



МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЗАОЧНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

**«ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ
И УПРАВЛЕНИЯ»**

Новосибирск, 2013 г.

УДК 33.07
ББК 65.050
П78

П78 «Проблемы и перспективы развития экономики и управления»:
материалы международной заочной научно-практической
конференции. (22 мая 2013 г.) — Новосибирск: Изд. «СибАК»,
2013. — 146 с.

ISBN 978-5-4379-0290-5

Сборник трудов международной заочной научно-практической конференции «Проблемы и перспективы развития экономики и управления» 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, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита Тюменского государственного университета.

ISBN 978-5-4379-0290-5

ББК 65.050

© НП «СибАК», 2013 г.

Оглавление

Секция 1. Банковское и страховое дело	6
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДИСТАНЦИОННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В БАНКАХ РФ Дворецкая Яна Владимировна Виноградова Алла Владимировна	6
ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ Зотков Олег Михайлович Мурашкина Ирина Юрьевна	10
СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ Скугарева Наталья Андреевна Родионов Евгений Борисович	14
Секция 2. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит	20
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПРИНЯТИЯ БЮДЖЕТНЫХ И ДЕНЕЖНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ Никифорова Светлана Витальевна	20
ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ: ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ Фахреева Эльвира Мунировна	28
Секция 3. Инновационные подходы в современном менеджменте	34
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК: ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ Руцки Юлия Олеговна	34
ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (НА ПРИМЕРЕ РУП «БЕЛМЕДПРЕПАРАТЫ») Трутько Андрей Игоревич Гаркавая Вероника Григорьевна	38
ЛОГИСТИКА И УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК В ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ Шевченко Анна Александровна	47

<p>ПРИМЕНЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ КРАУДСОРСИНГА В ГОСУДАРСТВЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ Шолдышев Владимир Михайлович</p>	52
<p>Секция 4. Мировая экономика и международные экономические отношения</p>	60
<p>ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН Байдильдина Адила Манатовна</p>	60
<p>Секция 5. Правовое регулирование социально-экономических отношений</p>	66
<p>СОДЕРЖАНИЕ КАТЕГОРИИ ОЦЕНКИ РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ И МЕТОДОВ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ Дерман Дмитрий Олегович</p>	66
<p>Секция 6. Теория современного менеджмента</p>	71
<p>ИССЛЕДОВАНИЯ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «РОСТЕЛЕКОМ») Иванов Гаврил Егорович Борисова Ульяна Семеновна</p>	71
<p>Секция 7. Теория управления экономическими системами</p>	76
<p>ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ Баклажова Лилия Владимировна</p>	76
<p>Секция 8. Управление изменениями</p>	81
<p>ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ОТКРЫТОГО ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ Жиров Вячеслав Федорович</p>	81
<p>МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В ПРОЦЕССЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ НЕФТЕГАЗОВОГО ПРОИЗВОДСТВА Ивашина Ольга Андреевна Петрушкин Сергей Иванович</p>	89

ИЗМЕНЕНИЕ ТИПА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Стерхов Иван Владимирович Грахов Валерий Павлович	96
Секция 9. Управление проектами	102
ЭТАПЫ ПОСТРОЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА Будников Ярослав Евгеньевич	102
ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПРОЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ Михалёва Ольга Вениаминовна	106
АЛГОРИТМ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМАНДЫ В ПРОЕКТНОМ УПРАВЛЕНИИ НА ПРИМЕРЕ ООО КОМПАНИИ «ТАЙМЕРС» Михалёва Ольга Вениаминовна	110
Секция 10. Финансы и налоговая политика	117
НЕОБЫЧНЫЕ НАЛОГИ В РОССИИ Андреева Нина Андреевна Космачевская Анна Игоревна Жабыко Людмила Ливерьевна	117
СХОДСТВА И ОТЛИЧИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ОТ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ Кутьева Дарья Александровна Макарова Василиса Александровна	123
Секция 11. Экономика и управление качеством	130
МЕЖОТРАСЛЕВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ — КАК ОДИН ИЗ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЗЕРНОВОЙ ОТРАСЛИ Давыдов Сергей Александрович	130
Секция 12. Экономические проблемы населения и демография	135
СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН (1990 — НАЧАЛО 2000 ГГ.) Еримбетова Кундузай Мырзашовна	135

СЕКЦИЯ 1.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДИСТАНЦИОННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ В БАНКАХ РФ

Дворецкая Яна Владимировна

*студент 5 курса, кафедра менеджмента
и информационных технологий МИТЭ НИУ МЭИ (СФ),
г. Смоленск*

E-mail: ydvoreckaya@yandex.ru

Виноградова Алла Владимировна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент кафедры МИТЭ,
г. Смоленск*

Банкам важно изменяться в условиях всё более дорожающих ресурсов. Теперь важно разрабатывать всё более экономные стратегии развития, осуществлять разумный контроль за расходами и рисками. Но в это же время информационный и инновационный прогресс предоставляет банку новые способы взаимодействия с клиентами.

Тенденция инновационного развития банковской отрасли такова, что крупные банки, такие как Сбербанк, ВТБ, Промсвязьбанк приходят к тому, что централизуют основные функции в каком-то операционном офисе и, вероятно, будут идти по пути уменьшения филиальной сети, что позволит снизить арендные платежи. А отсюда важность дистанционного обслуживания становится всё более и более существенной.

Фактически дистанционное обслуживание всё чаще находит своё применение, пример тому — банк ВТБ-24 ввел систему «Мобильный бонус 10 %», Альфа-банк — «Деньги от А до Я» совместно с платежной системой Яндекс. Деньги, Промсвязьбанк запустил PSB-Retail. У Сбербанка в этой сфере наработок больше. Тут уже функционирует Электронная сберкасса, разработана система мобильного банкинга «Мобильный банк по вкладам», а также совсем свежая наработка — «Сбербанк Онлайн» [1].

Исследования показывают, что важнейшими направлениями для банков станут различные формы дистанционного обслуживания клиентов, их развитие и совершенствование. С 2008 года существует технология PayPass, которая связана с использованием пластиковых карт. Это технология бесконтактных платежей, которая позволяет избежать волокиты с чеками и купюрами в особенности. Многие эксперты склоняются в сторону мнения, что скоро карточные системы будут уступать место чипам, которые будут встроены в мобильный телефон и это позволит производить оплату гораздо быстрее. Новые технологии, такие как NFC (Near Field Communication — технология ближней бесконтактной связи) являются платежным инструментом будущего. Смартфоны и планшеты завоевывают всё большую популярность и оплата с них будет значительным образом двигать коммерцию, будет предметом банковской конкуренции за клиента в ближайшем будущем.

Если обратиться к мировому аспекту исследуемого вопроса, то наиболее интенсивно применяются дистанционные системы обслуживания в Финляндии, Норвегии, Швеции, где их предоставляют 95 % банков и активно используют 75 % населения. Однако главным лидером в этой сфере является банк Швеции — SkandiaBanken. Европа в целом более активно использует интернет-технологии, в США же очень много внимания уделяют безопасности транзакций и ввиду этих опасений американцы уступают европейцам лидерство.

В сфере дистанционного обслуживания конкурируют два основных способа: мобильный банкинг и интернет-банкинг. Но тут у первого есть большой плюс — мобильный телефон всегда в руках, тем не менее, нельзя сказать, что мобильные системы одержат победу в этой гонке, есть много «но».

Эксперты твердо убеждены, что более сложные операции по размещению средств и переводе кредитных платежей — всё это останется на интернет-обслуживании, то есть общая сумма платежа через интернет выше, так как это более весомые операции, чем оплата сотовой связи, которая проводится через мобильный банк.

Таблица 1.

Количество счетов с дистанционным доступом, открытых в банках Российской Федерации

	2009	2010	2011	2012
Количество счетов, открытых через Интернет, тыс. ед.	4 137,1	4 752	8 278,3	12 921
Количество счетов, открытых посредством мобильных телефонов, тыс. ед.	2 185,9	3 415	6 813,4	11 984,7

Данные, приведенные в таблице 1, подтверждают рост использования обеих технологий. Интернет-банкинг, тем не менее, лидирует, так как для того, чтобы проводить платежные операции на мобильном — нужно иметь смартфон, телефон с широким контентом функций и возможностей, а это еще не так распространено среди населения.

Операции, проводимые дистанционно (т. е. через Интернет), переживают период острой ценовой конкуренции. Банки стараются снижать тарифы в этом секторе. Вероятно, что использование карты в совокупности с мобильным банком может полностью удовлетворить запросы клиента, это направление имеет широкий потенциал для развития и совершенствования. При совершении покупок в электронных магазинах, таких как OZON или Ebay, клиент сразу будет идентифицирован, будет видна его платежная история, что упростит покупки.

Исследование преимуществ и недостатков технологий дистанционного обслуживания выявило, что и для юридических и для физических лиц в равной степени есть значительные выгоды в их использовании. Например, юридические лица могут создавать и отправлять в банк платежные документы, получать информационные выписки по своим счетам круглосуточно, в любой точке мира, возможность зарезервировать денежные средства для снятия со счета, а также успешно работать на фондовом рынке онлайн. Всё это было по достоинству оценено клиентами, ведь уже в 2011 году через системы «Банк-Клиент» и «Интернет-Банк» юридическими лицами было отправлено в банк 76,8 % платежных документов.

Физические лица имеют возможность оплачивать товар безналичным способом, переводить средства на другие счета, закрывать и открывать их, получать информационные данные по счетам и платежам, а также покупать и продавать ценные бумаги на бирже, получая выписки по проделанным операциям.

Самому банку выгоднее обслуживать клиента за пределами офиса. Много персонала не потребуется в мире дистанционного обслуживания. Так сотрудники могут направить свои силы на автоматизацию процессов, на решение более важных задач, чем рутинная оплата клиентских платежей.

В будущем можно разделять клиентов на сегменты, сотрудников сделать более узкоспециализированными. В таком случае клиенты будут обслужены более быстро, качественно, с применением разной тактики обслуживания.

Есть аспекты, которые значительно сдерживают развитие системы дистанционного обслуживания. Их недостатки: это и недостаточная грамотность населения в вопросах распоряжения личными финансами, отсутствие полного доверия к компьютерным технологиям и отказ доверять своим деньгам. Сюда же, как важнейший сдерживающий фактор, относится и общая неразвитость информационной инфраструктуры в России, ее низкая оснащенность программными средствами. Мошенничества, проходящие через Интернет, только усиливают неуверенность клиентов в дистанционных операциях [2].

В заключении стоит сказать, что в новом темпе жизни клиенту не всегда удастся выкроить время на посещение банка. Для повышения качества обслуживания банку важно, чтобы клиент не испытывал раздражение от навязчивого сервиса и бесконечных и изнурительных очередей, дистанционное обслуживание решает все эти проблемы в одночасье. Конъюнктура рынка банковских услуг такова, что важно постоянно совершенствовать качество обслуживания, делать работу персонала более продуктивной и, если банк станет недостаточно внимания уделять дистанционному обслуживанию клиентов — он скоро выпадет из конкурентной гонки и потеряет свои позиции.

Список литературы:

1. Мазин Е. Мобильные терминалы. Деньги в клюве// Про деньги. — 2012. — № 4(17). — С. 34—36.
2. Новиков А. Дистанционное банковское обслуживание: тенденции и перспективы развития//Аналитический банковский журнал. — 2013. — № 2. — С. 14.

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Зотков Олег Михайлович

*канд. экон. наук, доцент СФУ ИУБПЭ,
г. Красноярск*

Мурашкина Ирина Юрьевна

*магистрант СФУ,
г. Красноярск
E-mail: i-torg@mail.ru*

Финансовая стратегия страховой организации определяет пути и способы достижения долгосрочных финансовых целей организации в изменяющихся условиях внешней среды [3]. Условием, определяющим актуальность формирования финансовой стратегии страховой организации, являются выбор направления ее развития: главный, из которых, связан с финансовой деятельностью страховщика, с учетом макро и микроэкономических показателей. Другие направления коммутированы с темпами экономического прогресса, частыми колебаниями конъюнктуры финансового рынка, а так же предстоящим переходом к новой стадии жизненного цикла, где каждой их стадии присущи характерные ей уровни инвестиционной деятельности, и особенности формирования и распределения финансовых ресурсов. Важные условия, определяющие формирование финансовой стратегии страховой организации — это кардинальное изменение направлений страховой деятельности (постоянное обновление ассортимента страховых услуг, освоение новых рынков и внедрение новых технологии сбыта).

Различным аспектам теоретического, методологического и стратегического планирования посвящены исследования, монографий и работы зарубежных и отечественных авторов: М. Портер, А. Томпсон, К. Палепу, М. Горский, И. Гурков, Р. Хиггинс, и др. [2]. В работах излагается методология формирования стратегии, инновационной стратегии организации, но вопросам одной из важнейших функциональных стратегий, организации-разработки финансовой стратегии страховщика — уделяется недостаточно внимания. Задача финансовой стратегии — обеспечить устойчивый, сбалансированный темп роста организации. С точки зрения Р. Хиггинса, это такой темп

развития, который не истощает финансовых ресурсов, т. е. когда банки охотно предоставляют кредит, акционеры принимают решения о реинвестировании прибыли, а поставщики в свою очередь отгружают товар с отсрочкой платежа. Устойчивый рост, утверждал К. Палепу [3], рост который организация поддерживает, не меняя свой доход и финансовую политику.

Страховые организации — крупнейшие институциональные инвесторы. Наличие обоснованных страховых резервов и правильная инвестиционная политика страховой организации, при достаточном количестве собственных средств — есть гарантия платежеспособности страховщика. В распоряжении страховой организации в течение некоторого срока оказываются временно свободные от обязательств средства, которые могут быть инвестированы в целях получения дополнительного дохода, путем размещения их в высоколиквидные и доходные финансовые обязательства, и наращивания своих инвестиционных фондов, занимая устойчивые позиции на рынке капиталов [1].

Право российских страховщиков заниматься инвестированием страховых резервов и других средств закреплено Гражданским Кодексом РФ, страховым законодательством (ст. 26 Закона РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации»), а также Правилами размещения страховых резервов, утвержденными Росстрахнадзором (Приказ № 02-02/06 от 14 марта 1995 г.). Увеличение инвестиционного капитала возможно когда, страховые организации располагают техническими резервами, которые растут с расширением страховых операций, и значительным собственным капиталом. Это превращают страховщиков в мощнейшие финансово-кредитные институты.

Обозначим реализацию финансовой стратегии страховой организации «МКСО» на примере инвестиционной деятельности страховщика, которая, осуществляется на принципах возвратности, доходности, диверсификации и ликвидности и направлена на тщательный анализ факторов, перспектив и безопасности вложения средств с целью получения эффективного дохода. «МКСО» не передает денежные средства и активы в доверительное управление и осуществляет инвестиции только в высоколиквидные финансовые инструменты, депозиты банков с высокими рейтингами надежности (табл. 1).

Таблица 1.**Денежные средства от инвестиционной деятельности, тыс. руб.**

Показатель	2011 г.	2012 г.
Депозиты в банках	2710100	3430561
Торговые ценные бумаги	1551	-
Инвестиционных ценные бумаг имеющих в наличии для продажи	41868	11851
Корпоративные облигации	30224	-
Паи в паевых инвестиционных фондах	2334	2542
Акции (за вычетом резерва под обесценение)	9310	9310
Чистые денежные средства, полученные от/использованные в) инвестиционной деятельности	419 229	465 616

В 2011 г. доходность к погашению по долговым ценным бумагам, корпоративным облигациям со справедливой стоимостью 30 224 тыс. руб., в «МКСО», составила до 7,36 % годовых. В 2012 г., корпоративные облигации были погашены. В прошлом году 2 542 тыс. руб., «МКСО» вложила в паи паевых инвестиционных фондов. Номинальным держателем 99,61 % акций Общества, в 2011 г. находились в составе имущества двух закрытых паевых инвестиционных фондов смешанных инвестиций ЗПИФ «Ренпром»(42,07 %) и ЗПИФ «РВМ Русский транзит» (57,54 %). Падение ставок по депозитам и стабилизация курсов валют привели к снижению рентабельности инвестиций страховщика. Доходы «МКСО» от инвестиций, включая процентные доходы по паевым инвестиционным фондам и неснижаемым остаткам на расчетных счетах, снизились по отношению к доходам, полученным в 2011 г. на 23,1 %. Основные факторы снижения рентабельности бизнеса организации — уменьшение инвестиционного дохода и рост расходов на ведение дел (РВД).

Большую часть активов, принимаемых для покрытия страховых резервов, занимают вложения в ценные бумаги, банковские вклады (табл. 2). Депозиты и денежные средства размещаются, в основном, в банках с высокими рейтингами надежности. По состоянию на 2011 г. депозиты составили 90,4 % общей суммы инвестиций Общества. Сумма денежных средств на расчетных счетах в банках составила 1 346,4 млн. рублей. В 2012 г. «МКСО» получило процентный доход по банковским депозитам на общую сумму 191,8 млн. руб. В 2012 г. «МКСО» разместило в банках депозиты в 3 430 561 тыс. руб. где проценты по депозитам в банках начисляются по фиксированной ставке. Эффективная процентная ставка по депозитам в банках,

в 2012 г. в рублях, составила 8,3 % годовых (2011 г. — 6,6 % годовых), в Евро — 4,5 % годовых (2011 г. — 4,5 % годовых).

Таблица 2.

Депозиты в банках ОАО СО «МКСО», тыс. руб.

Депозиты в банках:	2012 г.	2011 г.
• с оставшимся сроком до погашения менее 30 дней (номинированные в российских рублях)	1099 263	1981 445
• с оставшимся сроком до погашения более 30 дней (номинированные в российских рублях)	3227 973	2421 363
• с оставшимся сроком до погашения более 30 дней (номинированные в Евро)	45 768	43 187
Итого депозитов в банках	4373 004	4445 995

Уменьшение инвестиционного дохода «МКСО» в прошлом году произошло из-за снижения ставок в банковском секторе, поскольку две трети от инвестиций страховщика отведено на депозиты, векселя и облигации банков кредитных организаций. Так же ежегодно увеличивается доля расходов на ведение дел, которая может достигнуть 50 %, что приведет еще к более низкой рентабельности страховщика. Чтобы решить эту проблему, страховой организации необходимо активизировать поиски стратегических инвесторов.

Теоретически средства страховщика могут быть вложены в любые отрасли народного хозяйства. Наибольшей популярностью пользуются ценные бумаги и акции промышленных, транспортных компаний, которые позволяют извлекать более высокую прибыль. В структуре инвестиций страховых организаций преобладают в основном не производственные инвестиции, а финансовые. В настоящее время страховые организации недостаточно активно используют финансовые инструменты реального сектора экономики и в основном хранят средства в «своих» коммерческих банках, инвестируют нужды своих учредителей, и только наиболее крупные страховые организации начинают вкладывать средства в недвижимость. Страховым организациям разрешено направлять не более 40 % страховых резервов на приобретение недвижимого имущества (квартир, земельных участков). Страховщики активно вкладывают средства в недвижимость, так как, она учитывается по рыночной стоимости, и несколько расширена доля средств. Такие вложения привлекательны в условиях инфляции, и отличаются невысокой ликвидностью, и инвестиционно-привлекательны для страховщиков, с прочными

страховыми резервами по долгосрочным видам страхования и с достаточным объемом собственного капитала.

Рассмотрев проблемы финансовой стратегии страховщика, делаем вывод — осуществляя свои инвестиции не напрямую, а через посредника, в банковские вклады или депозиты, инвестиционный результат страховщика напрямую зависит от успешности банка. Финансируя же реальный сектор экономики, используя при этом больше рыночных инструментов, страховая организация может стать полноценным Институциональным инвестором.

Список литературы:

1. Айрапетов Н.С. Первичное публичное размещение акций: сущность и риски / Н.С. Айрапетов // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. — 2012. — № 5. — С. 48—52.
2. Брусов П.Н. Финансовый менеджмент. Долгосрочная финансовая политика. Инвестиции / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. — Москва: Кнорус, 2012. — 328 с.
3. Диденко В.Ю. Финансовая стратегия-основа финансового планирования в страховой организации// Финансы и кредит. 2008. № 15. С. 57—65.

СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ЕГО ПЕРСПЕКТИВЫ

Скугарева Наталья Андреевна

*студент ИЭиФ КФУ,
г. Казани*

Родионов Евгений Борисович

*научный руководитель,
ассистент кафедры «Банковское дело» ИЭиФ КФУ,
г. Казани*

Рынок кредитования или кредитный рынок — это сегмент финансового рынка, являющийся наиболее крупным в современных рыночных экономиках, так как именно кредитные отношения являются основным механизмом, который обеспечивает движение и развитие рыночной экономики в целом. Сегментами кредитного рынка являются [4]:

- рынок банковских кредитов;

- рынок кредитов небанковских кредитно-финансовых институтов;
- рынок кредитов организаций нефинансового сектора;
- рынок государственного кредита.

Рынок банковского кредитования предполагает, что в роли кредиторов выступают банки. Банки занимают ведущие позиции на кредитном рынке и, взаимодействуя с другими участниками, обладают информационными, маркетинговыми преимуществами, выступают в роли универсального посредника, имеют значительный ресурсный потенциал [4].

Динамика банковского кредитования в последние годы позволяет назвать его наиболее активно развивающимся сегментом российского финансового рынка. Так, по данным Росстата на 1 января 2013 года объем кредитования российских банков составил 32 886,9 млрд. руб., что на 71,5 % больше чем на то же число 2010 года и на 17,8 %, чем на 1 января 2012 года [3].

Таблица 1.

**Динамика кредитного портфеля за 2010—2013 гг.
на начало периода в млрд. руб.**

Год	2010	2011	2012	2013
Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, предоставленные организациям, физическим лицам и кредитным организациям	19179,6	21537,3	27911,6	32886,9
В процентах к предыдущему периоду		12,29	29,60	17,83

Можно сделать вывод, что объем кредитования в целом стремительно растет, в особенности, начиная с середины 2011 года. Однако наблюдается существенное замедление темпов роста кредитования (на 12 %) в 2012 году по сравнению с 2011 годом. Совокупный ссудный портфель банков РФ в 2012 году вырос на 18 % или на 4,98 трлн. руб., в то время как год назад этот показатель составил 29,6 %. Замедление темпов роста кредитования было вызвано целым рядом причин [1].

Во-первых, в 2012 году стагнировало кредитование нефинансовых организаций — прирост ссуд корпоративному сектору составил всего лишь 12,7 %. Предприятия не торопились осуществлять новые заимствования ввиду неопределенной экономической ситуации,

ожиданий «новой волны» масштабного кризиса и хронических проблем в экономиках США и еврозоны. Оказала свое влияние и нестабильная политическая обстановка в России в начале 2012 года. Поэтому предприятия не рисковали начинать масштабные инвестиционные проекты.

Во-вторых, отрицательное влияние на динамику кредитного портфеля оказало укрепление рубля, которое, по расчетам экспертов РИА Рейтинг, из-за отрицательной переоценки валютных кредитов, сократило прирост примерно на 1,5 процентных пункта.

В-третьих, сыграло свою роль межбанковское кредитование, объемы которого выросли всего на 6,9 % за 2012 год, в то время как годом ранее прирост составил 35,5 %. Учитывая, что почти половина межбанковских ссуд предоставлена в иностранной валюте, укрепление рубля именно на них оказало наиболее сильное влияние.

По итогам 2012 года концентрация кредитного портфеля немного увеличилась. Доля пяти лидеров рынка составила на 1 января 2013 года 52,7 %, тогда как на 1 января 2012 года она была равна 52,1 %. Двести крупнейших банков страны по объему ссудного портфеля также несколько увеличили свою долю. При этом высокие темпы роста в 2012 году были свойственны банкам, значительно отличающимся по размеру. Таким образом, процессы концентрации в российском банковском секторе не ведут к сосредоточению кредитного портфеля в руках узкой группы банков [1].

Рассмотрим подробнее данные о динамике и структуре кредитного портфеля за 2010—2012 гг. [2].

Таблица 2.

Кредиты, депозиты, и прочие размещенные средства в рублях и в иностранной валюте на начало 2010—2013 гг., в млн. руб.

Год	Всего, из них:	Физическим лицам	Организациям	Кредитным организациям
01.01.2010	19 362 452	3 573 752	12 879 199	2 725 932
01.01.2011	21 537 339	4 084 821	14 529 858	2 921 119
01.01.2012	27 911 609	5 550 884	18 400 916	3 957 996
01.01.2013	32 886 943	7 737 070	20 917 365	4 230 398

Согласно данным таблицы, основную долю занимают кредиты, выданные организациям — на 1 января 2013 года они составили 63 % или 20 917 млрд. руб. На физические лица приходится 24 %, а на кредитные организации 13 % за тот же период.



Рисунок 1. Структура кредитного портфеля на 1 января 2013 года

Исследуя данные показатели в динамике за 2010—2013 гг., можно отметить, что доля кредитов, размещенных в организациях к 2013 году, постепенно снижается (с 67 % до 63 %), продолжая оставаться основной. Происходит это главным образом за счет увеличения кредитов, выданных населению (с 19 до 24 %), что говорит о наметившейся положительной тенденции. Доля же депозитов, размещенных в других кредитных организациях, остается практически неизменной, чуть сократившись к началу 2013 года.

Тенденции 2013 года неоднозначны. По мнению экспертов РИА Рейтинг, в 2013 году, ввиду ограничительных мер Центробанка РФ, существенно замедлится прирост портфеля ссуд населению и вряд ли он будет значительно выше уровня 25 % [2]. При этом предприятия, скорее всего, неохотно будут начинать инвестиционные программы из-за глобальной нестабильности, что определит низкие темпы роста корпоративного кредитования. Поэтому годовой прирост кредитного портфеля по итогам 2013 года вряд ли будет выше 13—16 %. В то же время резкое изменение объема межбанковского кредитования или изменение курса рубля могут сильно повлиять на динамику ссуд [2].

Определим прогнозные значения общего объема кредитования с 01.04.2013 по 01.01.2014 гг. с помощью построения и использования уравнения тренда, чтобы сравнить с предположениями экспертов РИА Рейтинга.

На рисунке 2 представлена полученная полиномиальная линия тренда (которая более точно сглаживает разброс значений), уравнение и величина достоверности аппроксимации.

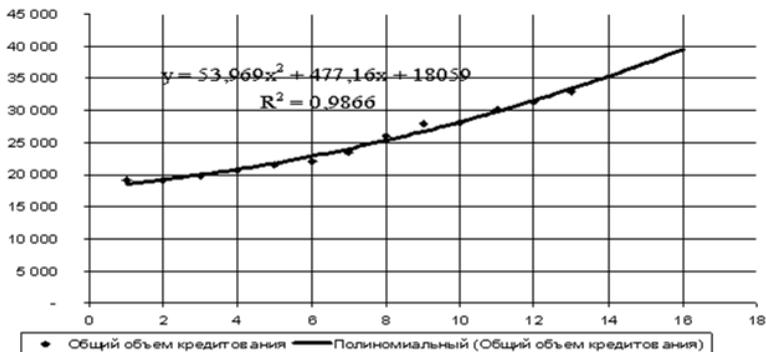


Рисунок 2. Линия и уравнение тренда, показывающие значения объема кредитования в РФ с 01.01.2010 по 01.01.2014 гг., в т. ч. прогнозные млрд. руб.

С помощью полученного уравнения тренда и графика мы определили, что, на 01.04.2013 объем кредитования составит — 33 383 млрд. руб., на 01.07.2013 — 35 317 млрд. руб., на 01.10.2013 — 37 359 млрд. руб. и на 01.01.2014 — 39 510 млрд. руб. Средний темп роста за 2013 составляет 4,71 %. Величина достоверности аппроксимации, равная 0,99, говорит о высоком качестве модели, а значит, и прогнозных значений.

Данная модель показывает тенденцию роста объема кредитования в 2013 году. Полученные результаты достаточно высоки, учитывая, что ожидается замедление темпов роста кредитования. Однако нельзя забывать также о различных факторах внутреннего и внешнего характера, которые в данном случае не учитываются, но могут существенно повлиять на динамику значений на перспективу. Данный метод имеет скорее ретроспективный характер.

Таким образом, прирост кредитного портфеля, согласно уравнению и линии тренда составит 20 %, что превышает прогнозные значения экспертов РИА Рейтинг на 4—7 %.

Список литературы:

1. Аналитический бюллетень. Банковская система России: тенденции и прогнозы. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/b_banki_12.pdf (дата обращения 03.05.2013).
2. Сведения о размещенных и привлеченных средствах — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=pr> (дата обращения 02.05.2013).

3. Структура и отдельные показатели деятельности кредитных организаций. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin32.htm (дата обращения 02.05.2013).
4. Тихомирова Е.В. Банковский рынок корпоративных кредитов в России. — СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2011. — 259 с.

СЕКЦИЯ 2.
БУХГАЛТЕРСКИЙ,
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА
ПРИНЯТИЯ БЮДЖЕТНЫХ И ДЕНЕЖНЫХ
ОБЯЗАТЕЛЬСТВ**

Никифорова Светлана Витальевна

*магистрант экономического факультета КубГУ,
г. Краснодар*

E-mail: nikiforova-sv@mail.ru

Основными направлениями бюджетной политики России на 2012—2014 годов являются обеспечение условий для устойчивого экономического развития страны при исполнении принятых расходных обязательств Российской Федерации, повышения эффективности бюджетных расходов, сформулированных в Бюджетном послании Президента России и других документах стратегического планирования развития национальной экономики.

В соответствии с пунктом 2 статьи 219 Бюджетного кодекса Российской Федерации исполнение бюджета по расходам предусматривает осуществление следующих процедур:

- принятие бюджетных обязательств;
- подтверждение денежных обязательств;
- санкционирование оплаты денежных обязательств;
- подтверждение исполнения денежных обязательств.

От достоверности и оперативности получения информации о состоянии государственных и муниципальных финансов напрямую зависит, насколько успешно будет развиваться экономика государства. Для обеспечения законодательного регулирования казначейского исполнения бюджета по расходам, Министерство Финансов выпустило ряд нормативно-правовых документов, устанавливающих единый порядок реализации соответствующих норм Бюджетного кодекса.

С 1 января 2012 года вступил в силу приказ Минфина России от 19 сентября 2008 года № 98н «О порядке учета бюджетных обязательств получателей средств федерального бюджета», регламенти-

рующий учет бюджетных обязательств получателей средств федерального бюджета и администраторов источников финансирования дефицита федерального бюджета, который позволит оперативно фиксировать превышение бюджетных обязательств над бюджетными назначениями, может использоваться для прогнозирования расходов. Кроме того, эта информация крайне необходима главным распорядителям бюджетных средств при ежеквартальном формировании и представлении в Минфин России уточненных Сводных сведений о принятых бюджетных обязательствах на соответствующий период.

Порядок учета бюджетных обязательств получателей средств федерального бюджета разработан на основании статьи 161 Бюджетного кодекса Российской Федерации и устанавливает порядок учета территориальными органами Федерального казначейства бюджетных обязательств.

Получатели бюджетных средств могут принимать бюджетные обязательства только в пределах доведенных до них лимитов бюджетных обязательств и (или) бюджетных ассигнований [1, с. 17]. Распределяет бюджетные ассигнования и лимиты бюджетных обязательств главный распорядитель (распорядитель) бюджетных средств.

В органах Федерального казначейства подлежат учету бюджетные обязательства, принимаемые в соответствии с государственными контрактами, иными договорами, заключенными с физическими, юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, или в соответствии с федеральными законами, иными нормативными правовыми актами, а также обязательства по исполнительным листам.

Основанием для постановки на учет бюджетных обязательств по государственным контрактам на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд и договорам аренды являются Сведения о принятом бюджетном обязательстве, представленные получателями средств федерального бюджета после заключения государственного контракта, иного договора или вместе с документами, представленными для оплаты денежных обязательств по государственным контрактам, иным договорам, а также информация получателя об источнике образования задолженности и исполнению исполнительного документа.

