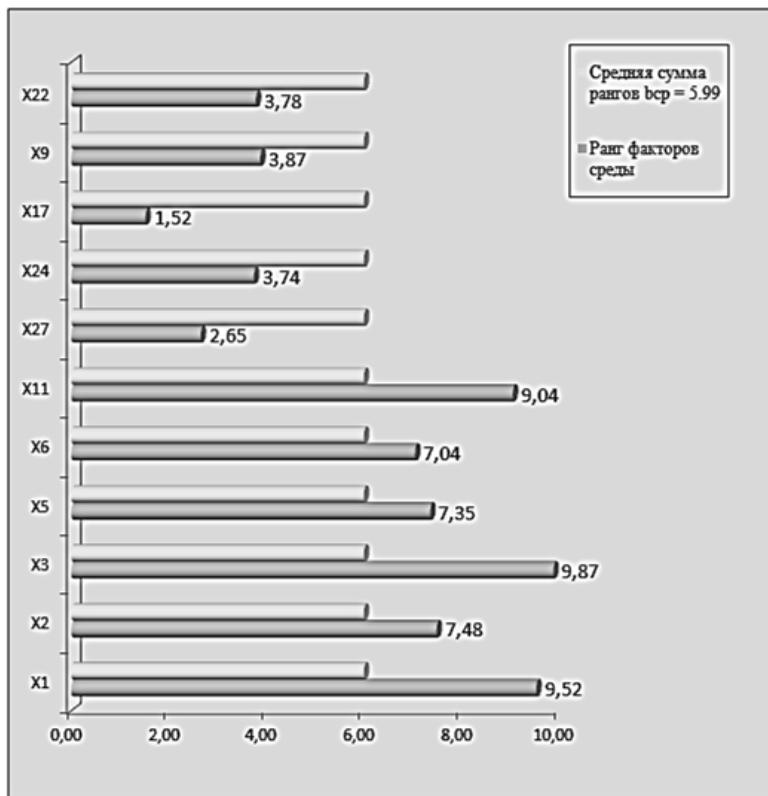


График 1. Определение средней априорной диаграммы рангов при ранжировании основных факторов, влияющих на эффективность развития строительного комплекса в условиях малоэтажной застройки

Кроме того, производилась оценка важности влияния факторов в процентах на исследуемый показатель (рис.) по формуле

$$\Xi_i = \frac{\max\{b_i\} - b_i}{\max\{b_i\}}, \quad (3)$$

где: b_i — сумма рангов i -го признака, который определяется, как

$$b = \sum_{j=1}^m b_{ij}, (i = \overline{1, n}), \quad (4)$$

где: Ξ_i — эффект от влияния i -го фактора на конечный результат в процентах.

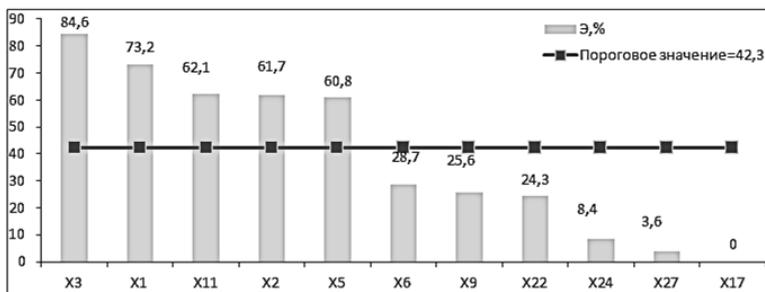


График 2. Оценка важности влияния факторов в процентах на эффективность развития строительного комплекса в условиях малоэтажной застройки

Таким образом, в результате исследования факторного пространства методом экспертных оценок, по мнению экспертов, выяснялось, что на эффективность деятельности предприятий строительного комплекса в условиях малоэтажной застройки влияет совокупность факторов, основными из которых являются:

1. Местоположение объекта застройки — X_1 ;
2. Надежность застройщика — X_3 ;
3. Уровень платежеспособного спроса населения — X_{11} .
4. Объемно-планировочное и конструктивное решение объекта застройки — X_2 ;
5. Условия функциональной комфортности объекта застройки — X_5 .

Список литературы:

1. Орлов А.И. Теория принятия решений: учеб. пособие. — М.: Издательство «Март», 2004. — 386.
2. Социальное положение и уровень жизни населения// Росстат вестник. — 2011. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.gks.ru.
3. Хрусталеv Б.Б., Мебадури З.А. Региональный инвестиционно-строительный комплекс: вопросы формирования рациональных параметров деятельности строительных предприятий. — Пенза: ПГАСА, 2001. — 186 с.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Тришкина Нелли Искандаровна

ст. преподаватель,

*Орский гуманитарно-технологический институт (филиал) ОГУ,
г. Орск*

E-mail: trisha319162@rambler.ru

В рыночной экономике значимость взаимодействия органов власти и бизнес-структур разного уровня и масштаба, обусловлена необходимостью перехода региональной экономики на инновационную социально-ориентированную модель развития. Взаимодействие региональных органов власти и бизнес-структур является сложным процессом, который усугубляется рядом проблем. С одной стороны, непосредственно касающихся самого процесса взаимодействия региональных органов власти и бизнес-структур, в том числе необходимостью сохранения свободы предпринимательства, а так же избегания установления формальных отношений между субъектами партнерства. А с другой стороны, в связи с молодостью рыночной экономики и усложнением социально-экономических процессов, в том числе осуществлением модернизации производства, наличием демографических проблем. Кроме того имеется незначительное количество методических разработок, формализующих последовательность, этапы, формы и методы осуществления социально-экономического партнерства региональных органов власти и бизнес-структур.

Решение ряда выделенных проблем на уровне теории и практики, улучшит эффективность взаимодействия власти и бизнеса, повысит уровень жизни и благосостояния общества, что положительно скажется на состоянии региональной экономики.

Исследование тенденций развития социально-экономического партнерства в регионах позволяет проанализировать сложившуюся ситуацию, выявить проблемы и, в дальнейшем, разработать меры по повышению эффективности взаимодействия власти и бизнеса.

Анализ научной литературы отечественных авторов и деловой прессы позволил нам выявить две основные формы социального партнерства власти и бизнеса в регионах РФ — непосредственно социальное партнерство и социально-экономическое партнерство.

