



ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

*Сборник статей по материалам
XXXI международной научно-практической конференции*

№ 11 (31)
Ноябрь 2013 г.

Издается с февраля 2011 года

Новосибирск
2013

УДК 33.07
ББК 65.050
Э 40

Ответственный редактор: Гулин А.И.

Председатель редакционной коллегии:

Толстолесова Людмила Анатольевна — д-р экон. наук, доц., проф. кафедры финансов, денежного обращения и кредита Тюменского государственного университета.

Редакционная коллегия:

Елисеев Дмитрий Викторович — канд. техн. наук, доцент, бизнес-консультант Академии менеджмента и рынка, ведущий консультант по стратегии и бизнес-процессам, «Консалтинговая фирма «Партнеры и Боровков»;

Леонидова Галина Валентиновна — канд. экон. наук, доц., зав. лабораторией исследований проблем трудового потенциала ФГБУН «Институт социально-экономического развития территорий РАН»;

Наконечный Дмитрий Иванович — бизнес-консультант, преподаватель программ MBA Плехановской школы бизнеса “Integral”, Moscow Business School.

Э 40 Экономика и современный менеджмент: теория и практика.

№ 11 (31) сборник статей по материалам XXXI международной научно-практической конференции. — Новосибирск: Изд. «СибАК», 2013. — 228 с.

Учредитель: НП «СибАК»

Сборник статей «Экономика и современный менеджмент: теория и практика» включен в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

При перепечатке материалов издания ссылка на сборник статей обязательна.

Оглавление

Секция 1. PR и реклама	8
СТАНДАРТНЫЕ ЗАДАЧИ МЕДИАПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ В СМИ Каптюхин Роман Викторович	8
РАЗВИТИЕ МЕДИАБРЕНДИНГА И ЕГО СУЩНОСТЬ В СТАНОВЛЕНИИ МЕДИАКОМПАНИЙ Чаплыгина Марина Андреевна	14
Секция 2. Банковское и страховое дело	19
УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ НА ОСНОВЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА Кихаева Екатерина Николаевна Чанышева Венера Ахсановна	19
Секция 3. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит	29
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ: ЦЕЛЕВОЕ КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ Адамова Гюльнара Амучиевна	29
ПРЕДМЕТНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКИХ УГРОЗ — ПРАВОВОЙ АСПЕКТ Жильцов Андрей Вячеславович Зимин Алексей Александрович Янкевский Алексей Владимирович	34
ОСОБЕННОСТИ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ) В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРОЦЕССОМ Хапаев Ильяс Борисович Боташева Зухра Хасановна	40
РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Хапаев Ильяс Борисович Боташева Зухра Хасановна	46

**Секция 4. Инновационные подходы
в современном менеджменте** **52**

КОНКУРЕНТНЫЕ СТРАТЕГИИ ВЕНЧУРНЫХ ФИРМ 52
Бебрис Александр Олегович

УСПЕШНОЕ ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ 57
В ВЕНЧУРНОЙ ФИРМЕ
Бебрис Александр Олегович

ВЕНЧУРНЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ 62
Хмелев Игорь Борисович

**Секция 5. Мировая экономика и международные
экономические отношения** **68**

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНЫХ 68
ПАРТНЕРСТВ В МЕЖДУНАРОДНОЙ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
Алаторских Никита Юрьевич

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ 75
США И КНР
Дында Анастасия Владимировна
Жередий Юлия Сергеевна

СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ РЕГУЛИРОВАНИЯ 80
МИРОВОГО ФОНДОВОГО РЫНКА
Мазур Василий Алексеевич

ФОРМИРОВАНИЕ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ 85
ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ СОВРЕМЕННЫХ
ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
Малащук Дмитрий Валерьевич

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ 92
МЕХАНИЗМА ВЫЯВЛЕНИЯ ПРЕДПОСЫЛОК
МИРОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ
Мельник Алёна Алексеевна

ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ 99
ИНТЕГРАЦИИ В МИРОВОЕ ФИНАНСОВОЕ
ПРОСТРАНСТВО
Салминский Дмитрий Владимирович

Секция 6. Теория управления экономическими системами	105
РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ ОРГАНИЗАЦИИ Герасимов Кирилл Борисович	105
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Казак Оксана Алексеевна	117
Секция 7. Управление и развитие персонала	123
К ВОПРОСУ ОБ УКОМПЛЕКТОВАНИИ КАДРАМИ КУРОРТОВ ТУРИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА Дзанагова Татьяна Яковлевна	123
ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ Заиграева Мария Анатольевна	130
Секция 8. Управление проектами	136
ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ РИСК-КОНТРОЛЛИНГА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ГАЗОТРАНСПОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ Ахметова Венера Наилевна	136
ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТНОЙ КУЛЬТУРЫ В КОНТЕКСТЕ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОЕКТА Выходцева Елена Анатольевна Малышкин Николай Геннадьевич	142
Секция 9. Финансы и налоговая политика	150
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ Полномошнова Галина Петровна Горбыль Татьяна Владимировна	150
ПРОБЛЕМА СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА Полянская Дарья Андреевна Шульга Сергей Александрович Глотова Ирина Ивановна	156

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СДЕЛОК M&A МЕТОДОМ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ПОТОКОВ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ DCF Строганова Ангелина Александровна Балычев Сергей Юрьевич	161
ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ Султанова Лилия Файласовна Багаутдинов Рамиль Ильясович	168
Секция 10. Экономика и управление качеством	174
РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ Коновалова Ирина Александровна Газаева Фатима Мухамедовна	174
ПРОБЛЕМА ПЛАГИАТА В АСПЕКТЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА Лыскова Ирина Ефимовна	179
Секция 11. Экономика труда и управление персоналом	185
АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ СЕВЕРО-ВОСТОКА РОССИИ Жуков Андрей Юрьевич Бредникова Александра Михайловна	185
Секция 12. Экономические аспекты регионального развития	192
РЕГИОНАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО СТРАН АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОГО РЕГИОНА В ОБЛАСТИ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ МОРСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ Агеев Владимир Александрович Попова Людмила Анатольевна	192
ПОНЯТИЕ И ВИДЫ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В УПРАВЛЕНИИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ Бабыкина Лариса Ивановна	202
ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ ПОСЕВНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В УСЛОВИЯХ ИНТЕНСИВНОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ Данкевич Виталий Евгеньевич	208

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОЦЕССА РЕГИОНАЛИЗАЦИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ	215
Калякина Инесса Македоновна Ткаченко Юлия Григорьевна	
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ВЫСТАВОЧНЫХ УСЛУГ	221
Удалых Станислав Кузьмич	

СЕКЦИЯ 1.

PR И РЕКЛАМА

СТАНДАРТНЫЕ ЗАДАЧИ МЕДИАПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ В СМИ

Каптюхин Роман Викторович

*доцент кафедры Маркетинга и коммерции
Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики (МЭСИ),
г. Москва*

E-mail: RVKaptyukhin@mesi.ru

STANDARD TASK OF MEDIA PLANNING FOR THE ADVERTISING CAMPAIGN IN THE MEDIA

Kaptyukhin Roman Viktorovich

*associate Professor of Marketing and Commerce,
Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics (MESI),
Moscow*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются особенности медиапланирования в специальных программных продуктах и возможности оптимизации медиаплана при составлении эффективного плана размещения рекламы. Обозначены проблемы эффективности рекламы в современных средствах массовой информации. Выделены и проанализированы факторы, влияющие на эффективность рекламы в СМИ.

ABSTRACT

The article considers the peculiarities of media planning in special software programs and opportunities to optimize media plan in compiling an effective plan for advertising. Outlines different approaches to contemporary mass-media advertising efficiency. Special attention is paid to media ad efficiency factor analysis.

Ключевые слова: реклама, СМИ, медиапланирование, аудитория, рекламный бюджет, рейтинг, охват, частота, GRP.

Keywords: advertising, media, media planning, audience, advertising budget, rating, reach, frequency, GRP.

К рекламе в средствах массовой информации (СМИ) обычно относят рекламные объявления по телевидению (в основном, ролик, бегущая строка, заставки), Интернет (медийная и контекстная реклама), прессе (газеты и журналы), на радио, в наружной рекламе (различные щиты, крышные установки, брендмауэры и др.) и транспорт. Также можно добавить в этот список рекламу в кинотеатрах. Остальные варианты распространения рекламной информации будут относиться к другим формам маркетинговых коммуникаций, таких как стимулирование продаж, прямой маркетинг, связи с общественностью.

Реклама в самых популярных изданиях и передачах самая дорогая. Однако, они позволяют серьезно увеличить охват аудитории рекламной кампании. Поэтому, отказываясь от размещения в них, рекламодатель может потерять контакты с широким кругом потребителей. Рекламное обращение должно быть броским, выделяющимся, привлекающим внимание. Такое сообщение с большей вероятностью обратит на себя внимание потребителя. Вместе с тем получателю сообщения должно быть понятно содержание рекламы, от имени кого оно сделано, а также потребитель должен отличить рекламу от не рекламной информации. Форма и подача рекламного обращения должны соответствовать культуре, образованию и образу жизни, убеждениям целевой аудитории рекламной кампании [3, с. 56].

Реклама в средствах массовой информации отличается от других способов информирования аудитории воздействием на достаточно широкие круги населения и поэтому целесообразна для товаров и услуг широкого потребления и массового спроса. Когда у рекламодателя встает вопрос о выборе канала распространения рекламного сообщения, то основными доводами «за» и «против» принятия решений о размещении являются: соответствие аудитории средства и группе целевого воздействия; уровень тарифов (стоимости) за рекламные площади или эфирное время; география распространения или действия СМИ.

Комплексные рекламные проекты, интегрирующие в себя разные способы распространения и каналы коммуникации как правило строятся на одних и тех же рекламных идеях и творческих находках. Разные каналы распространения комбинируются таким образом, чтобы

возможности каждого средства распространения рекламы дополняли друг друга. При этом компания стремится к возникновению так называемого синергетического эффекта рекламной кампании.

Остановимся чуть более подробно на этапе составления и оптимизации основы рекламной кампании — медиаплана. Медиаплан представляет собой — схему размещения рекламных материалов в различных медиасредствах с указанием сроков, объемов, стоимости и характеристик каждого выхода. В данной статье мы не будем рассматривать основные понятия медиапланирования, они хорошо известны [2, с. 68].

Рассмотрим стандартные задачи медиапланирования для рекламной кампании:

- максимизация суммарного рейтинга рекламной кампании (GRP) при фиксированных затратах (A);
- минимизация рекламных (A) затрат при установленном значении суммарного рейтинга рекламной кампании (GRP);
- прогнозирование продаж и прибыли полученной от рекламы.

Рассмотрим более подробно процедуру составления медиаплана рекламной кампании. Предположим, что в результате анализа рынка и активности конкурентов определена собственная рекламная стратегия, обозначены цели рекламы, выделен бюджет на размещение рекламы, сами рекламные материалы имеются в наличии. Выделенный рекламный бюджет обозначим как A.

Рассмотрим два варианта оптимизации рекламной кампании:

1. в рамках утвержденного бюджета нужно добиться максимального охвата целевой аудитории;
2. минимизировать рекламный бюджет для достижения заданного уровня рекламного присутствия при наличии конкурентов.

В зависимости от конкретной ситуации задачи рекламы могут быть очень разнообразными. Формулировка задач рекламной кампании зависит от множества факторов: положения компании на рынке, жизненного цикла товара, цикла покупки, свойств товара, поведения конкурентов, финансовых возможностей компании и т. д. В описываемом примере ограничимся двумя стандартными целями рекламной кампании:

1. информирование целевой аудитории об уникальном торговом предложении (ценового или относящегося к потребительским характеристикам товара/услуги). В этом случае, как показывают специальные исследования, достаточно невысокой, минимальной частоты контактов (f), равной 1—2.
2. исходя из этих условий цель оптимизации рекламы можно сформулировать

следующим образом: достигнуть максимального охвата на с фиксированным рекламным бюджетом;

2. выведение товара на новый рынок и завоевание необходимой рыночной доли. Исследования зависимости рекламных затрат и доли рынка проводил Дж. Пекхэм [4, с. 54] при выводе новой марки на рынок «доля голоса новой марки должна составлять 1,5X доли рынка, которую марка должна получить ко второму году своего существования». В этом случае задача оптимизации рекламы может быть сформулирована следующим образом: минимизация затрат на рекламу для достижения заданной доли рынка [1, с. 50].

Для медиапланирования, как правило, используются специальное программное обеспечение. Программ по медиапланированию сегодня существует достаточно много. Наиболее известны следующие программные продукты: Galileo, PaloMARS, TV Planet, Super Nova, (TNS Gallup Media). Из менее известных отметим AGB WorkStation (AGB Television), PROBA-Media, CRATE, DataFriend (Comcon), OptiMedia (Клиент Сервис), Медиа-Планер (ExMedia) и др. Они предназначены для менеджеров по рекламе и используются как рекламодателями на для самостоятельной оптимизации рекламных кампаний, так и рекламными агентствами, разрабатывающими рекламу для своих клиентов.

Для работы с нужны рейтинги СМИ и цены выхода рекламы в них. В данном случае нас будут интересовать рейтинги по целевой аудитории. Если в списке рейтингов целевых групп нет рейтингов для рекламируемой товарной группы, то целевую аудиторию можно выбирать по уровню дохода или по социально-демографическим признакам. Например, если покупателями товара являются женщины среднего возраста со средним доходом, то нужно выбирать две соответствующие целевые группы, из которых далее выбираются СМИ, наиболее рекламно привлекательные в обеих группах.