Приказом Минфина России от 30.11.2012 № 151н Федеральному казначейству также вменено в обязанность осуществлять проверку соответствия информации, содержащейся в Сведениях об обязательстве, сведениям о государственном контракте, размещенным в Едином реестре государственных и муниципальных контрактов, размещенном на Общероссийской официальном сайте для размещения информации

о размещении заказов в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», в части наименования получателя средств федерального бюджета (государственного заказчика), заключившего государственный контракт, а также информации, указанной в соответствующих графах: «Реквизиты документа-основания», «Реквизиты контрагента», «Дополнительные реквизиты обязательства, сформированного на основе контракта», «Расшифровка обязательства».

В свою очередь, Сведения о бюджетном обязательстве сверяются также с электронной копией либо оригиналом документа-основания, представленных учреждением в казначейство на бумажных носителях.

Санкционирование оплаты денежных обязательств получателей средств федерального бюджета и администраторов источников финансирования дефицита федерального бюджета, лицевые счета которых открыты в Федеральном казначействе, осуществляет Федеральное казначейство [1, с. 44], руководствуясь при этом Приказом Минфина России от 01.09.2008 № 87н «О Порядке санкционирования оплаты денежных обязательств получателей средств федерального бюджета и администраторов источников финансирования дефицита федерального бюджета».

Для проведения расходов учреждения представляют в орган Федерального казначейства заявку на кассовый расход или получение наличных денег, а также документы-основания, подтверждающие принятие денежных обязательств (далее — документ-основание). Уполномоченный сотрудник территориальных органов Федерального казначейства проверяет заявку на наличие соответствующей информации: реквизитов и иных сведений, в том числе на не превышение указанных в Заявке данных официально установленного предельного размера авансового платежа.

При санкционировании заявки на кассовый расход уполномоченным сотрудником казначейства осуществляется проверка на соответствие информации, содержащейся в Сведении о бюджетном обязательстве информации в Заявке на кассовый расход по оплате указанного государственного контракта на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг.

Иными словами, определенная законодательно информация, уже заявленная учреждением в процессе постановки на учет бюджетных обязательств и содержащаяся в форме Сведений о бюджетном обязательстве, должна быть соотносимой с информацией, представляемой в Заявке на кассовый расход.

При этом, в зависимости от вида оплачиваемого обязательства в орган Федерального казначейства представляется определенный

пакет документов, его подтверждающих, которые указаны в заявке на кассовый расход. Данные документы предоставляются в любом, удобном для учреждения, виде. Так, в качестве подтверждения оплаты денежных обязательств, возникающих по государственным (муниципальным) контрактам, заключенным в форме электронного документа, учреждение может представить контракт также в электронном виде посредством системы электронного документооборота, используемого Федеральным казначейством. Помимо контракта, в Федеральное казначейство представляется платежное поручение, счет, а если оплата производится не по авансу, то счет-фактура, товарная накладная и (или) акт приемки-передачи (акт выполненных работ).

Таким образом, получатель средств федерального бюджета, администратор источников финансирования дефицита бюджетов предоставляет в территориальный орган Федерального казначейства один и тот же документ (государственный контракт) дважды в качестве документа основания: сначала при подаче Сведения о бюджетном обязательстве, а потом вместе с Заявкой на кассовый расход.

Вместе с тем, следует отметить, что процедура заключения государственных контрактов, а также договоров, иных гражданско-правовых договоров в Российской Федерации строго регламентирована нормами Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». И более того, контрагенты по государственным контрактам, в большинстве случаев также проходят неоднократную регистрацию своих реквизитов и документов, подтверждающих правомочность взаимодействия с государственными заказчиками. Речь идет об обязательной аккредитации участников открытых аукционов в электронной форме в соответствии с требованиями Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ. Сведения о прошедших аккредитацию юридических лицах и индивидуальных предпринимателях доступны на определенных Правительством Российской Федерации электронных площадках в специализированных реестрах.

Постановление Правительства РФ от 29.12.2010 № 1191 «Об утверждении Положения о ведении реестра государственных и муниципальных контрактов, а также гражданско-правовых договоров бюджетных учреждений на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг и о требованиях к технологическим, программным, лингвистическим, правовым и организационным средствам обеспечения пользования официальным сайтом в сети Интернет, на котором размещается указанный реестр» четко определяет перечень

сведений, реквизитов и иной информации о заключенном контракте, которые заказчик обязан разместить в формах Единого реестра государственных и муниципальных контрактов.

Таким образом, все реквизиты и данные, подлежащие проверке на наличие и сверке уполномоченным сотрудником территориального органа Федерального казначейства, в том числе данные о сумме и сроках исполнения и оплаты заключенного государственного контракта, реквизиты сторон по государственному контракту, являющемуся основанием для постановки на учет бюджетных обязательств или санкционирования расхода (оплаты по государственному контракту), получатели средств федерального бюджета, являясь государственными заказчиками, публикуют в формах Единого реестра государственных и муниципальных контрактов, размещенного на Общероссийской официальном сайте для размещения информации о размещении заказов в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет». Обязанность эта регламентирована ст. 18 Федерального закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», и более того, Кодекс об административных правонарушениях РФ предусматривает ответственность за нарушение сроков и достоверности размещения данных сведений.

В формах Единого реестра государственных и муниципальных контрактов предусмотрена возможность размещения сканированной копии контракта и заверения электронной цифровой подписью уполномоченного лица учреждения, размещающего сведения о контракте, однако данная функция процедурно не описана и не закреплена в нормативно-правовых актах. Также не реализована возможность автоматической интеграции текста контракта, подписанного на электронной площадке, в формы Единого реестра государственных и муниципальных контрактов.

Между тем, реализация данной функции крайне положительно повлияла бы на процесс осуществления контроля идентичности информации, размещенной учреждением, проходящим регистрацию или санкционирование обязательств, в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» в Едином реестре государственных и муниципальных контрактов, и в предоставленных в территориальные органы Федерального казначейства ФК документах для осуществления кассовых выплат в соответствии с требованиями законодательства.

В настоящее время контроль соответствия реквизитов, указанных в расчетно-платежных документах к информации, содержащейся

в предоставленных клиентами документов, подтверждающих возникновение денежных обязательств, уполномоченными сотрудниками территориальных органов Федерального казначейства осуществляется путем визуальной проверки.

Необходимо обратить внимание и на тот факт, что предоставляемые клиентами документы в территориальных органах Федерального казначейства в виде сканированных копий в электронном виде не гарантируют их полного соответствия оригиналам документов на бумажном носителе, имеющимся у клиентов и используемых в их финансово-хозяйственной деятельности. Следовательно, представление достоверных копий документов является абсолютной прерогативой и ответственностью должностных лиц учреждений, обсуживающихся в территориальных органах Федерального казначейства.

Для совершенствования процесса санкционирования оплаты денежных обязательств и постановки на учет бюджетного обязательства, возникающего по государственным контрактам и иным договорам, необходимо освободить учреждения от представления одних и тех же данных, содержащихся в разных регистрах и документах.

Тем более, что в соответствии с Федеральным законом от 27.07.2010 № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» органы, предоставляющие государственные услуги, и органы, предоставляющие муниципальные услуги, не вправе требовать от заявителя «представления документов и информации, которые находятся в распоряжении органов, предоставляющих государственные услуги, органов, предоставляющих муниципальные услуги, иных государственных органов, органов местного самоуправления либо подведомственных государственным органам или органам местного самоуправления организаций, участвующих в предоставлении государственных и муниципальных услуг, в соответствии с нормативными правовыми актами Российской Федерации, нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации, муниципальными правовыми актами» [6, с. 4].

В соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» в открытой информационной системе планируется размещение максимального количества информации о принимаемых бюджетных и денежных обязательствах. Федеральное казначейство, в свою очередь, разрабатывает процедуры интеграции программных комплексов, эксплуатируемых ФК РФ при исполнении бюджета,

с Общероссийским официальным сайтом для размещения информации о размещении заказов в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» [5, с. 1].

Проанализировав вышеизложенное, находим целесообразным внести следующие предложения по оптимизации процедур учета и санкционирования бюджетных и денежных обязательств:

1. Внести изменения в Постановление Правительства РФ от 29.12.2010 № 1191 «Об утверждении Положения о ведении реестра государственных и муниципальных контрактов, а также гражданско-правовых договоров бюджетных учреждений на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг и о требованиях к технологическим, программным, лингвистическим, правовым и организационным средствам обеспечения пользования официальным сайтом в сети Интернет, на котором размещается указанный реестр» и обязать государственных заказчиков размещать (или выгружать с электронной торговой площадки) копию государственного контракта, подтвержденную электронной подписью уполномоченного лица получателей средств федерального бюджета и администраторов источников финансирования дефицита федерального бюджета (помимо размещаемых в настоящее время Сведений о государственном контракте) в Едином реестре государственных и муниципальных контрактов, размещенном на Общероссийской официальном сайте для размещения информации о размещении заказов в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

2. Внести изменения в Приказы № 87н и № 98н и закрепить проведение процедуры постановки на учет бюджетного обязательства и санкционирования денежных обязательств на основании не только Сведений о государственном контракте, но и копии государственного контракта, размещенного в Едином реестре государственных и муниципальных контрактов, размещенном на Общероссийской официальном сайте для размещения информации о размещении заказов в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

3. Внести изменения в Приказы № 87н и № 98н и отменить обязательный порядок предоставления сканированных копий государственных контрактов в органы Федерального казначейства в качестве приложений.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 25.12.2012) [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.consultant.ru/popular/budget/ (дата обращения 15.05.2013).
2. Булыгина О. Санкционирование оплаты денежных обязательств бюджетных учреждений в 2012 году.//Бюджетные организации: бухгалтерский учет и налогообложение. — 2012. — № 1.
3. Приказ Минфина России от 19 сентября 2008 года № 98н «О порядке учета бюджетных обязательств получателей средств федерального бюджета» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=140874> (дата обращения 15.05.2013).
4. Приказ Минфина России от 01.09.2008 № 87н «О Порядке санкционирования оплаты денежных обязательств получателей средств федерального бюджета и администраторов источников финансирования дефицита федерального бюджета» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=140723> (дата обращения 15.05.2013).
5. Стратегическая карта Казначейства России на 2013—2017 годы [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.roskazna.ru/strategicheskaya-karta/ (дата обращения 15.05.2013).
6. Федеральный закон от 27.07.2010 № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=144686> (дата обращения 15.05.2013).

ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ: ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

Фахреева Эльвира Мунировна

*преподаватель кафедры бухгалтерского учета и финансов
Филиал ГОУ ВПО «МГУТУ» в г. Мелеуз
E-mail: Elvir-09@mail.ru*

Одним из основных элементов информационной базы бюджетирования является трансфертная цена.

Трансфертная цена (ТЦ) — это внутрифирменная цена, по которой одно подразделение (дочернее предприятие) передает другому свою продукцию, т. е. цена, по которой один центр ответственности (далее ЦО) передает свою продукцию (услугу) другому ЦО.

Использование ТЦ преследует решение следующих задач [2, с. 76]:

- оценка вклада подразделений в общефирменную прибыль и построение на этом системы их материального стимулирования;
- повышение эффективности работы подразделений и конкурентоспособности продукции (у подразделений появляется стимул к снижению издержек производства и повышению качества продукции).

В мировой практике получили распространение три основных метода трансфертного ценообразования:

- на основе рыночных цен;
- «себестоимость плюс»;
- договорные цены.

Рассмотрим применение трансфертного ценообразования на примере условной вертикально интегрированной нефтяной компании, в состав которой входит одна добывающая компания, один нефтеперерабатывающий завод и головная организация, занимающаяся и сбытом продукции. Показатели для расчетов отражены в таблице 1.

Таблица 1.

Экономические показатели деятельности предприятия

Показатели	Добыча	Головная (сбыт)	Всего
Нефть, тыс. т	1 000,0	1 000,0	1 000,0
Цена, руб.	1 500,0	3 400,0	3 400,0
Выручка, руб.	1 500 000,0	3 400 000,0	3 400 000,0
Себестоимость на 1 т, руб.	700,0	2 100,0*	1 300,0**
Прибыль, руб.	800 000,0	1 300 000,0	2 100 000,0
Налог на прибыль, руб.	160 000,0	260 000,0	420 000,0
Чистая прибыль, руб.	640 000,0	1 040 000,0	1 680 000,0

* Себестоимость складывается из цены приобретения нефти (1500 руб.) и стоимости переработки (600 руб. для целей расчета): $1500+600=2100$ руб.

** Итоговая себестоимость 1 т складывается из стоимости добычи и стоимости переработки: $700+600=1300$ руб.

Метод на основе рыночных цен чаще всего применяется в условиях высокой степени децентрализации группы, когда центры ответственности свободны в выборе внутренних и внешних покупателей и продавцов; когда полуфабрикат, наряду с его передачей в последующий передел, может реализовываться на сторону.

Таблица 2.

Метод на основе рыночных цен

Положительные стороны	Отрицательные стороны
Объективный характер установленной ТЦ	Отсутствие защиты ЦО от колебаний рыночных цен
Регулирующая функция ТЦ. В случае неэффективной деятельности передающего центра, следствием чего будет повышение цены, головная организация незамедлительно получит сигнал об этом	Сложность расчета ТЦ. Метод должен учитывать большое количество факторов (риски, различные характеристики товара, место и условия сделки и др.)

При данном методе ценообразования между участниками транзакций должны соблюдаться следующие условия [5, с. 102]:

1. ЦО, приобретающий продукцию (услуги), может покупать ее внутри фирмы до тех пор, пока продающий ЦО не начинает

завышать существующие рыночные цены и желает продавать свою продукцию внутри фирмы.

2. Если продающий ЦО завышает существующие рыночные цены, то покупающий продукцию (услуги) ЦО может приобрести ее на стороне.

В нефтяной отрасли данный метод не применяется, т. к. большинство сделок с нефтью заключается между связанными сторонами, что не позволяет считать цены сделок рыночными.

Метод «себестоимость плюс» — наиболее распространенный метод, применяемый для всех подразделений, участвующих в производстве конечной профильной продукции предприятия. Метод основан на добавлении к затратам соответствующей надбавки, отражающей норму прибыли на единицу его продукции. В основу ТЦ может входить:

- полная фактическая себестоимость;
- нормативная себестоимость;
- переменная себестоимость.

Таблица 3.

Метод «себестоимость плюс»

Положительные стороны	Отрицательные стороны
Объективность и ясность расчетов	Сложности оценки эффективности предприятия
Приближение к возможным рыночным ценам	Потенциальное отсутствие мотивации менеджмента

Если предположить, что нефтяная компания установила ТЦ как «110 % от полной себестоимости», то в рамках группы показатели хозяйственной деятельности будут соответствовать данным таблице 3.

При установлении процента маржи на себестоимость остаток прибыли будет аккумулироваться в той группе, для которой данный процент не установлен. В нашем случае это головная организация.

Таблица 4.

**Показатели хозяйственной деятельности при ТЦ
«себестоимость плюс»**

Показатели	Добыча	Переработка	Головная	Всего
Нефть, тыс. т	1 000,0	1 000,0		
Бензин, тыс. т		150,0	150,0	150,0
Дизтопливо, тыс. т		250,0	250,0	250,0
Мазут, тыс. т		300,0	300,0	300,0
Цена реализации, руб. за т.:				
Нефть	770,0			
Бензин			8 000,0	8 000,0
Дизтопливо			6 500,0	6 500,0
Мазут			2 500,0	2 500,0
Услуги переработки		660,0		
Выручка, руб.	770 000,0	660 000,0	3 575 000,0	3 575 000,0
Себестоимость, руб.	700 000,0	600 000,0	1 630 000,0	1 500 000,0
Покупные материалы, сырье			1 430 000,0	
Издержки производства	700,0	600,0	200 000,0	
Прибыль, руб.	70 000, 0	60 000,0	1 945 000,0	2 075 000,0

Метод «себестоимость плюс» является достаточно простым в использовании, т. к. вся необходимая информация содержится внутри группы, и позволяет реализовывать инвестиционные проекты с помощью перераспределения финансовых потоков внутри группы предприятия.

Договорные цены могут устанавливаться между подразделениями, участвующими в производстве непрофильной для предприятия товарной продукции.

Данный метод предполагает расчет ТЦ по информации только о покупателе. Он чаще всего используется при установлении цены внутри группы, когда товар продается зависимой фирме.

Цена устанавливается путем вычитания наценки из цены реализации конечным потребителям, которая в большинстве случаев известна.

Таблица 5.**Метод договорных цен**

Положительные стороны	Отрицательные стороны
Простота расчета. Исходная информация для расчета имеется в большинстве случаев в свободном доступе	Отсутствие защиты центров снабжения от колебаний конечных рыночных цен
Ориентация на конечного потребителя	

Цена на нефть определяется как цена нефти, вошедшая в стоимость реализованных нефтепродуктов на внутреннем рынке. Метод расчета основан на выделении из стоимости корзины нефтепродуктов доли сырьевой составляющей путем вычитания затрат (стоимость переработки нефти, затраты на реализацию нефтепродуктов). Указанным методом определяется цена нефти как цена сырья для нефтеперерабатывающих предприятий.

Показатели хозяйственной деятельности при расчете договорных цен на нефть представлены в таблице 5.

Таблица 6.**Показатели хозяйственной деятельности при договорном ТЦ**

Показатели	Добыча	Переработка	Головная	Всего
Нефть, тыс. т	1 000,0	1 000,0		
Бензин, тыс. т		150,0	150,0	150,0
Дизтопливо, тыс. т		250,0	250,0	250,0
Мазут, тыс. т		300,0	300,0	300,0
Цена реализации, руб. за т.:				
Нефть	2 695,0			
Бензин			8 000,0	8 000,0
Дизтопливо			6 500,0	6 500,0
Мазут			2 500,0	2 500,0
Услуги переработки		660,0		
Выручка, руб.	2 695 000,0	660 000,0	3 575 000,0	3 575 000,0
Себестоимость, руб.	700 000,0	600 000,0	3 555 000,0	1 500 000,0
Покупные материалы, сырье			3 355 000,0	
Издержки производства	700,0	600,0	200 000,0	
Прибыль, руб.	1 995 000, 0	60 000,0	20 000,0	2 075 000,0

В сравнении с методом «себестоимость плюс» видна ощутимая разница в расчетной цене нефти (770 руб. против 2 695 руб.). Причиной являются установленные нормы рентабельности для переработки и сбыта, а также разница между себестоимостью добытой нефти и рыночной ценой на нефтепродукты.

Метод договорных цен ориентирован в значительной степени на установление цены нефти от конечных потребительских цен, т. к. рентабельность реализации и стоимость переработки 1 т нефти можно считать достаточно стабильными величинами.

Система трансфертных цен пробуждает у руководителей подразделений чувство ответственности за прибыль, дисциплинирует их, приучая к тому, что никаких бесплатных услуг не существует и что высокие издержки в конечном итоге скажутся на их собственном благополучии.

Введение внутрифирменных расчетов на базе трансфертных цен — дело сложное, требующее тщательной подготовки, обучения руководителей подразделений новым методам работы. Неверно исчисленные трансфертные цены приносят только вред, искажая действительное положение вещей, вызывают бесконечные распри.

Список литературы:

1. Банина Ю. Управленческий учет: путь к вершине // Российский налоговый курьер. — 2003 — № 12. — с. 12.
2. Безруких П.С. Учет затрат и калькулирование в промышленности. М.: Финансы и статистика, 2007. — с. 76.
3. Бригхэм Юджин Ф. Энциклопедия финансового менеджмента [Текст]: сокр. пер. с англ. / Юджин Ф. Бригхэм / Изд. 5-е. М.: Экономика, 1998. — с. 256.
4. Ивашкевич В.Б. Организация управленческого учета по центрам ответственности и местам формирования затрат. // Бухгалтерский учет — 2000 — № 5. — с. 34.
5. Мильнер Б.З. Теория организаций. ИНФРА — М, 2009. — с. 102.

СЕКЦИЯ 3.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК: ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ

Руцик Юлия Олеговна

аспирант СПбУУиЭ,

зам. директора по логистике ЗАО «Первая помощь»,

г. Санкт-Петербург

E-mail: yuoborisova@firstaid.spb.ru

В последние годы во всем мире в тех отраслях, которые ранее всегда находились в собственности государства и государственном управлении, таких как электроэнергетика, автомобильная и железнодорожная отрасли, коммунальное хозяйство, порты и аэропорты, здравоохранение, происходят значительные изменения. Правительства многих стран отдают бизнесу объекты этих отраслей в долгосрочное пользование с оставлением за собой права регулирования и контроля за деятельностью бизнесменов.

И в России, особенно сейчас, также необходимо развивать эффективные институты взаимодействия государства и бизнеса — для формирования грамотной экономической политики, повышения инновационной активности, развития экономической и социальной инфраструктуры [1]. Модернизация фармацевтического рынка невозможна без инновационных проектов, реализуемых через государственно-частное партнерство (ГЧП).

На сегодняшний день наиболее актуальными вопросами в развитии фармацевтического рынка являются:

- Развитие отечественной фармацевтической индустрии;
- Создание государством условий для производства отечественных препаратов по низким ценам;
- Регулирование относительно низкого уровня цен на лекарственные препараты (в первую очередь, на лекарства из списка ЖВЛС);
- Урегулирование правовой базы по проекту лекарственного страхования населения.

На российском фармацевтическом рынке существует ряд факторов, которые создают серьезные препятствия по внедрению инноваций, а именно:

- Разработки медицинских инноваций не скоординированы с возможностями их использования в практике. Такие инновации не востребованы и затрудняют появление инноваций следующего поколения;

- В связи с децентрализацией системы управления усилилась разобщенность систем научного поиска, подготовки кадров и практической медицины;

- Существует разрыв между проведением НИР и НИОКР, а также реализацией инновационных предложений в практике;

- Отечественная фармацевтическая индустрия значительно отстает от уровня развитых стран вследствие недофинансированности, отсутствия частных инвестиций;

- Отношения в сфере ГЧП только начинают формироваться, поэтому создание правового регулирования ГЧП становится на сегодняшний день все более актуальным. Правовое регулирование по лекарственному обеспечению населения отсутствует.

Помимо факторов, создающих препятствия по внедрению инноваций, существует ряд насущных проблем, которые необходимо решать уже сегодня. В первую очередь, к таким проблемам относятся высокие цены на лекарства по отношению к уровню дохода населения, и, самое главное, отсутствие национальной безопасности в виду отсутствия национальной фармацевтической индустрии. При рыночных отношениях в результате взаимодействия спроса и предложения формируется рыночная цена как на лекарства, так и на медицинские услуги. Государство оставляет за собой право изменять рыночное равновесие цен под воздействием государственного контроля над ценами. Государственное вмешательство в рыночное ценообразование сводится, в основном, к принудительному установлению цены на уровне ниже рыночного равновесия и спроса. Такое вмешательство обычно базируется на социальных проблемах: невысокие доходы большей части населения, ограниченный доступ к потребительским благам, неравенство в доходах и т. д. Этот механизм нарушает законы формирования равновесной цены по законам спроса и предложения.

Модель государственно-частного партнерства целесообразно внедрять на первых этапах с применения таких форм, как размещение государственного и муниципального заказа на выполнение услуг, а также предоставление находящегося в государственной или муници-

пальной собственности имущества в доверительное управление или аренду на льготных условиях.

Одним из самых эффективных способов внедрения ГЧП представляется создание фармацевтических кластеров как фактора инновационного развития фармацевтического производства и фармацевтического рынка в целом. На сегодняшний день отечественный фармацевтический рынок не способен обеспечить население страны лекарствами собственного производства. Развитие фармацевтической индустрии — это один из самых важных вопросов развития страны, вопрос государственной лекарственной безопасности.

Федеральная программа развития фармацевтической и медицинской промышленности РФ до 2020 года должна стать отправной точкой новой эры этой отрасли. Поставлена задача довести долю отечественных лекарственных средств в денежном выражении до 50 %, лекарственных средств стратегического перечня — до 90 %, медицинской техники и изделий медицинского назначения — до 40 % [2].

Российский фармацевтический рынок развивается быстрыми темпами. На развитие рынка направлены как усилия со стороны государства, так и самих фармацевтических компаний. При этом многие аналитики видят фармацевтические кластеры как основу развития индустрии.

Фармацевтический кластер — это группа географически локализованных взаимосвязанных инновационных фирм — разработчиков лекарств, производственных компаний; поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг; объектов инфраструктуры: научно-исследовательских институтов, вузов, технопарков, бизнес-инкубаторов и других организаций, дополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

Основной целью создания кластеров является возможность повысить конкурентоспособность отдельных субъектов внутри кластера, а также самих кластеров и фармацевтической промышленности в целом. В состав инновационных кластеров могут быть встроены также финансовые, лизинговые, аутсорсинговые и консалтинговые организации, способные обеспечить новые структурные возможности и дополнительный синергетический эффект, а также розничные фармацевтические сети.

В связи с принятием федеральной стратегии «Фарма-2020», многие регионы РФ заявили о создании на своих территориях фармацевтических кластеров. Передовыми регионами являются,

прежде всего, Санкт-Петербург, Калужская, Ярославская области, Республика Татарстан.

Два из них, Санкт-Петербург и Татарстан, имеют особые экономические зоны (ОЭЗ), в первом случае — технико-внедренческого, во втором — промышленно-производственного типа.

Для Калужской области фармацевтика — это построение экономики знаний, которая позволяет объединить науку и бизнес. В кластер входят предприятия, которые занимаются разработкой научных идей и внедрением новых технологий. Ключевым ядром Калужского фармацевтического кластера является первый наукоград России Обнинск, где успешно работает ряд инновационных компаний по производству биологически активных добавок, субстанций и готовых лекарственных форм.

Биофармацевтический кластер «Северный» — объединение Московского физико-технического института с малыми инновационными компаниями, научно-исследовательскими организациями, производственными предприятиями, осуществляемое при поддержке Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, Правительства Московской области, Администраций городов Долгопрудный и Химки. БФК «Северный» ориентирован на создание вокруг МФТИ пояса малых инновационных предприятий и лабораторий в области живых систем.

Правительством Санкт-Петербурга принята концепция создания и развития собственного фармацевтического кластера, выделена территория для его строительства. Серьезными предпосылками для развития кластера является научно-технический, производственный и кадровый потенциал города.

У Концепции имеются следующие преимущества: ускорение сроков реализации инвестиционных проектов, экономия начальных затрат участников кластера, снижение рисков для участников кластера, увеличение масштабов производства, решение кадровых проблем за счет высококвалифицированного персонала. Снижение рисков будет происходить за счет городской инженерной подготовки территории. Режим ОЭЗ позволил фирмам по упрощенной схеме осуществлять экспорт-импорт за счет введения особого таможенного режима. Резидентам предоставлены налоговые льготы. Например, компании не платят земельный и транспортный налоги, утвержден перечень оборудования, ввоз которого освобождается от НДС и таможенных пошлин.

В последние годы государственное финансирование системы здравоохранения в России растет, но для подъема и развития

отечественной фармацевтической индустрии финансов требуется значительно больше. Поэтому ГЧП в сфере здравоохранения на сегодняшний день является практически единственным выходом из сложившейся ситуации.

Список литературы:

1. Голубецкая Н.П. Методические подходы к определению приоритетов инновационной политики региона. Журнал «Экономика и управление», 2011. — № 12—74. — с. 45—48.
2. Концепция Федеральной целевой программы «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу». Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 1 октября 2010 г. № 1660-р. — с. 278.

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТООРИЕНТИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (НА ПРИМЕРЕ РУП «БЕЛМЕДПРЕПАРАТЫ»)

Трутько Андрей Игоревич

*студент 5 курса, кафедра национальной экономики
и государственного управления БГЭУ,
г. Минск*

E-mail: intern1988@tut.by

Гаркавая Вероника Григорьевна

*научный руководитель, ассистент кафедры
национальной экономики и государственного управления БГЭУ,
г. Минск*

Актуальность инновационного развития для Республики Беларусь продиктована тенденциями современных мировых процессов. Процессы глобализации, сопровождающиеся усилением конкуренции по всем видам экономической деятельности, ограниченность и исчерпание природно-сырьевой базы приводят к снижению эффективности применявшихся ранее с успехом подходов и методов решения социально-экономических задач и требуют кардинальных перемен в практически всех сферах

деятельности. Республика занимает 0,15 % территории всего мирового сообщества и насчитывает 0,18 % его населения, по выпуску отдельных видов промышленной продукции удельный вес нашей страны в мировом производстве довольно значителен [1]. Данное обстоятельство обусловило высокую значимость экспорта Беларуси в обеспечении её устойчивого экономического роста. Но в свою очередь залогом успешной экспортной политики выступает конкурентоспособность экспортируемой продукции, значительное влияние на которую оказывают инновационная активность.

Принятие и осознание государством значимости инноваций в современной жизни, поиск путей их эффективного использования выражается через разработку и реализацию государственных инновационных программ. Ввиду объективно существующих причин целесообразно проводить наибольшее стимулирование инновационного развития в тех сферах деятельности, у которых оно даст наибольший положительный эффект. Одной из таких сфер является фармацевтическая промышленность, потенциал которой до настоящего времени ещё далеко не исчерпан.

Валообразующим экспортоориентированным фармацевтическим предприятием на уровне промышленности и республиканском уровне является РУП «Белмедпрепараты» (табл 1).

Таблица 1.

Экспорт РУП «Белмедпрепараты», медико-фармацевтической промышленности и экспорта товаров и услуг по республике в целом за 2007—2010 гг. (млн. долл. США)

Год	РУП «Белмедпрепараты»	Медицинская и фармацевтическая продукция	Весь экспорт товаров и услуг по республике
2007	18,66	61,3	24275
2008	23,42	77,7	32571
2009	28,74	88,8	21304
2010	45,41	117,0	25284

Как видим из таблицы, РУП «Белмедпрепараты» выпускает более 1/3 всей медико-фармацевтической продукции республики.

Несмотря на постоянное наращивание объёмов экспортной продукции, рентабельность её остаётся достаточно низкой (рис. 1).

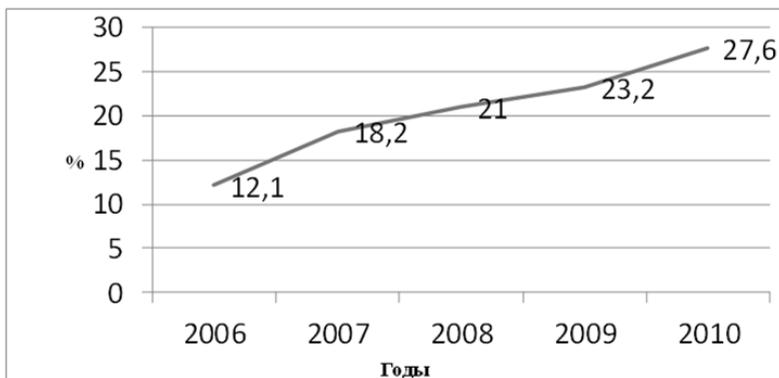


Рисунок 1. Рентабельность реализованной продукции РУП «Белмедпрепараты» в 2006—2010 гг. (%)

Одной из основных причин этого явления — низкий уровень инновационной деятельности предприятия: удельный вес новой продукции составляет лишь $\frac{1}{4}$ производства (рис. 2), что негативно сказывается на конкурентоспособности — ключевом факторе успеха на внешнем рынке.