Социальное партнерство сосредоточено на регулировании общественных отношений в социально-трудовой сфере и реализуется посредством заключения региональных трехсторонних соглашений между объединениями работодателей, профсоюзов и региональными исполнительными органами власти. Социально-экономическое партнерство направлено на повышение качества жизни населения региона. По мнению Андреевой Е.Л., Лосевой Е.Ю. достижение коммерческого успеха бизнеса возможно с учетом этических ценностей и уважительного, внимательного отношения к людям и окружающей среде [3].

На основании обобщения типологий, представленных в трудах Шаховской Л.С., Аракеловой И.В., Фроловой Т.С., Якимец В.Н., Никовской Л.И., Акрамовской А.Г., Автономовым А.С., Андрейченко В.В., Гориным Н.И., Нещадиным А.А., Роговой В.Г., Тульчинским Г.Л. к определению уровней взаимодействия в системе социального и социально-экономического партнерства нами выделены следующие уровни взаимодействия:

- компания и персонал;
- бизнес-партнеры, участники одного процесса;
- бизнес и потребители;
- власть и бизнес;
- власть и некоммерческие организации;
- бизнес и некоммерческие организации;
- власть и человеческие ресурсы.

Исследование тенденций развития социального и социально-экономического партнерства проведено на примере Оренбургской области. Территория Оренбургской области составляет 124 тыс. кв. км, население — 2112,9 тыс. чел [5]. Анализ тенденций развития социаль-

ного и социально-экономического партнерства, показал наличие всех уровней, в той или иной степени развития.

Уровень «компания и персонал» в Оренбургской области представлен наиболее существенно. В структуре Министерства труда и занятости населения Оренбургской области действует отдел социального партнерства и разрешения коллективно-трудовых споров. Так же в регионе функционируют областная трехсторонняя и территориальные комиссии по регулированию социально-трудовых отношений, законодательной базой деятельности которых являются:

- Закон Оренбургской области от 06.11.2009 № 3184/730-IV-ОЗ «Об Оренбургской областной трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений»;

- Постановление Правительства Оренбургской области от 26.01.2012 № 66-п «О взаимодействии органов государственной власти, органов местного самоуправления, работодателей и профсоюзных организаций Оренбургской области»;

- Закон Оренбургской области от 15.05.2012 № 827/219-V-ОЗ «О территориальных трехсторонних комиссиях по регулированию социальных трудовых отношений в Оренбургской области».

Систематически осуществляется заключение соглашений между Правительством, профсоюзами и работодателями Оренбургской области, в настоящее время действует Соглашение «О взаимодействии в сфере социально-трудовых отношений и социальной защиты населения Оренбургской области на 2011—2013 годы». В таблице 1 представлены некоторые показатели, отражающие развитие социального партнерства уровня «компания и персонал» в Оренбургской области за 2008—2012 гг.

Таблица 1.

**Показатели, отражающие развитие социального партнерства
уровня «компания и персонал» в Оренбургской области
за 2008—2012 гг [6; 7].**

Показатели	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
1	2	3	4	5	6
Нормативный акт	Соглашение «О взаимодействии в сфере социально-трудовых отношений и социальной защиты населения Оренбургской области на 2008—2010 годы»			Соглашение «О взаимодействии в сфере социально-трудовых отношений и социальной защиты населения Оренбургской области на 2011—2013 годы»	
Количество отраслевых соглашений на областном уровне	15	14	13	16	16
Количество трехсторонних соглашений на территориальном уровне	43	43	43	41	41
Количество отраслевых соглашений на территориальном уровне	52	57	56	55	55
Количество организаций, заключивших коллективные договоры на первое января текущего года	5225	4991	5159	5118	5009
Численность работников, охваченных коллективными договорами на первое января текущего года, тыс. чел.	700,0	551,5	558,8	541,9	526,0
Численность работников, охваченных коллективными договорами на первое января текущего года, в процентах от занятых в экономике	70	54,6	55	51,4	—

Уровень социально-экономического партнерства «бизнес-партнеры, участники одного процесса» в Оренбургской области представлен разнообразными формами, что обусловлено значительным разнообразием отраслей экономики, в том числе материального производства. Основные формы взаимодействия данного уровня социального партнерства в регионе и их характеристика представлена в таблице 2. Используемые формы взаимодействия между представителями бизнеса позволяют снизить издержки за счет более эффективной организации, увеличить объемы производства, и в конечном итоге, повысить величину прибыли.

Таблица 2.

Формы взаимодействия уровня «бизнес-партнеры, участники одного процесса» в системе экономически ориентированного социального партнерства Оренбургской области

Формы взаимодействия	Характеристика
Аутсорсинг	значительное развитие в регионе получил в области IT-услуг; бухгалтерского учета и аудиторских услуг; юридических услуг; рекламы; сопровождения строительных, ремонтных, проектно-исследовательских и монтажных работ; в остальных сферах менее развит, в том числе в области логистических услуг, охраны труда и аттестации рабочих мест
Субконтрактинг	большое внимание в Оренбургской области уделяется развитию внутриобластной производственной кооперации. В 2010 г. компанией «ТНК-ВР» организовано сотрудничество с более 50 предприятиями области; в ОАО «Оренбургэнерго»; ОАО «Ормето-ЮУМЗ» — с 20 партнерами и т. д. Это позволяет крупным компаниям сосредоточить внимание на более ответственных технологических процессах и загрузить работой средние и малые предприятия [9].
Франчайзинг	данная форма предпринимательства, предполагающая предоставление известной фирмой возмездное право действовать от своего имени (вести бизнес под существующей торговой маркой), получила широкое распространение в сфере торговли продовольственными товарами (ОАО «Торговый Дом «Копейка», супермаркеты «Пятерочка», «Перекресток», торговая марка «33 пингвина») и непродовольственными (ОАО «ЛУКОЙЛ», Линия Тока, COLUMBIA, GLORIA JEANS, SELA, СПОРТЛАНДИЯ, Техносила, Шатура), а так же в сфере услуг (обслуживание пользователей системы «1С», финансовые услуги, услуги связи)