Далее необходимо приступить к формированию рекламного пакета. в разных программных продуктах рекламные пакеты могут формироваться немного по-разному. В некоторых программах рекламные пакеты формируются путем отбора СМИ из рейтинговой таблицы или таблицы индексов согласно заданному критерию. Обычно в программе предусмотрено несколько критериев отбора средств при формировании рекламного пакета. Рассмотрим некоторые из них.

Например, формирование рекламного пакета по максимальным рейтингам. Другой вариант — формирование по максимальным индексам. При заданных условиях программа сформирует два

медиаплана с соответствующими параметрами (таблица 1). При этом используются условные данные.

Таблица 1.

Параметры медиаплана

Параметр	Фактическое значение	Оптимальное значение	Отклонение	Единица измерения	Комментарий
Reach(f)	76,2	68,3	7,9	%	Охват
f	10,3	5,2	5,0		Частота
GRP	783,8	358,5	425,3	%	GRP общий
GRP(TB)	187,4	36,1	151,4	%	GRP телевидения
GRP(P)	496,8	162,5	334,4	%	GRP радио
GRP(П)	99,6	160,0	-60,4	%	GRP прессы
A	64270,0	64200,0	0%	у.е.	Расчетный бюджет

Число выходов в выбранные СМИ вычислялось исходя из заданной суммы бюджета пропорционально индексам (S). В колонке фактическое значение приведены показатели медиапараметров для пакета, сформированного по максимальному индексу СМИ, а в колонке оптимальное значение — медиапараметры для пакета, сформированного по максимальному рейтингу, доле людей целевой аудитории, имевших контакт с одним выходом СМИ (охват одного выхода). Видно, что формирование рекламного пакета на заданную сумму по индексам позволило получить существенно более лучшие медиапоказатели как по охвату (76,2 % и 68,3 %), так и по средней частоте контактов (10,3 и 5,2).

Пакеты программ для медиапланирования предлагают различные варианты дальнейшей оптимизации. В данной статье мы их рассматривать не будем.

Подводя итоги надо отметить, что необходимым условием оптимизации рекламной кампании является наличие базы данных по рейтингам и другим характеристикам СМИ и аудитории, с учетом целевой группы. Дальнейшая оптимизация позволяет улучшить основные характеристики медиаплана, например охват на несколько процентов. Если необходимо минимизировать рекламный бюджет после составления предварительного медиаплана, это тоже возможно

В целом, разработка мультимедийной рекламной кампании — одна из самых сложных задач медиапланирования. Под медиамиксом принято понимать размещение рекламных материалов сразу в нескольких СМИ и, как правило, под типовым набором смеси

из СМИ (медиамикс). В настоящее время часто используется подход «раздельного» составления медиаплана для каждого из медианосителей. Однако такой подход не представляется нам оптимальным, поскольку в реальности медиамикс, призван решать единую рекламную задачу.

Использование современных программных продуктов при наличии необходимых данных позволяет интегрировать в медиаплан различные средства коммуникации. Также для полного использования потенциала программ для медиапланирования очень важна квалификация менеджера (плэннера).

Список литературы:

1. Каптюхин Р.В. Анализ эффективности рекламной деятельности с помощью функции зависимости прибыли от затрат на рекламу. — Проблемы маркетинга и управления: Межвузовский сборник научных трудов/ МЭСИ. М., 2003. — 130 с.
2. Романов А.А., Васильев Г.А. Каптюхин Р.В. Медиапланирование: учебно-практическое пособие М.: Изд. центр ЕАОИ, 2010. — 240 с.
3. Романов А.А., Каптюхин Р.В. Реклама. Интернет-реклама: учебно-практическое пособие М.: Изд. центр ЕАОИ, 2005. — 242 с.
4. Росситер Дж.Р., Перси Л. Реклама и продвижение товаров / Пер. с англ. М. Бугаев и др.; Под ред. Л.А. Волковой. СПб. и др.: Питер, 2000. — 656 с.

РАЗВИТИЕ МЕДИАБРЕНДИНГА И ЕГО СУЩНОСТЬ В СТАНОВЛЕНИИ МЕДИАКОМПАНИЙ

Чаплыгина Марина Андреевна

канд. экон. наук, доцент,

г. Курск

E-mail: ChaplyginaM@mail.ru

DEVELOPMENT OF MEDIABRENDINGA AND ITS ESSENCE IN THE FORMATION OF MEDIA COMPANIES

Chaplygina Marina

candidate of economic science, docent,

Kursk

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрено понятие медиабрендинга и инструментов его воздействия на конечного потребителя, значение медиабрендинга в развитии медиакомпаний. Определен комплекс составляющих для формирования медиабрендов с формированием определенных ценностей дающих возможность выделения конкурентов.

ABSTRACT

This article discusses the concept of mediabrendinga and its impact on the end user, the value of mediabrendinga in the development of media companies. Set of components for creating mediabrendov with the formation of certain values which give the possibility of competitors.

Ключевые слова: медиабренд, медиакомпания, медиабизнес, бренд, промоушн, маркетинг.

Keywords: mediabrand, media company, media business, brand promotion, marketing.

Технический прогресс и глобализация поменяли представление человечества о бизнесе. Вместо отдельных торговых фирм появились крупные корпорации, которые в борьбе за потребителей стали использовать брендинг. Бренд сменил репутацию торговца в коммерческом мире.

В результате одного из общепринятых определений бренд — это восприятие вашего продукта потребителем, это то, что живет в сознании потребителя. К числу инструментов медиабрендинга относятся:

- рекламные объявления;
- рекламные ролики;
- интернет-сайт компании, содержащиеся на нем анимированные ролики, презентации и т. д. [1].

При отсутствии конкуренции ситуация ведет к отсутствию потребности в существовании брендов. Появление конкуренции приводит к появлению брендов, требующихся для того, чтобы классифицировать схожие продукты. Бренды дают возможность узнать рациональные преимущества и эмоциональные достоинства продукции, поэтому у сильных брендов есть сильные конкуренты. В условиях рынка постоянно необходимо понимать, что конкуренция будет становиться ожесточенной, поэтому следует строить длительные перспективные отношения с потребителем и создавать его лояльное отношение к бренду.

На сегодняшний день брендинг как наука и искусство формирования долговременного покупательского предпочтения к конкретной товарной марке становится одной из самых важных проблем для маркетологов, так как он непосредственно связан с прибылью компании [3].

Формирование бренда должна включать следующие этапы (см. рис. 1).

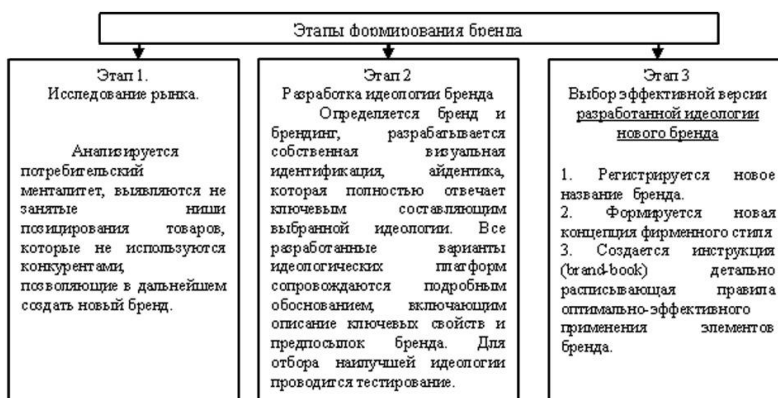


Рисунок 1. Этапы формирования бренда

Медиакомпании работают в области предоставления услуг, в сфере развлекательных и информационных технологий. Медиа-бренды не похожи на потребительские бренды. Они обладают такими особенностями как изменчивость, эмоциональность, интенсивность, непрерывность, пассивность потребления и социальная функция.

Чтобы сформировать медиабренд нужен комплекс таких составляющих, как информационное наполнение бренда (контент), структура и продвижение этого наполнения и другое. Комплексный медиабрендинг охватывает целенаправленную деятельность по возникновению у потребителя комплекса ощущений и отношений, которые вызывают представление с торговой маркой или компанией. Для комплексного подхода к формированию медиабренда можно отнести следующую схему применения элементов коммуникации (см. рис. 2).



Рисунок 2. Коммуникационные элементы в процессе формирования медиабренда

Каждый бренд обладает определенными ценностями, которые дают им возможность выделяться среди конкурентов. Во-первых, к ценностям можно отнести личность бренда, а именно совокупное восприятие и отношение потребителя к компании или торговой марке. Такое потребительское отношение измеряется как финансовый актив.

Во-вторых, выигрышную позицию бренд занимает в наборе приоритетов рекламодателя, которые вступают в коммерческие отношения с медиакомпанией. Если медиакомпания имеет ярко выраженный бренд и обозначение, то его потребительская аудитория точно определена. Соответственно рекламодатель знает, для кого предназначено его рекламное сообщение, и насколько эффективно для его доставки применение именно этого медиаканала.

С недавних времен формирование брендов медиакомпаний превращается в серьезный и существенный вопрос. С развитием цифровых технологий появляется все больше медиаканалов в сфере

маркетинговых коммуникаций и бренд оказывает значительное влияние на экономические процессы деятельности компании. С появлением новых технологических решений рост числа медиа-ресурсов будет продвигаться гораздо быстрее.

Рекламный рынок увеличивается медленными темпами по сравнению с объемом медиапредложений, и действующий рекламный сегмент придется дифференцировать на небольшие части. При этом каждая медиакомпания старается приобрести как можно более значительную часть. Успешный медиабренд компенсирует долю рынка, так как у него стоимость выше, чем у простых медиакомпаний. Ввиду того, что медиабренды точно сконцентрированы и работают на конкретно определенную аудиторию, пропорции между долей рынка и доходами медиакомпаний намного выше, поэтому могут получить более высокую долю в рекламных доходах.

Многие составляющие играют важную роль: как строятся отношения с потребителем, какая интонация имеет преимущество, как используются ресурсы медиаканала и так далее. Несмотря на то, что стратегия продаж в простых торговых компаниях меньше относится к СМИ, она является весомой составляющей. Промоушн и мерчандайзинг — обязательные компоненты в медиабизнесе, и медиакомпания уделяют им заметное внимание [4].

Предварительно нужно установить, что представляет собой завязка во взаимоотношениях между медиакомпанией и потребителем, и затем строить вокруг этого стратегию бренда.

Вместе с тем возникнет множество проблем. Управленческая проблема является одним из важнейших вопросов: управленческая структура медиакомпания, маркетинговые коммуникации и промоушн, подразделения бренд менеджмента [5].

Вследствие всего выше сказанного медиакомпаниям необходимо идти навстречу потребителю для результативного образования бренда, для чего будут нужны данные маркетинговых исследований и аналитическая работа подразделений компании. В свою очередь отдел маркетинга, находясь внутри процесса развития медиабренда, помогает изучить ожидания потребителей, и развитие экономических задач, и выработать способы доставки в аудитории информационных, рекламных и иных сообщений.

Список литературы:

1. Википедия [Электронный ресурс] — Режим доступа. — <http://ru.wikipedia.org>. (дата обращения 30.09.2013).
2. Зиенко А. Медиа-брендинг в ИТ: взгляд изнутри [Электронный ресурс] — Режим доступа. — <http://www.psycho.ru>. (дата обращения 25.09.2013).
3. Лесли де Чернатони. От видения бренда к оценке бренда [Текст]// Лесли де Чернатони. М.: ИД «Группа ИДТ», 2007. — 356 с.
4. Музыкант В.Л. Формирование бренда средствами PR и рекламы [Текст]// В.Л. Музыкант. М.: Экономист, 2006. — 606 с.
5. Усанов А. Экономические и правовые проблемы в условиях становления инновационной экономики, материалы научно-практической конференции. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — <http://www.ragrani.ru>. (дата обращения 05.10.2013).

СЕКЦИЯ 2.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ НА ОСНОВЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА

Кихаева Екатерина Николаевна

*студент-магистрант Башкирской академии государственной
службы и управления при Президенте Республики Башкортостан,
г. Уфа*

E-mail: kat-klokova@yandex.ru

Чанышева Венера Ахсановна

*научный руководитель, канд. техн. наук, профессор, доцент,
Башкирской академии государственной службы и управления
при Президенте Республики Башкортостан, г. Уфа*

E-mail: chanysheva_venera@mail.ru

FINANCIAL FLOWS MANAGEMENT IN A COMMERCIAL BANK ON THE BASIS OF LOGISTIC APPROACH

Kihaeva Ekaterina Nikolaevna

*undergraduate student-Bashkir Academy of Public Service and
Administration of the President of the Republic of Bashkortostan,
Ufa*

Chanysheva Venus Ahsanovna

*supervisor, Candidate of Science, associate professor, professor
of Bashkir Academy of Public Service and Administration of the President
of the Republic of Bashkortostan,
Ufa*

АННОТАЦИЯ

В статье раскрывается сущность управления финансовыми потоками в коммерческом банке на основе логистического подхода. Для этого определяется понятие финансового потока с точки зрения логистики, конкретизируются объекты управления финансовыми потоками в коммерческом банке, дается сравнительная характеристика деятельности маркетинговых и логистических служб банка, определяются и описываются этапы логистического процесса денежных потоков банка, а также классифицируются экономические методы банковской логистики.

ABSTRACT

The article reveals The essence of financial flows management in a commercial Bank on the basis of logistic approach. This is defined concept of the financial flow from the point of view of logistics, detailing the objects of financial flows management in a commercial Bank, comparison of the activities of marketing and logistics services of the Bank, identifies and describes the stages of the logistics process cash flows of the Bank, as well as classified economic methods of banking logistics.