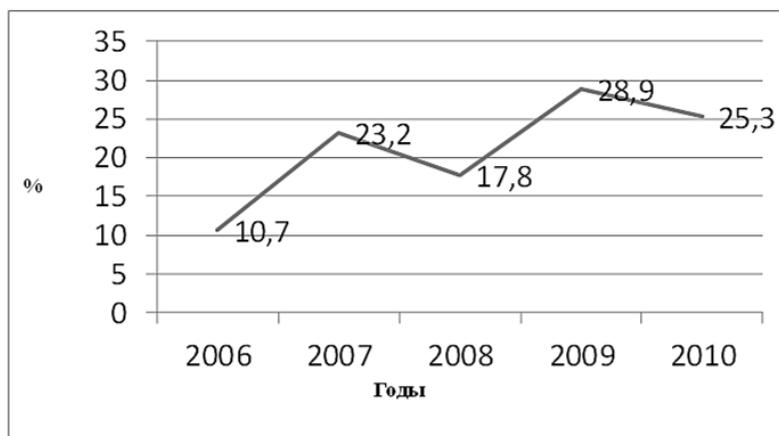


Рисунок 2. Удельный вес новой продукции в объёме производства РУП «Белмедпрепараты» (%)

Кроме того, основную часть новых препаратов представляют *джеренрики* — лекарственные средства, которые выпускаются без лицензии компании-разработчика инновационного лекарственного средства в силу истечения срока патентной защиты.

В инновационном развитии фармацевтической промышленности выделены следующие проблемные сферы, в пределах которых необходима реализация комплекса эффективных мероприятий:

- организационно-хозяйственная деятельность предприятия;
- институциональная среда деятельности;
- привлечение инвестиций и реализация высокотехнологичных проектов;
- обучение и подготовка кадров, владеющих современными организационно-управленческими и производственными технологиями [3].

Среди проблем организационно-хозяйственной деятельности предприятия первое по значимости место принадлежит проблеме значительной доли физически изношенного и морально устаревшего оборудования, что ставит под сомнение возможность эффективной реализации инновационных технологий для производства конкурентоспособной продукции. В силу данной причины основные финансовые средства направляются на закупки импортного оборудования и агрегатов. Кроме того, потенциально слабой стороной предприятия является недостаток собственного оборотного капитала и высокий уровень внешних заимствований.

Согласно данным концерна «Белбиофарм», продолжительность разработки оригинального препарата составляет не менее восьми лет. Объём финансирования разработки (от идеи до постановки на производство) из государственного бюджета не превышает 100—200 тыс. дол. США. Финансовые затраты на создание нового лекарственного средства составляют от 500 до 2500 тыс. дол. США, в том числе затраты на разработку технологии и методов стандартизации — 300—500 тыс. дол. США, фармакологические доклинические исследования — 300—500 тыс. дол. США, клинические испытания — 400—900 тыс. дол. США. Это объясняет факт отсутствия в Республике Беларусь глобальных фармацевтических компаний, так как стоимость создания одного препарата превышает совокупные продажи всех белорусских фармацевтических предприятий [6].

В настоящее время наблюдается постепенный отход от отраслевого принципа управления. Данный принцип не позволяет организовать реализацию крупных системных проектов с достаточной степенью эффективности, так как не в состоянии должным образом

объединить совместные усилия научных и производственных организаций различных отраслей. Как выход из данной ситуации был предложен кластерный подход, который направлен на нивелирование недостатков отраслевого принципа управления.

Права собственности на результаты научных исследований, созданные с участием бюджетных средств, принадлежат только государственному заказчику, а права организаций исполнителей и авторов недостаточно регламентированы законодательством.

Проблема соответствия продукции РУП «Белмедпрепараты» международным стандартам качества (GMP-General medical practice) является одной из главных проблем на уровне всей фармацевтической промышленности. Отсутствие надлежащей производственной практики значительно снижает привлекательность самой отрасли, реализацию её потенциала, эффективность внедряющихся нововведений, подрывает доверие у потенциальных инвесторов. В настоящее время лишь часть производства соответствует стандартам, приведение остальной части производства в соответствие с требованиями GMP-дело будущего.

Институциональная среда характеризуется тем, что фармацевтическая промышленность Республики Беларусь развивается в условиях государственной системы здравоохранения, с сильным влиянием государственных механизмов регулирования рынка лекарственных средств. Как уже упоминалось ранее, «Белмедпрепараты» является унитарным предприятием. В Республике Беларусь право собственности на закреплённое за унитарным предприятием имущество принадлежит государству, контрольно-регулирующие функции данного предприятия также принадлежат государству [5]. Разрабатывая программы развития предприятия в центральном органе управления («Белбиофарм») трудно реализовать достаточно эффективный мотивационный механизм для развития и внедрения инноваций.

Огромный нереализованный потенциал заключает в себе использование государственно-частного партнёрства (ГЧП) в сфере производства лекарственных препаратов. Государственно-частное партнёрство представляет собой альтернативу приватизации стратегически важных для республики объектов, поскольку позволяет в полной мере реализовать потенциал предпринимательской инициативы и в то же время сохранить контрольные функции государства. Государственно-частное партнёрство широко распространено в Германии, Швеции, Англии и приводит к экономии государственных средств от 10 до 20 % [7]. Формированию продуктивного государственно-частного партнёрства препятствуют два вида проблем, одни из которых актуальны для формирования ГЧП в целом для респуб-

лики, а другие являются специфичными для фармацевтической отрасли. Среди общих проблем, можно выделить следующие: обеспечение добросовестной конкуренции субъектов предпринимательской деятельности с обязательным переходом к рыночным механизмам ценообразования, излишних административных барьеров при взаимодействии между государственными органами и субъектами предпринимательской деятельности, информационная асимметрия, несовершенство законодательного регулирования ГЧП, отсутствие единого государственного органа по координации деятельности различных форм ГЧП и др. [1]. Среди специфичных проблем: возврат вложенных частным партнёром средств государству должно ему гарантировать, а поскольку инвестиции в фармотрасли не относятся к быстро окупаемым, то это сопряжено с большими рисками.

Актуальной как для всей белорусской экономики, так и для сферы инновационного развития является недостаток иностранных инвестиций, несмотря на проводимые мероприятия (совершенствование системы налогообложения, сокращение лицензируемых видов деятельности, либерализация ценообразования). Согласно Государственной программе инновационного Республики Беларусь развития намечены активные мероприятия по привлечению средств иностранного инвестора посредством привлечения прямых иностранных инвестиций, налаживания продуктивных контактов с транснациональными корпорациями и увеличением экспорта высокотехнологичной продукции.

Высококвалифицированный и инициативный персонал-основа любого прогресса предприятия. Проведём анализ использования персонала по следующим критериям [2]: стаж работы на предприятии (рис. 3), возраст работников (рис. 4), уровень образования (рис. 5).

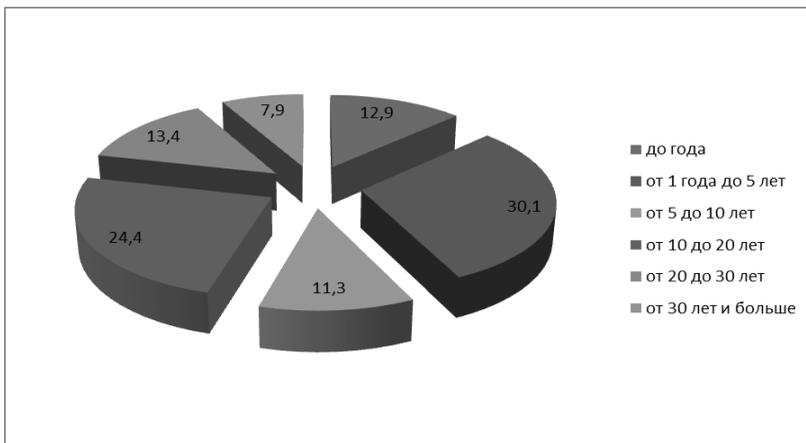


Рисунок 3. Соотношение персонала РУП «Белмедпрепараты» по стажу работы в 2012 г. (%)

Для персонала предприятия характерна текучесть персонала, так как большинство составляют работники со стажем от года до 5 лет (30,1 %), а со стажем от 30 лет и больше — 7,9 %.

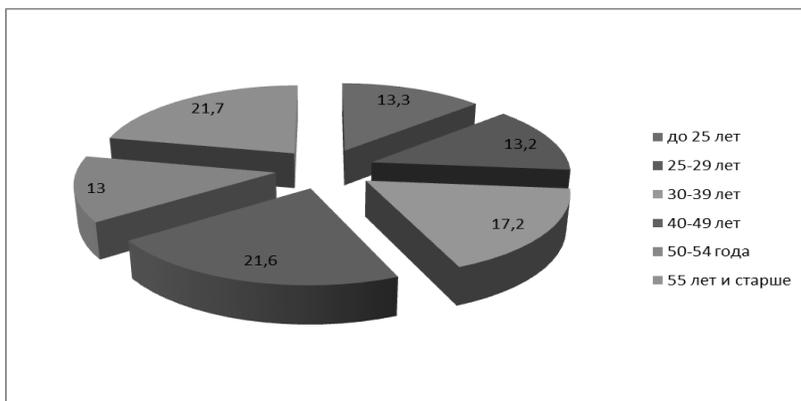


Рисунок 4. Соотношение персонала РУП «Белмедпрепараты» по возрастным категориям в 2012 г. (%)

Средний возраст персонала на предприятии — 41 год, основная часть представлена людьми в возрасте от 40 до 49 лет (21,6 %), в возрасте до 25 лет — 13,3 %, в возрасте 25—29 лет — 13,2 %.

Сегодня предприятие нуждается в молодых кадрах для обеспечения притока новых идей и воспроизводства кадров.

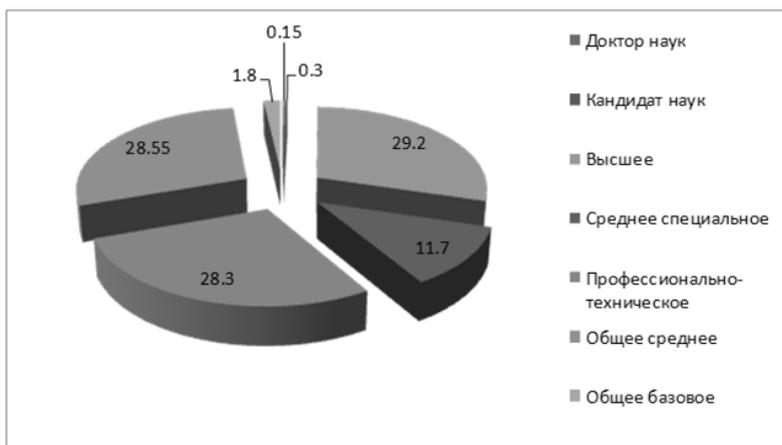


Рисунок 5. Образовательный уровень персонала РУП «Белмедпрепараты» по состоянию на 2012 г. (%)

Сотрудники РУП «Белмедпрепараты» имеют высокий образовательный уровень (с высшим образованием — 29,2%, средним специальным — 11,7%). Для улучшения кадровой ситуации основной упор делается в налаживании контактов с ВУЗами, ССУЗами, ПТУ, совершенствования системы социального обеспечения, премиальных выплат.

Для эффективной кадровой политики в сфере инноваций необходимо формирование в республике нового кластера в области биотехнологий и фармацевтической промышленности посредством создания научно-технологического парка. Целесообразно также создание стратегического альянса с рядом крупных транснациональных компаний России, Индии и Кубы в целях последующей организации совместных предприятий по производству фармацевтической продукции на территории РБ, приглашение на постоянное место жительства перспективных исследователей и формирование на этой основе новых научных школ и направлений.

Таким образом, для реализации поставленной Государственной программой развития экспорта Республики Беларусь на 2011—2015 гг. увеличения к 2015 году фармацевтической экспортной продукции в 4 раза на основе внедрения и продуктивного использования

инноваций, необходимо разработать правильные подходы и методы для решения имеющихся в данной сфере проблем, а также достоверные критерии оценки эффективности используемых методов и подходов.

Список литературы:

1. Бабосов Е.М. Создание государственно-частного партнерства в сфере инновационной деятельности / Проблемы управления. — № 2(39). — 2011. — С. 37—41.
2. Бизнес-план развития РУП «Белмедпрепараты» на 2013 год. — Минск, 2012. — 90 с.
3. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011—2015 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 26.05.2011 № 669: в ред. Постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 26 декабря 2012 г. № 1209 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. — 2013. — 5/36717. — 53 с.
4. Государственная программа развития экспорта Республики Беларусь на 2011—2015 годы. — Мн.: Информ. центр при МИД Республики Беларусь, 2010. — 53 с.
5. Гражданский Кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-3: [текст по сост. на 16 янв. 2012 г.]. — Минск: Амалфея, 2012. — 746 с.
6. Шоломицкая М.М. Состояние и направления развития инновационной деятельности РУП «Белмедпрепараты» // Перспективы инновационного развития Республики Беларусь. — Брест: Издательский центр Брестского государственного технического университета, 2009. — С. 138—140.
7. Schlitt Rainer, 2003: Public-private partnerships for public infrastructure projects — Objectives and experiences in Germany and Europe [Electronic resource] — Access mode: <http://www.eib.org/about/press/2003/2003-037-public-private-partnerships-objectives-and-experiences-in-germany-and-europe.htm>. — Access date: 15.04.2013.

ЛОГИСТИКА И УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК В ГОСТИНИЧНОЙ ИНДУСТРИИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Шевченко Анна Александровна

магистр, Таврический национальный университет

им. В.И. Вернадского,

г. Симферополь

E-mail: anna20.07shevchenko@gmail.com

В меняющихся условиях современного бизнеса, наблюдается сосредоточение на удовлетворении потребностей клиента при самых низких издержках. Гостиничные компании, как большие, так и малые, должны сосредоточиться на том, чтобы предлагать продукты и услуги, сохраняя при этом расходы на низком уровне. Нынешний спад повлиял на предпринимателей всего мира, в том числе и в гостиничной индустрии.

Сегодня, каждая гостиничная компания ищет способы, чтобы быть более привлекательной, чем их конкуренты. В индустрии, которая является трудоемкой, многие отели вынуждены принимать более смелые и более заметные действия в ходе сокращения затрат в их деятельности. Не удивительно, что большая часть этих действий была направлена на заработную плату и другие связанные с сотрудниками расходы, такие как приостановление найма новых сотрудников, сокращение льгот сотрудникам, сокращение бонусов и уменьшение базовых окладов.

Одной из областей гостиничного хозяйства, которая обычно не подлежит сокращению расходов, является его логистика и цепочка поставок. Хорошо организованная система логистики и управления цепочками поставок может помочь в гостиничной индустрии дать отдельным гостиничным компаниям устойчивое конкурентное преимущество.

Логистика и управление цепочками поставок, как правило, используется на оперативном, тактическом и стратегическом уровнях в розничной торговле, здравоохранении, автомобильной и обрабатывающей промышленности. Гостиничная индустрия может извлечь выгоду из всеобъемлющей и комплексной практики в области логистики и управления цепочками поставок, предоставляя надежный и качественный сервис по лучшим ценам [1].

В данной статье основное внимание будет уделено определению логистики и управления цепочками поставок и тому, как различный опыт зарубежных компаний был использован для сокращения расходов и получения конкурентного преимущества в области логистики и цепочки поставок в гостиничной индустрии.

Целью данной статьи является определение и описание практики использования логистики и управления цепочкой поставок для экономии затрат. Гостиничные компании должны сосредоточиться на нескольких аспектах: управление логистикой, управление запасами, информационные технологии, закупки и распределение.

Методы осуществления закупок используются в логистике и цепочке поставок для поддержки оперативных потребностей компании, сосредоточив внимание на том, как будет осуществлена покупка, как продукт будет получен от поставщиков, строя отношения с поставщиками и управляя процессом закупок путем выявления возможностей и управления внутренними операциями. Большое значение имеет снижение затрат при приобретении товаров, что приводит к удовлетворению потребностей клиентов по более низким ценам. Такие компании, как “Wal-Mart”, наладившие связи непосредственно с производителями, очень сильны при обсуждении цен с продавцами и убеждены, что ни одна другая компания не получает свою продукцию по такой же низкой цене.

Например, компания “TJX”, сеть розничных магазинов сниженных цен, придерживается прозрачной стратегии закупок, уделяя много времени поставщикам, чтобы лучше понимать их ценовую структуру и стратегию для сокращения расходов.

Отель “Venetian/Palazzo” изменил свою стратегию закупок. Было проведено исследование их стратегии заказа на поставку для оценки шагов, необходимых для генерации одного заказа на поставку. Было принято решение о консолидации заказов на поставку, что привело к большей скидке и улучшению обслуживания от поставщиков, увеличению скорости важной информации в потоке, сокращению времени, необходимого для заказа. Также наблюдается улучшение отношений компании с поставщиками и повышение точности заказов.

Отель “Four Queens” использует программное обеспечение, которое помогло им оперативно сопоставлять заказы, улучшить аудит и предоставить сотрудникам возможность более легко проверять и отслеживать заказы. В “Four Queens” также наблюдается снижение уровня запасов и затрат, связанных с инвентаризацией.

Сеть отелей “Hilton Hotels” изменила свою стратегию закупок путем объединения покупок в национальные контракты на различные

бренды, а также с использованием местных провайдеров, где это имеет финансовый смысл. “Hilton Hotels” добиваются прочных отношений с поставщиками для выгодных сделок, а затем ведут переговоры о наценке дистрибьюторов, которые занимаются складированием и доставкой. Также в рамках своей стратегии для того, чтобы контролировать весь процесс цепочки поставок, они вносят изменения на международном уровне, сосредоточив внимание на интеграции своих международных закупок.

Роль управления распределением заключается в том, чтобы получить нужные товары, доставить их к нужному клиенту в нужное время. Управление распределением используется в качестве стратегии, чтобы минимизировать транспортные расходы, необходимые для перемещения товаров от сети поставщиков к компании для консолидации до их передачи потребителю. В США сети розничной торговли такие, как «Target» продолжают строить распределительные центры в стратегически важных местах по всей территории страны. “Target” использует управление распределением для поставки большинства своих запасов до магазинов, что помогает обеспечить пополнение товаров быстрее [2, с. 483].

У отелей “Four Queens” и “Venetian/Palazzo” есть собственные склады, куда поставщики осуществляют доставку, служащие их собственными распределительными центрами. Однако они иногда сталкиваются с проблемой нехватки места для хранения огромных запасов, что делает их особенно уязвимыми для перебоев и других ошибок прогнозирования.

Практика управления логистикой сосредоточена на таких областях, как управление транспортировкой и сбор заказов. Эффективное управление операциями логистики приводит к более высоким доходам, улучшению структуры затрат и сокращению транспортных расходов, если все операции хорошо налажены. Wal-Mart является розничной компанией с лучшей стратегией управления логистикой, поскольку она использует собственные грузовики для обслуживания своих магазинов от своих распределительных центров [4, с. 3].

У отеля “Four Queens” есть программа соответствия, где они уведомляют поставщиков о том, как их заказ должен быть доставлен. Интеграция операций с поставщиками помогла гостиничной индустрии достичь максимальной пропускной способности и высокой эффективности с наименьшими временными затратами.

Проблемой для отеля “Four Queens” является тот факт, что он не использует централизованный процесс заказа, а поставщики имеют сотни заказов на закупку, в связи с чем процесс планирования

поставок становится сложным и дорогим. Напротив, с помощью централизованной системы закупок отеля “Wyndham”, компания может получить благоприятное ценообразование и убедиться, что поставщики являются надежными за счет дальнейшего снижения общих затрат. Отель “Wyndham” также использует специальную программу с помощью интернета, которая показывает даты, в которые поставщики готовы к отправке и количество товаров. Многие отели в США начали делать закупки, используя эту стратегию, поскольку она сводит к минимуму состояние заказа и неопределенность срока поставки.

Практика управления запасами помогает компаниям точно делать заказы, а также поддерживать различный ассортимент продукции и запасов. Системы управления запасами используются для создания отчетов и для того, чтобы следить за расходами, которые позволяют согласовать или скорректировать инвентаризацию после физических расчетов.

Такие компании, как “Wal-Mart” разработали свои стратегии управления запасами, чтобы сосредоточить внимание на потребностях своих клиентов. Информационные технологии играют большую роль в управлении уровнем запасов для “Wal-Mart”. Данная сеть розничных магазинов управляет инвентаризацией через поставщиков с использованием автоматизированной системы заказов, которая соединяет компьютер поставщика с распределительными центрами и магазинами “Wal-Mart”. Если элемент определен как низкий в наличии, сообщение отправляется поставщикам для пополнения магазина или распределительного центра. Это помогло “Wal-Mart” сосредоточиться на уровне своих запасов и знать, какие продукты продаются больше всего, в то время как производители смогли снизить затраты и передать экономию в “Wal-Mart” за счет лучших цен [4, с. 5].

В отеле “Four Queens” проводятся ежемесячные инвентаризации для предотвращения расхождений с продуктами и запасами. Для дорогостоящих товаров физический подсчет осуществляется ежедневно. “Four Queens” понимает, что если не удастся управлять запасами должным образом, то это приведет к тому, что денежные средства застрянут на складах, продажи станут более медленным и появятся неудовлетворенные клиенты.

Практика информационных технологий сосредоточена на информации, имеющейся в цепочке поставок. Компании интегрируют и используют несколько систем для распространения информации о заказе клиента в электронном виде, что помогает сократить расходы. Информационные технологии изменили манеру, в которой пред-

приятия взаимодействуют с поставщиками и клиентами. Сегодня разные информационные системы интегрированы, чтобы облегчить прогноз данных, мониторинг уровня запасов и определение тенденций продаж, и в свою очередь в компаниях замечено сокращение времени цикла, более быстрое осуществление заказа, инвентаризации, а также наблюдается улучшение обслуживания клиентов.

Отель “Venetian/Palazzo” использует стратегию совместного планирования, прогнозирования и пополнения и через эту систему интеграции они не только делятся информацией со своими партнерами по логистике и цепочке поставок, но и совместно принимают решения для повышения производительности. Также производители способны проникать в электронные торги в системе компании, которая и привела к повышению уровня прогнозирования и позволяет нескольким пользователям видеть элементы.

Практика логистики и управления цепочками поставок, позволяющая сократить расходы и предоставлять услуги высокого качества клиентам все еще недостаточно используется в гостиничной индустрии, даже с ее успехом в таких гостиничных компаниях, как “Wyndham Worldwide” и “Hilton Hotels”. Исследование показало, что усилия направленные на ликвидацию лишних расходов в операциях отеля имеют важное значение для снижения затрат с помощью применения практики логистики и управления цепочками поставок. В сегодняшней конкурентной среде, гостиничным компаниям необходимо узнать, как эта практика обеспечивает превосходное обслуживание клиентов и отдачу от инвестиций.

Список литературы:

1. Council of Supply Chain Management Professionals (CSCMP). — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://cscmp.org/aboutcscmp/definitions.asp> (дата обращения 24.04.2014).
2. Ellram L.M., La Londe B., J., & Weber M.M. Retail logistics. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 1999. — p. 477—494.
3. Gibson B.J., Mentzer J.T., & Cook R.L. Supply chain management: The pursuit of a consensus definition. *Journal of Business Logistics*, 2005. — p. 17—25.
4. Hoske M.T. The wisdom of Wal-Mart’s supply chain strategies. *Manufacturing Business Technology*, 2009 — 6 p.

ПРИМЕНЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ КРАУДСОРСИНГА В ГОСУДАРСТВЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Шолдышев Владимир Михайлович

*аспирант, преподаватель кафедры ГМУ
Поволжского института управления имени П.А. Столыпина
РАНХ и ГС при Президенте РФ,
г. Саратов*

E-mail: sholdishevvm@mail.ru

В современных условиях развития общества, на фоне смены технологических, коммуникационных и социальных парадигм осуществляется социализация государственного менеджмента, путем наделяния объекта субъектными функциями, возрастает необходимость оперативного реагирования на запросы общественности. Происходит поиск инновационных и эффективных технологий для взаимодействия и работы с гражданским обществом. На первый план выходит конструктивный и открытый диалог государства между всеми общественными секторами, учет различных интересов при формировании государственной политики, привлечение креативного класса к принятию управленческих решений. В связи этим в государственном менеджменте применяются инновационные подходы и технологии, отвечающие духу времени и максимально удовлетворяющие потребности обеих сторон коммуникационного процесса.

На современном этапе государство демонстрирует готовность вовлечь в процесс принятия управленческих решений активных представителей гражданского общества и бизнеса. Органы публичного управления продолжают активно создавать диалоговые интернет-площадки, формируют действенные каналы обратной связи, осваивают информационные и коммуникационные технологий. Одной из таких управленческих технологий, которую поистине можно назвать социально-технологическим трендом, является краудсорсинг.

Актуальность применения указанной новаций в государственном менеджменте, связана с тем, что в органах власти повсеместно применяются информационно-коммуникационные технологии, происходит объективное усложнение и удорожание процессов публичного управления и одновременно усиливается роль гражданского общества в принятии управленческих решений. Сегодня практически невозможно представить управленческую деятельность и систему государственного менеджмента без освоения и использования информационных технологий

по всем важнейшим аспектам их организации и функционирования. Однако стоит говорить не о придании новых наименований старым, управленческим подходам и технологиям, а о качественно новом осмыслении публичного управления.

Краудсорсинг является неологизмом, который представляет собой, согласно терминологии американского экономиста Э. фон Хиппеля, «инновацию с расчетом на пользователя», когда происходит «передача определенных производственных функций неопределенному кругу лиц на основании публичной оферты, не подразумевающей заключение трудового договора» [9]. Впервые термин crowdsourcing (crowd — толпа и sourcing — источник, использование ресурсов) введен в 2006 году писателем Д. Хауи и редактором журнала Wired М. Робинсоном в статье The Rise of Crowdsourcing для журнала Wired и был использован для описания модели бизнеса, которая основывается на привлечении обыкновенных потребителей, пользователей информационно-коммуникационной сети «Интернета» и добровольцев к производству и распространению товаров и услуг, аккумулярованию идей и решений. Краудсорсинг схож с аутсорсингом, в части привлечения сторонних человеческих ресурсов. Но если аутсорсинг подразумевает заключение официального договора, то в краудсорсинге людей привлекают на основании публичной оферты.

По своей сути, краудсорсинг является инновационным механизмом управления обратной связью между органами государственной власти и обществом. Само понятие обратной связи в государственном менеджменте нуждается в наполнении новым содержанием, в применении новых парадигм, адекватных развитию социальных и коммуникативных процессов. Обратная связь является важным средством образования замкнутых по интересам систем — именно она обеспечивает конструктивное взаимодействие между различными элементами, в том числе субъекта и объекта в системе и устанавливает равновесие между ними (при отсутствии равновесия система распадается и перестает существовать), с помощью обратной связи система становится гибкой, способной стабильно развиваться и функционировать в изменяющихся условиях [1].

Сегодня технологии краудсорсинга применяются практически во всех областях жизнедеятельности общества. Привлекательным является применение нового инструмента не только в бизнесе, но и в государственном секторе. Применение технологии краудсорсинга в государственном менеджменте представляет собой привлечение к публичному управлению, с помощью виртуального информационного пространства умных, талантливых людей, обладающих гражданской

активностью, новыми и эффективными идеями, способностью к инновационному мышлению.

Зарубежный опыт применения краудсорсинга при решении значимых экономических, инфраструктурных, общественных и правовых проблем подтверждает эффективность использования указанной инновационной технологии в публичном управлении. Так, прецедентом использования краудсорсинга на общегосударственном уровне является принятие новой конституции в Исландии. Группа по подготовке основного документа государства, состоявшая из двадцати пяти человек, собранная из представителей различных профессий и социальных групп, организовала и провела всенародное обсуждение проекта конституции в социальных сетях, осуществила отбор и систематизировала замечания, поступившие от представителей гражданского общества, в единый документ. Далее проект основного закона был передан на рассмотрение парламента Исландии. Следующим шагом стало одобрение конституции на референдуме в 2012 году, который задал новый мировой стандарт государственного менеджмента и участия в нем активных представителей гражданского общества [10].

В ряде стран технология краудсорсинга в публичном управлении реализуется путем создания условий для коллективного обращения жителей в органы государственной власти, с помощью интернета, в рамках подачи электронных петиций. Развитие общественной активности, в форме подачи электронных петиций становится важнейшим социализирующим фактором в снижении социальной напряженности и конфликтности в странах. Использование указанной формы краудсорсинга и активная деятельность третьего сектора экономики позволяет поддерживать динамическое развитие государства; мобилизовывать дополнительные интеллектуальные и человеческие ресурсы для осуществления инновационных проектов во всех сферах жизнедеятельности; выявлять и предотвращать социальные конфликты на ранних стадиях.

Подача электронных петиций как форма взаимодействия общественности и государства, позволяет привлечь активных представителей гражданского общества к решению вопросов государственной важности. Впервые в публичном управлении данная форма краудсорсинга была реализована в Шотландии, где появилась возможность с помощью официального сайта законодательного органа (www.scottish.parliament.uk) отправить свои предложения депутатам. На сегодняшний день данная форма краудсорсинга применяется и в других развитых странах: США, Германии, Франции, Великобритании, Финляндии и др. Так, например, в Соединенных штатах Америки для того чтобы электронную петицию

рассмотрел Конгресс, она должна набрать двадцать пять тысяч голосов за тридцать дней.

В России работа по совершенствованию законодательной деятельности с применением краудсорсинга и по внедрению возможности участия населения в разработке нормативных правовых актов, началась с подписанием указа «Об общественном обсуждении проектов федеральных конституционных законов и федеральных законов» [5], согласно которому органы государственной власти обязаны выносить на публичное обсуждение в сеть Интернет разрабатываемые ими законопроекты. По завершению общественной экспертизы проектов законов, органы государственной власти представляют доклад о результатах ее обсуждения Президенту РФ. В качестве пилотных проектов в области государственного краудсорсинга стало обсуждение в сети Интернет проектов законов «Об образовании», «О любительском и спортивном рыболовстве», «О контрактной системе».

Полномасштабный тренд по внедрению технологии краудсорсинга в государственном менеджменте был задан В.В. Путиным в своей предвыборной статье «Демократия и качество государства». Путин пишет, что «Такой механизм коллективного отбора оптимальных решений или, как называют его эксперты, краудсорсинг, — должен стать нормой на всех уровнях». Предполагается, что использование краудсорсинга не должно ограничиваться только обсуждением законопроектов предложенных властью, но и, по мнению В.В. Путина, необходимо «предусмотреть и «активное право» — дать возможность самим гражданам формировать законодательную повестку, выдвигать свои проекты и формулировать приоритеты. В этой связи предлагаю ввести правило обязательного рассмотрения в парламенте тех общественных инициатив, которые соберут сто тысяч и более подписей в интернете» [4].

В развитие возможности подачи населением электронных петиций была принята концепция «Российской общественной инициативы» и Указ Президента РФ от 04 марта 2013 № 183 «О рассмотрении общественных инициатив, направленных гражданами Российской Федерации с использованием интернет-ресурса «Российская общественная инициатива» [6], которые законодательно закрепили применения указанной технологии краудсорсинга в государственном менеджменте. С 15 апреля 2013 года функционирует специализированный сайт в сети Интернет-Портал общественных инициатив (www.roi.ru), на котором каждый гражданин России может предложить свои общественные инициативы, реализуемые на федеральном уровне. Возможность подачи общественных

инициатив, реализуемых на региональном и муниципальном уровнях власти, планируется запустить с 1 ноября 2013 г.

Стоит отметить, что Портал общественных инициатив интегрирован с Порталом государственных и муниципальных услуг, что позволяет идентифицировать человека, предлагающего ту или иную инициативу. На интернет-голосование по петиции отводится не более одного года, независимо от уровня инициативы: федерального, регионального или муниципального.