Совместные предприятия	<p>Оренбургская область является приграничным регионом, отсюда особое значение имеют внешнеэкономические связи с важнейшим стратегическим партнером — Республикой Казахстан. Большинство совместных предприятий Оренбургской области — это предприятия, иностранный капитал в которых представляет именно республику Казахстан. В настоящее время в регионе зарегистрировано более 30 таких предприятий, среди которых: ООО «Союз-рентген» совместно с казахстанским предприятием ОАО «Актюбрентген» производит рентгеновское оборудование. ООО «Уралрентген» совместно с ОАО «Актюбрентген» производит рентгеновские приборы и осуществляет торговлю рентгеновской техникой, производимой ОАО «Актюбрентген». ООО «Орскэлектросервис» осуществляет монтаж и обслуживание электрооборудования в г. Орске, ООО «Савола Агро Трейд» (г. Оренбург) поставляет семена подсолнечника в Республику Казахстан, ООО «Элтехснаб» (г. Оренбург) реализует электрооборудование и кабельную продукцию</p>
Совместные проекты	<p>активное участие в реализации совместных проектов в Оренбургской области принимает Правительство. Реализация проектов осуществляется как в экономике, так и в экологической и социальной сферах. Один из наиболее значимых совместных инвестиционных проектов реализуется с Республикой Казахстан — это создание совместного российско-казахстанского предприятия на базе Оренбургского газоперерабатывающего завода. В сфере экологии — проекта по сохранению и оздоровлению экосистемы бассейна трансграничной реки Урал, в социальной сфере осуществляются проекты в образовании, осуществляются культурные мероприятия</p>
Толлинг	<p>использование толлинговых схем в Оренбургской области осуществляется достаточно давно. В конце 2000-х гг. на ОАО «Комбинат Южуралникель» поставляли кобальтовый концентрат от компании «Норильский никель», где осуществлялась его переработка до состояния металлического кобальта, так же с ОАО «Уфалейникель» на комбинат поставляли карбонат меди для переработки в медный купорос. Помимо комбината, толлинговые схемы в регионе в той или иной мере используют ОАО «ОНОС», ООО «Газпром добыча Оренбург», ранее использовало ООО «Орская швейная фабрика «Орника». На основе переработки давальческого сырья работают многие оренбургские элеваторы</p>

Кластеры	данная форма взаимодействия бизнес-партнеров только начинает развиваться в Оренбургской области. В регионе планируется создание кластера тяжелого машиностроения, в состав которого должны войти ОАО «МК ОРМЕТО-ЮУМЗ», ОАО «Уральская Сталь», ОАО «Гайский ГОК», ОАО «Комбинат Южуралникель», ООО «Новотроицкий завод строительных материалов «Арго», ООО «Южно-уральская Горно-перерабатывающая Компания», ООО «Орскнефтепродуктсервис», ОАО «Орское карьероуправление» и ООО «Металлес-Орск». Желательным является участие вузов и средних профессиональных учебных заведений
Предоставление лицензий	покупка-продажа лицензий на охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации в Оренбургской области начинает развиваться. В мае 2010 г. руководители Общественной и Торгово-Промышленной палат Оренбургской области заключили соглашение о взаимодействии с Общероссийской общественной организацией «Российское Авторское Общество» с целью оказания информационной поддержки и содействия приволжскому филиалу. Необходимость взаимодействия и ведения разъяснительной работы в этом направлении обусловлена большим количеством правонарушений в области авторских прав в регионе

Взаимодействие на уровне «бизнес и потребители» в Оренбургской области получило в настоящее время достаточно широкое распространение, что вызвано высоким уровнем конкуренции и необходимостью привлечения и удержания клиентов. В регионе действует множество разнообразных программ лояльности, в том числе программы, реализуемые во всей России (или в Приволжском федеральном округе):

- АЗС «Газпром» — программа лояльности «Скидка по итогам прошлого месяца»;
- ОАО «Ростелеком» — программа лояльности «Золотая лихорадка»;
- ЗАО ВТБ — 24 — программа лояльности для клиентов ВТБ24;
- ОАО «МегаФон» — программа «МегаФон-Бонус» и т. п.

Непосредственно в Оренбургской области функционирует Региональная дисконтная система «ЗолотникЪ», оператором которой является ООО «СТАТУСЪ», зарегистрированное в г. Орске. На 1 января 2010 года, участниками региональной дисконтной

системы «ЗолотникЪ» стали более 40 торгово-розничных предприятий восточного Оренбуржья, расположенные в различных сегментах рынка. Количество эмиссированных дисконтных карт на 1 января 2010 года составило 5000 штук. Партнерами компании «ЗолотникЪ» являются ОАО Нефтегазовая компания «РуссНефть», сеть универсамов «Патэрсон», сеть супермаркетов «Экспресс» и «Апельсин», магазины цифровой техники «Диксис», «Он Клиник Оренбург», ОАО «ГСК Югория», ЖБИ «Завод Степной», ОСаО «РЕСО-Гарантия», производственные предприятия, предприятия розничной и оптовой торговли, организации сферы услуг, спортивные учреждения [4].

Так же в рамках уровня взаимодействия «бизнес и потребители» в Оренбургской области создаются клубы постоянных покупателей. Например, Оренбургская региональная сеть по продаже строительных и отделочных материалов «Стройландия» организовала Клуб клиентов «Стройландия». Преимуществом вступления в Клуб является возможность покупки товара по более низким ценам; начисление бонусов на покупки членов Клуба в размере 5 % с каждой покупки, которыми можно расплачиваться за товар (до 50 % от стоимости покупки); получение скидок в акционный период. В 2011 году группой компаний «ОренКаско» был создан автомобильный клуб. Членом клуба может стать любой автовладелец, который приобрел полис ОСАГО или КАСКО, или воспользовался любой услугой, предоставляемой компанией. Участникам клуба предоставляется бесплатная оперативная круглосуточная техническая и правовая поддержка на территории всей Оренбургской области. Кроме этого действует дисконтная программа «Копилка», позволяющая получать скидки и льготы в 130 торговых точках Оренбурга [2].

Регулирование партнерских отношений на уровне «власть и некоммерческие организации» в Оренбургской области осуществляется на основании Закона Оренбургской области от 19 ноября 2001 г. № 368/344-П-ОЗ «О взаимодействии органов государственной власти Оренбургской области с негосударственными некоммерческими организациями», Закона Оренбургской области от 28 июня 2011 года № 258/48-В-ОЗ «О внесении изменений в закон Оренбургской области «О взаимодействии органов государственной власти Оренбургской области с негосударственными некоммерческими организациями». Так же в области действует Постановление Правительства Оренбургской области № 1030-пп от 21.10.2011 «Об областной целевой программе «Поддержка социально ориентированных некоммерческих организаций Оренбургской

области» на 2011—2014 годы». В регионе накоплен большой опыт взаимодействия с некоммерческими организациями.