Ключевые слова: управление финансовыми потоками; коммерческий банк; финансовая логистика; маркетинговые и логистические службы банка; этапы логистического процесса денежных потоков банка; экономические методы банковской логистики.

Keywords: management of financial flows; commercial Bank; financial logistics, marketing and logistic service of the Bank; the stages of the logistics process cash flows of the Bank; economic methods of banking logistics.

Для коммерческого банка объектом управления финансовой деятельностью являются финансовые потоки. После кризиса 2008 г. всему миру стали очевидны «слабые звенья» как глобальных, так и национальных финансовых систем. Наверное, не осталось ни одной корпорации, которая не ощутила бы на себе «ледяные объятия» кризиса. Возросшие кредитные риски, дороговизна заемных средств, проблемы с ликвидностью, дефолты партнеров — вот неполный список проблем, которые заставили задуматься о механизмах более эффективного управления корпоративными финансовыми потоками [5, с. 5]. В настоящее время в банковской практике происходит процесс совершенствования инструментария управления финансовыми потоками. Одно из таких направлений — финансовая логистика. Необходимость применения современного

логистического аппарата обусловлено действием таких факторов, как рост конкуренции на рынке финансовых услуг, негативными последствиями финансового кризиса (сокращение кредитной базы, рост волатильности валютного и рынка и рынка ценных бумаг, рост просроченной задолженности и т. д.).

Целью нашего исследования является раскрытие логистического подхода к управлению финансовыми потоками коммерческого банка. Для этого уточняется понятие финансовой и банковской логистики, обосновывается целесообразность перехода от традиционного подхода к логистическому подходу управления финансовыми потоками коммерческого банка, рассматриваются основные этапы логистического процесса управления денежными потоками коммерческого банка, а также осуществляется обзор современных методов банковской логистики в ходе которого выявляются достоинства и недостатки таких методов.

В литературе финансовая логистика определяется как наука об управлении, планировании и контроле за финансовыми потоками, направленная на их оптимизацию и синхронизацию во времени и в пространстве. В свою очередь, финансовый поток с точки зрения логистики представляет собой движение финансовых средств, циркулирующих в логистической системе, а также между логистической системой и внешней средой. Подход к управлению финансовым потоком, с точки зрения интегрированной логистической системы, позволяет задействовать принцип синергичности (за счет согласованности действий во всех взаимосвязанных процессах производства и обращения добиться большего эффекта в целом по структуре, чем при улучшении функционирования отдельных элементов). Применение логистического подхода позволяет максимизировать доходы, минимизировать потери и хеджировать риски [4, с. 16].

Интегрированные показатели работы коммерческого банка отражаются в банковском балансе. В зависимости от уровня детализации управленческих процедур и задач, которые возникают в процессе управления финансовыми потоками банка, объекты управления могут быть конкретизированы. Так, в качестве таких объектов могут выступать любые операции, присущие банку:

- привлечение вкладов (депозитов);
- предоставление кредитов;
- ведение счетов клиентов и банков-корреспондентов;
- осуществление расчетов по поручению клиентов и банков-корреспондентов;

- финансирование капитальных вложений по поручению владельцев или распорядителей инвестируемых средств, а также за счет собственных средств;
- кассовое обслуживание клиентов и банков-корреспондентов (в том числе использование системы кредитных карточек);
- выпуск платежных документов и иных ценных бумаг (чеков, аккредитивов, векселей, акций, облигаций и других);
- покупка, продажа и хранение государственных платежных документов и иных ценных бумаг и другие операции с ними;
- выдача поручительств, гарантий и иных обязательств за третьих лиц, предусматривающих их исполнение в денежной форме;
- приобретение права требования из поставки товаров и оказания услуг, принятие рисков исполнения таких требований и инкассация этих требований (форфейтинг), а также выполнение этих операций с дополнительным контролем за движением товаров (факторинг);
- покупка у организаций и граждан и продажа им иностранной валюты;
- покупка и продажа в России и за границей драгоценных металлов, природных драгоценных камней, а также изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней;
- привлечение и размещение драгоценных металлов на счета и во вклады и иные операции с этими ценностями в соответствии с международной банковской практикой;
- доверительные операции (привлечение и размещение средств, управление ценными бумагами и другие) по поручению клиентов;
- лизинговые операции;
- оказание консультационных услуг, связанных с банковской деятельностью;
- на договорных началах привлекать у других банков и размещать средства в форме депозитов, кредитов и совершать другие взаимные операции, предусмотренные уставами коммерческих банков;
- осуществление других операций, в соответствии с лицензией ЦБ.

Таким образом, логистические модели оптимизации деятельности коммерческого банка распространяются на всю совокупность работ банка: как на пассивные операции, связанные с мобилизацией — привлечение банком денежных средств со стороны, от других организаций и лиц, так и активные — размещение имеющихся у банка

денежных средств, вложение их в экономику, предоставление кредитов организациям и физическим лицам.

Организация логистической службы банка и, в частности, логистического сервиса связана с дополнительными затратами, но, способствуя привлечению новых и сохранению имеющихся клиентов, позволяет экономить значительные средства на мероприятия по расширению клиентской базы. При внедрении каждой услуги банки должны планировать в комплексе элементы ее формы и содержания в соответствии с особенностями банка, характером сегмента потребительского рынка этой услуги, заботясь о том, чтобы содержание услуги облекалось в соответствующую форму. Эти задачи могут быть выполнены совместно с маркетинговой службой, но сфера деятельности логистической и маркетинговой служб существенным образом отличаются друг от друга: они взаимодополняют, а не заменяют друг друга (см. табл. 1) [3, с. 41].

Таблица 1.

Сравнительная характеристика деятельности маркетинговых и логистических служб банка

Признак	Маркетинг	Логистика
Объект деятельности	Рынки и конъюнктура банковских продуктов	Сквозные финансовые потоки как неотъемлемый атрибут банковских услуг
Предмет деятельности	Оптимизация рыночного поведения потребителей банковских продуктов	Оптимизация управления сквозными финансовыми потоками при производстве банковских услуг и сопровождающего их логистического сервиса
Используемые методы	Методы исследования конъюнктуры рынка, спроса и предложения банковских продуктов	Системный подход к созданию финансовопроводящих цепей, планирование и управление системой логистического сервиса
Результаты	Стратегия производства и сбыта банковских продуктов	Системы, соответствующие целям логистики: обеспечение новых банковских продуктов, в нужное время, в необходимом количестве, необходимого качества, в нужном месте, с минимальными затратами

При переходе от традиционного к логистическому подходу управления финансовыми потоками необходимы некоторые структурные преобразования банка как логистической системы. Процесс организации сквозных финансовых потоков, а также финансовых потоков, сопровождающих их и проходящих через различные структурные подразделения банка при традиционном подходе является недостаточно скоординированным. Имеющиеся в банке службы, занимающиеся управлением корреспондентских счетов, в основном контролируют состояние входных и выходных финансовых потоков. Деятельность этих служб не исчерпывает всего многообразия финансовых потоков, прогнозирование которых требует совершенствования, как и организация повторяемости циклов сквозного финансового потока.

Примерный перечень функций логистической службы заключается в анализе, прогнозировании, управлении, оптимизации и контроле:

- входных и выходных финансовых потоков при производстве банковских продуктов;
- внутрибанковских финансовых потоков при производстве банковских продуктов;
- финансовых потоков, сопровождающих сквозной финансовый поток и формирующих доходы и расходы банка;
- сервисных потоков, сопровождающих реализуемые банковские услуги.

Цель деятельности логистической службы банка — анализ, прогнозирование и разработка предложений по организации логистической деятельности и минимизации рисков по следующим направлениям: внешняя микросреда, внутренняя микросреда, макросреда.

Отметим, что финансовые потоки являются центральным элементом в логистической системе банка. Поэтому в работе подробно рассмотрим логистические процессы банка на примере финансовых потоков. При этом в данном контексте будем считать понятия денежный и финансовый поток тождественными. Логистический процесс денежных потоков, проходящих через банк, состоит из нескольких непрерывно повторяющихся последовательных элементов (этапов) [1, с. 79]:

- планирование денежных потоков в разрезе различных видов деятельности банка;
- анализ денежных потоков банка;
- учет денежных потоков банка;

- обеспечение эффективного контроля за денежными потоками банка.

Первый этап логистического процесса денежных потоков банка — планирование денежных потоков — носит прогнозный характер в силу неопределенности ряда исходных предположений. Поэтому он осуществляется в форме многовариантных плановых расчетов, результатом которых является сбалансированный бюджет банка, призванный решить ряд таких задач, как обеспечение текущего планирования, координация деятельности подразделений, обоснование затрат банка, создание базы для оценки и контроля планов банковской деятельности.

Основной целью *второго этапа* логистического процесса денежных потоков банка — анализа денежных потоков — является обеспечение равновесия денежных потоков, проходящих через банк. Поэтому, одной из основных проблем, которую необходимо постоянно решать в процессе банковской деятельности, является проблема ликвидности [2].

Анализ денежных потоков является одним из важнейших этапов логистического процесса денежных потоков банка, в результате которого определяются основные направления и методы обеспечения равновесия денежных потоков банка, выявляются резервы повышения эффективности управления, учитываемые при финансовом планировании.

В процессе осуществления *третьего этапа* обеспечивается координация функций и задач служб бухгалтерского учета, финансового и операционного менеджмента банка. Основной его целью является организация учета и формирования соответствующей отчетности, обеспечивающей менеджеров банка необходимой информацией для проведения всестороннего их анализа, планирования и контроля.

Объектом четвертого этапа — контроля денежных потоков банка — является выявление равномерности формирования денежных потоков и ликвидности. В случае отклонений от плановых показателей, необходимо вскрыть их причины, оценить их с точки зрения объективности возникновения и учесть при формировании плана на следующий период. Следует отметить, что на любом этапе логистического процесса денежных потоков банк должен уделять внимание оптимизации денежного оборота и поиску путей повышения его эффективности.

Логистические процессы банка реализуются на основе экономических инструментов (методов). Имеется значительное число эффективных экономических методов банковской логистики. С целью

облегчения их выбора, данные методы предлагается систематизировать по элементам логистики: планирование, анализ, учет, контроль (см. табл. 2). Кроме того, применяемые экономические методы банковской логистики зависят от рассматриваемого периода деятельности банка — оперативный или стратегический.

Таблица 2.

Классификация экономических методов банковской логистики

Направленность методов	Методы	
	Стратегический временной период	Оперативный временной период
Планирование	<ul style="list-style-type: none"> • Бюджетирование • Иерархия стратегий • Сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard) 	<ul style="list-style-type: none"> • Финансовое планирование • Планирование результата деятельности банка • Показатели эффективности по подразделениям банка
Анализ	<ul style="list-style-type: none"> • Методы экспертных оценок • Методы статистического анализа 	
Учет		<ul style="list-style-type: none"> • Отчеты о хозяйственной деятельности банка • Система управленческой отчетности • Методы анализа отчетности
Контроль	<ul style="list-style-type: none"> • Контроль соответствия фактических показателей плановым (анализ отклонений) • Система раннего предупреждения • Анализ узких мест 	

Наиболее важным инструментом логистики, имеющим значение при любых видах деятельности банка, по нашему мнению, является контроль соответствия фактических показателей плановым (анализ отклонений) и связанные с ним анализ узких мест.

В системе анализа плановых и фактических показателей обрабатываются данные об уже свершившихся финансово-хозяйствен-

ных фактах, которые формируются в системе банковского учета. При сравнении плановых и фактических данных объединяются реальные и предполагаемые показатели не только прошлого и настоящего, но и будущего. Вследствие этого, финансовая служба банка имеет возможность предоставить руководителям соответствующую информацию для принятия управленческих решений в интересах будущего развития банка. Таким образом, отклонения — это сигналы о необходимости планирования мероприятий по совершенствованию деятельности банка.

Некоторые исследователи рекомендуют осуществлять данный анализ на информационной базе сбалансированной системы показателей (Balanced scorecard, BsC), разработанной Д. Нортон и Р. Капланом в начале 1990-х годов XX в. и широко распространенной в настоящее время в мировой практике. Сбалансированная система показателей представляет собой сочетание традиционных финансовых показателей, характеризующих прошедший период, с другими показателями, в том числе нефинансовыми, характеризующими стратегические перспективы развития банка.

В аналитической работе могут быть использованы методы экспертных оценок и методы статистического анализа. Для получения достаточно надежных оценок требуется обоснованно составлять схемы проведения экспертизы и использовать математический аппарат обработки ее результатов. Оценка того или иного управленческого решения, получаемая на основе экспертизы, предполагает наличие целого ряда показателей, индикаторов, которые могут быть ранжированы по уровню их предпочтительности в результате предварительного анализа с введением количественной оценки значимости. Одна из трудностей такого ранжирования состоит в том, что сложно выразить в количественных значениях особенности сравнительного сопоставления качественных показателей. Обычно это осуществляется на основе усредненных матриц экспертных предпочтений.

Среди методов статистического анализа можно отметить такие, как методы регрессивного и дисперсионного анализа, метод экспоненциального сглаживания, методы многомерного статистического анализа.

Основными недостатками указанных выше методов банковской логики, по нашему мнению, являются:

- трудность поиска информации и громоздкость расчета;
- наличие большого количества корректировок, связанных с особенностями бухгалтерской отчетности;
- сложность долгосрочного планирования;

- отсутствие адекватной базы для сравнения с аналогами.

Следует отметить, что в практике банковской логистики целесообразно использовать комплексный подход, т. е. комплексный инструментарий логистики. Выше приведенные методы, применяемые в комплексе, компенсируют недостатки друг друга.