Для передачи электронной петиции федерального масштаба на рассмотрение органов государственной власти нужно набрать не менее ста тысяч голосов, в то время как для рассмотрения инициатив, касающихся органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления, необходимо собрать не менее пяти процентов «электронных подписей» населения этого территориального образования.

Кроме специализированного Портала общественных инициатив в информационно-коммуникационной сети Интернет функционируют ряд других сайтов, которые также позволяют гражданам предложить свои инициативы для обсуждения, к таким порталам, например, относятся: Change.org (www.change.org/ru), Онлайн Петиция.ру (www.onlinepetition.ru) и др.

Таким образом, путем подачи общественных инициатив активные представители гражданского общества и бизнеса формулируют и выражают свои потребности и настроения, подают сигналы органам власти, используя современные коммуникационные возможности. Использование краудсорсинга в государственном менеджменте позволяет усилить обратную связь, коллаборацию граждан, что способствует увеличению практики социальной экспертизы законопроектов и формированию продуктивных сообществ, становлению активной гражданской позиции каждого члена социума.

Кроме государственных порталов по внесению замечаний в конкретные законопроекты, органы публичной власти запускают сайты, где можно обсудить повседневные проблемы, от жилищно-коммунального хозяйства и здравоохранения, до экономики и социального развития. Одним из таких сайтов является GosDiscuss. При этом обсуждения дифференцируются не только по тематическому, но и по региональному принципу. Характерно, что на веб-портале можно не только отразить свое видение относительно инициатив публичной власти, но и высказать собственные соображения по оптимизации той или иной сферы общественной жизни.

Важным краудсорсинговым проектом, реализуемым органами власти в России, является запуск и функционирование системы «Открытое правительство» (www.большоеправительство.рф), в рамках которой созданы инновационные подходы и инструменты взаимодействия экспертного сообщества, активных представителей гражданского общества и органов публичного управления. Целью системы является использование современных технологий (в том числе и технологий краудсорсинга) для вовлечения в процесс сбора и анализа информации, обсуждения и выработки решений значительного количества людей, представляющих противоположные точки зрения, интересы и обладающих разным горизонтом планирования [3].

Анализируя зарубежные и отечественные практики государственного менеджмента, можно отметить, что применение краудсорсинга решает одновременно несколько важных задач. Во-первых, способствует консолидации и активизации «сетевой гражданской общества» в решении реально существующих социальных проблем. По мнению Ю. Хабермаса, главными характеристиками сетевого гражданского общества являются «открытость» как «установление широких, многомерных связей коммуникации», а также «спонтанность» — «свободное формирование, текучесть, постоянное изменение» структуры [7, с. 245]. Под влиянием информационно-коммуникационных технологий формируется «open space» — пространство, в котором открываются новые возможности для формирования гражданского общества, преодоления личностной изоляции граждан, фрагментации общества, ангажированности органов государственной власти и неразвитости социальных коммуникаций, что способствует трансформации принципов эффективного взаимодействия органов власти и публичного управления.

Во-вторых, краудсорсинг в сфере публичного управления выявляет и внедряет инноваций в систему государственного менеджмента. В данном случае имеется в виду инструментальный характер социальных сетей как системообразующей основы краудсорсинга. Онлайн социальные сети становятся организованными структурами в процессе принятия управленческих решений, инструментами осуществления целей и намерений органов государственной власти [8, с. 220]. Краудсорсинг позволяет интегрироваться членам интернет-сообщества в экспертное сообщество и продуцировать инновационные проекты, способствующие не только распространению эффективных управленческих практик, но и модернизации отдельных сфер жизнедеятельности человека [2, с. 40].

Подводя итог, следует отметить, что потенциал социальной активности и гражданского разума в России в разы превосходят наши сырьевые ресурсы. Сегодня необходима революция в государственном менеджменте, позволяющая привлечь гражданское общество к принятию управленческих решений, к разработке государственной политики и отдельных законов, к контролю над деятельностью органов власти всех уровней. Именно применение технологии краудсорсинга в России позволит создать инновационную модель публичного управления нового тысячелетия.

В нашей стране для широкого и эффективного применения краудсорсинга в государственном менеджменте необходимо не только нормативно обеспечить его использование и обеспечить население соответствующей информационно-коммуникационной инфраструктурой, но и стремиться к смене «управленческого менталитета», основных парадигм публичного управления. При соблюдении указанных условий, с применением краудсорсинга, гражданская активность и инициативность, экспертиза нормативных правовых актов, контроль станут неотъемлемой частью всех процессов и этапов формирования государственных решений.

Список литературы:

1. Абдуллаева Р.А. Политическая система: механизм обратной связи // официальный сайт журнала «Современные проблемы науки и образования». Электронные текстовые данные. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.science-education.ru/38-1432> (дата обращения: 20.05.2013).
2. Мирошниченко И.В. Модернизационный потенциал краудсорсинга в современной публичной политике // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2011. № 6 (20). Т. 4. — С. 39.
3. Официальный сайт Открытого Правительства [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://большоеправительство.рф/opengov/> (дата обращения: 20.05.2013).
4. Путин В.В. Демократия и качество государства // Газета «Коммерсантъ», № 20/П (4805), 06.02.2012. — С. 3.
5. Указ Президента РФ от 09.02.2011 № 167 «Об общественном обсуждении проектов федеральных конституционных законов и федеральных законов» // СЗ РФ от 14.02.2011, № 7. — с. 939.
6. Указ Президента РФ от 04.03.2013 № 183 «О рассмотрении общественных инициатив, направленных гражданами Российской Федерации с использованием интернет-ресурса «Российская общественная инициатива» // СЗ РФ», 11.03.2013, № 10. — с. 1019.

7. Хабермас Ю. Демократия, разум, нравственность // Московские лекции и интервью. Академия. М., 1995. — С. 245.
8. Шуберт К. Логика структуры, логика субъектов и логика инновации: концепции сетей и анализ сфер политики // Методические подходы политологического исследования и метатеоретические основы политической теории. Комментированное введение / Сост.: Н. Конеген, К. Шуберт. М.: РОССПЭН, 2004. — С. 220.
9. Crowdsourcing. Материал из Википедии [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Crowdsourcing> (дата обращения: 20.05.2013).
10. Icelanders approve their crowdsourced constitution [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: gigaom.com/europe/icelanders-approve-their-crowdsourced-constitution (дата обращения: 20.05.2013).

СЕКЦИЯ 4.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Байдильдина Адила Манатовна

*д-р экон. наук, доцент, КазНУ им. аль-Фараби,
г. Алматы*

E-mail: adilya_11@mail.ru

Роль внешнеэкономического фактора в развитии народного хозяйства значительно увеличивается в современных условиях как в целом, и для определенных регионов, характер внешнеэкономической деятельности становится более открытым. Число участников внешнеэкономических связей постоянно увеличивается.

Занять достойное место в международном разделении труда является одной из первостепенных задач стоящих перед Казахстаном. Для этого необходимо определить важнейшие направления экономического развития, которые предполагают повышение конкурентоспособности производимых товаров, изменение структуры внешнеторгового оборота, поддержание положительного сальдо платежного и торгового балансов страны, улучшение налоговой системы и государственного контроля внешнеэкономической деятельности, также совершенствование нормативной и законодательной базы страны.

Казахстан проводит стратегию либерализации внешнеэкономической деятельности. Развитие и реализация компетентной политики внешней торговли требуют соблюдения правил и принципов деятельности ВТО. Вступление страны в ВТО — продолжительный и трудный процесс, к которому Казахстану необходимо готовиться тщательно и взвешенно, поскольку членство в этой организации обещает вступающей стране большие возможности и в то же время требует исполнения многих обязательств [4].

Анализ индикаторов внешнеэкономической деятельности Казахстана, по сравнению с соответствующим периодом прошлого года, показывает, что увеличение объемов внешней торговли составило 18 % или 55,4 миллиардов долларов США, в структуре которого доля экспорта составила 43,5 миллиарда долларов США, доля импорта соответственно 11,9 миллиардов долларов США.

По данным управления анализа и статистики Комитета таможенного контроля Министерства финансов наблюдается значительное увеличение объемов товарооборота со странами СНГ. В нынешнем году эта цифра достигла 4,7 млрд. долларов США, что на 31,7 % выше аналогичного периода прошлого года.

По-прежнему значительной остается доля торговли со странами СНГ и Балтии: она составляет около 59 % экспорта и 63 % импорта. Основной удельный вес внешней торговли приходится на Россию.

Объемы внешней торговли со странами дальнего зарубежья возросли на 16,9 % и составили 50,7 млрд. долларов США. В первом полугодии 2012 года объем экспорта составил 41 млрд. долларов США, импорт составил 9,8 млрд. долларов США.

Основными потребителями экспортной продукции Казахстана являются: Италия, Китай, Нидерланды, Франция, Швейцария и Австрия. Лидером среди стран-импортеров традиционно является Китай, поставщиками импорта являются также США, Германия, Украина, Корея и Италия.

Широкое развитие также получают внешнеторговые связи со странами дальнего зарубежья, такими как: Турция, Швейцария, Чехия, Великобритания, Южная Корея и др.

Налицо положительная динамика развития внешнеэкономических отношений, которая проявляется следующим образом: товарооборот между Казахстаном и Россией в 2002 году составлял — 4,3 миллиарда долларов; в 2004 равнялся 8,1 миллиардам долларов; в 2005 — 9,7 миллиардов долларов, в 2006 составил 17,9 миллиардов долларов.

Казахстанский экспорт, в основном состоит из сырьевой продукции добывающей, топливной, металлургической и химической промышленности.

В его структуре преобладают: сырая нефть и нефтепродукты, на их долю приходится 35 %; доля цветных металлов составляет 17 %; на долю черных металлов приходится 16 %; руда составляет 12 %; на зерновые культуры приходится 9 %; прочий экспорт составляет 11 %.

Импортируются главным образом: машины и оборудование, автомобили, транспортные средства и автоматы, химическая продук-

ция, минеральное топливо, пищевые продукты, готовые изделия и товары народного потребления.

Таможенный союз Белоруссии, Казахстана и России, действующий с июля 2010 года, согласно оценкам отдельных специалистов должен послужить стимулом экономического развития, пополнив к 2015 году объем ВВП стран-участниц на 19 %.

Структура экспорта Республики Казахстан в страны Таможенного союза преимущественно состоит из минеральных продуктов (42,1 %), металлов и металлических изделий (29,4 %) и продукции химической промышленности (15,0 %).

Импорт Таможенного союза в Казахстан составляет в основном: минеральные продукты (26,2 %), машины и оборудование (24,3 %), металлы и изделия из них (15,4 %), продукция химической промышленности (11,7 %) [2].

Изучение проблем развития внешнеэкономической деятельности Казахстана необходимо в связи с тем, что либерализация внешней торговли негативно сказалась на состоянии межрегиональных экономических связей и основных индикаторах развития экономики регионов. В связи с чем произошла переориентация торговых отношений на зарубежных партнеров, при этом снижение объемов отечественного производства сопровождалось увеличением объемов экспорта и импорта, в результате отечественные товаропроизводители вытесняются импортом с внутреннего рынка. Межрегиональные торговые связи подавляются внешней торговлей, в структуре казахстанского экспорта преобладают сырьевые ресурсы, а в импорте — потребительские товары. На развитие внешнеэкономической деятельности Казахстана негативное влияние оказывает также выход из экономического кризиса.

На внутреннем рынке Казахстана происходило ускоренное снижение межрегионального обмена, вызванное опережающим ростом транспортных тарифов в сравнении с ростом цен на перевозимую продукцию, сокращением объемов транспортируемой и производимой продукции, общей емкости товарных рынков, потерей конкурентоспособности многих производств на внутреннем рынке, при этом сокращение межрегионального обмена происходило быстрее, чем снижение производства [5].

Для Казахстана внешнеэкономическая деятельность всегда была и остается приоритетным направлением политики государства, закладывающего основы для развития торговли и формирования благоприятного инвестиционного климата.

Принципиальный переход к открытой экономике, стимулируя конкуренцию, состязательность в производстве и обращении, может стать серьезным фактором научно-технического прогресса и повышения эффективности казахстанской экономики. Однако, необходимо учитывать и отрицательные последствия перехода к открытой экономике вообще, и тем более, в существующих условиях экономической неустойчивости и финансового кризиса.

Увеличение объемов импорта способно разорить целые недостаточно конкурентоспособные отрасли национального производства, приводит к росту безработицы. Нерегулируемый приток иностранного капитала также приводит к определенным проблемам. Целые отрасли и сферы национальной экономики могут быть заняты стратегическими иностранными инвесторами, создавая серьезные препятствия развитию национального производства, и оказывая отрицательное влияние на социальные и политические аспекты.

Учитывая мировой опыт, открывать внутренний рынок можно только постепенно, поскольку абсолютное большинство отечественных производителей не могут выдержать конкуренции с иностранными компаниями, следовательно, нужно создавать условия для их участия в конкурентной борьбе на мировом рынке.

С учетом важности включения Казахстана в систему международного разделения труда необходимо выработать комплекс стратегических мер по формированию гибкой национальной экономической системы, органично встроенной в процесс мирохозяйственных связей. Поэтому учитывая все положительные и отрицательные эффекты, прогрессивность расширения внешнеэкономической деятельности казахстанских предприятий совершенно очевидна.

Прогрессирующая мировая глобализация вместе с постоянным расширением экономических зон во всем мире все больше стимулирует предприятия к использованию внешнеэкономических связей для повышения конкурентоспособности и экономической эффективности. Использование внешнеэкономических связей имеет как плюсы, так и минусы. Внешнеэкономическая деятельность организации приводит к таким дополнительным издержкам как: транспортные расходы, дополнительные расходы на связь и коммуникации, услуги юридических служб и т. д. Однако внешнеэкономическая деятельность позволяет выходить на новые рынки сбыта, получать доступ к новым технологиям, заручаться поддержкой известных брендов, вкладывать инвестиции в более рентабельные активы и т. д.

Развитие внешнеэкономической деятельности дает предприятию новые возможности, такие как использование преимуществ между-

народной кооперации производства и свободу в принятии решений для осуществления своих производственных задач.

Условия ВТО, более предсказуемые и основанные на международном праве, дадут шанс Казахстану, используя благоприятные внутренние возможности, проявить конкурентоспособность в состязании с иностранными торговыми партнерами. Казахстану, имеющему небольшой внутренний рынок и нуждающемуся в доступе к расширяющимся мировым рынкам, объективно необходима политика открытой торговли.

ВТО обладает отличительной особенностью формирования международных правил торговли и дисциплинарных мер для того, чтобы обеспечить условия свободной торговли, основанной на взаимно выгодных условиях, открытости и равенстве всех государств-членов этой организации.

В усилиях стран, участвующих в международной торговле, направленных на ослабление протекционизма и либерализацию внешней торговли, большое значение придается соглашениям и договорам, заключаемым ими, созданию международных организаций, которым отводится роль регулирования торгово-политических отношений на межгосударственном уровне и координации политики внешней торговли.

В их числе особая роль отводится ВТО, которая определяет правила международной торговли товарами и услугами, обеспечивает защиту прав интеллектуальной собственности, регулирует международные торговые споры, от чего в значительной степени зависит формирование мировой торговой политики. Многосторонние внешнеэкономические переговоры, консультации, неформальные встречи стран-участниц международной торговли проходят также в основном в рамках ВТО [6].

Все это определяет необходимость и актуальность теоретического обоснования необходимости и возможности вступления Казахстана в ВТО, разработки четкой и правильной внешнеторговой политики, анализа состояния развития внешней торговли и условий, способствующих или противоречащих включению нашей страны в мировую торговую систему.

Вместе с тем вступление в ВТО, несет определенные осложнения в экономическое регулирование, как и любой другой процесс, функционирование и развитие которого затрагивает интересы других его участников, а значит, не может быть панацеей в решении проблем развития внешнеэкономической деятельности. Наиболее значительные осложнения касаются агропромышленной сферы [1].

Снижение негативных последствий от вступления в ВТО требует совершенствования законодательной и нормативно-правовой базы, разработки и реализации специальных государственных программ поддержки агропромышленного комплекса, развития сельских территорий и инфраструктуры продовольственного рынка, повышения уровня и качества жизни населения, повышения эффективности таможенной и налоговой политики.

К законодательным актам, требующим соответствующих изменений и дополнений, в первую очередь, относится Закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», в котором не в полной мере учтены интересы отечественных производителей и возможности применения скрытых методов регулирования в целях защиты внутреннего рынка [3].

В современных условиях глобализации экономики и либерализации мировой торговли, самая важная проблема государственной политики в области внешней торговли — развитие конкурентных преимуществ страны. Согласно существующим требованиям необходимо улучшить законодательство относительно развития региональных конкурентных преимуществ, соблюдения норм и правил международной торговли, и также развития основных принципов и выработки норм региональной политики государства, в соответствии с международными принципами и нормами.

Список литературы:

1. Есполов Т.И. Эффективность агропромышленного комплекса Казахстана. — Алматы: НИЦ «Гылым», 2002. — 448 с.
2. Казахстан в цифрах: Агентство Республики Казахстан по статистике. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.stat.kz/digital/Pages/Kazakhstan_cifrah.aspx (дата обращения 30.07.2012).
3. Сыздыков Б.Ш. Формирование внешнего продовольственного рынка Казахстана. — Алматы, 2003. — 40 с.
4. Токаев К.К. Внешняя политика Казахстана в условиях глобализации. — Алматы, АО «САК», 2000. — 584 с.
5. Хан Г.Б., Суворов Л.С. «АТР в мировой экономике и политике», «Казахстан и АТР: перспективы сотрудничества», Алма-Аты, 1996. — с. 43.
6. Sumner A. Global poverty and the new bottom billion: Three-quarters of the World's poor live in middle-income countries// Publisher IDS. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://www.guardian.co.uk/discussion/search/comments> (дата обращения 12.08.2012).

СЕКЦИЯ 5.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

СОДЕРЖАНИЕ КАТЕГОРИИ ОЦЕНКИ РЕГУЛИРУЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ И МЕТОДОВ ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ

Дерман Дмитрий Олегович

*очный аспирант кафедры экономики и управления
Высшей школы экономики ФГБОУ ВПО «Казанский национальный
исследовательский технологический университет»,
г. Казань*

E-mail: dermandm@gmail.com

Оценка регулирующего воздействия (ОРВ) представляет собой набор аналитических процедур, которым необходимо соответствовать при подготовке плана той или иной программы. Это процесс подготовки возможных путей решения программы, и их последующий анализ с целью представления заинтересованным сторонам четкой, прозрачной картины, описывающей все достоинства и недостатки той или иной альтернативы.

Оценка регулирующего воздействия проводится на самом раннем этапе, этапе разработки дизайна программы. ОРВ не охватывает весь политический цикл программы, именно поэтому сроки проведения ОРВ должны быть увязаны с другими действиями внутри политического цикла [2].

Постановка проблемы является ключевым моментом любого исследования. Ясное видение проблемы и понимание того, к чему она может привести позволяет в дальнейшем правильно выделить цели политики и проанализировать возможные пути ее решения. Именно поэтому данному этапу исследования уделяется повышенное внимание.

Итак, для понимания проблемы, на решение которой будет направлена политика, нужно в первую очередь выделить ее источники

и масштаб. Для этого делается анализ общественного поля: выделяются те непосредственные факторы, сектора и социальные группы, которые поддаются под ее влияние. Также исследователи должны дать обоснованный анализ возникновения и развития проблемы, доказать, почему она мешает развитию той или иной общественной сферы. Как отмечают исследователи, в основном необходимость в государственном регулировании возникает при провалах рынка, либо ошибках в уже существующих политиках [1]. Анализ возникновения проблемы необходим для понимания предпосылок, «драйверов» проблемы. Это позволяет не просто устранять внешние проявления проблемы, но и бороться с самой сутью явления. Поэтому перед любыми исследователями ставится задача четко проработать и понимать контекст развития проблемного поля.

Наконец, ключевым на данном этапе является построение базового сценария развития ситуации. Цель базового сценария — «как ситуация в рассматриваемой сфере будет развиваться без дополнительного государственного регулирования» [2] — альтернатива «оставить все, как есть». Данная альтернатива всегда является базой сравнения для других предложений.

Базовый сценарий составляется с учетом уже существующего регулирования в анализируемой отрасли. Так, если существует какое-то регулирование, то анализ включает его воздействие на развитие отрасли. Также регулирование принимается во внимание, если законопроект, регулирующий данную сферу, только разрабатывается или собирается вступить в силу. Наконец, принимаются во внимание вероятные изменения регулирующего законодательства.

Все предлагаемые проекты программ и политик должны содержать четкие цели, которые в идеале должны быть достигнуты в процессе реализации регулирования. Однако зачастую в начале работы над определенной проблемой бывает сложно однозначно сформулировать задачи регулирования. Поэтому одной из целей проведения ОРВ является формулировка ясных целей, которые непосредственно направлены на решение стоящей перед политикой проблемы.

Вообще, постановка правильных целей — один из главных моментов в дизайне политики. Без четких целей невозможно определить курс программы, выработать индикаторы для сравнения альтернатив. Соответственно, без этого невозможен ни мониторинг, ни оценка. Именно поэтому в любом исследовании необходимо как можно более четко прописать цели политики. Для этого обычно все цели делятся на три уровня, фактически соотносясь со сферой действия политики.

Первая совокупность целей, — операционные, соотносятся с непосредственными действиями государственных органов. Фактически, это тактические цели, зачастую достаточно узко сформулированные. Они более всего должны быть подвержены количественному анализу, и также, чаще всего изменяются в процессе работы над проектом ОРВ и дизайном политики. Следующий уровень целей, специфический, уже связан с непосредственными результатами политики. При их выработке принимается во внимание специфичность отрасли и проводимого регулирования. В принципе, данные цели являются самыми важными, так как, во-первых, именно они показывают, что конкретно ожидается от реализации политики, а во-вторых, именно на их основе строятся индикаторы эффективности проводимого регулирования. Наконец, общие цели соотносятся с общим воздействием реализуемой программы на общество. Фактически, эта совокупность целей увязывает конкретную политику с основной линией, проводимой профильным Министерством в конкретной области. Эти цели показывают, каким образом данная конкретная политика отвечает более общим долгосрочным задачам развития государства.

Альтернативы проведения политики строятся для более прозрачного и глубокого анализа рассматриваемых программ и политик. Именно работа и анализ большого количества альтернатив сигнализирует заинтересованным сторонам о качестве исследования и объясняет им, каким образом тот или иной вид регулирования приводит к тем или иным последствиям, почему это происходит и почему одна опция предпочтительнее другой. Однако для того, чтобы составить действительно репрезентативный и доказательный состав альтернатив, исследователи должны также следовать определенным правилам.

Во-первых, каждая из альтернатив должна четко соотноситься с задачами и целями регулирования. Во-вторых, в процессе работы должно быть рассмотрено максимально возможное количество различных альтернатив. Пусть в итоге они не войдут в «короткий список» опций, анализируемых непосредственно в докладе ОРВ, зато исследователи могут показать и обосновать, почему тот или иной вариант регулирования был отброшен в процессе исследования. В-третьих, в процессе составления «короткого списка» необходимо избежать «ловушки нерепрезентативности», при которой в него попадает предпочитаемая опция, альтернатива «оставить все, как есть» и заведомо нереалистичное предложение.

На основе данных, полученных в процессе анализа воздействия политики, исследователи могут применить различные методы

сравнения альтернатив. Наиболее востребованными, исходя из опыта реализации подобных методик в Европе, являются три метода [2]:

- анализ издержек и выгод;
- анализ издержек и эффективности;
- оценка издержек и выгод через многофакторный анализ.

Анализ издержек и выгод обычно используется в том случае, когда все факторы влияния программы могут быть измерены в денежном выражении. При этом, как отмечают эксперты, финансовые показатели должны иметь прямую и обоснованную зависимость от объема внедрения регулирующих мер. Тогда происходит финансовая оценка влияния программы на каждую из сфер, и если в итоге выгоды превышают издержки, альтернатива утверждается и становится одним из возможных путей реализации политики. Положительными моментами данного способа является высокая прозрачность полученных результатов, легкость в сравнении альтернатив, выработанных как в данный момент времени, так и предложенных позже, и возможность однозначной ранжируемости альтернатив. Недостатками же метода можно назвать ограниченную применимость и, иногда, дороговизну оценки.

Следующий метод отчасти дополняет анализ издержек и выгод. В нем издержки соотносятся с эффективностью. Обычно этот метод используется, если поставлена четкая цель, которую непременно нужно достичь. Тогда предлагаемые альтернативы оцениваются с точки зрения затрат на достижение данной цели, «стоимости за единицу эффективности». Фактически, данный анализ используется, например, при оценке эффективности бюджетных затрат по определенной фиксированной статье бюджета на заранее установленную цель.

Таким образом, преимуществом данного метода является необязательность оценки выгод от альтернатив, а также более точное сравнение, если все альтернативы предполагают примерно аналогичный результат. С другой стороны, данный метод акцентируется только на каком-то одном влиянии реализуемой политики, не берет во внимание возможные косвенные последствия внедрения регулирования.

Наконец, еще один метод, многофакторный анализ издержек и выгод включает в себя сразу несколько аналитических процедур. Обычно он используется для анализа самых сложных альтернатив, реализация которых оценивается одновременно в количественном, качественном и монетарном выражениях, а также для альтернатив с переменными, обладающими высокой степенью неопределенности. Поэтому тут используются различные критерии оценки с определен-

ными весами. При этом составление многофакторной модели — всегда индивидуальное занятие исследователей. В этом кроется одновременно преимущество и недостаток метода. С одной стороны, только этот метод позволяет сделать комплексное сопоставление любых альтернатив друг с другом. С другой стороны, создание многофакторной модели и наделение переменных определенными весами — всегда субъективно.

Наконец, заключительным этапом проведения ОРВ является выработка индикаторов, по которым будет оцениваться реализация программы.

В первую очередь индикаторы нужны для понимания того, идет ли реализация программы по запланированному сценарию. Если индикаторы показывают, что цель может быть не достигнута, начинается анализ причин неэффективности программы: была ли допущена ошибка в дизайне политики или всему виной слабая реализация заложённых инициатив. Для ответа на такие вопросы и нужна система индикаторов. При этом индикаторы должны быть построены таким образом, чтобы удовлетворять критериям:

- релеванности, то есть соотносимыми с целями исследования;
- репрезентативности, то есть одобряемыми исполнителями программы;
- понятными, недвусмысленными и легкими в интерпретации;
- простыми для мониторинга;
- устойчивыми перед манипуляциями.

Только тогда можно говорить, что система индикаторов точно отражает реальное состояние процесса реализации политики.

Приведенная система определения ОРВ, его целей и альтернатив, методов оценки и индикаторов мониторинга являются на сегодняшний день основой в реализации стратегии ОРВ в Европейских странах.

Список литературы:

1. Annexes to Impact assessment guidelines — European Commission — SEC (2009) 92. — p. 18.
2. Impact assessment guidelines — European Commission — SEC (2009) 92. — p. 458.

СЕКЦИЯ 6.

ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

ИССЛЕДОВАНИЯ ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «РОСТЕЛЕКОМ»)

Иванов Гаврил Егорович

*студент 1 курса, Финансово-экономического института,
Северо-Восточного Федерального университета,
г. Якутск*

E-mail: ivanovgavril95@mail.ru

Борисова Ульяна Семеновна

*научный руководитель, д-р соц. наук,
профессор кафедры социологии и управления персоналом
Финансово-экономического института
Северо-Восточного федерального университета,
г. Якутск*

Данная тема актуальна, как и вся теория управления. Российские предприятия должны учиться жить в современных условиях согласно требованиям рыночной экономики, важнейшим условием для этого является анализ и управление внутренними факторами организации. Но при этом, руководители не должны забывать и о цели фирмы, следить за производством и оказывать высокоуровневые услуги. И таким образом поддерживать конкурентоспособность. Возможность выбрать и проанализировать элементы внутренней среды организации является твердым ключом к успеху.

Цель исследования — изучить структуру и содержание стратегического анализа внутренней среды организации.

Объект исследования — ОАО Ростелеком.

Объект исследования — внутренняя среда организации.

Исходя из цели работы, мы поставили следующую задачу — провести стратегический анализ внутренней среды предприятия (на примере ОАО «Ростелеком»).

Любая организация функционирует во внешних и внутренних средах. Они предопределяют успех функционирования компании, накладывают определенные ограничения на операционные действия и в какой-то степени, каждое действие компании возможно только в том случае, если среда позволяет его осуществления.

Менеджер создает и изменяет, когда это необходимо, внутреннюю среду организации, представляющей органическую комбинацию ее внутренних переменных. Но с этой целью он должен выделять и знать их. Внутренние переменные — зависимые от ситуации факторы внутри организации. Поскольку организации представляют системы, созданные людьми, внутренние переменные обычно растут из административных решений. Это не означает, что все внутренние переменные полностью контролируются руководством. Часто внутренний фактор есть нечто «данное», которое руководство должно преодолеть в работе.

Основные переменные в организации, которые требуют внимания, это — цели, структура, задачи, технология и люди. И теперь мы рассмотрим все эти переменные:

Первая переменная — это цели организации. Цели — конечное состояние или желательный результат, которого стремится добиться трудовой коллектив [2].

Эксперты утверждают, что корректная формулирование целей и постановка задач на 50 % предопределяют успешность решения. Основная цель работы большинства организаций — получение прибыли. Прибыль — ключевой показатель организации.

Структура организации — это логические отношения уровней управления и функциональных областей, созданные в такой форме, которая позволяет достигать организационных целей наиболее эффективно [2].

Еще одно направление разделения труда в организации — формулировка задач. Задача — упорядоченная работа, серия операций или часть работы, которая должна выполняться заранее методом набора в заранее предусмотренные периоды [2].

Технология — это средство преобразования материалов, сырья, энергии и информации в нужный конечный продукт [2].

И последняя переменная это люди. Люди — основа любой организации. Без людей нет никакой организации. Люди в организации создают ее продукт, они создают культуру организации, ее внутренний климат, что является организацией, зависит от них. Было время, когда считалось, что машина выгонит человека из большинства организаций и наконец утвердят первенство техники

над работником. Однако, хотя машина также стала абсолютным ведущим устройством во многих технологических и процессах управления, хотя она и вытеснила человека почти полностью или даже полностью от отдельных подразделений организаций, роль и значение человека в предприятии не только не падали, но и даже увеличились. Таким образом человек стал не только самым ценным «ресурсом» организации, но также и самым дорогим. Много организаций, желая подчеркнуть вес и диапазон действий, говорят не о степени их производственных мощностей, объема производства или продаж, финансовом потенциале, и т. д., а о числе рабочих в предприятии.

В соответствии с этими переменными проведем анализ внутренней среды организации на примере ОАО «Ростелеком».

Цели. В целях устойчивого развития в конкурентных условиях и повышения акционерной стоимости ОАО «Ростелеком» в долгосрочной перспективе, Компания планирует сконцентрировать свои усилия на дальнейшем развитии конкурентных преимуществ, которые позволят ей укреплять свои позиции на телекоммуникационном рынке РФ.

Нарастивая технологический потенциал собственной уникальной сети связи, внедряя инновационные услуги для операторов, корпоративных пользователей и абонентов, а также развивая существующие и открывая новые рынки, компания планирует обеспечить себе лидирующие позиции в российском телекоммуникационном секторе.

Структура Компании. «Ростелеком» организован по принципу территориальных подразделений: 7 региональных филиалов и 2 функциональных филиала. Региональные филиалы это основа компании. Филиалы обеспечивают функционирование сети ОАО «Ростелеком» на всей территории России, производят подключения региональных сетей связи к магистральной сети ОАО «Ростелеком», производят взаиморасчеты с региональными операторами связи.

Задачами ОАО «Ростелекома» являются:

- Активное развитие продаж пакетов телекоммуникационных услуг, которые будут в наиболее полном объеме удовлетворять потребностям корпоративных клиентов.