В настоящее время идет разработка областной целевой межведомственной программы поддержки социально-ориентированных некоммерческих организаций на территории Оренбургской области, основными направлениями которой будут являться:

- профилактика социального сиротства;
- повышение качества жизни пожилых людей;
- социальная адаптация инвалидов и их семей;
- социальная поддержка и защита граждан;
- иные направления деятельности в области образования, культуры, спорта, благотворительной деятельности.

Среди экономических форм взаимодействия в регионе используются конкурсы и гранты, по результатам которых выделяются средства из регионального и федерального бюджета. В области проводится конкурсный отбор социально ориентированных некоммерческих организаций для предоставления субсидий из областного и федерального бюджетов. В 2012 г. на конкурс поступили заявки от 49 некоммерческих организаций Оренбургской области, стали победителями и получили гранты 26 социально ориентированных НКО.

Реализация уровня взаимодействия «власть и некоммерческие организации» в Оренбургской области осуществляется и с привлечением федеральных организаций — в настоящее время три областные программы, выиграли конкурс Фонда поддержки детей и получили гранты:

- «Социальная поддержка семей с детьми-инвалидами «Мы вместе» на 2009—2011 годы»;
- «Профилактика раннего семейного неблагополучия «Семья» на 2010—2012 годы»;
- «Протяни руку помощи!» на 2010—2012 годы».

Неэкономические формы взаимодействия с НКО в Оренбуржье включают, проведение совместных мероприятий, общественные советы, лоббирование и публичные слушания.

Совместные мероприятия с НКО проводятся в различных сферах. В области экологии с целью осуществления взаимодействия в решении вопросов охраны окружающей среды, министерством природных ресурсов, экологии и имущественных отношений Оренбургской области заключены Соглашения о сотрудничестве и совместной деятельности с природоохранными и некоммерческими организациями, в том числе Представительством Оренбургской областной общественной организации «Всероссийское общество охраны

природы» (ВООП) в г. Оренбурге, Региональным отделением Общероссийского общественного движения в защиту прав и интересов потребителей «Объединение потребителей России» в Оренбургской области.

В 2011—2012 гг. в области реализуется акция «Чистые берега!» по санитарной очистке от мусора берегов водных объектов, расположенных на территории МО, с привлечением общественных организаций, студенчества и волонтеров. В акцию включены мероприятия по ликвидации несанкционированных свалок в прибрежных полосах водных объектов, организована работа по благоустройству пляжей, высадке деревьев, установке контейнеров в местах отдыха населения. Кроме этого, в целях формирования экологического мышления и экологической культуры, воспитания молодого поколения и населения в целом, в 2011 г. в муниципальных образованиях области были проведены открытые уроки, лекции, акции, конкурсы на природоохранную тематику [10].

В рамках взаимодействия с религиозными объединениями зимой 2010—11 гг. Оренбургской епархией совместно с администрацией города Оренбурга была проведена акция «Твори добро!» — «Автобус милосердия», организованная с целью оказания мер социальной поддержки лицам без определенного места жительства.

В области, для обеспечения государственных гарантий отдельным категориям граждан, функционируют государственно-общественные объединения (советы), в том числе:

- Советы при Губернаторе области по вопросам модернизации здравоохранения; по развитию физической культуры и спорта;
- Областная межведомственная комиссия по вопросам улучшения положения женщин, семьи и детей;
- Межведомственный координационный Совет по делам ветеранов и инвалидов и другие.

Основными функциями данных объединений являются экспертиза проектов нормативных документов, участие в разработке областных целевых программ.

Одной из значимых организаций в области взаимодействия власти и НКО является Общественная палата Оренбургской области, которая обеспечивает согласование общественно значимых интересов граждан Российской Федерации, проживающих в Оренбургской области, общественных объединений, органов государственной власти и органов местного самоуправления.

Помимо этого, в области существуют и другие, общественные объединения (советы). В системе образования области действуют

5807 различных государственно-общественных объединений. В их числе 1694 родительских совета, 1060 советов учреждений образования, 823 совета старшеклассников, 638 педагогических обществ, 465 ассоциаций выпускников, 352 совета педагогов-ветеранов, 230 попечительских советов, 180 советов молодых педагогов. В марте 2009 г. создан Молодежный парламент Оренбургской области.

Активное сотрудничество с некоммерческими организациями осуществляет и бизнес. Наиболее развито оказание спонсорской помощи и благотворительный акций. Крупные корпорации (такие как ТНК ВР) осуществляют данные мероприятия на системной основе.

В 2010 году в рамках региональной программы благотворительности и спонсорства компанией ТНК ВР на финансирование различных социальных проектов в Оренбургской области было направлено более 75 млн. руб., в том числе:

- «Поколение-2020» — 17 млн. руб.,
- «Семья ТНК-ВР: любовь, поддержка и забота» — 22 млн. руб.,
- «Наше здоровье — наш успех» — 35 млн. руб.,
- «Зеленая программа» — 0,4 млн. руб.

В 2011 году ТНК-ВР на реализацию в Оренбургской области программы благотворительности и спонсорства было направлено 76 млн. руб. В 2012 году на поддержку социально-значимых проектов и мероприятий запланировано выделить 80 млн. рублей [1].

Другая крупная компания ООО «Газпром добыча Оренбург» успешно реализует программу «Газпром — детям», принятую ОАО «Газпром» в 2006 г., которая направлена на развитие физического и духовного потенциала подрастающего поколения, строительство и ввод новых спортивных объектов, помощь образовательным учреждениям, финансирование детско-юношеских спортивных и творческих школ, шефскую помощь детским домам и интернатам, организацию соревнований, конкурсов и праздников, отдыха и оздоровления. В рамках программы «Газпром — детям» с 2007 г. и по настоящее время в Оренбуржье было построено и реконструировано более 30 объектов социального назначения на сумму в 2 млрд. руб., в том числе были возведены легкоатлетические стадионы в селах Дедуровка и Павловка Оренбургского района, в селе Черный Отрог Саракташского района, современные спортивные комплексы в п. Саракташ, в поселках Павловка и 9 Января Оренбургского района, детские спортивные и игровые площадки в Оренбурге и ряде районов области [8].