Список литературы:

1. Бархатов А.В. Особенности применения логистики в сфере банковских услуг // Логистика. — 2011. — № 2. — С. 79—80.
2. Волков А.Н. Финансовые методы оценки ликвидности коммерческого банка. Автореферат дисс...к. э. н. Екатеринбург, 2006. — 22 с.
3. Красноперова Т.Я. Экономическая безопасность банка как логистической системы // Деньги и кредит. — 2007. — № 10. — С. 37—41.
4. Курбатов О. Финансовая логистика в коммерческих банках // Логистика. — 2010. — № 4. — С. 16—17.
5. Недоспасова О.П., Борисюк И.А. Корпоративные казначейства: новые возможности повышения эффективности финансовых потоков // Известия УрГЭУ. — 2011. — № 1(33). — С. 5—9.

СЕКЦИЯ 3.

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ: ЦЕЛЕВОЕ КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ

Адамова Гюльнара Амучиевна

*канд. экон. наук, доцент ГУУ,
г. Москва*

E-mail: gul-adamova@yandex.ru

STRATEGIK COST MANAGEMENT: TARGET-COSTING

Adamova Gyulnara

*candidate of economic sciences, associate professor
of the State University of Management,
Moscow*

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена популярной в последние десятилетия системе целевой себестоимости. Раскрыты ключевая идея целевого калькулирования, условия и преимущества его использования.

ABSTRACT

The article is devoted to popular in the last decade, the cost of the target system. Disclosed the key idea of the target calculation, conditions and benefits of using it.

Ключевые слова: управление затратами; целевая себестоимость; целевая прибыль; целевое калькулирование.

Keywords: cost management; target cost; target profit; target costing.

Всем давно известно, что в условиях конкурентной рыночной среды цена товара диктуется рынком, но очень малая часть компаний

ставит этот фактор во главу угла, выстраивая стратегию своего бизнеса. И напрасно. Как известно, интерес покупателя к товару заканчивается покупкой последнего в случае, если его цена с точки зрения покупателя будет достаточно привлекательной и соответствующей предлагаемым свойствам, а в идеале — будет ниже существующих аналогов.

Таким образом, одной из важнейших стратегий завоевания потребительского рынка является предложение более низкой цены, нежели у конкурентов. Но далеко не всегда реализация подобной стратегии представляется возможной. Чтобы предложить конкурентоспособную цену, нужно получить соответственно низкую себестоимость создаваемых продуктов при одновременном наличии высокого качества товаров. Как этого добиться? Можно анализировать себестоимость уже производимых товаров, пытаясь найти способ ее удешевления, а можно заранее спроектировать создание качественного продукта с невысокими затратами на его производство. Попытка решить эту задачу — создать товар с высоким спросом и привлекательной ценой — привела к рождению идеи «таргет-костинга» и концепции целевой себестоимости.

Система «таргет-костинг», прежде всего, актуальна для отраслей, отличающихся высоким уровнем инноваций, где происходит постоянное совершенствование производственных технологий и освоение производства новых продуктов. Другими словами, это компании, регулярно обновляющие модельный ряд предлагаемых на рынок товаров. В то же время анализ практики применения системы «таргет-костинг» показывает, что в перспективе ее идея может быть использована не только в производственных отраслях, но и в других сферах; так, например, в сфере обслуживания.

В чем же состоит основная идея «таргет-костинга»?

Давно известно, что «все гениальное — просто». Но часто эта кажущаяся простота не так уж легко достижима на практике. Суть идеи «таргет-костинга» заключается в том, что цена будущего товара закладывается еще на стадии проектирования, как одна из трех отправных точек создания инновационного продукта. Другим ключевым моментом выступают заранее определенные качественные характеристики продукта, направленные на удовлетворение потенциальных потребностей будущих покупателей. А вот теперь подходим к третьему и самому главному: как бы не был хорош продукт для покупателя, для бизнеса он ценен лишь в одном случае — в случае его безусловной рентабельности. Именно это и является самым сложным: создать и выпустить на рынок продукт высокого

качества с привлекательной ценой и одновременно высокой долей прибыли. Себестоимость в этом случае определяется как разница между будущей ценой, которая согласно маркетинговым исследованиям позволит занять ему свою нишу на рынке, и необходимой долей прибыли. Таким образом, себестоимость определенного уровня становится самостоятельной целью деятельности компании. Именно на достижение этой цели направляется технический, научный, а также кадровый потенциал хозяйствующего субъекта.

При использовании традиционных методов ценообразования определение себестоимости происходит после окончания проектирования будущего продукта. Если себестоимость оказывается слишком высокой для обеспечения необходимого порога рентабельности, проект пересматривается. Использование системы «таргет-костинг» предполагает, что определение себестоимости осуществляется уже в момент установления цены изделия, которая обеспечит гарантированный спрос на продукт. Следовательно, в условиях «таргет-костинга» расчет себестоимости будущего продукта начинается с планирования его цены, которая устанавливается в соответствии с проведенным маркетинговым исследованием рынка и изучением потребительских предпочтений. Хотелось бы подчеркнуть, что в условиях применения «таргет-костинга» маркетинговым исследованиям отводится особая роль, поскольку от точности прогнозных оценок рынка во многом зависит конечный успех проекта. От плановой цены продукта вычитается необходимая или желаемая сумма прибыли. Таким образом, находится целевая себестоимость.

Только после установления величины целевой себестоимости запускается процесс проектирования, который основывается на итеративном подходе к разработке каждой детали будущего продукта. Все члены инженерной команды, а также участники производственного процесса работают над поиском путей достижения целевого уровня затрат. Фактически это означает целенаправленный поиск инновационных решений в области производственных технологий при соблюдении заранее установленной планки рентабельности и условия обеспечения высокого качества будущих продуктов. Важным инструментом достижения целевого уровня затрат является функционально-стоимостной анализ продукта.

Функционально-стоимостной анализ основан на сопоставлении функций продукта, диктуемых потребительским спросом, и затратами, необходимыми для их воплощения. Каждая анализируемая функция описывается качественно и количественно. Целевые затраты в целях анализа подразделяются по элементам расходов и по функциям

продукта (выделяют затраты, необходимые для обеспечения конкретных функций), а также по узловым элементам и комплектующим.

В случае создания сложных продуктов целевая себестоимость устанавливается не только на уровне всего изделия, но и для его отдельных частей (деталей и узлов). На каждой стадии проектирования производится расчет сметной себестоимости. При несоответствии ее величины целевому уровню проект отправляется на доработку. После повторного перепроектирования процедура повторяется. Количество итераций может быть достаточно большим: пересмотр проекта продолжается до тех пор, пока полученная в результате себестоимость не будет равна целевой. Тем не менее, есть ситуации, когда дальнейший поиск становится бессмысленным и может вылиться в необоснованное давление на персонал предприятия. В этом случае говорят, что необходимо вовремя остановиться.

Одним из существенных условий успешности внедрения системы «таргет-костинг» является наличие высокоорганизованного и хорошо мотивированного инженерно-технического и управленческого персонала. Каждый сотрудник предприятия, принимающий участие в разработке и проектировании будущего изделия, должен не «перетягивать одеяло» на себя, а работать в единой слаженной команде. Целевая себестоимость достижима лишь в том случае, когда становится общей целью для всех участников. При этом в системе «таргет-костинг» не только себестоимость является целевой: и будущая цена, и прибыль, и качественные свойства и функциональные характеристики продукта также выступают целевыми показателями, устанавливаемыми в ходе планирования стратегии развития бизнеса.

Резюмируя сказанное, можно сделать вывод: система «таргет-костинг» включает в себя 2 важнейших процесса: 1) разработка плана производства и реализации продукта с целевой ценой, целевой прибылью и целевой себестоимостью; 2) достижение целевого уровня затрат на основе функционально-стоимостного анализа и многократного пересмотра ожидаемых издержек. Компании, использующие данную систему, работают над непрерывным совершенствованием бизнес-процессов и способов управления. Именно они получают значительные преимущества в борьбе за рынки сбыта, поскольку готовы предложить по-настоящему инновационные продукты по ценам ниже, чем у конкурентов.

Целевая себестоимость есть ничто иное как максимально допустимые затраты при прогнозируемой цене и установленном

уровне прибыли. После определения целевой себестоимости рассчитываются целевые значения затрат на отдельные компоненты продукта. Именно после этого запускается механизм «таргет-костинга»: начинается поиск инженерных, организационных и управленческих решений с целью минимизации издержек. При осуществлении поиска путей достижения целевых значений затрат для отдельных частей продукта особое внимание уделяется прежде всего тем узлам и деталям, чья себестоимость занимает наибольший удельный вес в общей структуре издержек. Так, например, если затраты на производство детали А занимают 10 % в структуре общей производственной себестоимости продукта, в то время как детали В принадлежит только 3 %, то исследования будут в первую очередь направлены на поиск решения по удешевлению первой.

Сами по себе затраты представляют собой стоимостное значение потребляемых в ходе хозяйственных процессов ресурсов. В данном случае речь идет о процессах, сопровождающих создание продукта. Эти процессы могут быть организованы правильно или не очень, в зависимости от чего издержки могут быть оптимальными либо неоправданно высокими. Таким образом, затраты есть результат хозяйствования. Для того, чтобы снизить затраты до необходимых значений, в системе «таргет-костинг» подробно анализируются все хозяйственные процессы и каждый используемый в производстве продукта ресурс. Поскольку каждый хозяйственный процесс вызывает некие расходы, нужно сделать так, чтобы этот процесс не осложнялся ненужными действиями — операциями, вызывающими поглощение издержек, но не увеличивающими ценность продукта. Так, все бизнес-процессы и связанные с ними расходы делятся на создающие добавленную стоимость и не создающие таковой — подлежащие сокращению либо полному исключению. Расходы, связанные с процессами, не создающими стоимости, рассматриваются как потери компании. В поиске путей достижения целевой себестоимости особое место занимает идентификация потерь — выявление всех бизнес-процессов, вызывающих непроизводительные расходы — издержки, не создающие добавленной стоимости.

Видимым существенным результатом практического применения системы «таргет-костинг» стало значительное сокращение накладных расходов и снижение доли прямых трудовых затрат в структуре себестоимости при одновременно высокой оборачиваемости оборотных активов компаний. В то же время внедрение рассматриваемой системы сопряжено с необходимостью тщательной

предварительной подготовки, как инженерно-технического персонала компании, так и управленческих кадров.

Список литературы:

1. Адамова Г.А. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие. М.: ГУУ, 2013. — 196 с.
2. Атkinson Э.А., Банкер Р.Д. и др. Управленческий учет. М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. — 880 с.
3. Мондон Я. Система менеджмента Тойоты. М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2007. — с. 216.

ПРЕДМЕТНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКИХ УГРОЗ — ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Жильцов Андрей Вячеславович

*аспирант ФГБОУ ВПО «Рязанский государственный
радиотехнический университет»,
директор ООО «Специализированная бухгалтерская контора
«Профит»,
г. Рязань
E-mail: andrey@sbkprofit.ru*

Зимин Алексей Александрович

*канд. экон. наук, доцент, первый проректор — проректор
по инновационной и научно-образовательной деятельности
ФГБОУ ВПО «Рязанский государственный
радиотехнический университет»,
г. Рязань
E-mail: ppgrtu@mail.ru*

Янкевский Алексей Владимирович

*канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой корпоративной
безопасности ФГБОУ ВПО «Рязанский государственный
радиотехнический университет»,
г. Рязань
E-mail: yankevsky@gmail.com*

OBJECTIVE CLASSIFICATION OF ACCOUNTING THREATS - LEGAL ASPECT

Andrew Zhil'tsov

*post graduate of Ryazan State Radio Engineering University, a director
of "Specialized accountancy firm" Profit ",
Ryazan*

Alexey Zimin

*ph.D. (economic science), Associate Professor, First Vice-Rector,
Vice-Rector of innovation, research and education
of Ryazan State Radio Engineering University,
Ryazan*

Alexey Yankevsky

*ph.D. (economic science), Associate Professor, Head of the Department
of Corporate Security of Ryazan State Radio Engineering University,
Ryazan*

АННОТАЦИЯ

В настоящей статье изложен авторский подход к классификации угроз бухгалтерской безопасности, выполненный на основе предполагаемых последствий от нарушений интересов участников финансово-хозяйственной деятельности в их правовом аспекте.

ABSTRACT

This article describes the author's approach to the classification of financial security threats. This method made on the basis of possible consequences of violation of the financial and economic interests of participants in their legal aspect.

Ключевые слова: бухгалтерская безопасность; бухгалтерский функционал; угрозы бухгалтерской безопасности; предметная классификация.

Keywords: accounting security; accounting functionality; threats of financial security; objective classification.

Согласно общему понятию угроз, применяемому в теории экономической безопасности, практическим развитием угрозы является фактический ущерб. При этом количественная оценка угрозы может быть измерена по ожидаемому фактическому ущербу.

В гражданском праве под ущербом понимают уменьшение имущества либо неполучение дохода, который был бы получен при отсутствии правонарушения (упущенная выгода) [1]. Это так называемый имущественный ущерб.

Кроме того, используется понятие морального вреда, под которым понимается вред неимущественного характера, причинённый противоправными действиями, который выражается в умалении достоинства личности, причинении нравственных и физических страданий, в подрыве репутации и т. п. [2].

Применительно к вопросам бухгалтерской безопасности мы исходим из наличия угроз бухгалтерской безопасности отдельных субъектов и угроз бухгалтерской безопасности предприятия.

При этом **под угрозами бухгалтерской безопасности отдельных субъектов** будем понимать такое развитие событий, действие (бездействие), в результате которых появляется возможность либо повышается вероятность нарушения интересов участников финансово-хозяйственной деятельности предприятия (субъектов бухгалтерской безопасности), реализуемых через бухгалтерский функционал.