В зависимости от размера бизнеса компании, сети офисов по стране и иных условий, комплексные предложения услуг могут включать в себя как традиционные услуги междугородной и международной связи, так и новые услуги по доступу в сеть Интернет, организацию виртуальных частных сетей, интеллектуальные услуги, а также местную связь и другие услуги связи, в том числе в рамках интеграции с другими телекоммуникационными операторами.

- Активное продвижение новых и развитие существующих высокотехнологичных услуг, предоставляемых на базе интеллектуальной платформы и мультисервисной сети Компании.

- Повышение эффективности системы поддержки продаж и продвижения новых продуктов для корпоративных пользователей.

Технология ОАО «Ростелеком» держится на самом высоком уровне в данное время. Она занимает первое место по уровню развития и качеству среди телекоммуникационных компаний России.

ОАО «Ростелеком» имеет прямые международные выходы на сети более 100 операторов связи в 72 странах, участвует в 25 международных кабельных системах и взаимодействует с 400 международными операторами и компаниями. Компания оказывает услуги транзита трафика зарубежным операторам, предоставляет в аренду международные цифровые каналы практически любой емкости. ОАО «Ростелеком» как ведущий оператор связи Российской Федерации является постоянным членом Международного союза Электросвязи (ITU), входит в Совет операторов электросвязи Регионального сотрудничества в области связи (РСС), участвует в ряде других международных организаций.

Люди. Персонал Компании и эффективная управленческая команда является одним из определяющих факторов успешности развития в конкурентных условиях. Понимая это, ОАО «Ростелеком» уделяет значительное внимание вопросам обучения и повышения квалификации работников Компании, а также социальным проектам.

В 2012 году, как и ранее, ОАО «Ростелеком» уделяло особое внимание вопросам обучения и повышения квалификации персонала, в том числе технической, коммерческой и административной специализации, в целях формирования высококвалифицированной команды, способной обеспечивать эффективную работу Компании в рыночных условиях. Компания продолжила обучение сотрудников на основе дистанционных программ, сделав их доступными во всех филиалах ОАО «Ростелеком». Особое значение уделялось подготовке руководителей высшего уровня, в частности повышению квалификации по программам «Мастер делового администрирования», а также стажировке в ведущих зарубежных телекоммуникационных компаниях.

За прошедший год количество работников, имеющих высшее и среднее специальное образование, увеличилось на 4 % и составило 69 % от общего числа работающих в Компании, и почти 6 тысяч сотрудников прошли повышение квалификации и переподготовку. При этом сотрудники ОАО «Ростелеком» были отмечены ведомственными наградами Министерства информационных технологий

и связи РФ: 48 работникам Компании присвоено звание «Мастер связи», а восемь — награждены значками «Почетный радист».

Для сотрудников, основным местом работы которых является ОАО «Ростелеком», действует система негосударственного пенсионного обеспечения Компании — дополнительный мотивирующий фактор, позволяющий удерживать как рядовых работников, так и руководителей среднего и высшего управляющего звена. Помимо этого Компанией реализованы корпоративные программы добровольного медицинского страхования и страхования всех сотрудников от несчастных случаев на производстве.

В заключении можно сказать что главное, необходимо усвоить — то, что внешние факторы в агрегате с факторами внутренней среды оказывают решающее влияние на организационное функционирование. Все переменные плотно переплетают и влияют на друг друга. Менеджер должен быть в состоянии проанализировать все эти факторы в агрегате, не теряя из виду никого, и принимать правильное решение. Умение выделить и проанализировать элементы организации и внешних факторов является твердым ключом к успеху.

Список литературы:

1. Зайцев Л.Г. Стратегический менеджмент: учебник. / Л.Г. Зайцев, М.И. Соколова. — М.: Экономистъ, 2007. — 416 с.
2. Мексон М. Основы менеджмента. / М. Мексон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: Вильямс, 2008. — 672 с.

СЕКЦИЯ 7.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Баклажова Лилия Владимировна

соискатель кафедры учета и аудита

РВУЗ «Крымский инженерно-педагогический университет»

г. Симферополь, Украина

E-mail: baklazhova@mail.ru

Проведен анализ подходов к формированию эффективности обеспечения экономической безопасности. Определено, что корректно сформулированная стратегия социально-экономического развития обуславливает эффективность системы экономической безопасности страны. Выделены два подхода стратегического развития экономики Украины: повышение конкурентоспособности и интеграция в международные экономические объединения.

Ключевые слова: экономическая безопасность, эффективность, конкурентоспособность, интеграция, социально-экономическое объединение, система.

Достижение мировой экономики достигло своего развития при существующем институциональном устройстве, что и определяет вероятность длительного переходного периода к формированию нового состояния устойчивого развития государства. В процессе данного перехода актуализируется необходимость анализа и коррекции процессов и механизма обеспечения экономической безопасности на уровне национальной экономики, что обусловлено проявлением ряда деструктивных явлений, характерных для периодов переходного развития.

В рамках современной экономической теории определено, что обеспечение экономической безопасности государства непосредственно осуществляется с помощью механизма его реализации. Согласно В.А. Предборскому, эффективность обеспечения экономи-

ческой безопасности государства — это система организационно-экономических и правовых мероприятий, которая внедряется через деятельность системы государственных органов экономической безопасности государства [4]. Он включает в себя следующие элементы: разработку пороговых значений индикаторов угроз и механизмов их выявления, обработки; проведение постоянной аналитико-мониторинговой и разведывательной деятельности относительно состояния экономики и тенденций в социально-экономических процессах, накопления в них потенциала угроз; деятельность государства по выявлению и предупреждению внутренних и внешних угроз экономической безопасности государства.

Систему государственных органов, которые являются элементами системы экономической безопасности, составляют:

- специальные государственные органы, которые в государстве, в рамках возложенных на них полномочий, непосредственно осуществляют мероприятия по обеспечению экономической безопасности;
- государственные органы, которые принимают участие или осуществляют определенные функции по обеспечению экономической безопасности [4].

Учитывая широкий перечень органов государственного управления, обеспечивающих экономическую безопасность страны, следует обратить особое внимание на анализ объекта их управления, а также на обеспечение координации их деятельности. Так, по мнению Г.В. Атаманчука [1], управляемая система может быть охарактеризована в содержательном срезе, т. е. в зависимости от общественных функций, выполняемых ее различными элементами. Критериями такого разграничения выступают, во-первых, цели и направления функционирования (деятельности) управляемых объектов; во-вторых, содержание их основной (главенствующей) по характеру деятельности; в-третьих, материальные, социальные и духовные результаты деятельности, посредством которых главным образом выражаются их воспроизводственные функции (значение для жизни людей), и, в-четвертых, преобладающие закономерности их функционирования и организационной формы.

В рамках исследования процессов формирования экономической безопасности определено, что механизм реализации политики экономической безопасности страны находится в русле процесса стратегического государственного управления — от планирования до реализации и представляет собой своеобразную «обратную связь» процесса реализации стратегии социально-экономического развития

и состояния управляемого объекта — национальной экономики, рассматриваемой в контексте ее способности обеспечивать потребности выживания и развития общества.

Таким образом, процесс разработки политики экономической безопасности и механизма ее реализации являются частью процесса стратегического государственного управления в сфере экономики. Обеспечение данного процесса требует координации деятельности законодательной и исполнительной ветвей власти, а также применения не только консультационно-совещательных органов в качестве генераторов управленческих решений, а также использования имеющегося аналитического и экспертного потенциала.

Исходя из вышеизложенного, цель данной публикации является выявление направлений совершенствования механизма обеспечения экономической безопасности Украины в зависимости от двух наиболее вероятных сценариев стратегического развития национальной экономики. Данная постановка проблемы обусловлена приведенным выше положением о том, что корректно сформулированная стратегия социально-экономического развития обуславливает эффективность системы экономической безопасности страны.

В качестве потенциально возможных и наиболее вероятных сценариев стратегического развития национальной экономики целесообразно определить: 1) повышение конкурентоспособности экономики Украины как самодостаточной системы; 2) интеграция экономики Украины в международные экономические объединения, повышение потенциала национальной экономики как системы за счет эмерджентных свойств международного объединения. Согласно мнению экспертов Национального института стратегических исследований при Президенте Украины, обеспечение стабильного социального и экономического развития в посткризисный период требует реализации стратегии социально-экономических реформ, направленных на смену экономических механизмов развития, системную модернизацию экономики страны. При таких условиях есть шанс не только минимизировать отрицательное воздействие на Украину экономической рецессии, которую прогнозируют развитым странам мира, но и обеспечить устойчивость отечественной экономики к новым кризисным вызовам со стороны глобальной экономики, присоединить Украину к когорте динамично развивающихся стран, которым присущи энергичные процессы посткризисного восстановления [3]. Реализация стратегической цели повышения конкурентоспособности должна происходить через формирование эффективной и производительной рыночной экономической системы,

адаптивной и чувствительной к вызовам мировых рынков, способной отстаивать национальные экономические интересы, способной стать основой инновационной социально ориентированной модели экономического развития.

Таким образом, стратегию повышения конкурентоспособности экономики Украины целесообразно ориентировать на достижение следующих базовых целей:

1. определение приоритетов развития экономики (отрасли приоритетного развития в кризисных условиях должны отвечать требованиям теории формирования конкурентных преимуществ, что означает наличие в стране факторов производства, как «входящих» потоков, для предприятий данных отраслей). Стратегический выбор базовых отраслей определяет последующую аллокацию оставшегося ресурсного потенциала национальной экономики, как системы, и концентрацию усилий по их ускоренному развитию;

2. создание условий для ускоренного экономического развития (формирование эффективно функционирующих институтов рыночной экономики: защита частной собственности, защита экономической конкуренции, стимулирование развития малого и среднего бизнеса, обеспечение эффективности функционирования рынков труда, капитала, жизненно важных ресурсов).

Таким образом, потребность общества в создании социально-экономических объединений существует объективно и определяется необходимостью повышения «иммунитета» общества с целью сохранения гомеостаза и обеспечения процессов развития [2]. Приведенные закономерности справедливы и для национальных социально-экономических объединений. В ситуации, когда уровень изменчивости внешней среды настолько высок, что национальная экономика как система не способна сформировать адекватные адаптационные механизмы, которые бы обеспечили достижение целей выживания и развития общества, — единственным выходом для повышения «иммунитета» общества как системы является национальная интеграция.

Исходя из вышеизложенного, в настоящее время существуют объективные предпосылки для интеграции экономики Украины в международные экономические объединения, обусловленные кризисом мировой экономической системы, находящейся в фазе активной перестройки структуры своей национальной экономики и базовых закономерностей функционирования.

Что же касается возможностей для интеграции национальной экономики, то в данном контексте целесообразно отметить следующее.

Если рассматривать какие преимущества получает Украина от участия в ЕС, то, прежде всего, стоит обратить внимание на социальные и экономические аспекты интеграции. Любая страна, участвующая в интеграционных объединениях, должна соответствовать требованиям, выдвигаемым этими объединениями. Критерии же вхождения в ЕС очень жесткие и требуют присутствия действенных институтов демократии. Также обязательно наличие жизнеспособной рыночной инфраструктуры, способной обеспечить здоровый уровень конкуренции. Вхождение Украины в состав ЕС позволит создать более привлекательные условия для иностранных инвесторов, что может положительно повлиять на экономическое развитие страны и экономической безопасности в частности.

Таким образом, при наличии разнообразных сценариев экономического развития и вариантов стратегического выбора, существует единственный путь для обеспечения экономической безопасности экономики Украины, как сложной открытой системы — это реализация стратегии повышения конкурентоспособности, основанной на выполнении двух необходимых условий: выделении приоритетов экономического развития на основе выбора имманентных характеристик экономики как системы и повышении эффективности функционирования институтов рыночной экономики.

Список литературы:

1. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления: курс лекций / Г.В. Атаманчук. — М.: Омега-Л, 2004. — 584 с.
2. Економіка України після кризи: орієнтири стратегічних реформ. — К.: НІСД, 2010. — 47 с.
3. Поважний А.С. Проблемы управления и организации деятельности акционерных обществ в Украине / А.С. Поважний. — 2-е изд., перераб. и доп. — Донецк: НЭП НАН Украины, 2002. — 300 с.
4. Предборський В.А. Економічна безпека держави: Монографія / В.А. Предборський. — К.: Кондор, 2005. — 391 с.

СЕКЦИЯ 8.

УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ОТКРЫТОГО ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ

Жиров Вячеслав Федорович

*канд. техн. наук, доцент, кафедра «Информационные технологии»,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
г. Москва*

E-mail: vyacheslav.zhiron@mail.ru

В докладе ЮНЕСКО утверждается «Образование является одним из основополагающих прав человека» [2].

Сейчас больше, чем когда-либо ясно, что открытое и дистанционное обучение (ОДО) станет важным элементом будущей системы образования и обучения. На сайтах большинства вузов присутствует ссылка — дистанционное обучение.

Мало, кто станет оспаривать первое вышестоящее утверждение, но превратить его в реальность совсем другое дело.

В том же докладе ЮНЕСКО о прогрессе в деле «Образование для всех» авторы отмечают, что более 113 миллионов детей не имеют доступа к начальному образованию, 880 млн. взрослых неграмотны, гендерная дискриминация продолжает проникать в системы образования и качества обучения. Приобретение человеческих ценностей и навыков отнюдь не отвечает чаяниям и потребностям людей и обществ. Образование для всех с помощью традиционных методов далеко не достигнуто. В другом докладе ЮНЕСКО отметила «развивающиеся страны должны найти новые методы, которые будут резко улучшить как свои детские школы, так и ее системы непрерывного образования».

«Широко признается, что путь вперед к более широкому использованию открытого и дистанционного обучения (ОДО) лежит в применении печатные издания на основе курсов дистанционного обучения, интерактивное радио и телевидение, компьютерно ориентированного обучения или веб ориентированного обучения».

Эти методы предлагают более высокий уровень образования на той же единице ресурса, более легкого доступа и более высокое качество, чем могут быть получены традиционными методами в странах с недостаточным финансированием системы образования

Чтобы расширить использования ОДО методы, это расширение должно быть основано на трех событиях:

1. Преобразование существующих лицом-к-лицу (студент-преподаватель) учебных заведений в двухрежимный учреждений, то есть обеспечивающими режимы лицом-к-лицу и ОДО образование,
2. Создание новых учреждений ОДО,
3. Организация и подготовка большого числа лицом-к-лицу учителей в ОДО, воспитателей, ОДО писателей, и так далее.

Для развития ОДО необходимо ответить на такие вопросы, как:

1. Как мы можем использовать ОДО для обеспечения лучшего доступа к образованию?
2. Как мы можем использовать ОДО, чтобы обеспечить более высокий уровень образования по той же единицы ресурса?
3. Кто будет нашим студентам?
4. Должны ли мы создать новый институт или расширить существующий?
5. Какие учебные материалы будут нам нужны?
6. Кто будет наставником и поддерживать студентов?
7. Сколько это будет стоить?

ОДО выступает как открытое и дистанционное обучение, амальгама из двух подходов к формам образования, направленных на расширение доступа к обучению. Оно характеризуется двумя факторами: его философия и использование технологии.

Большинство систем ОДО есть философия, которая направлена на:

1. Устранение барьеров для образования
2. Позволяют студентам изучать то, что они хотят, когда хотят, где хотят.

ОДО системы обычно используют технологии для обучения, например:

1. Печатные книги.
2. Аудиокассеты.
3. Радио и телевидение.
4. Интернет сети.

Существует не один способ для предоставления ОДО, поэтому широкий спектр курсов описывается как «открытое обучение» или как «дистанционное обучение». В некоторых случаях (например, заочные курсы) студенты работают почти исключительно сами

по себе, а в других (например, интерактивное взаимодействие) работа делается в группах, в то время как в другие студенты могут встретиться время от времени.

Из этого можно видеть, что ОДО является широким понятием, способным обеспечить образование во многих обстоятельствах и разнообразных формах. Это не панацея, но это проверенный подход к расширению возможностей обучения.

ОДО можно рассматривать со многих точек зрения. Одна из них, посмотреть на преимущества для студентов, работодателей и поставщиков образовательных услуг [5].

Первое преимущество состоит в том, что, для многих студентов главной пользой ОДО является то, что оно дает им доступ к образованию, что они иначе не могли бы иметь. Там может быть много причин, по которым студент не может иметь доступ к образованию в существующей ситуации.

Они включают в себя:

1. Живущим далеко от предоставления учреждением, например, на небольшом острове может не быть колледжей или университетов, в большой стране может быть много людей в отдаленных сельских областях, которые живут очень далеко от ближайшего колледжа или университета
2. Заочные курсы, где студенты повышают профессиональную квалификацию.
3. Интерактивное обучение в начальных школах
4. Web-курсы используются для повышения квалификации технического персонала на рабочем месте.
5. Дистанционные курсы повышения квалификации учителей без отрыва от работы.

ОДО является способным решать все эти вопросы:

1. Внедрение образования для студентов, например, книги, кассеты, контакт по телефону или в Интернете
2. Позволяет студентам учиться так, как им подходит, например, опираясь на курс вокруг книги, веб-сайта или даже личный проект, позволяет студентам учиться в моменты, когда они свободны
3. ОДО имеет более низкую себестоимость, чем лицом-к-лицу с преподаванием, больше студентов можно научить для данного фиксированного бюджета
4. Одним строго ограничивающим фактором на расширение образования в развивающихся странах является количество учителей. ОДО оказалось очень эффективным способом подготовки учителей

5. Поскольку ОДО, как правило, сосредоточено в довольно больших центрах, обслуживающих большие группы населения, оно становится экономически выгодным, чтобы обеспечить широкий спектр курсов.

Второй очевидные преимущества ОДО является то, что оно подходит лучше к решению проблем взрослой жизни. Оно предлагает гибкость для места и времени проведения обучения, так что позволяет студентам поддерживать работу и семейные обязанности, продолжая учиться.

Немногие взрослые могут позволить себе прекратить работу для того, чтобы учиться, ни правительства могут позволить себе оплатить расходы на проживание для взрослых студентов. Таким образом, большую часть времени, взрослые должны учиться и работать. Так как работа и семейные обязанности варьируются от недели к неделе, участие в еженедельных занятиях может быть проблемой для взрослых. Чем более взрослые могут быть освобождены от фиксированной по расписанию деятельности, тем больше шансов, что они участвуют в образовании.

Третье преимущество в том, что ОДО имеет тенденцию быть более эффективным для студента, чем на основе классов образования. В лекциях и на занятиях в классах, студенты, как правило, являются пассивными получателями большого количества информации.

ОДО использует другой подход, на основе предложений широкого спектра мероприятий, многие из студентов могут воспользоваться собственным опытом. ОДО поощряет применение того, чему они учатся, на работе и семейной жизни. Существует много свидетельств того, что этот подход лучше подходит взрослым как предпочтительные способы обучения [6].

Учебные программы и методы обучения лучше соответствуют более мотивированным студентам. Это приводит к более высоким уровням охвата, более высоким темпам завершения и более высокий уровень сдачи выпускного экзамена.

Другие преимущества для студентов включают тот факт, что сложные процессы дизайна обусловленные в ОДО обычно приводит к более высокому качеству обучения, чем это делается в классе. Кроме того, в ОДО поставщики обычно предлагают более широкий спектр курсов, чем местные учреждения.

Качество усиливается в результате строгого процесса, который используется для производства ОДО курсов. В лицо-к-лицу преподавания, учителя готовят свои собственные занятия. Они имеют очень ограниченное время, чтобы сделать это, и ограничены своим опытом и знаниями. Подготовка ОДО курсов, как правило, выполняет

команда, с участием специалистов в учебных, средствах массовой информации, написание, дизайн, и так далее. Большинство материалов проекта рассматриваются группой экспертов, и некоторые материалы тестируются перед использованием. Такие процессы имеют тенденцию создавать учебные материалы по очень высоким стандартам. Они затем используются в ОДО системах, где преподаватели обучают и контролируются опытными сотрудниками. (Такие материалы могут быть также использованы в лицо-к-лицу классах, поэтому повышается качество традиционного образования).

Диапазон предлагаемых курсов также имеет тенденцию быть больше, чем это возможно в местных колледжах. Большинство ОДО обеспечивается большими центрами, обслуживающими большие группы населения. Это гарантирует то, что даже предоставление ОДО в меньшинстве субъектов становится рентабельным.

Как видно ниже, это расширение качества и ассортимента, как правило, достигается при более низкой себестоимости, чем лицом-к-лицу преподавания.

Администрация может увидеть различные преимущества в ОДО.

1. Снижение стоимости.

Какие бы претензии могут быть сделаны для ОДО, ее экономическая эффективность остается наиболее распространенной причиной ее использования.

Есть два основных способа оценки экономической эффективности ОДО: расходы на одного учащегося и стоимость выпускников можно сравнить с затратами на традиционные методы.

В мета-исследовании (т. е. анализ всех имеющихся исследований по данной теме) из 32 учреждений отчетности на 62 различных программ ОДО, 51 (82 %) были ниже расходов на одного студента, чем в традиционных systems. Двадцать пять (40 %) сообщили, что удельные затраты на половину или меньше на одного студента, чем для традиционных методов [4].

Более поздние данные для Африки показывает, что вторичные ОДО программы, как правило, стоят от одной пятой до одной двадцатой традиционных расходов с программами педагогического образования стоимостью от одной трети до половины традиционных расходов.

В отдельном мета-исследовании [1] из восьми учреждений отчетности о 18 различных программ ОДО, 17 (94 %) были ниже расходов на выпускников, чем в традиционных системах. Восемь (44 %) из них сообщили затраты на выпускника половины или меньше, чем для традиционных методов.

Иными словами, для данного бюджета, ОДО может обеспечить как большую емкость (ученических мест), так и больше выпускников.

Тем не менее, ценовые преимущества ОДО означает, что тот же бюджет может обеспечить образование больше студентов.

Проще говоря, если данное ОДО система имеет удельные затраты на 50% меньше традиционных методов, то в два раза больше студентов можно научить за тот же бюджет.

ИНТЕГРАЦИЯ РАБОТЫ И ОБУЧЕНИЯ.

Многие ОДО студенты изучают совершенствовать свои знания и навыки в соответствии с их текущей занятости. Пожалуй, крупнейшим из таких групп являются учителя. ОДО оказалось очень эффективным методом повышения квалификации учителей без отрыва от производства.

Следует признать, однако, что большинство работодателей привлекает ОДО потому что он стоит меньше, чем традиционные подходы обучения и развития. Большая часть экономии за счет того, что сотрудники обучаются в дома, а не на работы.

Хотя некоторые ОДО системы предоставляют курсы для детей школьного возраста, большинство систем, направлены на взрослого / после окончания школы населения.

По докладу ЮНЕСКО о текущих приоритетах для использования ОДО являются:

1. Базовое образование для всех. В этой области они особенно рекомендуется при использовании ИКТ (информационно-коммуникационные технологии) в сочетании с другими СМИ, таких как печать и радио. Подготовка учителей для базового образования рассматривается в качестве одной из ключевых областей развития через ОДО.

2. Образование для взрослых. Здесь ОДО рассматривается в качестве средства для расширения доступа к высшему образованию.

3. Обновление и диверсификация системы образования. В этой области, ОДО рекомендуется для «обмена информацией и лучшими практиками диверсификации обычных образовательных услуг, в частности, технического и профессионального образования.

4. Подготовка учителей. ОДО предлагается в качестве эффективного способа обеспечения повышения квалификации учителей. ЮНЕСКО также рекомендует, чтобы учителя должны стать «опытным в использовании дистанционного образования».

5. Высшее образование. В системе высшего образования, ОДО рекомендуется как средство повышения доступности, а также как средство создания «высококачественные системы образования».

6. Способность к созданию ОДО. Главный ЮНЕСКО приоритет в создании потенциала для создания персонала, способного создать ОДО в учреждениях.

Явные преимущества, что ОДО предложения может привести к нереалистичным ожиданиям того, что оно может достичь в краткосрочной перспективе. Существуют три веские причины, почему ОДО не должно быть реализовано в спешке и почему ОДО не должно рассматриваться, как краткосрочные решения долгосрочные проблемы образовательных услуг.

У администрации был соблазн создать новую ОДО учреждения с огромным числом студентов задач за короткий срок.

Несмотря на политическое и социальное давление, которые лежат в основе такого подхода ясно, и это должно быть сказано, что, когда ОДО выращивают слишком быстро, риск неудачи высок.

Любые новаторские положения сталкиваются с двумя проблемами: скептицизм и непредвиденные проблемы.

Существует только один способ преодолеть скептицизм для достижения успеха. По этой причине, любое новое ОДО лучше всего внедрять в небольшие группы и лучше ограничиваться курсами и целевыми группами.

Лучший способ справиться с непредвиденными проблемами, чтобы сохранить новые ОДО, предлагать ОДО как небольшие, насколько это возможно, так что (а) проблемы, возникающие могут быть установлены и (б) таким проблемам не будет привлекать огласки.

Вторая область, в которой легко повредить имиджу ОДО, чтобы попытаться создать слишком много курсов слишком быстро. При создании курсов в первый раз, большинство учреждений сообщают, что работа была более трудоемкой, чем они себе представляли. Независимо от давления для получения мгновенного массового образования, серьезный анализ нужно провести по скорости, с которой новые курсы могут быть реально введены. (Конечно, если вы можете купить в курсах, это создаст меньше проблем).

В-третьих, но отнюдь не последним, что вам нужно дать время для развития квалификации персонала.

Запуск учреждения ОДО требует гораздо более широкого спектра навыков, чем при запуске школы, колледже или университете и, в целом, вы не будете иметь возможность набирать людей с такими навыками. Скорее всего, вам придется разработать свой собственный персонал к точке, где они имеют дальность и глубина соответствующих навыков. Реально, это требует времени, и не будет преувеличением сказать, что новое учреждение должно создавать ОДО

в течении 2—5 лет, чтобы перестроить свой основной персонал на полную мощность работы [3].

Список литературы:

1. Athabasca University Canada's Open University. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.athabascau.ca/aboutau/index.php> (дата обращения 27.03.2013).
2. Hodgson B. (1993) Key Terms and Issues in Open and Distance Learning London: Kogan Page Hot potato. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://web.uvic.ca/hrd/halfbaked/>: (дата обращения 27.03.2013).
3. Imperial College Wye (2002). [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.wye.ic.ac.uk/EP/newsd5.html> (дата обращения 27.03.2013).
4. Rumble G. (2001) "The Costs and Costing of Networked Learning," Journal of Asynchronous Learning Networks, 5 (2), October 2001, pp. 75—96. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://php.auburn.edu/outreach/dl/pdfs/ Costs_and_Costing_of_Networked_Learning.pdf (дата обращения 27.03.2013).
5. UNESCO the Education for All Global Monitoring. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.unesco.org/new/en/education/themes/leading-the-international-agenda/efareport/> (дата обращения 27.03.2013).
6. Walden University Founded in 1970, Walden University is a global leader in student-centered online education. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://international.waldenuniversity.com/about-walden> (дата обращения 27.03.2013).

МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В ПРОЦЕССЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ НЕФТЕГАЗОВОГО ПРОИЗВОДСТВА

Ивашина Ольга Андреевна

*бакалавр экономики,
Тюменский Государственный Нефтегазовый университет,
г. Тюмень
E-mail: oluhskia@mail.ru*

Петрушкин Сергей Иванович

*доцент кафедры МТЭК,
Тюменский Государственный Нефтегазовый университет,
г. Тюмень
E-mail: sipetr1@yandex.ru*

Найти модель организационных преобразований (реструктуризации) на предприятиях нефтегазовой промышленности в настоящее время является актуальным вопросом, поскольку на первый план выходит повышение эффективности.

Зарубежный опыт показал, что компании, специализирующиеся на одном виде деятельности, эффективнее диверсифицированных.

Эффективность специализированных компаний по сравнению с диверсифицированными определена несколькими причинами [1, с. 6]:

1. Деятельность менеджмента специализированных компаний концентрируется в одной области;
2. в специализированных компаниях не происходит распыления ресурсов (временных, финансовых) по множеству направлений деятельности;
3. структура бизнеса специализированных компаний более упорядочена;
4. в этих компаниях нет «пожирателей прибыли», то есть тех бизнес-направлений, которые спонсируются в рамках диверсифицированных структур.

Цель реформ — повышение эффективности. Необходимо установить прочные связи между ними и жесткими критериями результативности (такими как наращивание оборота, снижение издержек, более эффективное использование активов и т. п.) [2].

Чтобы решиться на реструктуризацию предприятия, прежде всего необходимо провести комплексный анализ внутренней и внешней

среды организации и, прежде всего, разработать алгоритм действий по реструктуризации. В исследовании предложен следующий алгоритм действий при реструктуризации (рис. 1).



Рисунок 1. Алгоритм осуществления реструктуризации на нефтегазодобывающем предприятии

Разработка программы реструктуризации — это комплекс работ и мероприятий, которые включают в себя проработку концепции

реструктуризации предприятия, целей и стратегий его развития, постановку задач и формирования конкретного бизнес-плана реструктуризации.

Для осуществления процесса реструктуризации необходимо разработать программу, по которому будет осуществляться данный процесс. Автором разработана программа, по которой можно осуществлять процесс реструктуризации на нефтегазодобывающем предприятии, данный план представлен на рис. 2. Разработка концепции реструктуризации включает в себя анализ миссии, организационной культуры и организационной структуры, бизнес-процессов, стратегий развития, положения на рынке.

Для осуществления программы реструктуризации в работе предложены две концепции организационных преобразований, у каждой из которых есть свои положительные и отрицательные стороны.

Первая концепция основывается на сохранении сервисных активов в рамках нефтегазового предприятия по различным причинам (возможность попасть в зависимость от одного поставщика сервисных услуг, нерентабельность самого процесса реструктуризации, невозможность осуществления процесса реструктуризации). Здесь происходит переход на самостоятельное сервисное обслуживание за счет централизации всех видов услуг в рамках нефтегазодобывающей компании.

Вторая концепция основывается на выводе непрофильных активов из состава нефтегазодобывающих предприятий. В этом случае нефтегазодобывающее производство остается ядром новой организационной структуры, а вспомогательное закрывается или выводится из нее. В рамках данной концепции разработаны 3 вида реструктуризации, которые будут рассмотрены ниже.

Рассмотрим подробнее вторую концепцию реструктуризации. В ней мы выделили 3 варианта реструктуризации.

Вариант 1. Учреждение нефтегазодобывающей компанией других обществ «ООО» с выводом всех непрофильных услуг в данные общества. Данные ООО будут являться сервисными компаниями. На ранних стадиях ООО и компания-учредитель будут строить отношения не на конкурентной основе. В дальнейшем данные ООО будут набирать все большую силу и развиваться.