Уровень взаимодействия социального партнерства «власть и человеческие ресурсы» реализуется в Оренбургской области через выполнение областных целевых программ (ОЦП). Законом о бюджете Оренбургской области на 2011—2013 годы принятом в декабре 2010 г. было предусмотрено финансирование 39 областных целевых программ с объемом 5,1 млрд. рублей. В рамках данного уровня взаимодействия социального партнерства из областного бюджета финансировался ряд программ, направленных на улучшение образования, здравоохранения, жилищных условий, сконцентрированных на повышение качества и конкурентоспособности человеческого капитала региона.

Уровень «власть и бизнес» в системе социального партнерства представлен такими формами взаимодействия как государственно-частное партнерство и соглашения о социально-экономическом партнерстве. В Оренбургской области на принципах ГЧП реализуется малоэтажное жилищное строительство.

Другой формой взаимодействия на уровне социального партнерства «бизнес и власть» является заключение соглашений о социально-экономическом развитии.

Анализ соглашений о сотрудничестве между Правительством Оренбургской областью и ОАО НК «РуссНефть», ОАО «ТНК-ВР Менеджмент», ООО «УГМК-Холдинг», ООО УК «Металлоинвест» позволил выявить, что в соглашениях фиксируются обязательства:

- перед работниками — по выплате заработной платы, по повышению квалификации и подготовке персонала;
- перед обществом — по вопросам экономики, экологии и занятости населения;
- перед властью — о перечислении денежных средств на безвозмездной основе в Фонды регионального (социального) развития, по участию в реализации инвестиционных программ, по оказанию поддержки в реализации социально-значимых проектов.

Обязательства предприятий зависят от отраслевой принадлежности и могут включать оказание каких-либо услуг (в рамках основной производственной деятельности) в установленные сроки, в определенных объемах и по пониженным ценам в приоритетном порядке. Примером выступает предоставление ОАО «Орскнефтеоргсинтез» (входит в состав НК «РуссНефть») битума для ремонта дорог или топлива для проведения сельскохозяйственных работ.

В свою очередь Правительство Оренбургской области обязуется:

- содействовать деятельности предприятия;

- привлекать предприятие к реализации инвестиционных проектов в регионе;
- осуществлять нормативно-правовую поддержку деятельности предприятия;
- оказывать содействие в погашении дебиторской задолженности муниципальных учреждений;
- обеспечивать экономически обоснованные тарифы на энергоресурсы.

Помимо этого региональные органы власти могут предоставлять льготы по налогам, зачисляемым в бюджеты регионального уровня; снижать административные барьеры, предоставлять муниципальные и региональные государственные заказы, способствовать устойчивому функционированию предприятия.

В рамках трехстороннего соглашения о социальном — экономическом партнерстве между Администрацией Оренбургской области, ООО УГМК-Холдинг» и Оренбургским областным союзом промышленников и предпринимателей (работодателей) на 2005—2006 гг. корпорация приняла на себя обязательство по перечислению 70 млн. руб. в Фонд социальных программ областного союза промышленников и предпринимателей. Контроль за расходованием средств осуществлялся через Наблюдательный Совет с привлечением представителей корпорации.

По соглашению о взаимном сотрудничестве между Правительством Оренбургской области и ОАО НК «РуссНефть» 2006 г., последнее должно было перечислить не менее 20 млн. руб. на благотворительную и спонсорскую помощь на «Региональную программу благотворительности». Кроме того корпорация перечисляла 30 млн. руб. на строительство спортивно-развлекательного комплекса «Оренбуржье». Для обеспечения координации сотрудничества и контроля за ходом исполнения соглашения был создан Координационный совет из представителей сторон.

Объем инвестиций холдинга «Металлоинвест» в рамках соглашения о социально-экономическом партнерстве, заключенного между Правительством Оренбургской области, холдингом и администрацией г. Новотроицка в 2011 г., составляет более 450 млн. руб. Инвестиции направлены на создание устойчивого развития г. Новотроицка, в том числе предусматривается реализация следующих проектов — реконструкция молодежного центра, строительство ледового дворца. Значительная часть средств будет направлена на реализацию совместных областных программ в сфере здравоохранения, образования, культуры.

Таким образом, проведя исследование тенденций развития социально-экономического партнерства в Оренбургской области можно сделать следующие выводы. Наиболее значимо в Оренбургской области представлен уровень «компания и персонал». Кроме того, отмечается разнообразие форм взаимодействия на уровне «бизнес-партнеры, участники одного процесса» и низкий уровень применения механизма государственно-частного партнерства.

Список литературы:

1. Благотворительность [Электронный ресурс] // Оренбургнефть. Режим доступа. URL <http://www.orenburgneft.ru/sotsialnaya-otvetstvennost/blagotvoritelnost/> (дата обращения 20.07.2012).
2. Главная [Электронный ресурс] // Автоклуб ОренКаско. Режим доступа. URL <http://club-orenkasko.ru/> (дата обращения 25.08.2012).
3. Механизмы оценки влияния социальной ответственности бизнеса на устойчивое развитие регионов России / под ред. д. э. н. Е.Л. Андреевой. — Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010. — 243 с.
4. О компании [Электронный ресурс] // Золотник — Региональная дисконтная сеть. Режим доступа. URL <http://www.zolotnik56.ru/o-kompanii> (дата обращения 23.05.2012).
5. Оренбургская область [Электронный ресурс] // Портал Правительства Оренбургской области. Режим доступа. URL http://www.orenburg-gov.ru/magnolia_Public/regportal/Info/OrbRegion.html (дата обращения 05.05.2012).
6. Пресс-служба Губернатора и правительства Оренбургской области [Электронный ресурс] // Ассоциация развития связей с общественностью Оренбургской области. Режим доступа. URL http://www.orenline.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=915&Itemid=27 (дата обращения 26.12.2011).
7. Социальное партнерство [Электронный ресурс] // Министерство труда и занятости населения Оренбургской области. Режим доступа. URL <http://www.orenzan.рф/partner/socpartner.html> (дата обращения 26.07.2012).
8. Социальная ответственность [Электронный ресурс] // ООО «Газпром добыча Оренбург». Режим доступа. URL <http://www.ogp.gazprom.ru/social/socialpolicy.php> (дата обращения 24.07.2012).
9. Форум промышленников Оренбуржья [Электронный ресурс] // orenprom.com / бизнес-портал. Режим доступа. URL: <http://www.orenprom.com/news/1505.html> (дата обращения 08.03.2012).
10. Экологическое образование и воспитание [Электронный ресурс] // Министерство природных ресурсов, экологии и имущественных отношений Оренбургской области. Режим доступа. URL <http://mpr.orb.ru/ecology/138.html> (дата обращения 28.08.2012).