Под угрозами бухгалтерской безопасности предприятия будем понимать такое развитие событий, действие (бездействие), в результате которых появляется возможность либо повышается вероятность нарушения компромиссной реализации интересов различных лиц — участников финансово-хозяйственной деятельности предприятия, организуемая исполнительным органом предприятия (руководителем) с учетом платности бухгалтерского функционала, в рамках регулирующих воздействий, накладываемых государством и традициями делового оборота.

В свою очередь, бухгалтерский функционал определяем как способ, набор возможностей (функций), предназначенный для решения задач участников хозяйственного процесса, реализуемых посредством бухгалтерского учета.

Таким образом, круг рассматриваемых проблем, относящихся к бухгалтерской безопасности, охватывает предметную область бухгалтерского учета и взаимную связь бухгалтерского функционала как практически организованного процесса решения задач (реализации интересов) участников хозяйственного процесса.

Под **предметной классификацией бухгалтерских угроз** предлагаем понимать классификацию, выполняемую по возможному имущественному и неимущественному ущербу, т. е. предполагаемым последствиям нарушений интересов субъектов бухгалтерской безопасности.

Другими словами, такая классификация осуществляется исходя из анализа последствий в разрезе бухгалтерского функционала (блоков функций).

Считаем предметную классификацию бухгалтерских угроз практической составляющей для деятельности любого предприятия, причем познание логики развития угрозы, последствий, т. е. ущерба, а также методов предупреждения и устранения должны основываться на теории бухгалтерской безопасности.

Без теоретической основы понимания сущности бухгалтерской безопасности защита от угроз будет представлять собой лишь механические способы устранения (блокировки) уже развившейся угрозы, вплоть до стадии ущерба, т. е. такие действия всегда будут запаздывающими по отношению к угрозам.

Предметная классификация угроз требует осмысления не только с позиции возможностей (ограничений) бухгалтерского функционала, т. е. технологической составляющей, но и с учетом личностных особенностей участников.

Самый верхний уровень предметной классификации бухгалтерских угроз представляется возможным произвести по двум принципиальным областям: юридической и экономической.

Бухгалтерский учет изучает факты хозяйственной жизни, раскрывая их природу с юридической и экономической точек зрения, образуя два параллельных теоретических среза: бухгалтерское право и экономический анализ [3, с. 5].

В свою очередь под бухгалтерским функционалом, как было указано выше, мы подразумеваем способ, набор возможностей (функций), предназначенный для решения задач участников хозяйственного процесса, реализуемых посредством бухгалтерского учета. Технология, заложенная в бухгалтерский функционал, является бухгалтерской технологией. Следовательно, реализация задач участников хозяйственного процесса (субъектов бухгалтерской безопасности), сколь неоднородными они не были, относится к области бухгалтерского права и (или) экономическому анализу.

Верхний, самый общий уровень классификации бухгалтерских угроз представляет собой деление на юридические и экономические последствия для участников финансово-хозяйственной деятельности (субъектов бухгалтерской безопасности).

С общей точки зрения предприятие представляет собой структуру по обеспечению власти и контроля над объектами собственности, в частности имущественного комплекса в его гражданско-правовом понимании.

Бухгалтерский функционал выступает в виде информационного и правового способа обеспечения власти над объектами собственности, т. е. способа обеспечения имущественной целостности предприятия.

Практически все блоки решаемых задач (функций) так или иначе направлены на правовое обеспечение деятельности в плане поддержания власти и контроля над объектами собственности.

Следовательно, общая правовая угроза бухгалтерской безопасности предприятия проявляется в нарушении имущественной целостности предприятия, а именно в нарушении обеспечения власти и контроля над объектами собственности.

В свою очередь, эту общую правовую угрозу бухгалтерской безопасности можно систематизировать в разрезе частных угроз по блокам функций следующим образом (таблица 1).

Таблица 1.

Распределение правовых угроз бухгалтерской безопасности предприятия по блокам функций

Блок функций	Общее описание угрозы	Примеры проявлений
Контрольная функция	Нарушение обеспечения сохранности имущества, возрастающие по мере удаление собственника от исполнителя	Хищения, недостачи и т. д., выявляемые методом инвентаризации, т. е. по факту отсутствия (потери) имущества
Функция внутренних коммуникаций	Нарушения учета прав и обязанностей исполнителей, т. е. обеспечения документарного и правового поля общения между структурными подразделениями и отдельными исполнителями по поводу движения имущества, денежных средств	Хищения, недостачи и т. д., выявляемые методом коллации, т. е. по материально-ответственными лицам.
Функция внешних коммуникаций (в части обеспечения документооборота и правовых связей)	Нарушение учета прав и обязанностей контрагентов	«Замораживание» средств в расчетах, не взыскание задолженностей, потеря прав собственности в результате нарушения документооборота и т. д.
Фискальные функции	Нарушение норм налогового законодательства, неэффективное использование возможностей налогового законодательства	Штрафы, пени, «замораживание» средств в расчетах с бюджетом, излишние налоговые платежи, и т. д.

Данная классификация иллюстрирует правовой срез угроз бухгалтерской безопасности предприятия, в основе которых лежат юридические установления, затрагивающие собственность, права и обязанности работников, контрагентов, взаимоотношения с государством по поводу обязательных платежей.

В дальнейшем, чтобы рассматривать экономический срез угроз бухгалтерской безопасности, перспективным видится анализ информационной составляющей бухгалтерского функционала, т. е. выполненный исходя из общей задачи бухгалтерского учета по формированию достоверной информации о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств, необходимой пользователям.

Кроме того, представляется важным взаимный анализ правовых и экономических последствий, исходя из того, что правовые и экономические угрозы взаимосвязаны и влияют друг на друга.

Управленческое воздействие субъектов бухгалтерской безопасности затрагивает имущественный комплекс предприятия, тем самым перекраивая и правовые отношения и, наоборот, правовые отношения, проявляемые через бухгалтерский функционал, определяют принятие управленческих решений.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/5_2.html#p219.
2. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 20.12.1994 № 10 (ред. от 06.02.2007) «Некоторые вопросы применения законодательства о компенсации морального вреда».
3. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2003. — 496 с.: ил.

**ОСОБЕННОСТИ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ
СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)
В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ПРОЦЕССОМ**

Хараев Ильяс Борисович

*канд. филос. наук, доцент, заведующий кафедрой экономики,
менеджмента и финансового права Карачаево-Черкесского филиала
ФГБОУ ВПО «Российский государственный социальный университет»,
г. Черкесск*

E-mail: ilyas.xaraev@yandex.ru

Боташева Зухра Хасановна

*канд. экон. наук, доцент кафедры экономики, менеджмента
и финансового права Карачаево-Черкесского филиала
ФГБОУ ВПО «Российский государственный социальный университет»,
г. Черкесск*

**ECULIARITIES OF CALCULATION OF THE COST PRICE
OF PRODUCTION (WORKS, SERVICES) IN THE PROCESS
CONTROL SYSTEM**

Хараев Ilyas Borisovich

*candidate of the philosophical sciences, assistant professor, managinging
pulpit of the economy, management and financial right
Karachay-Cherkessia branch FGBOU VPO RGSU,
Cherkessk*

Botasheva Zohra Hasanovna

*candidate of economic sciences, associate Professor pulpit of the economy,
management and financial right
Karachay-Cherkessia branch FGBOU VPO RGSU,
Cherkessk*

АННОТАЦИЯ

Выявляется роль эффективности управления затратами субъекта хозяйствования, характеризуется структура затрат и себестоимости продукции, дается классификация издержек производства,

формулируются этапы проведения калькуляции и основные ее виды, обозначаются способы улучшения процесса калькулирования себестоимости продукции и минимизации производственных затрат на предприятии

ABSTRACT

Shows the role of the management costs of a business entity, is characterized by the structure of costs and production costs, a classification of the production costs are formulated stages of the calculation and its main activities are identified ways to improve the process of calculation of the cost of production and to minimize production costs in the enterprise

Ключевые слова: издержки производства; калькулирование; производственные затраты; себестоимость продукции.

Keywords: cost of production; costing; production costs; production costs.

В современных условиях, в условиях усилившейся конкурентной среды основным фактором успешной деятельности производственного предприятия, безусловно, является процесс эффективности управления затратами субъекта хозяйствования. Поскольку именно от этого показателя напрямую зависят финансовые результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия, его место на рынке.

Затраты — это издержки, связанные с производством и расходованием некоторых финансовых ресурсов для последующей реализации с дальнейшим получением прибыли. Минимизация затрат является основной целью любого коммерческого предприятия. Непосредственно все элементы затрат включаются в себестоимость продукции, которая выявляет различные аспекты производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Вышеизложенное позволяет говорить, что основным механизмом процесса управления предприятия в целом является правильная и четкая организация учета и анализа его затрат на производство и реализацию продукции, работ и услуг, поскольку именно данные учета затрат отражают производственные резервы субъекта хозяйствования, обеспечивают постоянный контроль за использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов для улучшения рентабельности производства. При этом «...конкретная форма организации управленческого учета зависит от ряда факторов: формы собственности, технико-технологических особенностей предприятий и организаций, макроэкономических и юридических

факторов, компетенции руководителей и их потребностей в той или иной управленческой информации» [1].

Следовательно, исследование структуры себестоимости продукции дает более точную оценку таких важнейших показателей предприятия как прибыльность и рентабельность за определенный период времени, выявляет некоторые недостатки в производственной деятельности субъекта хозяйствования.

Оценка затрат на производство продукции, работ и услуг и в конечном итоге себестоимости характеризует динамику изменения этого показателя, определяет влияние факторов на его прирост, выявляет резервы ее снижения и т. п.

Затраты и себестоимость продукции находятся в тесной взаимосвязи с показателями эффективности производства, поскольку на первую величину влияют технико-экономические факторы производства, а на вторую — условия производства и реализации продукции. Оценка затрат на предприятии должна проводиться периодически в течение всего года для того, чтобы в дальнейшем определить пути их снижения.

Расходами организации, как определяется Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, является уменьшение выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновение обязательств, приводящие к уменьшению капитала организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Следовательно, под расходами предприятия понимается вся совокупность использованных ею средств, относящихся к активам, только в том случае, если они потом в дальнейшем будут приносить доходы, или к пассивам, если этого не произойдет, то есть доходы предприятия сократятся.

Под затратами понимается использование капитала на приобретение видов ресурсов (трудовых, материальных) для осуществления производственной деятельности предприятия.

В современных условиях производственные затраты играют огромную роль в успешном функционировании любого субъекта хозяйствования, поскольку в соответствии с ними и формируется минимальная цена продукции, и выявляется поведение самой организации на предприятии. Безусловно, чем ниже затраты на производство товаров, тем больше возможностей у предприятия для экономического маневра.

Издержки производства классифицируются по различным признакам:

- в зависимости от собственности и системы учета издержки производства делятся на внешние и внутренние, к внешним относятся денежные выплаты поставщикам трудовых услуг, сырьевых, материальных и других ресурсов, а к внутренним — денежные расходы на ресурсы, принадлежащие предприятию;
- в зависимости от динамики изменения издержки производства бывают постоянными и переменными, которые в целом образуют полные или валовые.

Постоянными издержками являются производственные затраты, величина которых остается неизменной в тот или иной период времени несмотря на рост или снижение объема производимой продукции. К таким издержкам относятся амортизация используемых предприятием основных производственных фондов, заработная плата его руководства, страховые взносы и т. д.

Переменными издержками являются такие затраты, величина которых напрямую зависит от объема производимой продукции: заработная плата рабочих, расходы на сырье, материалы, топливо, энергию и т. д.

В свою очередь переменные затраты бывают трех видов пропорциональные, дигрессивные и прогрессивные.

Пропорциональными издержками являются те затраты, величина которых изменяется пропорционально объему производства продукции, дигрессивными считаются те издержки производства, величина которых изменяется несколько ниже, чем объем производства продукции, прогрессивными затратами являются такие затраты, величина которых превышает объем производства продукции.

Переменные и постоянные издержки производства в сумме составляют валовые издержки производства. Но также следует отметить, что в нынешних условиях немаловажное значение приобретают средние издержки производства, которые рассчитываются на единицу продукции и применяются в основном при сравнении цены, которая указана в расчете на единицу продукции, вследствие чего можно вычислить прибыль на единицу продукции.

На основе расчета величины валовых издержек на предприятии определяются такие немаловажные для него показатели, как точка безубыточности, предельная норма прибыли, область убыточного производства и т. д.

Себестоимость продукции классифицируется по различным признакам:

- в зависимости от соотношения затрат она делится на индивидуальную и среднеотраслевую себестоимости;
- в зависимости от методов вычисления на плановую и фактическую;
- в зависимости от этапов формирования издержек в организации на цеховую, производственную и полную.

На наш взгляд, калькулирование себестоимости продукции выявляет не только себестоимость единицы товара, но и позволяет проанализировать всю структуру затрат для определения и возможностей использования внутренних резервов их снижения, обеспечивает организацию процесса бухгалтерского учета, улучшает эффективность процесса производства и т. п.

Как было ранее сказано, что затраты производства в зависимости от изменения объема производства бывают постоянными или переменными. Но при этом следует отметить, что существуют затраты, которые не относятся ни к первым, не ко вторым, поскольку они состоят из элементов и тех, и других. В экономической литературе их называют условно-постоянными или условно-переменными в зависимости от того, что в них больше преобладает: постоянные или переменные затраты.

Завершающим итогом процесса калькулирования является составление калькуляций, которые бывают следующих видов: плановая, сметная и фактическая калькуляции. При расчете себестоимости каждого вида продукции расходы организации учитываются и группируются по статьям калькуляции [3].