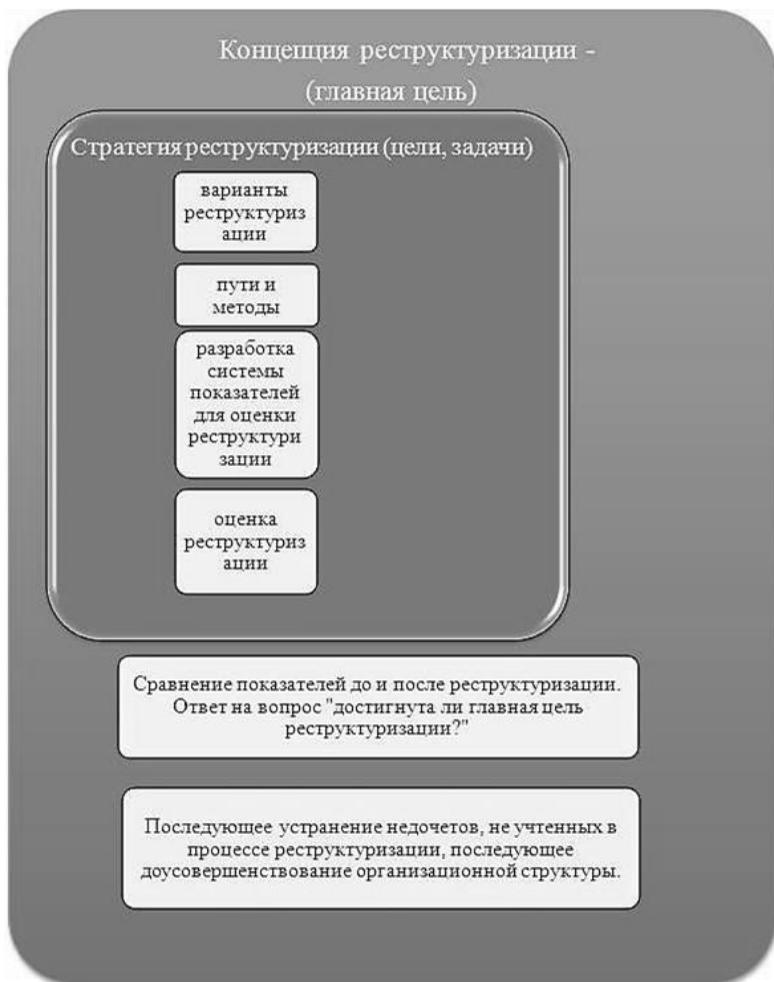


Рисунок 2. Программа реструктуризации

Вывод всех непрофильных активов в эти сервисные компании позволит достигнуть следующих результатов:

- оптимизируется численность персонала, увеличивается централизация бизнес процессов;
- повышается качество выполняемых работ.

Для привлечения дополнительного капитала предполагается возможность последующей продажи доли в уставном капитале.

В данном варианте предполагается, что контрольный пакет должен оставаться за компанией-учредителем. Для завоевания рынка нефтесервисных услуг предполагается первое время льготные (с применением понижающих коэффициентов) договорные условия работы с компанией-учредителем для целей завоевания рынка сервисными компаниями.

Вариант 2. Вывод из структуры компании определенного вида сервисных работ (частично). В зависимости от ситуации в компании и на рынке, возможно, выгодно выводить непрофильные активы частично. Так же в перспективе необходимо рассматривать вариант, чтобы вывести сервис полностью, но не сразу. Возможно, что на географической территории, на которой работает компания-нефтедобытчик много компаний, которые делают капитальный ремонт скважин, но нет организаций, которые могут сделать какой-либо другой вид работ. Тогда из структуры компании предполагается выводить только подразделения ремонта скважин. Данный вариант позволяет минимизировать практически все риски. Он позволяет нефтегазовой компании подстраховаться от сервисных компаний «монополистов» на данной территории, оптимизировать свои бизнес-процессы: избавиться от лишних непрофильных активов и в тоже время сохранить активы, которые позволяют выполнять работы, которые невыгодно делать у сервисников.

Вариант 3. Продажа непрофильных активов третьим лицам. К данному варианту следует прибегать, если в регионе есть большое количество сервисных организаций, которые предлагают свои услуги в условиях большой конкуренции. Так что если в регионе небольшое количество сервисных организаций данный вариант становится очень рисковым для нефтегазодобывающей компании. Таким образом, компания нефтедобытчик рискует остаться без определенного вида услуг на территории разработки основного месторождения частично, либо полностью.

Ниже приведена обобщающая схема всех вариантов реструктуризации (рис. 3).

В целом, как показал проведенный анализ, вывод на внешний сервис позволяет повысить эффективность нефтегазодобычи и снизить затраты. Также меняется мотивация всех участников процесса: персонала, исполнителей, заказчиков.



Рисунок. 3. Обобщающая схема вариантов реструктуризации в рамках двух концепций

Самым общим критерием эффективности реструктуризации является соответствие ее результатов (эффекта) поставленной цели, зависящей от вида реструктуризации (оперативная или стратегическая, комплексная, частичная, профилактическая, антикризисная, восстановительная, адаптивная, инновационная) [3].

Автором предложен свой вариант оценки эффективности реструктуризации. Как известно, эффективность — это отношение полученного эффекта к затратам на его получение. Исходя из этого, предложена следующая методика расчета эффективности реструктуризации.

$$\text{Эр} = \frac{\text{Эпр}}{\text{Зр}}$$

где: Эр — эффективность реструктуризации,

Эпр — эффект полученный в результате проведения реструктуризации,

Зр — затраты на проведение реструктуризации.

Эффект полученный в результате проведения реструктуризации предполагается рассматривать в виде денежных потоков-изменений показателей в результате проведения реструктуризации. Для этого предполагается использование матрицы:

Таблица 1.

Матрица для определения эффекта реструктуризации

Знак действия	Показатели
Плюс (минус)	Показатель a1
Плюс (минус)	Показатель a2
...	...
Плюс (минус)	Показатель an

Расходы на реструктуризацию предлагается брать из расшифровок строк 030, 040 и 100 отчетов о прибылях и убытках.

Это могут быть следующие основные статьи расходов:

1. Расходы на техническое перевооружение;
2. Расходы на выведение непрофильных активов;
3. Расходы на выплату «золотых парашютов»;
4. Расходы на оплату услуг оценочных и консалтинговых компаний;
5. Расходы, связанные с размещением акций;
6. Расходы, связанные с оплатой акционерного капитала;
7. Прочие расходы.

В результате проделанной работы и анализа разработана модель оценки реструктуризации.

1. этап. Определение показателей матрицы для определения эффекта реструктуризации.
2. этап. Подсчет затрат на проведение реструктуризации.
3. этап. Расчет показателей эффективности реструктуризации на основе расчета, предложенного автором.

Таким образом, процесс реструктуризации предприятия объективно необходим в условиях динамично развивающейся экономики. Необходимой слагаемой эффективного управления процессом реструктуризации является оценка эффективности структурных преобразований. Комплексная оценка позволяет выбрать наиболее выгодный вариант реструктуризации, обеспечить эффективное управление процессом реструктуризации.

Список литературы:

1. Автореферат. Кротков Г.О. Комплексная оценка корпоративной реструктуризации нефтесервисных услуг. Москва — 2012 — с. 6.
2. Навтез Сингх Бал, Суббу Нарайянсвами, Анил Сикка // McKinsey on Finance — 2008 г. — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.mckinsey.com/russianquarterly/articles/issue28/03_02_13.aspx (дата обращения 13.03.2013).
3. Табачникас Б.И. Оценка эффективности реструктуризации предприятий. // Проблемы современной экономики. — 2011. — № 1 (37). — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3455> (дата обращения 04.05.2013).

ИЗМЕНЕНИЕ ТИПА ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Стерхов Иван Владимирович

*магистрант кафедры «Промышленное и гражданское строительство»
ФГБОУ ВПО «Ижевский государственный технический университет
имени М.Т. Калашникова»,
г. Ижевск*

E-mail: IVSterhov@udmurneft.ru

Грахов Валерий Павлович

научный руководитель, д-р экон. наук, профессор ИжГТУ

Эффективность деятельности любой коммерческой организации в современных рыночных условиях во многом зависит от того, насколько быстро и адекватно ее руководство реагирует на изменение внешних и внутренних факторов, влияющих на её внутрифирменные процессы и, соответственно, результаты её работы. При усиливающейся конкуренции и активизации изменений факторов внешней среды устойчивое развитие предприятия обеспечивает его способность к структурным и функциональным преобразованиям. Организационные структуры управления претерпевают кардинальные изменения, связанные с необходимостью своевременной и глубокой адаптации к динамично развивающейся рыночной среде.

Одним из наиболее действенных методов адаптации предприятия к таким изменениям может стать переход от одного типа организационной структуры предприятия к другому, более приспособленному, с одной стороны, к внешним факторам, а с другой стороны, наиболее полно раскрывающему потенциал ее внутренних ресурсов в текущий момент и в перспективе.

«Структура организации — это способ построения взаимосвязи между уровнями управления и функциональными областями, обеспечивающий оптимальное при данных условиях достижение целей организации» [1, с. 134], т. е. «организационная структура управления» (ОСУ) — это та система, в рамках которой происходит управленческий процесс, включающий движение потоков информации и принятие управленческих решений.

На сегодняшний день существуют следующие типы организационных структур управления: линейная, линейно-функциональная, функциональная, матричная, дивизиональная, бригадная, проектная и партисипативная. Каждой конкретной организации соответствует свой тип организационной структуры, поэтому каждая из них сама разрабатывает собственную ОСУ, которая задает схему распределения ответственности, формирует состав и структуру отчетности, принципы объединения работников в отделы, направления, бригады, проектные группы. Структура также должна предусматривать механизмы связи и координации элементов системы в согласованно работающее целое.

Наиболее приспособленными к требованиям современности являются матричные, дивизиональные, проектные, бригадные (командные) и партисипативные типы структур, переход к которым может существенно повысить эффективность работы компании. При этом необходимо отметить, что каждая конкретная реально существующая ОСУ это чаще всего смешение нескольких типов структур, что обусловлено уникальностью фирм и условий, в которых они существуют. Рассмотрим переход с линейного на преимущественно матричный тип на примере изменения типа ОСУ в Управлении капитального строительства (далее — УКС) ОАО «Удмуртнефть».

До реорганизации УКС представляло собой классическую службу заказчика в сфере строительства, включающую в себя функциональные единицы в виде отделов, деятельность которых не подразумевала выделение внутри себя направлений, обусловленных спецификой объектов строительства (Рис. 1).



Рисунок 1 Организационная структура управления УКС до перехода на новый тип ОСУ

Схема, представленная на рисунке 1, больше всего соответствует линейной ОСУ, что характерно для отдельно взятого производственного подразделения крупной компании. Основными недостатками такой схемы взаимодействия элементов УКС явились [2]:

- высокие требования к руководителю, который должен иметь обширные разносторонние знания и опыт во всех функциях управления и сферах деятельности, осуществляемых подчиненными ему работниками;
- работа структурных единиц «на себя», а не только на корпоративные цели;
- отсутствие гибкости и динамичности в принятии решений;
- отсутствие тесных взаимосвязей и взаимодействия на горизонтальном уровне между исполнителями;
- постоянная потребность в согласовании принимаемых решений;
- монополия и монополия отдельных внутренних партнёров.

Линейная ОСУ как структура бюрократического типа имеет и еще один существенный недостаток: невозможность управлять процессом изменений, направляемых на повышение эффективности работы. Функциональная специализация отдельных групп элементов структуры приводит к неравномерности изменений по скорости, глубине и масштабу. Вследствие этого возникают противоречия, разрывы, разногласия между отдельными элементами ОСУ, что отрицательно сказывается на эффективности деятельности как отдельных подразделений, так и предприятия в целом.

Причины возникших проблем, обусловленных недостатками ранее существовавшей ОСУ, можно сгруппировать следующим образом:

1. Системные: при принудительном разделении целого на части утрачиваются целые группы связей между элементами (например, связи между исполнителями разных отделов);
2. Психологические: на предприятии формируются индивидуальные устойчивые иерархические уровни, если при этом не учиты-

ваются внутренние уникальные характеристики элементов системы, то возникают серьёзные проблемы в работе структурных единиц (работников, бригад, отделов);

3. Синергетические: довольно быстро самоорганизуются устойчивые динамические состояния структурной единицы, которые трудно специально изменить.

Перечисленные обстоятельства явились факторами, обусловившими снижающуюся из года в год эффективность работы Управления, поэтому руководством было принято решение разработать мероприятия по переходу на новый, более современный тип ОСУ — матричный, схема структуры приведена на рис. 2:



Рисунок 2 Схема матричной организационной структуры управления в УКС ОАО «Удмуртнефть»

Основным принципом ОСУ матричного типа является развитая сеть горизонтальных связей (между линейными отделами), многочисленные пересечения которых с вертикалью (подчинение линейному руководителю) образуются в результате взаимодействия менеджеров проектов (на рис. 2 — кураторы) с руководителями функциональных подразделений. При этом улучшается взаимодействие между исполнителями подразделениями, обеспечивающее оперативное решение текущих задач.

Во вновь созданной ОСУ исполнители подчиняются как кураторам проектов, так и руководителям тех функциональных отделов,

в которых они заняты постоянно. Руководитель проекта выступает ключевой фигурой, наделенной так называемыми проектными полномочиями, отвечая при этом за управление ресурсами, стратегическое и оперативное планирование, составление планов и графиков. При такой схеме взаимодействия структурных элементов ОСУ весь жизненный цикл каждого конкретного объекта строительства находится под контролем одного человека, который следит за соблюдением временных и стоимостных параметров, качественных и количественных показателей на всех этапах подготовки и реализации проекта.

Необходимость в принятии решений по текущим вопросам уже не относится к линейным руководителям (начальникам отделов) и начальнику Управления, что повышает оперативность управления и ответственность за исполнение конкретных операций на низшем и среднем уровнях управления.

Неоспоримым преимуществом матричного типа ОСУ является оптимальная, среди существующих типов управления, степень приспособленности к изменению ситуаций в рыночной среде. Высокая адаптивность обеспечивается так называемой гибкостью, проявляющей себя в двух аспектах:

- структурная гибкость, то есть способность менять схему взаимоотношений между элементами;
- численная гибкость: способность к оперативному изменению численного состава элементов (число сотрудников в отделах, бригадах) на конкретных направлениях деятельности без ущерба другим направлениям за счет оптимального распределения ресурсов.

Эффект от перехода к матричному типу организации можно будет оценить по истечении двух-трех лет из-за специфики бизнес-планирования в организации и специфики строительной отрасли в целом: бизнес-план предприятия составляется на 5 лет вперед, срок реализации отдельных проектов в среднем составляет 3—4 года. При оценке эффекта можно использовать такие количественные параметры как:

1. Выполнение плана закупа материалов и оборудования;
2. Обеспеченность проектно-сметной документацией;
3. Своевременное проведение тендерных процедур и выполнение плана тендеров;
4. Сроки подготовки к заключению и заключение договоров подряда;

Интегральным критерием эффективности деятельности подразделения, безусловно, можно назвать выполнение бизнес-плана

организации в части капитального строительства в процентном выражении от целевых значений.

По мнению руководства, переход на матричную ОСУ будет оправдан, так как структурное подразделение организации полностью удовлетворяет наилучшим условиям для реализации такого типа ОСУ [2, с. 188]: во-первых, ввиду специфики объектов строительства, подразделение осуществляет несколько направлений деятельности, одинаково значимых с позиции ее стратегических целей; во-вторых, выполняемые задачи взаимосвязаны с точки зрения технологической зависимости продуктов строительства между собой; в-третьих, создание новых подразделений в процессе решения задач было бы крайне нежелательно, так как повлекло бы за собой значительные бюрократические и процессуальные издержки.

Список литературы:

1. Дятлов А.Н. Общий менеджмент: Концепции и комментарии: учебник для вузов / А.Н. Дятлов, М.В. Плотников, И.А. Мутовин. — М.: Альпина, 2009. — 400 с.
2. Лавров А.Ю. Теория организаций. Учебное пособие. Издание 5-е, исправленное и дополненное. — Чита: ЧитГУ, 2005. — 241 с.

СЕКЦИЯ 9.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

ЭТАПЫ ПОСТРОЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

Будников Ярослав Евгеньевич

*магистр, кафедры «экономики отраслей и рынков»
Челябинского государственного университета,
г. Челябинск*

E-mail: www.yaroslav-128@mail.ru

Инновация — это такой комплекс действий и его практический результат, по использованию достижений научной и научно-технической деятельности в определенной области организации, который предназначен для целей совершенствования характеристик объекта управления [3]. Инновация — это не всякое новшество или нововведение, а только такое, которое серьезно повышает эффективность действующей системы [2]. Тем самым, инновации отражают процессы получения, накопления и использования новых знаний и новой информации.

В современной практике принято выделять несколько этапов построения инновационного проекта, но самые основные этапы, на которых формируется проект можно выделить такие, как:

1. инновационное проектирование;
2. инновационная бизнес-идея;
3. оценка коммерческой самостоятельности;
4. оценка эффективности.

Инновационное проектирование — это такой процесс, который соединяет в себе основы теоретической выкладки, а так же опыт практической реализации проектов. При создании эффективных инновационных проектов, прежде всего необходимо обратить внимание на их обоснованность и практическую направленность [1]. Поэтому для создания проектов (бизнес-проектов) существуют определенные формы документов.

К основным формам бизнес-документации относят:

- Бизнес-идея;

- Бизнес-оферта;
- Бизнес-план;
- Инновационный проект;
- Техничко-экономическое обоснование;
- Инвестиционный меморандум.

Бизнес-идея — это такая совокупность знаний, которая позволяет определить нам, как уменьшить расходы или получить доход, то есть необходима концепция предполагаемого бизнеса, которая будет способствовать созданию идей для нового продукта или услуги, которые предприятие будет производить.

Бизнес-оферта — представляется, как специфично-концентрированное выражение содержания бизнес-плана. Структура бизнес-оферты и бизнес-плана частично совпадают, а содержание бизнес-оферты существенно отличается, как по объему, так и по форме изложения. Основным назначением бизнес оферты служит презентация бизнес-идей для потенциального партнера, поэтому объем самой презентации может быть ограничен до 40 страниц.

Бизнес-план — представляется, как определенная программа будущей предпринимательской деятельности. Она способна описывать бизнес-процессы, планируемых продуктовых рядов или услуг, рынка сбыта, возможную долю рынка продукции или услуг, финансовые потребности и планируемые финансовые результаты.

Инновационный проект — представляется собой конкретное мероприятие, в которое вкладываются денежные средства для получения прибыли и прироста капитала. Так же, это столь необходимый комплекс практических мероприятий и способов с целью получения после реализации бизнес-идеи определенного экономического результата (величины чистой прибыли, дохода, конкретной доли завоеванного целевого рынка).

Техничко-экономическое обоснование проекта пишется тогда, когда существует необходимость выбора именно предлагаемого варианта оборудования, технологии, процесса, размещения оборудования и так далее. Техничко-экономическое обоснование проекта отличается от бизнес-плана, так как пишется для проектов внедрения новых технологий, процессов и оборудования на уже существующем, работающем предприятии, и поэтому анализ рынка, маркетинговая стратегия, описание компании и продукта, а также анализ рисков порой попросту отсутствуют. Можно сказать, что технико-экономическое обоснование проекта, это сильно урезанная версия бизнес-плана, то есть та его часть, которая касается вопросов техники,

технологии, инфраструктуры, которые необходимо проработать для успешной реализации проекта.

Инвестиционный меморандум — это такой документ, который открыт для общества и он обеспечивает информированность общества об инвестиционных намерениях, их сути и привлекающий внимание неизвестных на сегодняшний день предполагаемых инвесторов.

Именно наличие необходимой базы документов, позволит сложить во едино составляющую инновационного проекта, который будет потом внедрен для того или иного предприятия с целью повышения прибыли.

Инновационная бизнес-идея

Является основой для создания и разработки инновационного проекта, но для понимания необходима характеристика термина идеи. Идея — это именно то с чего и начинается процесс инновационного предпринимательства [2]. И как правило толчком для возникновения инновационной идеи служат полученные знания, профессиональный и личный опыт, а так же способность применить его в реальной ситуации. Ведь как правило любая предпринимательская деятельность всегда основана на какой-либо идее. И для инновационного бизнеса необходимо сделать правильный выбор той идеи, которая будет иметь принципиально важное значение и которая будет является залогом будущего успеха проекта или его неудачи. И только поиск новых идей может является «двигателем» всего инновационного бизнеса и научно-технического прогресса в целом.

Инновационная идея понимается как объективно-реальная возможность для производства оригинального товара или услуги. Для того чтобы рассчитывать на деловой успех, необходимо представить формулировку самой инновационной идеи, а именно из чего она состоит:

- Новые способы создания полезностей, которые будут иметь ценность для потребителей;
- Комбинация особых способностей, которая будет обеспечивать создание данных полезностей;
- Уникальная формула, которая позволит достичь максимально возможной предпринимательской маржи в стоимости и иметь возможность присваивать эту маржу в виде прибыли.

Оценка коммерческой состоятельности

Складывается из того, что для привлекательности проекта перед потенциальными инвесторами необходима реальная норма доходности данного проекта, которая будет превышать любой из способов вложения капитала в данный проект. И для такой привлекательности

необходимо предоставить всю основную информацию в таком виде, который позволит лицам, принимающим решения, сделать заключение о целесообразности осуществления инвестиций в этот проект. Лишь только при глубоком и тщательном анализе всех составляющих возможна полная оценка коммерческой состоятельности инвестиционного проекта. В современном понимании оценка коммерческой состоятельности производится по разным формам, в виду необходимости предоставления того или иного показателя. Но в практике принято использовать при оценке финансовой состоятельности инвестиционных проектов три основные формы финансовой отчетности, так называемые базовые формы:

- отчет о прибыли и убытках;
- отчет о движении денежных средств;
- балансовый отчет.

Основное отличие базовых форм финансовой оценки от обычных отчетных форм состоит в том, что они представляют будущее инвестиционного проекта.

Оценка эффективности

Состоит из основ стандартов, которые приняты в мировой практике. И в настоящее время распространены следующие стандартные критерии оценки эффективности инвестиционных проектов [2]:

- критерий чистой текущей стоимости;
- критерий срока окупаемости;
- критерий внутренней нормы прибыли.

Перечисленные критерии при расчете непосредственно формируют «точечные» (статические) значения исходных показателей. Но данный расчет показателей не учитывает всю продолжительность срока проекта, а также неравноценность денежных потоков, которые возникают в различные моменты времени.

В практике наибольшее распространение получили расчеты показателей чистой текущей стоимости проекта и внутренней нормы прибыли. Чистая текущая стоимость определяется как стоимость, получаемая путем дисконтирования, отдельно за каждый год, разности всех оттоков и притоков наличностей, накапливающихся за период функционирования проекта. Основой определения внутренней нормы доходности может быть следующая ставка дисконтирования, при которой чистая текущая стоимость проекта равна нулю, следовательно, наиболее приемлемым можно считать название «внутренняя норма рентабельности (прибыли)».

Именно анализ описанных выше четырех принципов, позволяет современным менеджерам разрабатывать инновационные проекты,

которые способны привнести на рынок новый инновационный продукт или услугу. Ведь именно от выбора данной идеи и будет зависеть динамика роста или снижения финансовых показателей компании. Для этого и необходимо проводить на начальном этапе рассмотрения детальный анализ предполагаемых идей, для выбора и определения именно инновационной бизнес-идеи.

Список литературы:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. — К.: «Ника-Центр», Эльга — 2001. — 528 с.
2. Круглова Н.Ю. Инновационный менеджмент. М.: РДЛ, 2008. — 352 с.
3. Экономическая теория: Учебник под ред. д.э.н., профессора Бархатова В.И., д.э.н., профессора Журавлевой Г.П., — М.: Финансы и статистика, 2007. — 628 с.

ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПРОЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Михалёва Ольга Вениаминовна

*магистр менеджмента Торгово Экономический Институт
Сибирского Федерального Университета, г. Красноярск
E-mail: Mikhalyowa.Olya@yandex.ru*

Назначение каждой организации — получение высоких достижений. Ради этого нужно усилить эффективность и особенности управления.

Следовательно, управляя командой, приходится учитывать все потенциальные факторы содействующие возникновению эффективной деятельности команды, в этом и будет заключаться актуальность данной статьи.

На наш взгляд, для успешного выполнения стратегических задач в области эффективного управления персоналом важное место занимает изучение факторов влияющих на эффективное управление персоналом в проектно-ориентированной организации.

Цель работы классифицировать возможные факторы эффективного управления в проектно-ориентированных организациях.

Задачи работы:

1. Определить особенности эффективного управления в проектно-ориентированных организациях.

2. Изучить факторы управления в проектно-ориентированной организации.

3. Классифицировать факторы управления в проектно-ориентированных организациях.

Проектно-ориентированная организация — это организация, способом существования которой являются расчеты, исключительный состав находящейся во временных рамках, и с ориентацией на положительную работу. Всякая функция в проектно-ориентированной организации имеет основные черты как продуктивности, так и эффективность.

«Эффективность менеджмента характеризует социально-экономическую и организационную сторону работы. Она построена не только на соизмерении затрат на ее выполнение и полученного результата, но и отражает степень организованности работы, удовлетворенность трудом, общую целенаправленность деятельности, экономический результат, положение организации во внешней среде» [1, с. 593].

Эффективность управления в проектно-ориентированной организации предопределяется стабильностью и многообещающим ростом. Она не постоянна, сходна результативности общей деятельности, может быть ниже ее, но желательно, чтобы она ее превосходила.

Эффективность менеджмента — совместная работа людей в одном алгоритме продвижения к единому стремлению, значимость, которой превосходит затраты ресурсов, активности. Миссия управления в проектно-ориентированных организациях создание совместной работы, с высокими характеристиками сотрудничества — деловыми отношениями, условиями и оплатой труда, перспективой карьеры, занятостью, уверенностью в будущем и пр.

«Эффективность — есть характеристика процессов и воздействий сугубо управленческого характера, отражающая, прежде всего степень достижения преследуемых целей, поэтому эффективностью обладает лишь целенаправленное взаимодействие» [2, с. 157].

С целью эффективного менеджмента персоналом надобно иметь в виду факторы, на него действующие. Но это можно сделать тогда, когда факторы будут систематизированы, определены наиболее существенные ключевые.

В связи с тем, что речь идет о создании эффективного управления в проектно-ориентированных организациях становится необходимым профессиональное развитие и совершенствование персонала.

Существующая теория и практика изучения факторов эффективного управления в проектно-ориентированной организации позволяет построить общую классификацию факторов влияющих на персонал.

Таблица 1.

Классификация факторов

Факторы	Содержание факторов
Физиологические	<ul style="list-style-type: none">• пол;• возраст;• состояние здоровья;• умственные способности;• физические способности и др.
Технические и технологические	<ul style="list-style-type: none">• характер решаемых задач;• сложность труда;• техническая оснащенность;• уровень использования научно-технических достижений и др.
Структурно-организационные	<ul style="list-style-type: none">• условия труда;• соотношение численности категорий персонала;• объем предприятия;• режим работы;• стаж работы;• квалификация работников;• уровень использования персонала и др.
Социально-экономические	<ul style="list-style-type: none">• материальное стимулирование;• страхование;• социальные льготы;• уровень жизни и др.
Социально-психологические	<ul style="list-style-type: none">• моральный климат в коллективе;• психофизиологическое состояние работника;• статус и признание;• организационная культура фирмы;• благодарность;• перспектива продвижения по службе и др.

Территориально-ситуационные	<ul style="list-style-type: none"> • месторасположение фирмы; • затраты времени на дорогу от дома до работы; • уровень конкуренции; • инфляция; • безработица; • дифференциация доходов; • акционирование предприятий и др.
-----------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

В таблице представлены, шесть факторов и каждый из них несет в себе своё содержание. Помимо финансовых ресурсов и перечисленных факторов, влияющих на эффективность управления во всех проектно-ориентированных организациях. исследователь А. Морит говорит: — «Людям нужны деньги, но они хотят получать удовольствие от своей работы и гордиться ею».

Учет заслуг, благодарность за выполненную работу, так же являются важными факторами, влияющими на эффективность управления и усиливающие стимулы к труду.

Из чего следует, что суть деятельности в значительности решает уровень довольства личности собственным трудом и, как итог сего, неоднократно выявляются одним из первых факторов устойчивости в проектно-ориентированных организациях, это доказывают исследования бизнесменов. Способ «Признания и оценка заслуг сотрудников» используют в работе 36 % предпринимателей. Но первенствующим фактором усиления эффективности управления есть благожелательность рабочего штата людей. Лидеру необходимо налаживать собственную деятельность с аппаратом подобным образом, чтобы поддерживать формирование хорошего эффекта от поступков и инициативности всякой особой персоны и стремиться удалять неблагоприятные результаты его поступков. Аффилированный персонал — это гарантия удачно начатого дела и пошагово продвижения предприятия с целью реализации ее искусству ведения бизнеса и укрепления позиций на рынке.

Разработанная классификация была предложена к использованию в деятельность ООО Компании «Таймерс» с авторитарным руководством, с представлением о человеке как о работнике безынициативном, недобросовестном, не готовым к ответственности, желающим, чтобы им руководили. Для достижения целей у предприятия преобладают способы управления, как жесткий контроль, так и строгое руководство.

В компании были проведены исследования, с целью изучения доминирующих факторов, влияющих на эффективность управления персоналом. Самыми результативными факторами стали «Дополнительные льготы» и «Стимулирование работы от объёма продаваемой продукции». После того, как в первый месяц были предоставлены бесплатные стоматологические услуги, компания увеличила товарооборот на 12 % и производительность труда на 15 %. В последующие месяцы была согласована система мотивации — 10 % от продаж. Таким образом, удалось укрепить трудовую дисциплину, сократить потери рабочего времени на 17 %, и увеличить товарооборот компании.

Можно сделать вывод, что данные разработки актуальны и приносят на практике действенный результат. Так же есть положительная тенденция, для дальнейших исследований в ООО Компании «Таймерс».

Список литературы:

1. Романова М.В. Управление проектами: учебное пособие. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2009. — 256 с.
2. Шекшня С.В. Управление человеческими ресурсами в России и СНГ: сегодня и завтра//Управление персоналом 2008. — № 6. — 18 с.

АЛГОРИТМ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ КОМАНДЫ В ПРОЕКТНОМ УПРАВЛЕНИИ НА ПРИМЕРЕ ООО КОМПАНИИ «ТАЙМЕРС»

Михалёва Ольга Вениаминовна

*магистр менеджмента 2 года обучения Торгово Экономический
Институт Сибирского Федерального Университета
E-mail: Mikhalyowa.Olya@yandex.ru*

С целью выделить факторы, наиболее влияющие на результат работы группы, предложим компании «Таймерс» модель работы команды, которая основана на групповой эффективности.

Рассмотрим эту модель поэлементно:

1. Групповая эффективность — основная характеристика команды:

- фактический результат работы команды;

- состояние группы как союза людей, производящих некоторый продукт;
- воздействие, которое оказывает опыт работы в группе на отдельного человека.

Принимается, что группа работает эффективно в следующих случаях:

- когда продукт работы группы соответствует стандартным требованиям к исполнению со стороны тех лиц, которые являются заказчиками или оценивающими работу;
- способность команды работать вместе над выполнением последующих заданий возрастает;
- опыт группового взаимодействия при усреднении впечатлений отдельных членов команды в большей степени приносит удовлетворение, чем напрягает и раздражает, т. е. группа удовлетворяет, а не разочаровывает ожидания и потребности всех своих членов.

2. Процессуальные критерии эффективности. Предполагается, что общая эффективность работы команды является функцией следующих процессуальных критериев:

- активности членов команды, или уровня усилий, приложенных ими в ходе выполнения задания;
- осведомленности, или наличия необходимых для выполнения задания знаний и навыков;
- выбора командой для решения задачи именно тех стратегий, которые соответствуют структуре и характеру задания.

Иначе говоря, для решения вопроса о том, насколько групповой процесс способствовал или препятствовал выполнению задания нужно проследить:

- достаточно ли напряженно работала группа;
- проводили ли члены, команды экспертизу для того, чтобы совершенствовать процедуры выполнения задания и использовать те знания и навыки, которые имелись у членов команды;
- нашла ли группа тот подход, который адекватен заданию, и сумела ли реализовать этот подход, эту стратегию.

Возможны два пути воздействия на группу, чтобы обеспечить эффективную работу команды в соответствии с этими критериями. Первый, поверхностный и ситуативный состоит в том, чтобы дополнительными инструкциями, призывами и санкциями повлиять на членов команды в ходе выполнения работы. Второй путь, более, долгий, трудоемкий, но и более обнадеживающий, состоит в том, чтобы сформировать и направить группу так, что эффективный групповой процесс возникнет в ней естественным образом [3, с. 113—138].