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ОСОБЕННОСТЕЙ ИННОВАЦИОННО ОРИЕНТИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Фазлыева Е.П.

*канд. экон. наук, доцент ФГАОУ ВПО
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»,
доцент кафедры территориальной экономики ФГАОУ ВПО
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»,
г. Казань*

Усиление общественного разделения труда, углубление различий между отдельными российскими регионами по показателям социально-экономического развития при отсутствии действенной парадигмы регионального развития в современном российском государстве проявляются в поляризации национального экономического пространства. В то же время реализация тенденции централизации экономических ресурсов в федеральном центре при одновременной передаче ответственности за создание социального результата на региональный уровень, спорадический характер мероприятий, направленных на формирование точек роста и опорных территорий как генераторов инновационно ориентированного развития отдельных субъектов хозяйствования и экономической системы в целом, низкая эффективность федеральных целевых программ и региональных преференций не обеспечивают качественного улучшения экономических показателей на отдельной территории, что объясняется, прежде всего, отсутствием действенных институтов, стимулирующих инновационный процесс. По данным Института инноваций, инфраструктуры и инвестиций и фонда «Общественное мнение», в 2010 г. только 9 российских регионов готовы к инновационному развитию. Среди них: г. Москва и С-Петербург, Республика Татарстан, Пермский край, Свердловская, Воронежская, Самарская, Томская, Московская области. В 24 регионах возможности для инновационного развития ограничены, в 40 — отсутствуют (По данным Института инноваций, инфраструктуры и инвестиций [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.five-i.ru/>, открытый. Проверено на 1.10.2011). Указанное обстоятельство обуславливает возникновение потребности в перепроектировании институционального контура инновационных отношений, которое предусматривает создание новых и трансформацию действующих

институтов, среди которых особую роль выполняют институты мезоуровня. Последнее обстоятельство обусловлено во многом тем, что в условиях усиления разнородности экономического пространства «провалы» рынка приобретают характер территориальных диспропорций. Объективные различия в стартовых условиях для ряда территорий в настоящее время способны принять крайние формы неравенства, которое становится препятствием для поступательного развития современного государства.

Интеграции фрагментированного пространства препятствует сложившаяся модель конкуренции между региональными образованиями, активизация деятельности отдельных, в первую очередь, сырьевых регионов в мирохозяйственные отношения, усиление позиций вертикально-интегрированных компаний, ведущее к расщеплению пучка прав собственности и передаче ее правомочий нерезидентам территории. Слияние интересов региональных органов власти и крупного бизнеса приводит к снижению эффективности функций государства, связанных с перераспределением ресурсов, поскольку препятствует формированию действенных институтов социальной сферы, финансового контроля, корпоративной социальной ответственности и др.

Нормативный подход к исследованию, проектированию и управлению национальными и региональными инновационными системами (НИС, РИС), традиционно используемый в государствах с развитой рыночной экономикой, не может обеспечить достижение целевых ориентиров инновационного развития государства и входящих в его состав территориальных образований, поскольку в условиях сложившейся неэффективной институциональной среды экономические интересы основных агентов инновационных отношений (государства, субъектов предпринимательства и их интегрированные образования, домохозяйств) не ориентированы на выполнение предписанных им программными документами функций. Нормативный подход сформирован в соответствии с принципами линейной парадигмы инновационного развития, основанной на предложении и предусматривающей линейную реализацию инновационного цикла, который включает последовательно стадии фундаментальных исследований, прикладных и адаптивных исследований, трансфера технологий, внедрения и распространения инноваций. Линейная модель соответствует доминирующему институциональному контуру инновационных отношений в административно-плановой экономике, что подтверждалось наличием самостоятельных организаций, ведущих фундаментальные

и прикладные исследования, а также специализированных институтов, регулирующих инновационные процессы на отдельных стадиях инновационного цикла. Данная модель не учитывает особенности современного поляризованного экономического пространства.

Особенностью современного этапа развития российской экономики выступает процесс регионализации институтов инновационного развития, что обусловлено действием ряда факторов. Экономическое пространство отдельного государства и мирового хозяйства в целом трансформируется под влиянием усиления частоты и интенсивности трансакций, регулируемых (регламентируемых) институтами. Их концентрация вызывает диффузию нововведений вне осей развития и выражается в различиях по уровню концентрации в отдельных точках, которые могут при наличии соответствующих институтов превратиться в точки роста и опорные зоны, генерирующие инновационные процессы. В этой связи возникает необходимость институционализации подобных точек роста в форме особых экономических зон, кластеров, вертикально-интегрированных компаний, промышленных зон и др. При этом выбор институционального контура определяется наличием абсолютных и относительных конкурентных преимуществ территории размещения. Кроме того, в условиях поляризации экономического пространства расширяется спектр личных и производительных потребностей, удовлетворение которых предполагает необходимость развития нестандартизированного, наукоемкого производства, в котором решающим конкурентным преимуществом становится способность к постоянному обновлению продукции за счет внедрения процессных и продуктовых инноваций. В этой связи поиск источников повышения инвестиционной привлекательности региональных образований для внутренних и внешних инвесторов превращает мезообразования в участников международных экономических отношений, способствует усилению разнородности национального экономического пространства и сопровождается повышением роли региональных институтов, ориентированных на внешнюю экспансию резидентов территориально-локализованной системы (институты, обеспечивающие инвестиционную привлекательность, экономическую безопасность, защиту прав собственности и др.). В то же время для регионов с показателями социально-экономического развития ниже среднероссийских условием конкурентоспособности и устойчивости становится региональная специализация, предполагающая реализацию конкурентных преимуществ на локальных рынках, что, в свою очередь, предполагает создание защитных институтов (институтов,

ограничивающих импорт товаров и услуг). Процесс регионализации институтов активизируется в период бифуркационных скачков в развитии, сопровождающихся разрывом межрегиональных кооперационных отношений, локализующих ответственность за экономическое развитие и приводящих к дифференциации регионов, втягиванию их в конкурентную борьбу с другими регионами за ресурсы и, как следствие, увеличивающих региональные издержки. Проектирование региональных институтов, регулирующих инновационные отношения в региональных экономических системах, обеспечивает преодоление конфликта при выборе решения относительно целей, стратегии, методов и механизмов реализации инновационно ориентированного развития мезообразований и национальной экономики в целом.