Процесс калькулирования себестоимости продукции проходит в три этапа:

- расчет себестоимости всей произведенной продукции;
- расчет фактической себестоимости каждого вида продукции;
- расчет себестоимости единицы продукции.

Но здесь следует подчеркнуть, что эти этапы являются весьма условными. На практике же процесс калькулирования себестоимости продукции является достаточно сложным и постоянно чередуется с процессом учета затрат. В особенности данный процесс усложняется после того, как определены первичные затраты и начинается процесс калькулирования себестоимости продукции вспомогательных производств.

Наиболее оптимальный метод решения в системе управления затратами на производство и реализацию продукции, на наш взгляд,

предлагает Киреева Н.В., согласно мнению которой «...решение полного перечня управленческих задач возможно двумя способами: построение на предприятиях нескольких систем информации на основе разных подходов к калькулированию себестоимости продукции. При этом часть информации в разных системах будет дублироваться, и затраты на создание такого множества систем могут превысить положительный эффект от их функционирования. Второй способ — синтезировать новый метод калькулирования, сохранив при этом достоинства и доработав элементы существующих методов до уровня, позволяющего решать актуальные управленческие задачи» [2].

Значительную роль в снижении затрат на производство и реализацию продукции играют внедрение инновационных технологий, комплексная механизация производственного процесса, расширение специализации и кооперирования, увеличение производительности труда, совершенствование технологии производства.

Также для обеспечения эффективности управления производственными затратами на предприятии необходимо проводить расчеты целесообразности собственного производства, учитывать расходы каждого вида работы и каждого вида продукции, проводить детальный анализ их прибыльности, осуществлять оценку динамики показателей себестоимости продукции субъекта хозяйствования.

Предложенные меры и их применение на практике, на наш взгляд, помогут в улучшении процесса калькулирования себестоимости продукции и минимизации производственных затрат на предприятии, быть более конкурентоспособным и более финансово устойчивым в современных условиях хозяйствования.

Список литературы:

1. Ерохина О.С., Федорович Т.В. Обоснование метода учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции в системе в системе управления затратами // Проблемы учета и финансов. № 2. Томск: Издательство НИТГУ, 2012. — С. 51.
2. Киреева Н.В. Проблемы применения современных методов калькулирования себестоимости продукции при обосновании управленческих решений // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. № 6. Екатеринбург: Издательство УрФУ, 2011. — С. 84—85.
3. Нор-Аревян Г.Г. Особенности формирования себестоимости продукции в зависимости от выбранного организацией метода калькулирования // Учет и статистика. № 18. Ростов-н/Д.: Издательство "РИНХ", 2010. — С. 12—17.

РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Хараев Ильяс Борисович

*канд. филос. наук, доцент, заведующий кафедрой экономики,
менеджмента и финансового права Карачаево-Черкесского филиала
ФГБОУ ВПО «Российский государственный социальный университет»,
г. Черкесск*

E-mail: ilyas.xaraev@yandex.ru

Боташева Зухра Хасановна

*канд. экон. наук, доцент кафедры экономики, менеджмента и
финансового права Карачаево-Черкесского филиала
ФГБОУ ВПО «Российский государственный социальный университет»,
г. Черкесск*

THE ROLE OF FINANCIAL STABILITY IN EVALUATION OF FINANCIAL AND ECONOMIC PERFORMANCE OF COMMERCIAL ENTERPRISE

Хараев Ильяс Борисович

*candidate of the philosophical sciences, assistant professor, managing
pulpit of the economy, management and financial right
Karachay-Cherkessia branch FGBOU VPO RGSU,
Cherkessk*

Botasheva Zohra Hasanovna

*candidate of economic sciences, associate Professor pulpit of the economy,
management and financial right
Karachay-Cherkessia branch FGBOU VPO RGSU,
Cherkessk*

АННОТАЦИЯ

Выявляется значение показателей, характеризующих финансовую устойчивость коммерческого предприятия, рассматриваются основные виды финансового состояния субъекта хозяйствования, определяются основные типы финансовой устойчивости, а также

основные финансовые коэффициенты, используемые в оценке финансовой устойчивости предприятия

ABSTRACT

Reveals the value indicators of the financial stability of the business, are considered the main types of financial condition of a business entity, defined the basic types of financial stability, as well as key financial ratios used in the assessment of financial stability

Ключевые слова: коммерческое предприятие, финансовая устойчивость, финансовое состояние, финансовые коэффициенты.

Keywords: business, financial stability, financial condition, financial ratios.

Успешное функционирование субъекта хозяйствования зависит, как известно, от положительных результатов его финансово-экономической деятельности. Устойчивое и стабильное финансовое состояние предприятия характеризуется профессиональным подходом к управлению теми факторами, которые определяют результаты субъекта хозяйствования.

Основными показателями, характеризующими финансово-экономическую деятельность предприятия, являются его платежеспособность и финансовая устойчивость.

Безусловно, если субъект хозяйствования является финансово устойчивым, платежеспособным, он становится более привлекательным для инвесторов, поставщиков и т. п. При этом следует заметить, что в силу вышеизложенного данная организация не становится объектом конфликтных ситуаций с государством и обществом, поскольку вовремя оплачивает налоги, страховые взносы, заработную плату и т. д.

Как представляется, чем финансово устойчивее предприятие, тем оно более готово к изменениям рынка и соответственно достаточно низка степень его банкротства. В связи с этим основной целью деятельности любого субъекта хозяйствования является обеспечение финансовой устойчивости [1].

Финансовое состояние предприятия характеризуют комплекс показателей, которые определяют величину капитала и его состояние в процессе кругооборота, а также выявляют способность предприятия инвестировать свои средства в тот или иной период времени.

Финансовая устойчивость характеризует степень обеспеченности субъекта хозяйствования своими финансовыми средствами, определяет уровень их применения и пути их размещения. Данный показатель непосредственно связан с эффективностью процесса

производства и, безусловно, конечными результатами его финансово-экономической деятельности.

Достаточно четкую интерпретацию данному понятию дают в своем исследовании Погодина Т., Бубнов М., согласно мнению которых «...финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции» [2].

Как представляется, на финансовую устойчивость предприятия в первую очередь влияют объем производимой продукции, себестоимость продукции, собственный и заемный капитал и т. д.

Финансовое состояние субъекта хозяйствования бывает следующих видов: устойчивым, неустойчивым и кризисным.

Как ранее было сказано, способность субъекта хозяйствования вовремя оплачивать налоги, страховые взносы, заработную плату, быстро реагировать на негативные изменения на рынке и в такой обстановке обеспечивать платежеспособность достаточно четко говорит о его устойчивом финансовом положении, и, наоборот.

Финансовая устойчивость предприятия, прежде всего, отражает его внутреннее содержание, все его финансовые и товарные потоки, доходную и расходную части и источники формирования собственных финансовых ресурсов.

Устойчивое финансовое положение субъектом хозяйствования достигается за счет таких величин как собственный капитал, уровень рентабельности, инвестиционные потоки. При этом предприятие должно иметь гибкую структуру капитала, причем движение капитала должно происходить так, чтобы доходы субъекта хозяйствования были всегда выше его расходов, поскольку только в этом случае предприятие может быть платежеспособным и обладать всеми условиями для процесса самовоспроизводства.

Оценка финансовой устойчивости на предприятии осуществляется на основе применения относительных показателей.

Финансовая устойчивость предприятия непосредственным образом находится в тесной взаимосвязи размещения его активов и источников их формирования. Это обусловлено тем, что субъект хозяйствования должен иметь средства для самофинансирования. Именно данный показатель отражает его самостоятельность и независимость. Но при этом следует заметить, что не всегда целесообразно осуществлять свою финансово-экономическую деятельность собственными средствами, поскольку в одни периоды появятся запасы активов, а в другие их будет недостаточно. Также

следует иметь в виду, что если расходы относительно привлечения активов небольшие, а субъект хозяйствования может обеспечить более высокий уровень рентабельности использования активов, чем плата за них, то используя привлеченные активы, заметно увеличивает рентабельность собственного капитала.

Но при этом следует подчеркнуть, если активы предприятия в большей мере сформированы за счет заемных средств, то его финансовое состояние будет крайне неустойчивым, т. к. необходимо постоянно следить за своевременным их возвратом и при этом изыскивать новые заемные средства для ведения дальнейшей своей финансово-экономической деятельности.

Вышеизложенное дает нам возможность констатировать, что одним из показателей, напрямую влияющих на финансовое состояние предприятия, является оптимизация соотношения собственных и привлеченных активов.

Финансовое состояние субъекта хозяйствования определяется по следующим типам финансовой устойчивости:

- абсолютная финансовая устойчивость, которая характеризует обеспеченность запасов предприятия собственными оборотными активами;
- нормальная финансовая устойчивость, которая характеризует обеспеченность запасов предприятия суммой собственных оборотных активов и долгосрочными обязательствами;
- неустойчивое финансовое состояние, которое характеризует обеспеченность запасов предприятия за счет собственных оборотных активов, долговременных и краткосрочных кредитов и займов;
- кризисное финансовое состояние, которое не может обеспечить запасы предприятия вышеназванными источниками их формирования, вследствие чего становится на грани банкротства.

При анализе финансово-экономической деятельности субъекта хозяйствования используются данные его бухгалтерского баланса.

При оценке финансовой устойчивости предприятия, прежде всего, используются финансовые коэффициенты, которые характеризуют ее изменения.

Как ранее было сказано, существуют четыре основных типа финансовой устойчивости субъекта хозяйствования.

- абсолютная устойчивость, где запасы и затраты (З) меньше суммы собственного оборотного капитала ($CK_{об}$) и кредитов банка под товарно-материальные ценности ($KP_{тмц}$):

$$З < CK_{об} + KP_{тмц} \quad (1)$$

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат источниками средств (C_{33}) должен превышать единицу:

$$C_{33} = (CK_{об} + KP_{тлц}) / 3 > 1. \quad (2)$$

- нормальная устойчивость, которая характеризуется, прежде всего, платежеспособностью субъекта хозяйствования в случае:

$$3 = CK_{об} + KP_{тлц} \quad (3)$$

$$C_{33} = (CK_{об} + KP_{тлц}) / 3 = 1 \quad (4)$$

- неустойчивое финансовое состояние, которое определяется по формуле

$$3 = CK_{об} + KP_{тлц} + I_{вр} \quad (5)$$

где: $I_{вр}$ — временные свободные источники средств.

Здесь финансово устойчивым положением предприятия считается в том случае, если:

- сумма стоимости производственных запасов и стоимости произведенной продукции равны друг другу или выше суммы краткосрочных кредитов и привлеченных средств, которые участвуют в формировании запасов;
- сумма незавершенного производства и расходов будущих периодов равны или меньше суммы собственного оборотного капитала.

В обратном случае считается, что финансовое состояние предприятия ухудшается.

- кризисное финансовое состояние, где

$$3 > CK_{об} + KP_{тлц} + I_{вр} \quad (6)$$

$$C_{33} = (CK_{об} + KP_{тлц} + I_{вр}) / 3 < 1 \quad (7)$$

У нас в стране для оценки платежеспособности и финансовой устойчивости субъекта хозяйствования используются три финансовых коэффициента:

- коэффициент ликвидности, который исчисляется отношением суммы денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к величине краткосрочной задолженности;
- промежуточный коэффициент покрытия, который определяется отношением суммы оборотных активов к величине краткосрочной задолженности;
- коэффициент текущей ликвидности, который рассчитывается отношением суммы оборотных активов к величине краткосрочной задолженности.

Одним из основных показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, является чистая прибыль, на значение которой непосредственно оказывает влияние «...фактор выручка от продажи товаров по сравнению с факторами основные средства производства и запасы сырья и материалов» [3]. Данное обстоятельство позволяет говорить о том, что руководящему персоналу субъекта хозяйствования необходимо усилить свое внимание на эти признаки, поскольку от уровня рационального управления ими и зависит уровень чистой прибыли.

Вследствие вышеизложенного, как представляется, оценка финансовой устойчивости субъекта хозяйствования является основным критерием его финансово-экономической деятельности в целом.

Список литературы:

1. Елецких С.Я. Анализ теоретических подходов к трактовке сущности понятия «Финансовая устойчивость предприятия» // Экономика промышленности. Т. 44. № 1. Донецк: Издательство: Институт экономики промышленности НАН Украины, 2009. — С. 188—196.
2. Погодина Т., Бубнов М. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия // Финансовая жизнь. № 3. М.: Издательство Академии менеджмента и бизнес-администрирования, 2011. — С. 24.
3. Савченко Т.Б. Анализ показателей финансовой устойчивости предприятия // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. М.: Издательство: Научно-информационный издательский центр и редакция журнала «Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук», — 2012. — № 12. — С. 220.

СЕКЦИЯ 4.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

КОНКУРЕНТНЫЕ СТРАТЕГИИ ВЕНЧУРНЫХ ФИРМ

Бебрис Александр Олегович

*канд. экон. наук, доц. каф. общего менеджмента
и предпринимательства Московского государственного
университета экономики, статистики и информатики,
г. Москва*

E-mail: sharethelight@ya.ru

COMPETITIVE STRATEGIES OF VENTURE FIRMS

Bebris Alexander

*ph.D., Assoc. Department. General Management and Entrepreneurship
of the Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics,
Moscow*

АННОТАЦИЯ

В статье говорится об основных конкурентных стратегиях с учетом специфики деятельности венчурных фирм. Особенно подробно говорится про стратегии лидерства, фокусирования и дифференциации. После этого особый акцент делается на такие стратегии как интенсивный рост за счет собственных ресурсов, интеграционный рост и рост за счет внешних ресурсов путем диверсификации. Все эти стратегии являются очень привлекательными для венчурных фирм.