Способность участников проекта повлиять на сроки и стоимость проекта и окончательную стоимость проекта максимальны в начале проекта и уменьшаются по ходу выполнения. Главная причина этого состоит в том, что стоимость внесения изменений в проект и исправления ошибок в общем случае возрастает по ходу выполнения проекта. Уровень неуверенности и, следовательно, риск не достижения целей наиболее велик в начале проекта. Уверенность в завершении проекта, как правило, увеличивается по ходу выполнения проекта [1, с. 958].

Последующие элементы модели Дж. Хакмана — организационный контекст, дизайн группы, групповая синергия, материальные ресурсы — являются параметрами влияния на процессуальные критерии эффективности.

3. Организационный контекст. В это понятие включаются особенности: систем, существующих в организации: поощрения, обучения, информации.

Через систему поощрения работников можно усилить мотивацию, а следовательно, и активность участников в выполнении задания. Так установлено, что группы, перед которыми ставятся относительно сложные промежуточные цели и которым сообщают текущие результаты их работы относительно этих промежуточных (контрольных) целей, вкладывают значительно больше усилий в работу. Оказывается важной и форма поощрения: оно должно быть направлено на группу, но не на отдельных членов, так как поощрение отдельных людей может вызвать разногласия и соперничество.

К организационному контексту относится также и система повышения квалификации и обучения, существующая в организации и призванная пополнять знания и развивать у сотрудников навыки, используя консультации, тренинги и т.п. При этом следует позаботиться не только об обеспечении соответствующих ресурсов по обучению, т.е. специалистов, способных обучить, но и предусмотреть доступность и возможность дальнейшего обращения за обучающей поддержкой.

В некоторых организациях функционируют информационные системы, обеспечивающие команду теми данными, которые позволяют осуществить правильный выбор стратегии выполнения задания. К такой информации относятся требования, идущие от характера задачи, и ограничения, в рамках которых должна быть выбрана стратегия, сведения о материальных ресурсах, необходимых для выполнения задания, сравнительный анализ результатов решения аналогичных задач разнообразными методами.

4. Дизайн группы. В дизайн группы включаются:

- оформление задания группе таким образом, чтобы оно было привлекательным для членов команды и мотивировало их на работу;
- подбор оптимальной по составу команды;
- создание групповых норм, способствующих работе.

Работа будет более активной и усердной в тех случаях, когда задание выглядит как целостный, осмысленный этап работы, который может завершиться фактически ощутимым, видимым результатом. Лучше, если этот результат значим не только для исполнителей, но и для широкого круга людей. Люди с большим вниманием относятся к той работе, которая требует от них разнообразных навыков, осмысленного труда, творчества, достаточно высокой культуры. Люди более активны при выполнении тех работ, ответственность за исполнение которых лежит на них непосредственно [2, с. 528].

Наконец, повысить активность, усердие в выполнении работ можно, давая команде регулярную обратную связь о том, как хорошо группа работает. Если же команда воспринимает свою работу как рутинную, вряд ли можно ожидать от нее продуктивной работы. Но, что самое опасное, в ней формируется внутригрупповая норма непродуктивной работы, и изменить эту форму бывает крайне тяжело.

При формировании, подборе оптимальной по составу команды, чрезвычайно важно, чтобы у членов команды было достаточно знаний и навыков, необходимых в работе. Это довольно сложная задача, поскольку необходимо не только включить в группу всех людей, имеющих высокую компетентность по вопросам, относящимся к заданию, но и обеспечить соображения внутриорганизационной политики [3, с. 17—19].

Большое значение имеет вопрос о количественном составе команды. Следует иметь в виду, что в больших группах негативные эффекты нарастают. По литературным данным оказывается, что наиболее продуктивны те группы, в которых чуть меньше исполнителей, чем казалось необходимым на первый взгляд.

Третий аспект дизайна группы связан с формированием групповых норм, которые способствуют выбору и осуществлению эффективной стратегии выполнения задания. Известно, что те команды, которые активно анализируют ситуацию выполнения задания и взвешивают альтернативные варианты решений, разрабатывают лучшую стратегию выполнения задания.

Однако такая активность не возникает в группах спонтанно, напротив, члены группы, как правило, не расположены, обсуждать вопрос о том, как могут вестись работы. Поэтому норму обзора

вариантов и планирования действий необходимо сформировать. Кроме того, групповые нормы, если они сильно, т. е. интенсивно, переживаются членами команды и разделяются всеми, способны регулировать поведение людей, что очень важно для эффективной реализации выбранной стратегии решения.

5. Еще один элемент модели - групповая синергия.

Под групповой синергией понимаем эффекты объединения людей в систему. Это, прежде всего специфические отношения между людьми и их отношение к работе, вызванные тем, что работа выполняется не индивидуально, а в группе.

Отношения в группе могут сказаться на выполнении задания позитивно и негативно. Потери вызываются тем, что в результате определенных отношений между людьми группа теряет время, энергию, не использует способности отдельных своих членов. Так, результаты исследований показали, что с увеличением количества членов команды величина вклада каждого члена группы в общее дело сокращается. Это явление получило название «социального безделья» или «диффузии ответственности».

Предотвратить эти потери можно, работая с чувством ответственности каждого члена команды и таким образом влияя на активность работников. Объединение людей в группу неизбежно ведет к дифференциации позиций людей в группе, появляются члены, имеющие более высокий статус в группе, и люди, обладающие меньшим влиянием на группу. Это положение группы чревато содержательными потерями и упущениями в работе, так как вклады отдельных членов могут рассматриваться и учитываться не по существу содержания, а по тому, кем они предложены. В группах часто случаются ошибки в оценках значимости и компетентности предложений, и чем лучше группа справляется с этой проблемой, тем более точным является групповое решение.

В связи с тем, что координация усилий в группе требует определенных временных и энергетических затрат, а жизнь все время вносит коррективы в разрабатываемые группой планы, некоторые команды начинают работать так, как будто нахождение качественной стратегии выполнения работы является уже конечным заданием и больше от группы ничего не требуется.

Происходит это потому, что в группе возникают отношения, при которых выполнение обязательств друг перед другом является более значимым, чем задание. Члены команды вновь и вновь собираются, вырабатывают планы, которые в дальнейшем не могут выполнить.

Предотвратить потери такого рода можно, если удастся вывести команду на понимание необходимости компромиссов и более гибкого поведения.

Рассмотрим теперь те преимущества, которые возникают в команде в силу специфических внутригрупповых отношений.

Некоторые команды оказываются способными создать такую атмосферу совместной работы, когда люди гордятся принадлежностью к данной группе, хотят работать с полной самоотдачей, единство и сплоченность людей ведут к тому, что каждое новое препятствие или трудность воспринимаются как вызов группе, который необходимо принять и преодолеть. Такие группы работают очень эффективно, однако неизвестно, как долго может сохраняться подобная атмосфера, если группа работает в неблагоприятных для нее условиях [5, с. 3—24].

6. Материальные ресурсы — те средства, которые предоставляются команде для выполнения задания, существенный элемент для обеспечения эффективности ее работы.

Таким образом, мы предложили авторскую модель работы команды ООО Компания «Таймерс», элементы которой позволили выделить факторы, влияющие на эффективность командной работы:

- условия, которые даются команде системами поощрения, обучения и информационного обеспечения, существующими в рамках организации;
- условия, обеспечиваемые дизайном группы — оформление задания, подбор оптимального состава команды, создание групповых норм;
- характеристики групповой синергии — величина вклада каждого члена группы, дифференциация позиций людей в команде, необходимость компромиссов и гибкого поведения участников;
- соответствующие задаче материальные ресурсы.

Предложив важнейшие критерии функционирования команды ООО Компания «Таймерс», необходимо отметить, что этот набор не является единственно верным или стандартным. Этот список должен дополняться, меняться и ранжироваться лидером команды в целях всесторонней адекватной оценки эффективности деятельности команды, исходя из сложившихся обстоятельств. Проводить оценку деятельности следует непрерывно по ходу работы команды. Только в этом случае высока вероятность достижения поставленных целей.

Список литературы:

1. Авдеев В.В. Управление персоналом. Оптимизация командной работы. Реинжиниринговая технология / В.В. Авдеев. — М.: Финансы и статистика, 2010. — 958 с.
2. Кравченко К.А., Мешалкин В.П. Организационное проектирование и управление развитием крупных компаний: методология и опыт проектирования систем управления. — М.: Академический Проспект, Альма Матер, 2010. — 528 с.
3. Снелл С.А. Человеческие ресурсы и ресурсная концепция фирмы // Российский журнал менеджмента. — 2010. № 1. — С. 113—138.
4. Чанько А.Д. Управленческая команда как источник динамических способностей фирмы // Российский журнал менеджмента. — 2008. — Т. 6. — № 1. — С. 3—24.

СЕКЦИЯ 10.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

НЕОБЫЧНЫЕ НАЛОГИ В РОССИИ

Андреева Нина Андреевна

студент 3 курса, специальность «Мировая экономика», ДВФУ,

г. Владивосток

E-mail: nina-andreeva92@mail.ru

Космачевская Анна Игоревна

студент 3 курса, специальность «Мировая экономика», ДВФУ,

г. Владивосток

E-mail: alisas92@mail.ru

Жабыко Людмила Ливерьевна

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент, ДВФУ,

г. Владивосток

E-mail: Livery54@mail.ru

Налоги в нашей жизни играют огромную роль, ведь от количества уплаченных налогов зависит благополучие страны, региона, города, в котором мы живем. За счет налогов содержится государство: выплачиваются пенсии, обеспечивается лечение, содержится армия. Еще ни одному государству за всю историю развития общества не удалось обойтись без налогов, так как ему необходима определенная сумма денежных средств для выполнения своих функций. Поэтому минимальный размер налогов определяется суммой расходов государства на выполнение его основных функций, и чем больше функций государство осуществляет, тем больше налогов ему необходимо собирать. Государство всегда стремится получить со своих граждан наибольшие денежные поступления, а предприимчивые жители, в свою очередь, придумывают новые ухищрения, чтобы избежать выплаты налогов [6].

Налоги играют немаловажную роль в укреплении экономической позиции России. Это один из важнейших экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на рыночную

экономику. Налоги помогают регулировать внешнеэкономическую деятельность страны, направленную на привлечение иностранных инвестиций. На сегодняшний день налоги являются основным источником пополнения государственного бюджета Российской Федерации, за счет них в 2010 году было сформировано 94,4 % федерального бюджета. Но, к сожалению, иногда кроме своей основной функции налоги еще являются средством пополнения карманов чиновников. Иногда их желание собрать побольше денег с граждан приводит к появлению необычных и даже странных налогов. На сегодняшний день в мире существует множество налогов, при этом, далеко не все из них логичны и обоснованы, некоторые необычные налоги из истории России только подтверждают это [4]. В работе рассмотрены странные и необычные налоги, которые когда-либо существовали в истории развития нашей страны.

Одним из косвенных налогов Древней Руси был налог на преступления. Так, в древнерусском правовом сборнике XIV—XV вв. «Русская Правда» была предусмотрена система особых податей практически за все виды преступлений. Например, человеку, убившему свободного человека, необходимо было оплатить в пользу князя налог, называемый вира: 40 гривен за убийство простого свободного человека и 80 за убийство представителей княжеской администрации. За тяжелые увечья и за убийство неверной жены взималось полувира, т. е. 20 гривен. В случае, если убийца был неизвестен, подать платила община-вервь, на территории которой находили убитого.

Пётр I — величайший реформатор в истории нашей страны. Совершив в 1697—1698 путешествие по Европе, русский царь решил изменить страну, чтобы преодолеть отсталость России от западного общества. Одной из главных помех на пути европеизации страны, по его мнению, были бороды, которые в то время носили бояре. В Европе бороды уже не носили, поэтому бояре с их длинной растительностью на лице выглядели нелепо. Чтобы привить своему народу европейскую культуру, Пётр издал указ, запрещающий мужчинам носить бороды. Но в силу того, что человеком он был образованным, он дал возможность особенно упрямым сохранить бороды, если те заплатят налог. Такой ежегодный налог поставил многих перед достаточно сложным выбором: согласно русским обычаям, православному мужчине необходимо было носить бороду длиной до груди [5]. Крестьянину разрешалось носить бороду бесплатно, то есть без уплаты налога, лишь у себя в деревне, а при въезде в город ему было необходимо заплатить 1 копейку.

Бородачей заставляли ходить в специальном неудобном зипуне со стоячим воротником. Если такой человек появлялся в другой одежде, то за каждый случай нарушения на него накладывали штраф. Были случаи, когда несостоятельных бородачей отсылали на каторгу за их долги перед государством [2].

Во времена Петра I был введен налог на неработающий капитал. Капитал, который не обрастал оборотом, считался бездельником, лишавшим казну ее законной прибыли (а это 5 % сбора с оборота) и считался контрабандой, подлежащей полицейской выемке. В начале Северной войны был выпущен Указ, гласивший: «Кто станет деньги в землю хоронить, а кто про то доведет и деньги вынет, доносчику из тех денег треть, а остальное на государя». Все торгово-промышленные обыватели должны были сообщать о своих пожитках, оборотных средствах, по которым рассчитывался налог, по первому требованию соответствующих учреждений [7].

В 1704 г. в России по указу Петра I был введен налог на бани. Думным людям и первостатейным купцам необходимо было платить налог с домашних бань по 3 рубля, простым дворянам, купцам и разночинцам — по 1 рублю, крестьянам — по 15 копеек. В скором времени оказалось, что в «среднем разряде» есть небогатые люди (солдаты, дьячки, прачки, просвирни и т. п.), которые не в состоянии платить за свои бани, поэтому через год их бани перевели на «крестьянскую» ставку [1].

В Башкирии в XVIII веке был введен налог на цвет глаз. Величина налога напрямую зависела от темноты цвета глаз: чем светлее были глаза у их хозяина, тем больший налог он платил. Этот налог был обусловлен тем, что по существовавшим тогда понятиям, коренной житель Башкирии, чьи родители были потомственными башкирами, должен был обладать угольно-черным цветом глаз. Соответственно, за глаза черного цвета платили наименьший налог. За них необходимо было платить всего лишь 2 алтына. Обладателям серых глаз нужно было платить уже семь алтын. За зеленые и голубые — по десять и тринадцать алтын соответственно. Тяжелее всех приходилось в Башкирии альбиносам. Таким образом башкиры пытались бороться за чистоту браков [7].

В марте 1910 Городская Дума города Симбирска ввела налог на велосипеды. Владелец данного транспортного средства должен был платить 50 копеек в казну города за предоставление права «езды по городу». После оплаты налога налогоплательщику выдавалась брошюра с правилами езды на велосипедах. Согласно правилам, велосипедистам запрещалось ездить по пешеходным тротуарам

(впрочем, немногочисленным в те времена), по паркам и садам, а также передвигаться по городу большими группами. На велосипед хозяин должен был повесить номерной знак [1].

Налоги не остались в стороне и от появившегося в начале XX века нового вида искусства — кино. Первая русская полнометражная кинокартина «Осада Севастополя» (1911) понравилась не только простым зрителям, но и высочайшим особам императорского дома, и, видимо, поэтому российский император Николай II приказал немедленно обложить кино налогом [7].

Налог на бездетность — самый известный налог в СССР. Его ввели в 1941 г. для того, чтобы мобилизовать дополнительные средства для оказания помощи многодетным матерям. Мужчины от 20 до 50 лет и замужние женщины от 20 до 45 лет, не имевшие детей, должны были платить 6 % от зарплаты государству. Пониженная ставка предусматривалась для граждан, получавших меньше, чем 91 рубль в месяц. Граждане, которые зарабатывали меньше 70 рублей, не платили налог. Налог не взимался с лиц, не имевших возможности завести ребёнка по состоянию здоровья, а также с тех, чьи дети погибли, умерли или пропали без вести на фронтах Великой Отечественной войны. Существовали льготы для учащихся средних специальных и высших заведений (до 25 лет), для Героев Советского Союза, для награжденных тремя степенями ордена Славы, для военнослужащих и членов их семей и т. д. Налог переставали взимать в связи с рождением или усыновлением ребёнка, но продолжали взимать в случае гибели единственного ребёнка. В конце 80-х льготы получили молодожены в течение одного года с даты регистрации брака. До этого молодым оставалось только конфузливо смеяться о необходимости родить сразу после свадьбы [3].

С древнейших времен алкоголь считают похитителем рассудка. Проблема с алкоголем в России всегда считалась одной из наиболее острых. Поэтому правители нашей страны всегда старались бороться с этой бедой. В попытках решить данную проблему в 1985 г. Горбачев придумал необычный способ борьбы с алкоголизмом — он ввел налог на алкоголь. Цены на алкогольную продукцию увеличились втрое, винодельческим совхозам на юге СССР было приказано вырубать все виноградники. Были запрещены сцены застолий в кинофильмах, пропагандировались безалкогольные свадьбы. Антиалкогольная кампания Горбачева, вызвала бурю негодования у населения страны и, скорее, обратный ожидаемому эффект. Участились случаи употребления некачественного алкоголя, что приводило к отравлениям людей. В ходе кампании бюджет страны потерпел значительные убытки,

и антиалкогольная кампания была быстро отменена. В 2006 году власти попытались ввести налог на алкоголь для развития винодельческой отрасли и садоводства. Госдума не приняла новый налог, учитывая плачевный опыт наших предшественников. Однако, в 2009 г. была запущена новая программа борьбы с алкоголизмом.

В 2003 г. законодатели решили установить налог на телевизоры и даже разработали законопроект, в котором рассчитали ставки. Владельцы квартир, в которых установлено не более трех телевизоров, должны были бы ежемесячно платить 3 % от МРОТ, то есть около 100 рублей, за большее количество телевизоров нужно было платить 30 % от МРОТ. В то время определить количество телевизоров в квартире, было невозможно. Каким образом чиновники собирались проверять, оплатил владелец телевизора налог или нет, никто не знает [4].

Еще одна «гениальная» идея — налог на воздух. В настоящее время Госдумой России готовится к рассмотрению законопроект, согласно которому воздух — такой же природный ресурс страны, как вода и полезные ископаемые, за который, соответственно, необходимо будет платить [6].

Деньги нужны всем! Мало кто может с этим поспорить. Нам постоянно необходимо покупать различные товары, необходимые нам. Это и продукты питания, и обувь, одежда и много других товаров. Конечно, большая часть финансов, оседает в карманах компаний и правительства. Компании получают деньги за счет производства товаров услуг. Что же касается государства, то его основной источник доходов — это налоги. Именно по этой причине работают государственные подразделения, контролирующие лиц, не желающих платить налоги. Несбыточная мечта всех налоговых органов — взимать с населения налоги, не связанные с непосредственной деятельностью, прибылью или возрастом человека. Как мы видим, попытки взимать такие налоги уже не раз встречались в истории страны. Как будет развиваться налоговая система нашей страны и чем она удивит нас в ближайшем будущем пока неизвестно, время покажет.

Список литературы:

1. Виряскин С.Е. Несерьезные налоги//Банкир.ру — 17.04.2006. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://bankir.ru/publikacii/s/neseryoznie-nalogi-1380323/> (дата обращения 22.04.2013).
2. История налогообложения//Налоги и финансовое право. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.cnfp.ru/tax/theory/history/> (дата обращения 20.04.2013).
3. Налог на холостяков, одиноких и малосемейных граждан СССР// Финансовая библиотека. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.mabico.ru/lib/1118.html> (дата обращения 22.04.2013).
4. Самые необычные и интересные налоги мира// [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://adslinez.ru/articles/347> (дата обращения 20.04.2013).
5. Самые необычные налоги мира//Бухгалтерия.ру — 25.11.2011. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.buhgalteria.ru/article/n52138> (дата обращения 20.04.2013).
6. Странные налоги в настоящем и прошлом// [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://www.fx57.net/ekonomika/strannye-nalogi-v-nastoyashhem-i-proshlom.html> (дата обращения: 25.04.2013).
7. Экзотические налоги//Налоги и финансовое право. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.cnfp.ru/fun/exotic_tax/ (дата обращения 20.04.2013).

СХОДСТВА И ОТЛИЧИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ОТ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Кутьева Дарья Александровна

*аспирант кафедры «Финансов» Санкт-Петербургского
государственного экономического университета,
г. Санкт-Петербург
E-mail: darnetta86@gmail.com*

Макарова Василиса Александровна

*канд. экон. наук, доцент кафедры финансовых рынков
и финансового менеджмента, Национальный исследовательский
университет — Высшая школа экономики,
г. Санкт-Петербург
E-mail: vasilisa_m@mail.ru*

Гражданский кодекс РФ делит юридические лица на две группы: коммерческие и некоммерческие организации [1, ст. 50]. Доля коммерческих организаций значительно превалирует: на одну некоммерческую организацию приходится приблизительно семь коммерческих организаций.

Основная цель статьи заключается в выявлении сходств и отличий между двумя группами юридических лиц, в том числе и в принципах организации финансов.

Прежде чем выявить отличия, необходимо найти общее между этими видами организаций:

1. Как коммерческие, так и некоммерческие организации работают в рыночной среде, то есть осуществляют деятельность как продавцы и как покупатели товаров и услуг.

2. Денежные средства представляются в равной степени центральным ресурсом.

3. Организации обоих секторов экономики должны зарабатывать средства, управлять ими, их инвестировать и тратить.

4. Организации третьего сектора также как и коммерческие организации должны покрывать текущие расходы поступлениями, планировать это на долгосрочную перспективу и находиться как минимум на уровне безубыточности.

5. Ведение бухгалтерского учета является обязательным для всех юридических лиц.

Исходя из этого, кажется, что существенных различий между коммерческими и некоммерческими организациями быть не должно. Однако существует целый ряд различий, которые основываются на структурных особенностях некоммерческих организаций, а именно [3, с. 6]:

1. Главная цель деятельности

Коммерческие организации: максимизация стоимости компании и благосостояния собственников.

Некоммерческие организации осуществляют деятельность для достижения целей, прописанных в Уставе организации, к которым относится оказание работ и услуг для членов организации и третьих лиц.

2. Направленность деятельности

Целью деятельности коммерческих организаций является извлечение прибыли, в то время как деятельность некоммерческих организаций направлена на достижение нематериальных целей

3. Распределение чистой прибыли

В коммерческих организациях вся полученная прибыль делится между участниками, а также идет на развитие компании.

В организациях третьего сектора вся прибыль направляется на достижение уставных целей.

4. Производимый товар и оказание услуг

Коммерческие организации производят частный, пользующийся спросом индивидуальный товар.

Деятельность некоммерческих организаций направлена на предоставление общественных благ.

5. Целевая группа

Целевой группой в организациях второго сектора экономики является конечный потребитель продукции; в организациях третьего сектора — члены организации и клиенты.

6. Сотрудники организации

В коммерческих организациях работу осуществляют штатные нанятые сотрудники, исполнители по договорам гражданско-правового характера, практиканты.

В некоммерческих организациях задействованы те же исполнители, что и в коммерческом секторе, а также к ним добавляются добровольцы (волонтеры), члены организации и Правления.

7. Источники финансирования

В коммерческих организациях — это заработанная прибыль, а также долевое участие в капитале других организаций.

В некоммерческих организациях источники поступлений делятся на внешние (государство, фонды, бизнес, граждане) и внутренние (членские взносы, доход от сдачи собственности в аренду, доходы

от вкладов, операции с ценными бумагами, доход от предпринимательской деятельности для достижения уставных целей).

8. Управление организацией

Для принятия решений в коммерческом секторе особое внимание обращают на поведение клиентов и конкурентов, а также поведение на рынке.

Некоммерческие организации ориентированы на общественные потребности и государственное нормирование. Рыночное управление часто не существует или вторично. Члены управляют организацией демократично.

9. Контроль успеха

В коммерческом секторе разработано достаточно много показателей для измерения эффективности деятельности. Преобладают определенные рыночные величины: прибыль, выручка, оборот, ROI (рентабельность инвестиций, доход на вложенный капитал).

В некоммерческом секторе нет индикатора для оценки общей эффективности, проблематичная унификация целей и измерение полезности. В настоящее время показатели измерения успеха деятельности некоммерческих организаций ещё широко не развиты.

10. Организационно-правовые формы

В статье 50 ГК РФ приведены организационно-правовые формы для обоих секторов экономики. Для коммерческих организаций этот перечень является закрытым: ОАО, ЗАО, ООО, Полное товарищество, коммандитное товарищество, производственный кооператив, ГУП, МУП.

Для некоммерческих организаций — открытым: потребительский кооператив, общественная и религиозная организация, учреждение, благотворительный фонд и иные фонды, а также другие формы, предусмотренные законом. По сути, к некоммерческим организациям относятся все юридические лица, которые не являются коммерческими. В настоящее время существует более 20 организационно-правовых форм некоммерческих организаций [4, гл. II].

11. Правоспособность

Коммерческие организации обладают общей, или универсальной правоспособностью, т.е. они имеют гражданские права и выполняют гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных законом.

Некоммерческие организации обладают специальной (ограниченной) правоспособностью, т.е. они могут иметь только те гражданские права и обязанности, которые предусмотрены в ее учредительных документах и соответствуют целям ее деятельности.

12. Регистрирующий орган

Регистрирующим органом для коммерческих организаций является Федеральная налоговая служба, для некоммерческих организаций — Министерство юстиции.

Исходя из наличия сходств и отличий, можно выявить, что существует разница и в принципах организации финансов.

Можно выделить следующие принципы организации финансов коммерческих организаций, реализуемых через осуществление хозяйственной деятельности и рассмотреть их применимость к некоммерческим организациям [2, с. 35]:

1. хозяйственная самостоятельность. Этот принцип реализуется через самостоятельный выбор коммерческими организациями всех форм собственности сферы деятельности, источников финансирования, направления расходов, вложений денежных средств с целью максимизации стоимости компании. Всё же о полной хозяйственной самостоятельности речи не может идти в силу того, что государство регламентирует отношения коммерческих организаций с бюджетами всех уровней.

В некоммерческих организациях данный принцип не работает, так как на их деятельность не только государство оказывает влияние, но и те субъекты (грантодатели, жертвователи), которые выделяют денежные средства некоммерческим организациям на реализацию проектов, определяя направления расходов. Цель деятельности некоммерческих организаций в корне отличаются от целей, которые преследуют все коммерческие организации: они не извлекают прибыль и не повышают благосостояние своих членов / учредителей.

2. самофинансирование. За обеспечение конкурентоспособности коммерческой организации отвечает именно этот принцип. Под самофинансированием понимается финансирование за счет собственных денежных средств (прибыль, амортизационные отчисления) производства и реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг.

Некоммерческие организации работают в основном за счет привлеченных источников финансирования (субсидии, гранты, пожертвования).

3. материальная ответственность. Данный принцип действует в полной мере для всех юридических лиц и означает наличие ответственности за ведение и результаты финансово-хозяйственной деятельности. Реализация этого принципа различна для организаций, их руководителей и сотрудников. Для всех видов организаций этот принцип реализуется через систему штрафов, пеней, неустоек, а также к ним может быть применена система банкротства. К руководителям организаций применяется система штрафов, вплоть до уголовной

ответственности; к сотрудникам организации — штрафы, лишение премий, дополнительных выходных дней, вплоть до увольнения.

4. материальная заинтересованность / финансовое стимулирование. Заинтересованность в результатах деятельности коммерческой организации, основной целью которой является извлечение прибыли, проявляется не только у самой организации и её сотрудников, но и у государства. Этот принцип реализуется для коммерческой организации посредством своей инвестиционной деятельности или создания государством благоприятных условий для развития деятельности предприятий. Интересы сотрудников находят выражение в повышении заработной платы, в получении премий, вознаграждений. При повышении рентабельности предприятий и увеличении производства наблюдается рост налоговых поступлений в бюджеты соответствующих уровней, в которых заинтересовано государство.

Финансовое стимулирование деятельности некоммерческой организации зависит от способа финансирования: за счет целевых источников или за счет поступлений от предпринимательской деятельности. Но не стоит забывать о том, что цель некоммерческих организаций заключается не в получении прибыли, а в решении социально-значимых задач. Соответственно принцип материальной заинтересованности сотрудников плохо реализуется в некоммерческом секторе. Штатных сотрудников достаточно мало, в основном люди привлекаются на конкретные проекты на определенный срок либо трудятся на добровольных началах. Люди приходят трудиться в некоммерческий сектор по призванию, желая оказать общественно полезные услуги. Грантодатели и жертвователи выделяют денежные средства на реализацию конкретных проектов, а не на выплату заработной платы сотрудникам, поэтому невысокая заработная плата штатных сотрудников компенсируется свободой творчества, гибким графиком работы. Государство должно быть заинтересовано в деятельности некоммерческих организаций, в силу того, что они, самостоятельно решая многие социальные задачи, экономят бюджетные деньги. Государству для стимулирования деятельности третьего сектора необходимо предоставлять льготы, снижать налоговые ставки, но пока законодательство негибко в решении этих вопросов.

5. обеспечение финансовых резервов. Благодаря формированию финансовых резервов коммерческая организация имеет возможность стабилизировать свое положение в условиях колебания рыночной конъюнктуры. После уплаты налогов и взносов в бюджет предприятия формируют финансовые резервы из чистой прибыли.

Поскольку предпринимательская деятельность не является основным видом деятельности некоммерческих организаций, а порой

данные организации ей и вовсе не занимаются, то им не присуще формирование финансовых резервов. Однако благодаря использованию финансового менеджмента некоммерческими организациями можно открыть дополнительные источники прибыли для формирования финансовых резервов.

6. принцип гибкости / маневрирования. Этот принцип реализуется всеми юридическими лицами в связи с изменением конъюнктуры. Организациям всех форм собственности необходимо как можно быстрее адаптироваться к фактическим результатам, которые, как правило, отличны от ожидаемых.

7. принцип финансового контроля. Внутрифирменный финансовый контроль осуществляется на основе проведения аудита в организации. Данный принцип будет результативен, если будет затрагивать всю финансово-хозяйственную деятельность организации.

Некоторые грантодатели обязывают некоммерческие организации проходить аудиторскую проверку по окончании проекта.

Рассмотренные принципы являются основными для коммерческих организаций, реализующих предпринимательскую деятельность, однако главными принципами финансов некоммерческих организаций являются следующие:

1. внешнее финансирование (образование денежных фондов за счет членских взносов, пожертвований, грантов, благотворительной помощи, бюджетных ассигнований);

2. целевой характер расходования денежных фондов на основе утвержденной сметы (бюджета доходов и расходов);

3. затратность, убыточность деятельности (отсутствие получения прибыли, отсутствие самоокупаемости);

4. открытость финансов, общественный контроль, отсутствие коммерческой тайны в деятельности некоммерческой организации;

5. подотчетность лицу — источнику финансирования;

6. реализация общественных интересов, ведение деятельности, предусмотренной исключительно учредительными документами;

7. моральная и социальная ответственность участников некоммерческой организации за результаты ее деятельности.

Подводя итоги, следует ещё раз подчеркнуть, что между некоммерческими и коммерческими организациями существует больше различий, чем сходств. Соответственно, что касается вопросов управления некоммерческой организацией, то далеко не все методы финансового менеджмента, приемлемые в коммерческой организации, будут приемлемы в организации третьего сектора экономики, так как она по сути своей не является рыночной структурой. Цель и эффективность коммерческой организации выражается нормой

прибыли, в то время как цель и эффективность некоммерческой организации выражается в рациональном использовании имеющихся ресурсов.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/5_5.html#p583 (дата обращения: 23.04.2013 г.).
2. Корпоративные финансы: Учебник для вузов / Под ред. М.В. Романовского, А.И. Вострокнутовой. Стандарт третьего поколения. — СПб: Питер, 2011. — 592 с.
3. Некоммерческие организации: правовое регулирование, бухгалтерский и налоговый учет в свете последних изменений законодательства (6-е изд., перераб. и доп.) / под ред. Г.Ю. Касьяновой. — М.: АБАК, 2012. — 376 с.
4. Федеральный закон «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 г. № 7-ФЗ. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.consultant.ru/popular/nekomerz/71_2.html#p137 (дата обращения 06.05.2013 г.).