Регионализация факторов поступательного развития в регионах обусловлена различием в зрелости и эффективности институционального контура, что, в свою очередь, является причиной различий в индикаторах инновационно ориентированного развития субъектов Федерации. Сравнительный анализ формальных институтов позволил выделить: регулирующие (нормативные правовые акты, направленные на создание максимально комфортных условий для инвесторов и обеспечения оперативного принятия решений по инвестиционным проектам и реализации конкурентных преимуществ региона), регламентирующие (долгосрочные планы развития региональных образований (концепции, стратегии)), развивающие институты (федеральные законы, определяющие функции кредитно-финансовых организаций — Инвестиционный фонд РФ, Внешэкономбанк, ОАО «Российская венчурная компания», ГК «РоснаноТех», деятельность которых направлена на совершенствование экономической и социальной инфраструктуры (энергетики, транспорта, коммуникаций, жилищно-коммунального комплекса, образования, здравоохранения), содействие внешнеэкономической деятельности, устранение (долгосрочные двусторонние договорные взаимоотношения и институты содействия при прохождении согласительных процедур) и институты, распределяющие инновационные риски (институты государственно-частного партнерства).

Список литературы:

1. Коростышевская Е.М. Государственная инновационная политика в области интеллектуальной собственности //Иновации. — 2007. — № 1. — С. 29—33.

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ

Фейфер-Шишкина Р.Л.

*канд. экон. наук, доцент ФГАОУ ВПО
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»,
доцент кафедры территориальной экономики ФГАОУ ВПО
«Казанский (Приволжский) федеральный университет»,
г. Казань*

В России сбалансированное развитие научного, высокотехнологического и образовательного секторов экономики выступает реальной альтернативой господствующему экстенсивному типу воспроизводственной динамики. Тезис о новой роли социальной сферы и составляющих ее отраслей, прежде всего науки и образования, подтверждается необходимостью реализации идеи конкурентных преимуществ российской экономики на основе инновационных подходов, острой потребностью в модернизации традиционных производств и крупномасштабной трансформации структуры экономики. В этих условиях эффективность социально-экономической и научно-технической стратегии развития российского общества, перспективы восстановления поступательной макроэкономической динамики и формирования постиндустриальной системы отношений во многом определяются характером использования интеллектуального потенциала личности и общества, состоянием социальной сферы как институциональной формы реализации человеческого капитала.

Переход отечественной экономики и ее социальной сферы на инновационный путь развития усложняется рядом обстоятельств, среди которых следует отметить глубокую дифференциацию населения по уровню жизни, неблагоприятное состояние здоровья граждан, диспропорции в возрастной структуре, негативные тенденции в сфере образования и науки, низкий уровень оплаты труда и пенсионного обеспечения, несоответствие объема и структуры финансирования отраслей социальной сферы масштабам деятельности. Сокращение объемов бюджетного финансирования выступает одним из ключевых факторов, сдерживающих развитие научных исследований, что находит отражение в низком удельном весе (0,3 %) отечественной научно-технической продукции в мировом выпуске.

Незавершенность экономических реформ, отсутствие последовательной долгосрочной социально-экономической стратегии и эффективной социальной политики привели к тому, что основные социальные индикаторы в условиях кризиса значительно снизились. При этом крайне низкой в России остается доля самодостаточного населения, наблюдается увеличение относительной и сохранение абсолютной бедности при уменьшении численности населения, расширяется сфера рентоориентированного присвоения не создаваемых, а перераспределяемых ценностей, что не позволяет адаптировать основные отрасли социальной сферы к рыночной экономике и обеспечить принятые в мировой практике нормы социальной защищенности человека. Игнорирование общемировой тенденции социализации факторов экономического развития остается одним из ключевых факторов торможения темпов экономического роста в России, что нашло отражение в показателе качества жизни.

Социальная сфера развивается под воздействием сложившейся институциональной среды, представленной совокупностью формальных и неформальных институтов, которые, с одной стороны, закрепляют сложившуюся систему социально-экономических отношений и определяют поведение экономических агентов, с другой стороны, трансформируются с изменением интересов социальных страт и групп, отражающих их роль в экономической системе. Развитие социальной сферы и превращение ее в фактор экономического роста требует разработки новых теоретико-методологических подходов к проблемам реформирования институциональной среды.

Структурное реформирование отечественной экономики опережает темпы социальных преобразований и сопровождается обострением неравенства в доходах, падением качества социальных услуг, существенным ухудшением социальных индикаторов. По данным Информационной группы «Эксперт», Российская Федерация (РФ) по индексу качества жизни, определяемому как уровень потребления материальных и духовных благ населением и отражающему успешность (или неуспешность) реализации государством социальных функций по отношению к своим гражданам, в 2010 г. находилась на 73 месте среди 192 государств-членов ООН. Анализ состояния и динамики развития социальной сферы позволил выявить такие проблемы, как существенное изменение содержания функций управления отраслями социальной сферы, нескоординированность регулирующих мер на федеральном, региональном и муниципальном уровнях национальной экономической системы, отсутствие комплексности проектирования

информационно-аналитического обеспечения. При этом изменение содержания системы государственного регулирования связано, прежде всего, с регионализацией российского экономического пространства, с необходимостью учета требований рынка, с применением программно-целевых и проектных методов, а также с ростом конкуренции на рынке социальных услуг, ограниченностью средств государственного бюджета и внебюджетных целевых фондов, предназначенных для проведения социальной политики, развитием нормативно-правового обеспечения, изменением характера межведомственного взаимодействия организаций, внедрением современных методов управления знаниями и мотивациями и др.