ABSTRACT

The article describes the basic competitive strategies, taking into account the specifics of the venture capital firms. Particularly detailed about leadership strategies, focusing and differentiation. After this, emphasis is placed on strategies such as rapid growth from its own resources, the integration growth and growth through external resources through

diversification. All of these strategies are very attractive for venture capita firms.

Ключевые слова: стратегия, венчурная фирма.

Keywords: strategy, venture firm.

При разработке стратегии особенно важно также особое внимание уделять рассмотрению конкурентных стратегий [4]. Существует различная классификация конкурентных стратегий. Особый интерес для венчурных фирм представляет матрица конкурентных стратегий М. Портера [5].

Таблица 1.

Матрица конкурентных стратегий М. Портера

		Сфера конкурентных преимуществ	
		Издержки	Дифференциация
Масштаб конкуренции	Большой	Лидерство в издержках	Дифференциация
	Малый	Фокусирование на издержках	Фокусирование на дифференциации

Важно также понимать, как предложенные стратегии соотносятся с инновационной стратегией развития для венчурных фирм. Можно сказать, что уровень издержек не является самым главным критерием успеха венчурного проекта. Конечно, может быть создана инновационная технология, которая значительно минимизирует издержки. Но в то же время, главное составляющее успеха фирмы, основанной на новой технологии, является именно уникальность, неповторимость, незаменимость предлагаемой новой технологии. В этом случае минимизируются не сколько постоянные и переменные издержки, а сколько издержки времени для клиента, издержки использования несовершенных технологий [1]. Действительно, в настоящее время становится всё более ценным ресурсом в виду его острой нехватки. В связи с этим так важно, чтобы новая технология экономила время клиентов, благодаря удобству, неповторимости предлагаемого сервиса. В этом случае, даже не смотря на относительную дороговизну предлагаемого продукта или услуги, всё это значительно компенсируется экономией времени потребителя, а также созданием дополнительных возможностей для эффективного управления бизнесом. С другой стороны, нельзя утверждать, что уровень издержек является совсем маловажным фактором

для успешного развития инновационной компании, так как более низкие издержки позволят улучшить конкурентоспособность фирмы. Более низкие издержки в традиционном понимании позволят скорее добиться эффективности проекта, достичь точки безубыточности. Особенно ярко это проявляется в последнее время на примере интернет-магазинов [2]. Далеко не маловажным также является эффект масштаба. Однако в современной экономике, основанной на знаниях, высокая эффективность бизнеса невозможна без соответствующего качества. Важнейший критерий успеха именно инновационной фирмы — качество, что, в свою очередь, требует дополнительных финансовых вложений [6]. Венчурные фирмы требуют часто значительных инвестиций на ранних стадиях жизненного цикла, вкладываются значительные денежные средства. Это происходит в виду того, что конечная цель венчурного предпринимателя и венчурного капиталиста — получить не просто успешный проект, а выдающийся проект, как с точки зрения сверхвысокой прибыли, так и со стороны уникальности предлагаемых технологий.

С другой стороны, помимо возможности фокусирования своего внимания на издержках, у компании есть другая альтернатива — использование стратегии дифференциации. С точки зрения стратегии инновационного развития, дифференциация является важнейшим элементом для успешного развития инновационной компании в целом. При реализации стратегии дифференциации, венчурные фирмы смогут больше сконцентрировать на дальнейшем инновационном развитии, на новых продуктовых инновациях. Практика показывает, что разработка одного инновационного продукта приводит не только к дальнейшей его модификации, но и созданию сопряженных товаров или предоставлению нового набора услуг, которые могут вызвать особый спрос. Инновационная стратегия не должна строиться лишь в том узком смысле, когда идет лишь модификация одного продукта [8]. Это справедливо не только потому, что существует опасность утраты своих прежних лидирующих позиций в этом узком сегменте в виду новых инновационных разработок конкурентов, но также и по другим причинам. Во-первых, дифференциация позволяет минимизировать риск, когда у компании существует большой продуктовый портфель. Во-вторых, венчурная фирма должна находиться в постоянном развитии своего потенциала, важно постоянно удерживать внимание потребителей путем внедрения новых инновационных разработок. В случае отсутствия такой стратегии, возможен лишь кратковременный успех, который не позволит

сохранить компании качество и эффективность в более отдаленной перспективе.

Особое внимание заслуживает рассмотрение стратегий обеспечения роста фирмы, которые традиционно предусматривают следующие основные виды:

1. Интенсивный рост за счет собственных ресурсов
2. Интеграционный рост
3. Рост за счет внешних ресурсов путем диверсификации

Среди стратегий роста за счет собственных ресурсов наиболее интересными для венчурной фирмы являются стратегии, ориентированные на новый рынок или продукт, а именно: развитие продукта, проникновение на рынок и диверсификация [3]. Традиционно используют стратегию диверсификации на более поздних стадиях жизненного цикла венчурной фирмы. Стратегия развития продукта является очень актуальной для эффективного продвижения инноваций, так как позволяет привлечь новых потребителей благодаря уникальности продукта и удерживать старых благодаря непрерывным инновациям. Причем в этом случае возможно сочетание стратегий:

1. Вариации продукта — проведение непрерывных инноваций, модификация товаров при изъятии старой версии товара из оборота.
2. Дифференцирование продукта — проведение динамически непрерывных инноваций, модификация товаров с сохранением старых товаров на рынке.
3. Диверсификация продукта — проведение прерывистых инноваций, создания радикально нового товара.

Можно сказать, что особо популярной стратегией для венчурных фирм является — вариация продукта [10]. Данная стратегия позволяет не просто незначительно модифицировать продукт или услугу, но коренным образом показать превосходство модифицированного продукта, создавая всё более новые версии. При данной политике компании неизбежно происходит ориентация на качество и эффективность. Разработка стратегии инновационного развития для венчурных фирм невозможна без учёта их специфики. В связи с этим, так важно иметь представление о том, какие стратегии могут быть потенциально более привлекательными, более эффективными, позволяющими улучшить качество менеджмента.

Интеграционный рост также является привлекательной стратегией для венчурных фирм, однако, как правило, реализуется по прошествии значительного периода времени и в случае реализации стратегия роста [9]. Это связано, в первую очередь с тем, что, по преимуществу, венчурные фирмы — небольшие малые

инновационные фирмы вначале, действующие самостоятельно и привлекающие кредит в форме инвестиций на особых условиях [7]. И лишь по мере роста фирмы, успешного продвижения продукции, охвата новых рынков вопрос об интеграционных процессах становится более актуальным. В дальнейшем, возможно использовать различные виды интеграции, в том числе виртуальной интеграции. Особенностью виртуальной интеграции является использование передовых информационных технологий с целью реализации совместных проектов.

Список литературы:

1. Бебрис А.О. Основные принципы успешной стратегии в рисковом бизнесе. *Инновации в науке*. — 2013. — № 25. — С. 193—196.
2. Бебрис А.О. Оценка конкурентоспособности интернет-магазинов. *Экономика и предпринимательство*. — 2013. — № 11. — с. 901—904.
3. Бебрис А.О. Пути повышения эффективности деятельности инновационно-ориентированных компаний. *Инновации в науке*. — 2013. — № 25. — С. 188—192.
4. Бебрис А.О. Разработка стратегии инновационного развития как механизма обеспечения конкурентоспособности венчурной фирмы. диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). Москва, 2011.
5. Бебрис А.О. Разработка стратегии инновационного развития как механизма обеспечения конкурентоспособности венчурной фирмы. автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). Москва, 2011.
6. Егорова Л.И. Методика финансового оздоровления экономического субъекта. *Финансовый менеджмент*. — 2005. — № 4. — с. 25.
7. Крупенков В. Привлечение кредитных институтов для содействия развитию градообразующих предприятий. *Самоуправление*. — 2012. — № 6—7. — с. 46—47.
8. Лисичкин В.А., Корягин Н.Д., Конотопов М.Н., Иванов А.А. Стратегический менеджмент. Учебно-методический комплекс / Москва, 2009.
9. Ягудин С.Ю., Митюшкин А.И., Бебрис А.О. Венчурное инвестирование инновационной деятельности России. *Транспортное дело России*. — 2009. — № 10. — С. 125—127.
10. Ягудин С.Ю., Орехов С.А., Бебрис А.О. Формирование механизмов оценки конкурентного потенциала венчурных фирм в рамках стратегии инновационного развития. *Вопросы статистики*. — 2011. — № 4. — С. 10—14.

УСПЕШНОЕ ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ В ВЕНЧУРНОЙ ФИРМЕ

Бебрис Александр Олегович

*канд. экон. наук, доц. каф. общего менеджмента
и предпринимательства Московского государственного
университета экономики, статистики и информатики,
г. Москва*

E-mail: sharethelight@ya.ru

SUCCESSFUL IMPLEMENTATION OF INNOVATION IN A VENTURE FIRM

Bebris Alexander

*Ph.D., Assoc. Department. General Management and Entrepreneurship
of the Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics,
Moscow*

АННОТАЦИЯ

В статье говорится о процессе успешного внедрения инноваций в венчурной фирме и в компании в целом. Вначале речь ведется о необходимости разработки успешной стратегии для венчурных фирм, что невозможно без успешной коммерциализации бизнес-идеи. В конце статьи делается вывод о необходимости обеспечения сбалансированного портфеля инноваций. Все это позволит повысить эффективность деятельности венчурных фирм.

ABSTRACT

The article refers to the process of successful implementation of innovation in a venture capital firm and in a company in general. At first it is necessary to develop successful strategies for opening venture capital firms, which can not be successful without commercialization of the business idea. The article concludes about the need for a balanced portfolio of innovations. All this will increase the efficiency of venture capital firms.

Ключевые слова: инновация, венчурная фирма.

Keywords: innovation, venture firm.

В целом, можно сказать, что выделение особенностей реализации стратегий для венчурных фирм необходимо, так как позволит

использовать общие инструменты стратегического и инновационного менеджмента с учётом специфики данного сектора, что, в свою очередь, прямым образом отразится на повышении эффективности и улучшения качества управления венчурной фирмы [1]. Один из важнейших факторов успеха в деятельности венчурной фирмы — успешно внедренная инновация [6].

Инновация — это изменение производства путем усовершенствования технологического, технического или организационного процесса. Не имея представления о том, какой результат должно принести внедрение инноваций трудно добиться успеха. Систематическое внедрение инновационных решений является очень трудной задачей и поэтому огромному количеству компаний не удастся с этим справиться. Обычно компании стараются внедрять инновационные разработки по отдельности, но получать отдачу от этого практически невозможно.

Компания должна очень точно представлять, какие инновации позволят ей получить реальную отдачу [3]. Сегодня применение. Сегодня практически любое предприятие ощущает необходимость внедрять в собственное производство новые инновационные технологии. Кризис стал весомым поводом для их внедрения. Существует огромное количество примеров, когда в нестабильной ситуации появлялись новые инновационные решения.

Преимущества, которые предоставляют компании, внедренные инновационные технологии измерить очень трудно. Но считается, что они очень положительно влияют экономические показатели, хотя и не существует реальных доказательств того, что страны массово внедряющие инновации могут похвастаться крупным ростом экономики.

Обычно инновации внедряются если того требует конкретная ситуация. Поэтому для того, чтобы все прошло успешно необходимо при внедрении инноваций учитывать практически все факторы окружающей среды.

Первым делом необходимо определить, когда и где именно необходимо внедрять инновации. Выбор правильных ориентиров во многом определяет куда будут направлены финансовые потоки и усилия компании и когда именно она начнет решительно действовать. Стратегия, используемая при внедрении инновации должна включать в себя ответы на все важные вопросы о том как именно можно добиться победы [4]. Компания должна точно определить внедрение каких именно инноваций принесет ей успех.

Если говорить об интернет магазинах, то здесь важно особо учитывать специфику данного рода деятельности [2].

Для осуществления правильных инвестиций фирма должна использовать все свои знания о специфике отрасли в которой она работает. При наличии правильных ориентиров анализ ситуации способен выявить основные проблемы, которые может решить внедрение инноваций. Если все делать правильно то удастся создать полезную стоимость, как для самой компании, так и для ее клиентской базы.

Стоит помнить о том, что выбранные ориентиры необходимо с течением времени пересматривать. Недопустимо рассматривать каждую представившуюся возможность через призму существующей модели отношения с постоянными клиентами. Главное заблуждение, которое препятствует эффективному развитию инноваций это то, что компания намеренно ограничивает свой кругозор, отдавая предпочтение, самым легким источникам прибыли, не замечая при этом новых возможностей.

Для успешного внедрения инновационных технологий необходимо бороться со всеми устоявшимися стереотипами, так стойкое нежелание отказаться от привычного способа работы, не позволяет учиться чему-то новому, что является, пожалуй, самым основным препятствием на пути внедрения инновационных технологий.

Компании просто необходимо собственным осознанным решением устранить все стереотипы на пути внедрения инноваций. Руководитель обязан на собственном примере продемонстрировать такой образ мышления, который он хочет развить в собственных сотрудниках. Сотрудники же в свою очередь должны получить от руководства необходимое разрешение для того чтобы полностью отказаться от тех правил, которые действовали ранее. Лишь при наличии внятных указаний со стороны высшего руководства можно создать условия для осуществления инновационных преобразований.