СЕКЦИЯ 11.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

МЕЖОТРАСЛЕВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ — КАК ОДИН ИЗ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЗЕРНОВОЙ ОТРАСЛИ

Давыдов Сергей Александрович

аспирант, МГУПП,

г. Москва

E-mail: davydov_sergev@mail.ru

Современная мукомольная промышленность является социально значимой отраслью агропромышленного комплекса. Это обусловлено тем, что продукты питания, вырабатываемые из зерна злаковых культур имеют высокую питательную ценность и являются важнейшей составной частью рациона человека. Поэтому, основным критерием продовольственной безопасности страны является стабильное обеспечение среднедушевого потребления продуктами переработки зерна.

Проведённые исследования, позволили характеризовать современное состояние отечественной мукомольной промышленности как критическое. Так, крупные комбинаты хлебопродуктов, способные производить продукцию в соответствии с государственными стандартами качества, испытывают прогрессирующие трудности, связанные с использованием производственных мощностей. Это во многом обусловлено снижением потребления хлебопродуктов населением и бесконтрольным со стороны государства ростом числа малых по производительности мукомольных предприятий, производящих муку, не соответствующую нормативам качества и представляющую угрозу здоровью людей. Данные Федеральной службы государственной статистики, свидетельствуют, что объемы производства муки в Российской Федерации составляют немногим более 10 млн. т в год (рис. 1), тогда как суммарная мощность крупных и средних мукомольных предприятий позволяют производить более 20 млн. т муки в год. В результате коэффициент использования

мукомольных мощностей в настоящее время в среднем по отрасли составляет 0,47 [1, 2]. Данный фактор оказывает непосредственное и наиболее сильное влияние на результаты функционирования мукомольных предприятий.

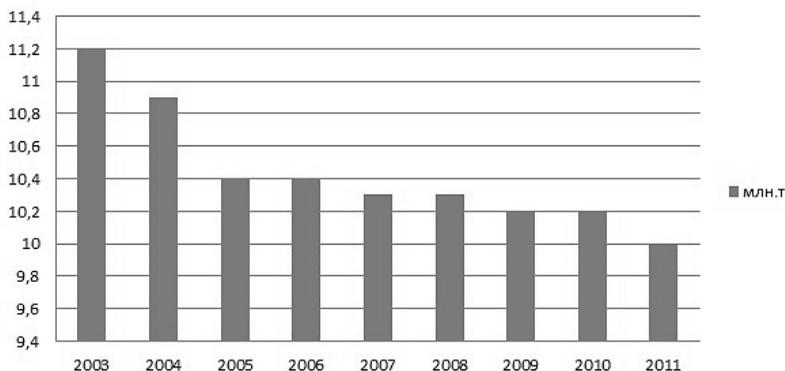


Рисунок 1. Объем производства муки в 2003—2011 гг., млн.т.

Наряду с этим, предприятия мукомольной промышленности испытывают трудности с закупками зерна для последующей его переработки. Так существующие механизмы поставок сырья на комбинаты хлебопродуктов полностью не отрегулированы, что создает предпосылки для спекуляций со стороны посреднических организаций и неоправданного увеличения цен на зерно.

Исследованиями установлено, что повышению эффективности работы комбинатов хлебопродуктов будут способствовать решения следующих задач:

- наращивание объемов реализации продукции путем совершенствования сбытовой сети;

- стабилизация цен и улучшение качества сырья, что может быть достигнуто путем заключения прямых договоров с непосредственными производителями зерна.

Реализация данных мер может быть обеспечена путем интеграции комбинатов хлебопродуктов, а также крупных и средних самостоятельных мукомольных заводов с организациями, являющимися звеньями технологической цепочки — от производства сырья (зерна) до выпуска готовой продукции (муки, крупы, комбикормов и т. д.). Таким образом, оптимальным вариантом станет создание замкнутой системы (зерноперерабатывающего холдинга), в которой

экономические интересы участников (мукомольных, комбикормовых цехов, хлебозаводов, сельскохозяйственных организаций и пр.) будут гарантированы заключёнными договорами. Для реализации концепции вертикальной интеграции необходимо пересечение и гармонизация интересов ее участников (табл. 1).

Таблица 1.

**Интересы субъектов вертикальной интеграции субъектов
зерноперерабатывающего холдинга**

Потребности комбината	Интересы мукомольного цеха	Интересы комбикормового цеха
Реализация продукции	1. Хлебозаводы 2. Экспорт муки	1. Животноводческие, птицеводческие хозяйства 2. Мукомольные заводы
Приобретение сырья	Растениеводческие хозяйства	

В результате интеграции мукомольные заводы (комбинаты хлебопродуктов) получают гарантированный рынок сбыта; увеличив производство муки за счёт экономии на постоянных расходах, смогут снизить себестоимость, повысят прибыль и рентабельность хозяйственной деятельности, создадут механизм гибкого ценообразования (система скидок с цен на муку) и т. д.

При приобретении зернового сырья непосредственно у производителя (минуя посредников) создаются исключительно взаимовыгодные условия для всех субъектов интегрированной компании. Мощные в финансовом отношении посреднические структуры практически монополизировали зерновой рынок. В результате цены производителей иногда в несколько раз ниже цен посредников, у которых промышленные предприятия закупают зерно крупными партиями. Не вызывает сомнения, что поставки от производителя зерна по более низким ценам создадут предпосылки взаимовыгодных отношений не только с хозяйствами, но и другими участниками интегрированной системы, поскольку цена сырья является базой ценообразования в системе (интегрированной компании).

Благоприятная ситуация будет складываться и у животноводческих, птицеводческих хозяйств, входящих в интегрированную структуру путем получения доступа к более дешевым комбикормам.

Интегрированная компания имеет больше преимуществ для получения квоты на экспорт муки. Кроме создания добавленной стоимости (при переработке зерна), экспорт муки будет способст-

вывать: укреплению кормовой базы (за счет увеличения отходов мукомольного производства, и кормов — части зерна, продажа которого становится не рациональной при компенсации); вывозу за рубеж продукции насыщенного спроса в России (муки); росту общей величины валютной выручки из-за более высоких (в сравнении с зерном) цен на муку.

Однако в настоящее время в экономической политике Россия приоритет отдается укреплению позиций экспортёра зерна. Однако, на наш взгляд, в силу ряда преимуществ экспорта муки и чтобы не утрачивать добавленную стоимость, ускорить экономический рост, важно добиться устойчивых темпов увеличения вывоза за рубеж готовой мукомольной продукции.

Экономические выгоды зерноперерабатывающего холдинга от реализации муки за рубежом связаны не только с расширением ниши рынка сбыта своей продукции, но и с более высокими ценами на неё на мировом рынке. Однако реализация данного направления требует совместных усилий интегрированной компании и государственных органов.

Проблема регулирования экономических отношений в интегрированных системах относится к разряду сложных и требующих особого внимания. Особую трудность представляют вопросы формирования организационно-правового статуса, достижения гармоничных взаимоотношений участников интеграции, консенсуса при принятии практических решений. Важным моментом является то, что даже при сохранении свободы деятельности участники интеграционного процесса остаются самостоятельными юридическими лицами и продолжают вести независимую хозяйственную деятельность. В таких условиях успех может быть обеспечен только при стабильном и неукоснительном соблюдении взаимных обязательств, установленных договорами, в противном случае — применения (предусмотренных в одном из разделов) штрафных санкций.

Сельскохозяйственные организации, производители муки, комбикормов и хлебозаводы заинтересованы иметь прямые отношения между собой без привлечения посреднических структур. Общим экономическим интересом для них является выгодное приобретение сырья и сбыт своей продукции.

Формирование зерноперерабатывающего холдинга путем интеграции с компаниями — представителями звеньев технологической цепочки (от сырья до реализации готовой продукции) может происходить без привлечения крупных инвестиций, не сопряжено с особыми рисками, создает потенциал повышения эффективности.

Таким образом, в обстановке стагнации экономики интеграцию мукомольных предприятий с организациями смежных отраслей можно рассматривать не только как важный шаг к выживанию, но и как стратегию устойчивого экономического развития.

Список литературы:

1. Мальцев В.А. Состояние и перспективы развития мукомольно-крупяной промышленности// Хлебопродукты, 2011, № 9 — 16 с.
2. Российский статистический ежегодник. — М.: Росстат, 2012. — 398 с.

СЕКЦИЯ 12.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН (1990 — НАЧАЛО 2000 ГГ.)

Еримбетова Кундузай Мырзаховна

*канд. ист. наук, ведущий научный сотрудник
Института истории государства КН МОН РК,
Казахстан, г. Астана
E-mail: erimbet_99@mail.ru*

Республика Казахстан, находясь в центре Евразии, с первых дней своей независимости возвела стабильность и безопасность в ранг наиважнейшей государственной политики. Кризис стал серьезным испытанием. Но, благодаря своевременной и последовательно реализуемой стратегии экономической модернизации, страна вышла из кризиса с честью [14, с. 278]. Казахстан, изначально провозгласив целью своего развития достижение социально-ориентированной экономики, основанной на конкуренции, развитии разнообразных форм собственности, не только сделал ответственный выбор, но и поставил себя в ряды цивилизованных стран.

Социально-экономический облик страны изменился кардинальным образом. Сформировались условия, когда действуют экономические сигналы, что позволяет сделать очень существенный вывод: механизм рынка запущен. На рынке сложилась ситуация, когда цены регулируют спрос и предложение, определяют движение товарных потоков, природу конкуренции, инвестиционные потоки, что уже характеризует развитие современного периода. Экономика Казахстана нуждалась в значительных, масштабных ресурсах для финансовой поддержки госбюджета и крупных предприятий.

С 1991 по 1995 годы масштабные реформы сопровождались спадом производства, усилением социальных диспропорций, повлекшими за собой снижение уровня жизни населения. В 1996 году

уровень жизни более одной трети населения был ниже показателя «прожиточного минимума». Экономисты и политики столкнулись с проблемой бедности и стали активно искать пути решения данной социальной проблемы. Очевидно, что эту проблему в рамках реализации программ государственных пособий решить невозможно.

Она тесно переплетается с проблемой оздоровления национальной экономики, обеспечением ускоренного роста производства. В 90-е гг. XX в. наблюдалось резкое ухудшение демографической ситуации, Казахстан стоял перед кризисом народонаселения в форме его депопуляции, представлял реальную угрозу национальной безопасности страны. Связано это с резким спадом рождаемости, увеличением смертности населения, активными эмиграционными процессами в республике. С 1960 по 1990 годы для Казахстана был характерен постоянный прирост населения. В 1992 году была отмечена максимальная численность населения — 16 млн. 582 тыс. человек [1, с. 145]. Однако уже с середины 80-х годов и особенно в 90-е годы в демографическом развитии государства наметились негативные тенденции. В 1997 году родилось всего 232 тыс. детей, что почти вдвое меньше, чем в 1987 году, на который пришелся пик рождаемости (417 тыс. человек). Соответственно коэффициент рождаемости снизился с 25,7 до 14,7 рождений на 1000 человек [11, с. 31]. Такого резкого уменьшения рождаемости в Казахстане не наблюдалось со времен второй мировой войны. На показатели рождаемости большое влияние оказывают семейно-брачные отношения.

Количество заключаемых браков значительно сокращалось. Коэффициент брачности соответственно уменьшился. Сократилось и число разводов за 1990—1997 годы, с 45,8 до 35,7 тысяч. Коэффициент разводимости снизился с 2,8 до 2,3 промилле [11, с. 33]. В республике возросло количество неполных семей, а также детей, родившихся вне брака. Начиная с 1991 года, стала увеличиваться смертность населения. Причем смертность среди мужчин, особенно трудоспособного возраста, продолжает расти быстрее, чем среди женщин. Наблюдающееся снижение младенческой смертности объясняется, в основном, общим снижением рождаемости. В результате снижения рождаемости и увеличения смертности естественный прирост населения за 10 лет (1987—1997 гг.) снизился в 4 раза. Со стороны специалистов, при сохранении таких тенденций к 2003 году в Казахстане прогнозировалась депопуляция населения. Потому что, соответственно снижается и средняя продолжительность предполагаемой жизни населения. По сравнению с 1990 годом она сократилась на 3,7 года и на конец 1997 года составила 64,4 года.

При этом у мужчин она составила 59 лет, а у женщин 70,2 года. Для сравнения в этот период в США средняя продолжительность жизни составляла у мужчин 73, у женщин 75 лет, в Германии соответственно 73,3 и 79,9 лет, в Японии — 76,4 и 82,5 года и т. д. Было известно, что женщины республики живут на 3—11 лет, а мужчины на 14—21 год меньше, чем в передовых развитых странах [11, с. 131]. Такого снижения средней продолжительности жизни за сравнительно короткий срок в Казахстане не наблюдалось с конца пятидесятых годов.

На демографическую ситуацию в стране большое влияние оказали и миграционные процессы. С приобретением независимости в 1991 году и установлением своих государственных границ в странах СНГ заметно усилилось миграционное настроение населения. В течение 1991—1997 годов и I полугодия 1998 года из республики выехало 2 млн. 171 тыс. человек, а прибыло лишь 592 тыс. Человек [9, с. 110]. Начиная с 1993 года, миграционная убыль стала превышать естественный прирост и общий прирост населения прекратился. В результате, численность населения уменьшилась на 940 тыс. человек и по состоянию на 1 января 1998 года составила 15 млн. 642 тыс. человек. Уезжали из республики в основном русские, немцы, украинцы, а также представители других этносов. Уезжали люди в активном, трудоспособном возрасте. Это квалифицированные рабочие кадры, ученые и специалисты с высшим и средним образованием. К примеру, количество выбывших людей из Казахстана в Кыргызстан с 1994 по 1998 годы больше, чем прибывших, что вызвано некоторой нестабильностью экономики. В целом, с 1993 года по сентябрь 2003 года с Кыргызстаном сохранялось положительное сальдо миграции. Наибольшее число эмигрантов отмечено в Костанайской, Восточно-Казахстанской, Карагандинской, Павлодарской областях. По данным Агентства РК по статистике за 1998 г. выбыло из Казахстана всего 243663 человек. Из них в Российскую Федерацию 178026 человек или 73,1 % от всего выбывших, в Германию — 44955 человек (18,4 %), в Украину — 4647 человек (1,9 %), в Узбекистан — 2682 человек (1,1 %), в Кыргызстан — 2046 человек (0,84 %) и т. д. Большинство мигрантов составляло население трудоспособного возраста (64,5 %) [8, с. 228]. Среди эмигрантов трудоспособного возраста 64,2 % имеют высшее, незаконченное высшее или среднее специальное образование. Среди трудоспособных эмигрантов в страны СНГ доля высококвалифицированных работников — 68,0 % [8, с. 229].

В известной степени эмиграция из страны компенсировалась репатриацией этнических казахов на историческую родину. Всего за 1991—1997 годы и I половину 1998 года в Казахстан прибыло более 39 тыс. семей общей численностью 170 тыс. человек [11, с. 34]. Большой отток мигрантов из Узбекистана и Туркменистана с приобретением независимости Казахстана и по сегодняшний день объясняется не только нестабильностью экономики в данных странах, но и ухудшением экологической обстановки, ущемлением прав и интересов граждан. Если за период с 1991 по 1999 гг. в Республику Казахстан переселилось 43 тыс. семей репатриантов или 181 тыс. 402 человека, а по данным областных (городских) управлений по миграции и демографии в период с 1991 года по 1 октября 2003 года из ближнего и дальнего зарубежья в РК прибыло 74 852 семьи (293 874 человек) оралманов (репатриантов) [9, с. 112].

Оценка уровня жизни населения во многих странах мира строится на статистике исследования семейных бюджетов. На основе полученных данных проводится анализ дифференциации доходов и расходов населения по различным социальным группам с отражением региональных особенностей.

Основным источником денежных доходов населения являются трудовые доходы. В 1997 году их доля в общем объеме денежных доходов составила 74 %. Сохранились различия в уровне и структуре получаемых доходов в городской и сельской местности. В 1997 году, как и в предшествующем, денежный доход городских жителей в 2,3 раза превышал его уровень на селе. Изменилась структура денежных расходов: снизилась доля расходов на питание с 49 % в 1996 году до 45 % в 1997 году. Удельный вес затрат на покупку непродовольственных товаров составил 22 % против 24 % в 1996 году, на оплату услуг — 17 % против 14 % [4, с. 72]. По данным баланса трудовых ресурсов за 1999 год всего численность трудовых ресурсов по республике составила 8,4 млн. чел., из них: экономически активное население — 7,1 млн. и экономически неактивное население — 1,3 млн. Человек [4, с. 73].

Эффективность рынка труда, определяемая долей занятого населения в трудовых ресурсах, составила в среднем за 1995—1999 годы 72 % [5, с. 47]. По существующей пропорции 45 % населения проживали в пустынных и полупустынных зонах неэффективного сельскохозяйственного производства, которые в силу объективных производственных затрат являются неконкурентоспособными. Наблюдалась естественная миграция трудоспособного населения в городскую местность. Были предусмотрены меры, способствующие

отселению людей из зон неэффективного производства в регионы, благоприятные для проживания и работы. В условиях снижения спроса на рабочую силу возникла проблема длительной безработицы для низко квалифицированной рабочей силы. Еще более обострилась проблема трудоустройства в сельской местности, в малых городах и рабочих поселках.

Появились семьи, где практически нет работающих членов семьи. На одно рабочее место по республике претендовало в среднем 29 безработных. На конец 1999 года уровень официально регистрируемой безработицы составлял 3,9 % и скрытой 2,5 %. По оценке экспертов Всемирного банка, доля безработных в Казахстане на начало 2000 года составила более 13,5 % от экономически активного населения, а по отдельным регионам до 20 и более процентов населения [5, с. 49]. Среди проблем, связанных с обеспечением занятости населения, особую тревогу вызывает безработица среди молодежи. Развал крупных сельскохозяйственных предприятий, неподготовленность сельского населения к условиям рыночных преобразований и неразвитость на селе мелкого, кустарного производства негативно сказались на занятости населения, особенно молодежи.

За девять месяцев 2000 г. наибольшее число молодежи было трудоустроено на промышленные предприятия, предприятия сельского хозяйства, транспорта и связи и в учреждения здравоохранения и образования. Важным направлением снижения социальной напряженности на рынке труда являлся дальнейшее развитие активных форм занятости таких как: организация квотируемых рабочих мест для слабозащищенных слоев населения, оплачиваемых общественных работ. Особое внимание уделено профессиональной подготовке, переподготовке и повышению квалификации безработной молодежи. Одной из мер активной политики на рынке труда является организация общественных работ. В целом по республике за девять месяцев 2000 года приняло участие в общественных работах 90,2 тыс. безработных, это 31,1 % от общего числа граждан, обратившихся в органы занятости [6, с. 4]. С января 2000 года введен в действие Закон Республики Казахстан «О прожиточном минимуме», являющийся законодательной базой для внедрения системы оказания социальной помощи. Законопроектом предусмотрена помощь семьям, имеющим среднедушевой доход ниже установленного уровня черты бедности.

Изменился этнический состав населения. С начала 90-х годов численность коренного казахского населения увеличилась на 1 млн. 230 тыс. человек и на 1 января 1998 года составила 8 млн.

130 тыс. человек [7, с. 55]. Началось постепенное старение населения. По сравнению с 1990 годом численность трудоспособного населения уменьшилась на 82,7 тыс. человек (на 1 %), детей и подростков — на 607,5 тыс. человек (на 11 %) [12, с. 50].

Основные итоги переписи населения 1999 г. свидетельствует, что численность граждан республики за межпереписной период (с 1989 г.) уменьшилась на 1246,0 тыс. человек или на 7,7 % [1, с. 148]. Поэтому для улучшения демографической ситуации в Казахстане Агентство по миграции и демографии РК разработало программу «Основных направлений демографической политики Республики Казахстан». Проект был принят Правительством РК и установлен контроль за их исполнением. Разрабатывались соответствующие программы и нормативно-правовые акты [2, с. 4]. Кроме того, был разработан План мероприятий по социальной поддержке и трудоустройству оралманов на 2003—2005 годы. План мероприятий был направлен на обеспечение системы их оптимального трудоустройства, возможности обучения и переквалификации. В результате проведенной работы появились положительные сдвиги в трудоустройстве оралманов. Так, из проживающих на территории республики 255630 оралманов трудоспособного возраста, трудоустроено 153714 человек (60 %), тогда как, на начало 2000 года эта цифра составляла лишь 32 %. Обзавелись подсобными хозяйствами 25241 семей оралманов, в том числе 21706 семьи имеют земельные участки и в содержании личных хозяйств имелось 40387 крупного рогатого скота, 8823 лошадей, 104599 голов овец и коз. Для организации своего собственного бизнеса, предпринимательского дела получили кредиты 94 семей и микрокредиты 1024 семей [11, с. 129]. Несмотря на проблемы с жильем и бытом, все большее количество оралманов проявило интерес к вопросу организации своего собственного бизнеса. Анализ количества ежегодной квоты иммиграции показал его резкое уменьшение с 10 тыс. в 1993 году до 600 семей в 2001 году [11, с. 130].

В то же время, с 2000 года наметилась тенденция роста миграционного настроения казахской диаспоры, проживающей за рубежом, особенно в Узбекистане, России и Туркменистане. В 1998 году вместо 3000 семей, предусмотренных по квоте иммиграции, фактически переселилось 3776 семей. В 1999 году при квоте 500 семей, прибыло 2663 семьи репатриантов, из них по квоте иммиграции 280 семей [9, с. 111]. В 2001 году квота иммиграции в количестве 600 семей была полностью выполнена. Активизирована работа по упорядочению эмиграционных процессов.

Возвращение оралманов — это акт восстановления исторической справедливости после сталинского режима. В годы тоталитаризма казахский народ потерял почти две трети своего демографического потенциала [3, с. 7]. После такой глубокой национальной катастрофы казахи смогли возродиться только благодаря демографической молодости в первоначальной стадии развития своего народонаселения. Этнодемографическая структура народонаселения Казахстана постепенно восстанавливается в своем первоначальном евразийском облике. По демографической структуре по возрасту Казахстан еще молодая республика — средний арифметический возраст всего 27 лет. По критериям ООН страна еще не достигла начальной стадии процесса старения (всего 10 % — старше 65 лет, а среди казахов — менее 7,0 %) [15, с. 117].

В процессы межобластной и внутриобластной миграции в 1991—2007 гг. Были вовлечены более 4,7 млн. человек. В конце 2008 года численность внутренних мигрантов стабилизировалась на уровне 300,0 тыс. человек в год [10, с. 101]. Основная часть внутренних мигрантов — сельское население. Перемещение мигрантов происходило стихийно. Среди определенной части внутренних мигрантов отмечается маргинализация, что превращает их в группы высокого социального риска.

Реализованная программа «Нурлы кош» была направлена не только на рациональное расселение и содействие в обустройстве этническим казахам, соотечественникам, проживающим за рубежом, но и гражданам Казахстана, проживающим в неблагоприятных регионах страны в интересах демографического и социально-экономического развития регионов. Программа предусматривала определение зон расселения в соответствии с действующими программными документами, принятие комплекса социально-экономических и организационных мер, стимулирующих расселение и обеспечивающих адаптацию и интеграцию участников программы «Нурлы кош» в соответствующих зонах расселения. Решение об участии, выбор места проживания и работы в зонах расселения участником Программы осуществлялось на добровольной основе. При этом численность этнических казахов, привлекаемых в качестве участников программы, определялась ежегодной квотой оралманов. Численность соотечественников — участников программы была включена в квоту привлечения иностранной рабочей силы. Численность граждан Казахстана, проживающих на неблагополучных территориях страны, определялась на основе квоты для внутренних мигрантов, которая формировалась исходя из потребностей зон расселения на основе

спроса работодателей на конкретные виды специальностей и с учетом реализации прорывных проектов. В программе для каждой из вышеуказанных категорий предусматривалась определенная социальная поддержка. Отрицательное сальдо миграции в 2004 году перешло в положительное, когда число приехавших в республику превысило число уехавших из нее.

В будущем, в связи с прогнозируемым экономическим ростом ожидается миграционный «бум» в форме трудовой миграции, в основном из сопредельной Средней Азии. Для регулирования механизма контроля внешней трудовой миграции заложена определенная правовая база. Это обеспечивается законами РК «О занятости населения», «О лицензировании», Правилами выдачи лицензии на деятельность, связанную с привлечением иностранной рабочей силы, а также вывозом рабочей силы из Республики Казахстан за границу и определения квоты, условий и порядка выдачи разрешений работодателями на привлечении иностранной рабочей силы в Республику Казахстан.

Динамика привлечения иностранной рабочей силы показывает ежегодный рост. Если в 2001 году было привлечено 10,7 тыс. иностранных работников, а в 2004 году привлечение достигло 17,2 тысяч единиц, в 2005 году привлечено 24,7 тысяч иностранных работников [10, с. 102]. Лидирующие страны-импортеры рабочей силы, привлекаемой в республику: Турция, Китай, Великобритания, Индия, Югославия, Италия, США, Румыния, Филиппины. Из стран СНГ наибольшая численность иностранных специалистов прибыла из России, Кыргызстана, Узбекистана.

За годы независимости Республика Казахстан стала активным участником мировых миграционных процессов, являясь страной въезда, выезда и транзита. Позитивными факторами развития и стабилизации миграционных движений в Казахстане являются политическая стабильность, значительное улучшение социально-экономической ситуации, повышение уровня жизни, следствием чего является снижение миграционного оттока населения из страны, а также увеличение притока иммигрантов из других государств.

Проводимая Республикой Казахстан миграционная политика принесла свои положительные результаты — миграционные процессы к началу нового столетия стабилизировались. Начиная с 2002, наметилась устойчивая тенденция снижения отрицательного сальдо миграции и перехода его в 2004 году в положительное. В структуре миграционных потоков, прибывших в 2007 году в республику, значительную часть представляют казахи — 78,2 % от общей

численности прибывших, русские — 12,5 %. В числе выбывших мигрантов из республики русские составляют 69,5 %, украинцы — 8,1 %, немцы — 7,1 % [11, с. 139].

По демографической характеристике Казахстан — самая разнообразная страна, здесь совместно уживаются и восточные, и западные типы демографического поведения. По плотности населения 6 человек на 1 кв. м., поэтому можно ожидать «демографического давления» со стороны перенаселенного Китая, стран Средней Азии, особенно аграрно-перенаселенного Узбекистана, в форме стихийной трудовой миграции.

Казахстан за прошедшие годы независимости успешно справился с глобальными вызовами. Устойчивое развитие Казахстана во многом состоялось благодаря эффективной внешней политике, осуществляемой под руководством Президента страны. Курс на развертывание внешних связей и широкомасштабное привлечение иностранных инвестиций позволил Казахстану не только поднять экспортноориентированные отрасли, увеличить добычу сырья, но и усилить его конвертируемость. Тем самым повысилась привлекательность внутреннего рынка, притягательного для импортных товаров, для зарубежных инвесторов, были созданы условия для стабилизации экономики. В результате настойчивых усилий, комплекса целенаправленных мер, удалось создать достаточно благоприятный климат по привлечению иностранных инвестиций. В таких отраслях, как нефтегазовая, черная и цветная металлургия, иностранные инвестиции превысили 82 % общего объема, более 83,9 % [13, с. 46] составили прямые иностранные инвестиции.

Сегодня Казахстан занимает достойное место в мировом сообществе, надежно обеспечена территориальная целостность и неприкосновенность страны. Стержнем внешнеполитической стратегии Президента Казахстана являются многовекторность и евразийство. По мнению ряда российских экспертов, «феномен Н.А. Назарбаева — сильной и эффективной президентской власти в Центральной Азии» — позволил сохранить региональную стабильность и запустить интеграционные процессы в Евразии [13, с. 14].

В середине 2010 года численность всего населения Казахстана перевалила за 16650 млн. человек. Из них казахи составили 64 %, русские — 23 %. Остальные 137 этносов имеют самую разную численность — от 0,5 млн. (узбеки и украинцы) до нескольких человек. В многонациональном Казахстане 8 этносов имеют численность более 100 тысяч и сколько же — более 20 тысяч. По языковым группам преобладают тюркоязычные (72 %), затем

следуют славяноязычные (26 %). По религиозным признакам представители ислама составляют около 75 %, православные — более 20 % и другие — не более 5 % [15, с. 115]. По мнению известного демографа Казахстана М. Татимова: «...Вероятность межрелигиозных и межнациональных конфликтов в Казахстане исключается, так как все диаспоры являются насильственно депортированными не только в годы колонизации, но и в годы советского тоталитаризма (особенно во время войны и в годы освоения целины). По этим вполне объективным причинам здесь малая вероятность для фундаментализма и сепаратизма».

В социально-экономическом отношении в 2010 году Казахстан, несмотря на сохранявшиеся кризисные явления в мировой экономике, преодолел рецессию и вышел на позитивную динамику практически во всех отраслях экономики, что стало прямым результатом правильно выбранной стратегии, принятых системных антикризисных мер и мощной финансовой поддержки экономики за счет накопленных собственных средств.

Список литературы:

1. Еримбетова К.М. Миграционная политика советского государства в Казахстане (1960—1990 гг.) / Монография. — Алматы: «Тарих тағылымы», 2009. — 192 с.
2. Закон РК «О внесении изменений и дополнений в Закон РК «О миграции населения» от 01.03.2001 г. № 160-ІІ — с. 16; / «Программа демографического развития Республики Казахстан на 2001—2005 годы» (— 10 с.), утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 30 октября 2001 года, № 1380 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.demomigration.kz/programmi.htm> (дата обращения 10.05.2013); <http://reflaw.narod.ru/HTMLs/lows/kazakh/migr.htm> (дата обращения 10.05.2013).
3. Козыбаев М.К., Алдажуманов К.С. Тоталитарный социализм: реальность и последствия. — Алматы: Фонд «XXI век», 1997. — 28 с.; Татимов М., Татимова Т., Татимова М. Голощекинский голодомор. — Алматы: «Типография ЦАУ», 2010. — 130 с.
4. НА РК. Ф. 63, оп. 1, д. 111, лл. 69—73.
5. НАРК. Ф. 63 оп. 1 пр. д. 385 лл. 47—49.
6. НАРК. Ф. 63 оп. 1 пр. д. 326 л. 4.
7. НАРК. Ф. 63 оп. 1 пр. д. 327 л. 55.
8. НА РК. Ф. 99 оп. 1 д. 5 л. 231.
9. НАРК. Ф. 63 оп. 1 пр. д. 312 л. 125.
10. НА РК. Ф. 53 оп. 1 пр., д. 516 лл. 99—102.

11. НА РК. Ф. 53 оп. 1 пр. д. 474 л. 139.
12. НА РК. Ф. 63 оп. 1 д. 261 л. 51.
13. Независимость Республики Казахстан — основа стабильного развития, единства и процветания страны // Материалы научно-практической конференции (г. Алматы, 7 декабря 2010 г.) — Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2010. — 92 с.
14. Первый Президент Республики Казахстан Нурсултан Назарбаев. Хроника деятельности. 2010 год. — Астана: Деловой Мир Астана, 2011. — 392 с.
15. Татимов М., Татимова М. Глобализация демографии. — Алматы: «Типография ЦАУ», 2010. — 157 с.

«ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ»

Материалы международной заочной научно-практической
конференции

22 мая 2013 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 29.05.13. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 9,125. 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