Глобальный экономический кризис подтвердил необходимость государственного участия в регулировании социально-экономических процессов, формирования качественно новой модели социального государства, характеризующегося активизацией центральных тенденций, усилением роли региональных образований, которые способны проводить социальную политику с учетом этнических, религиозных, исторических, демографических особенностей местного сообщества. Посткризисный этап развития, характеризующийся постепенным восстановлением макроэкономической конъюнктуры, определяет необходимость решения двух взаимосвязанных проблем, а именно: преодоление последствий кризиса при одновременном формировании предпосылок перехода к инновационному и модернизационному типу поступательной динамики, требующему изменения параметров социальной сферы, в том числе, трансформации и совершенствования ее институтов. Состояние социальных индикаторов российского общества подтверждает необходимость целенаправленного поиска новых подходов к формированию социальной политики, которая должна обеспечить диверсификацию форм государственного участия, повышение взаимной ответственности государства и личности, расширение сферы социального страхования при сохранении действенных элементов социального вспомоществования, переориентацию населения с роста потребления на увеличение сбережений и инвестирование. Формирование эффективного механизма государственного регулирования социальной сферы позволит перейти при перспективном планировании и внедрении механизмов стратегического управления на качественно новую ступень, обеспечивающую подготовку эффективных прогнозов развития и рациональное проектирование федерального и региональных бюджетов, а также создать целостную, комплексную систему функционирования и развития организаций социального

обслуживания различных организационно-правовых форм, сформировать эффективную систему оказания качественных социальных услуг гражданам, нуждающимся в активной поддержке государства.

В соответствии с современной парадигмой регионального развития («саморазвитие региона в конкурентной среде») качество жизни населения территориально-локализованной системы, определяемое содержанием социального развития региона, формирует его дополнительные сравнительные преимущества, которые наряду с иными конкурентными преимуществами региональных образований оказывают влияние на формировании системы общественного разделения труда на национальном и мировом уровнях.

Научно-обоснованными ориентирами социального развития выступают социальные нормативы, или совокупность регламентированных значений социальных показателей, которые выражают типичный уровень требований, предъявляемых в конкретном периоде к условиям и процессам жизнедеятельности отдельных индивидов и их объединений. К числу наиболее актуальных видов социально-экономического нормативов относятся объемные и структурные нормативы средств, выделяемых на развитие отрасли; социальные стандарты и нормы потребления, устанавливающие минимально допустимые потребности населения в продуктах и услугах; нормативы минимальной заработной платы и др.

Реализация социальных обязанностей государства осуществляется через социальную политику, под которой понимается комплекс мероприятий, проводимых государством, направленных на повышение эффективности использования ресурсов при обеспечении социальной справедливости, или совокупность мер по формированию равновесия между спросом и предложением общественных благ.

Социальная сфера выступает как совокупность отраслей и организаций, выполняющих общую целевую функцию по удовлетворению потребностей населения, объединенных системой технологических связей и регулируемых отраслевыми органами управления. Являясь составной частью общественного сектора, социальная сфера не исчерпывает его содержания в целом. Значительная часть результатов функционирования социальной сферы представлена в форме услуг, поэтому третичный сектор экономики представлен, в том числе, социальной сферой и, следовательно, включает часть общественного сектора.

Разделение производства общественных благ по уровням государственного устройства основывается на оценке, с одной

стороны, эффективности производства, а с другой — эффективности распределения, находящихся между собой в диалектической взаимосвязи. Действие закона эффекта масштаба обуславливает более низкие издержки производства единицы общественных благ на федеральном уровне по сравнению с региональным. Однако при массовом производстве общественных благ сохраняется вероятность несоответствия его номенклатуры индивидуальным предпочтениям, что нарушает эффективность распределения, основанную на более полном удовлетворении индивидуальных потребностей. Критерий эффективности распределения обеспечивается при производстве общественных благ на субфедеральных уровнях власти, тогда как ориентация на критерий эффективности закрепляет предпочтение производства на национальном уровне. Проблема сочетания критериев эффективности производства и распределения решается многоуровневым правительством при условии мобильности населения или механизмом конкуренции и системой договорных отношений между правительствами по вертикали (федеральное и территориальное) и горизонтали (различных территорий). Опыт показывает, что технология договорных отношений используется относительно редко в современной системе государственного регулирования. Более продуктивно многоуровневое правительство, в котором через действие на субрегиональном уровне достигается однородность предпочтений, сохраняются преимущества небольших территориальных образований, а также эффективность производства и способность к инкорпорации больших единиц, объединяющих эти территориальные образования.

Исследование процессов социализации в функционально-динамическом аспекте позволяет сделать вывод о его циклическом характере, в котором периоды усиления социальной компоненты чередуются с периодами ее ослабления. При этом основными факторами, влияющими на минимизацию или максимизацию социального развития на определенных фазах цикла, являются, во-первых, собственно экономический цикл, во-вторых, соответствующая антициклическая политика государства. Экономический цикл формирует общую схему социализационного цикла: в периоды экономического спада социальная компонента ослабляется, в периоды экономического подъема — усиливается.

Адекватная антициклическая политика государства смещает социализационный цикл по отношению к экономическому циклу. Данное смещение отражает наличие временного лага между изменениями циклического характера в экономическом росте

и социальном развитии. Это вызвано тем, что на фазе экономического подъема в обществе накапливаются финансовые, товарные и другие ресурсы, которые способствуют наиболее полному удовлетворению потребностей населения, повышению качества жизни. По такой же схеме происходят изменения кривой социального развития по отношению к кривой экономического роста в период спада производства и кризиса.

Социальная политика в фазе кризиса приобретает форму социальной поддержки наименее защищенных групп людей, предотвращения распада непроизводственной сферы, недопущения массовой безработицы и появления зон социального бедствия; в фазе оживления — создания предпосылок для устойчивого функционирования рынка труда и социальной сферы; в фазе подъема — выделения приоритетных направлений повышения качества жизни с соответствующими источниками финансирования. При этом инвестиции в социальные инновации должны носить созидательный характер. «Бремя» финансирования социальных расходов из государственного бюджета переносится на частные средства граждан в форме развития платных услуг в социальной сфере.

В части поиска дополнительных источников социальных расходов необходимо выделить краткосрочный и долгосрочный периоды. Так, в краткосрочном периоде необходимы изменения в бюджетно-финансовой сфере. В долгосрочном периоде увеличение ресурсов и появление дополнительных источников инвестиций в социальную сферу возможно на базе устойчивого экономического роста.

Список литературы:

1. Вишневский В., Дементьев В. Инновации, институты и эволюция // Вопросы экономики. — 2010. — № 9. — с. 41—62.
2. Киселев С.В. Инновационная деятельность в экономической системе здравоохранения. М.: Экономздрав, 2007. — 203 с.

«ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ»

Материалы международной заочной научно-практической
конференции

19 декабря 2012 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 27.12.12. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 11,75. Тираж 550 экз.

Издательство «СибАК»
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