Коммуникация является важным элементом, который позволяет согласовывать внедрение инноваций в масштабах всего предприятия. Нужно доступным языком объяснить всем работникам, участвующим в процессе объяснить масштаб будущего успеха. Многие компании не в состоянии четко сформулировать поставленные задачи и определить, какие именно виды инновации они собираются внедрять. Поэтому руководство должно правильно сформулировать для себя задачи и довести их до сотрудников на понятном им уровне. Главное при внедрении инноваций это настойчивость и терпение.

Кроме того не следует бояться экспериментировать, а в случае неудачи необходимо иметь смелость вовремя закрыть проект и тщательно изучить причины провала.

Компании, которые ориентированы на внедрение инноваций, имеют шанс добиться успеха в короткий период времени и существенно повысить эффективность собственного производства. Для этого необходимо сделать инновации неотъемлемой частью процесса планирования.

В процессе внедрения инноваций необходимо изучать каждую возникающую проблему со всех сторон. Потому, что лишь таким способом можно получить информацию необходимую для продолжения внедрения инноваций.

При изучении возникающей проблемы необходимо использовать сложные методики сбора информации, такие как отслеживание трендов, выполнение этнографических исследований [5]. Эти методики позволят компании получить исчерпывающую информацию и добиться успеха. Также стоит применять творческий подход, который играет важную роль в понимании проблем возникающих в процессе внедрения инноваций. Следует помнить, что лишь комплексный подход к изучению проблемы способен предоставить всестороннюю информацию.

Чтобы открыть новые возможности, нужно изменить характер взаимодействия и сделать отношения более масштабными, что позволит партнёрам почувствовать себя участниками большого совместного проекта.

Наконец, последний важнейший элемент организационной модели — система вознаграждений и поощрений для сотрудников, добившихся успеха в разработке и внедрении инноваций.

Необходимо обеспечить сбалансированный портфель инноваций. Управление портфелем — очень важный этап успешных инноваций. Главной стороной сильного портфеля является сбалансированность [7]. Оно помогает контролировать риски, а также позволяет руководству делать выбор бизнес-концепций, которые поддерживают уже существующие сильные стороны предприятия, и параллельно развивает новые платформы. Немаловажным фактором успешного управления портфелем является наличие точной информации о разрабатываемых проектах и выбор адекватных показателей.

Кроме этого, нужно адаптировать модель к восприятию инноваций. Завершающий этап — это организация, без которой нельзя будет воплотить все задуманное в реальность. Главное, чтобы организация была гибкой и динамичной. Она должна подстраиваться

под различные формы инноваций. Профильная деятельность организации помогает осуществлять пошаговое внедрение инноваций, которые помогут добиться стабильного развития бизнеса. Чем дальше отходит инновационная разработка от бизнес модели, тем больше нужно специальных ресурсов для ее поддержки. Не все инновации появляются в стенах организации. Многие компании стараются найти инновационные идеи во внешних источниках.

Список литературы:

1. Бебрис А.О. Основные принципы успешной стратегии в рисковом бизнесе. *Инновации в науке*. — 2013. — № 25. — С. 193—196.
2. Бебрис А.О. Оценка конкурентоспособности интернет-магазинов. *Экономика и предпринимательство*. — 2013. — № 11. — с. 901—904.
3. Бебрис А.О. Пути повышения эффективности деятельности инновационно-ориентированных компаний. *Инновации в науке*. — 2013. — № 25. — С. 188—192.
4. Бебрис А.О. Разработка стратегии инновационного развития как механизма обеспечения конкурентоспособности венчурной фирмы. диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). Москва, 2011.
5. Бебрис А.О. Разработка стратегии инновационного развития как механизма обеспечения конкурентоспособности венчурной фирмы. автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). Москва, 2011
6. Ягудин С.Ю., Митюшкин А.И., Бебрис А.О. Венчурное инвестирование инновационной деятельности России. *Транспортное дело России*. — 2009. — № 10. — С. 125—127.
7. Ягудин С.Ю., Орехов С.А., Бебрис А.О. Формирование механизмов оценки конкурентного потенциала венчурных фирм в рамках стратегии инновационного развития. *Вопросы статистики*. — 2011. — № 4. — С. 10—14.

ВЕНЧУРНЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Хмелев Игорь Борисович

*канд. экон. наук, доц. каф. Мировой экономики
Московского государственного университета
экономики, статистики и информатики,
г. Москва*

E-mail: khmelev-1957@rambler.ru

VENTURE BUISNESS IN RUSSIA AND ABROAD

Khmelev Igor

*ph.D., Assoc. Department. The global economy
of the Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics,
Moscow*

АННОТАЦИЯ

В статье делается акцент на то, что одним из перспективных и интересных методов развития российской экономики является инвестирование на основе венчурного капитала. Более подробно раскрывается понятие венчурного финансирования. Далее идет краткий обзор российского и зарубежного опыта.

ABSTRACT

The article focuses on the fact that one of the most promising and interesting methods of development of the Russian economy is to invest through venture capital. More detail reveals the concept of venture capital financing. Here's an overview of the Russian and foreign experience.

Ключевые слова: венчурный бизнес, венчурная фирма.

Keywords: venture business, venture firm.

История мировой экономики на всем протяжении своего развития стремилась с одной стороны к объединению и общей глобализации, а с другой — к общему разделению труда, что, в конце концов, привело к мировому распределению труда и ресурсов. В современном мире все страны мира относятся к тому или иному региону. Именно во многом определяет перспективы дальнейшего развития страны. Вследствие этого очень важно понимать, на чем можно сделать ставку для того, чтобы совершить

стремительный экономический скачок, который очень важен для нашей страны.

Российская Федерация является самой большой страной в мире, благодаря чему владеет огромным запасом сырьевых ресурсов. В то же время, несмотря на постепенное развитие отечественной экономики, ее темпы оставляют желать лучшего, для чего следует находить новые способы и методы экономического развития [10]. Одним из перспективных и достаточно интересных методов активного вливания в экономику России новых инвестиций является венчурный капитал, который имеет свои особенности и преимущества.

Венчурное финансирование представляет собой активное инвестирование малого и среднего бизнеса, при котором существует достаточно большой риск невозврата потраченных средств. Само название происходит от английского «venture», что переводится как рискованное предприятие, поэтому такой вид инвестирования обладает своей спецификой, которая, соответственно, придает ему свои особенности. В то же время венчурное финансирование имеет свою историю, а также опыт, который следует рассмотреть более подробно. Это позволит выявить все его преимущества и недостатки, сделав вывод о возможности применения этого метода в России.

Финансирование на основе венчурного капитала заключается в реализации предложений по развитию коммерческой, производственной, хозяйственной или иной деятельности, которая необходима региону для его успешного развития. Важно отметить, что в результате такого инвестирования средства могут идти как на поддержку и качественное преобразование уже существующих предприятий, так и на создание новых производственных мощностей. При этом инвестор или спонсор обычно хорошо понимает тот факт, что вероятность невозврата вложенных средств является достаточно высокой, поскольку вложение идет в заведомо рискованные отрасли производства.

Интересно, что объектами венчурного финансирования часто являются коммерческие идеи, а также различные проекты, которые подразумевают их непосредственную реализацию в самом ближайшем будущем [9]. Основными составляющими фонда венчурного финансирования являются:

- определение территории и сферы деятельности, включающих в себя сбор данных об экономической ситуации, формирование определенного банка требуемых объектов, а также поиск новых инвестиционных проектов;

- формирование эффективной и надежной системы пополнения денежных и иных ресурсов, необходимой для реализации венчурного инвестирования в проекты и их реализацию;
- организационная деятельность, заключающаяся в анализе рынка, проведении ряда экспертиз по его оценке, поиске выгодных идей и проектов.

Важно отметить, что в центре инвестиционного проекта обычно находится конкретный предприниматель, поэтому все взаимодействие происходит не с позиции «капиталист — предприниматель», а скорее, как «предприниматель-предприниматель». Хозяева венчурного капитала обычно просто вливают средства в определенные проекты, однако контроль за их рациональным успешным использованием ложится на специальных выборных лиц. В то же время всегда нужно помнить о большом риске со стороны инвестора, на который он идет всегда осознанно и иногда даже, с некоторой долей авантюризма.

Если начинать с Соединенных Штатов Америки, то здесь с самого начала его зарождения, а это 50—60-е годы XX века, венчурное инвестирование развивалось неравномерно. Основателями этого бизнеса считаются американские капиталисты Том Перкинсон, Франк Кофилд, Брук Байерс и Юджин Клейнер. Именно они разработали главные концепции венчурного финансирования, где работа велась на определенном партнерском соглашении, предусматривающего права, обязанности, а также возможные риски от предприятия [6]. Венчурный институт может быть основан как в виде отдельной компании, так и в виде ограниченного партнерства, причем здесь всегда присутствует головная компания, которая имеет право на ежегодную компенсацию, составляющую 2,5—3 % от первоначальных обязательств своего инвестора. Помимо этого такая компания рассчитывает на так называемый *carried interest* — фиксированный процент от прибыли (около 20 %).

Примечательно, что, несмотря на большой риск, количество инвесторов в настоящее время совсем не уменьшается. Более того, если тщательно проанализировать становление мирового капитала, то во многом именно венчурное финансирование способствовало научно-техническому прогрессу и стремительному развитию информационных и компьютерных технологий [5]. Очень показательным является следующий пример. В 1957 году инженер Юджин Клейнер изобрел кремниевый транзистор, за что удостоился Нобелевской премии. В то же время его шеф Вильям Шокли был не очень доволен изобретением и не понимал всех его перспектив. Новым устройством заинтересовался инвестор Артур Рок, который при содействии ряда

других влиятельных лиц с Уолл-Стрит встретились с изобретателем и предложили ему основать собственную компанию в южной части Калифорнии. На проект было выделено общим итогом около 1,5 млн. \$. Спустя несколько лет небольшая фирма превратилась в крупную корпорацию Fairchild Semiconductors, которая стала первой на территории знаменитой сегодня Силиконовой долины.

Другим успешным примером венчурного финансирования в США может служить основание известной компании «Hewlett-Packard», которое стало возможным только потому, что один из работников — Том Перкинс, изобретатель лазера с газовой накачкой, решил вложить свои средства в размере 10 000 \$ не в новый дом, а в основание собственной фирмы [2]. В результате мы сегодня видим одну из успешных и стабильно развивающихся корпораций мирового уровня.

Наиболее перспективными отраслями для вложения средств в российской экономике можно считать переработку древесины, производство молочных и кисло-молочных продуктов, оптовую торговлю, переработку рыбы и мяса, автотранспорт, производство стройматериалов, пошив одежды, а также химическую промышленность (производство пластика, упаковки, и так далее). В целом здесь насчитывается 32 основных вида деятельности, в которые венчурные капиталы вливаются наиболее активно. Средний размер инвестиций составляет примерно 2 млн. \$, поскольку колебания составляют 0,5—4,5 млн. \$. При этом важно отметить, что венчурный капитал стабильно тяготеет к более развитому в промышленном отношении северо-западному региону нашей страны.

Важной особенностью именно российского венчурного капитала является то, что их главным акционером является ЕБРР, через который проходят все денежные инвестиции [1]. В то же время наша экономика в настоящее время отличается достаточно специфической структурой, что свидетельствует об усилении крупных национальных компаний за счет поглощения среднего бизнеса.

Учитывая все вышеизложенное, вкладывать в экономику Российской Федерации денежные средства достаточно рискованно, поэтому многие инвестиции в этом направлении относятся к разряду венчурного капитала [7]. В то же время мало кто отрицает, что у нашей страны есть огромный научно-технический потенциал. При должном финансировании, а также грамотном управлении он может принести инвестору немалую прибыль [3]. Огромные запасы рудных материалов, нефти и газа, практически неистощимые запасы леса, а также огромные территории привлекают потенциальных

инвесторов: они не боятся рисковать и вкладывать в отечественную экономику.

Подводя итоги всему вышеизложенному, следует сказать, что венчурный капитал очень часто становился главным толчком к стремительному развитию существующих производственных процессов, а также появлению новых [4]. Главным примером этого служат современные информационные технологии. Их колоссальные возможности трудно было себе представить еще 25 лет назад [8]. Так что российская экономика является на сегодняшний день достаточно привлекательным полем для предприимчивых западных инвесторов. Именно благодаря им страна имеет возможность совершить качественный экономический скачок и снова стать могущественной евроазиатской державой.

Список литературы:

1. Бебрис А.О. Основные принципы успешной стратегии в рисковом бизнесе. *Инновации в науке*. — 2013. — № 25. — С. 193—196.
2. Бебрис А.О. Оценка конкурентоспособности интернет-магазинов. *Экономика и предпринимательство*. — 2013. — № 11. — с. 901—904.
3. Бебрис А.О. Пути повышения эффективности деятельности инновационно-ориентированных компаний. *Инновации в науке*. — 2013. — № 25. — С. 188—192.
4. Бебрис А.О. Разработка стратегии инновационного развития как механизма обеспечения конкурентоспособности венчурной фирмы. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). Москва, 2011.
5. Бебрис А.О. Разработка стратегии инновационного развития как механизма обеспечения конкурентоспособности венчурной фирмы. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). Москва, 2011
6. Бебрис А.О. Современные особенности функционирования венчурных фирм: общеэкономическая ситуация. В сборнике: Модель менеджмента для экономики, основанной на знаниях материалы V международной научно-практической конференции. Институт менеджмента кафедра общего менеджмента и предпринимательства. 2013. — с. 9—13.
7. Хмелев И.Б. Промышленная политика как фактор модернизации экономики России. В мире научных открытий. — 2010. — № 4—16. — с. 150—151.
8. Хмелев И.Б. Управление валютными рисками в российских компаниях. *Транспортное дело России*. — 2012. — № 6-1. — с. 127—131.

9. Хмелев И.Б. Роль нефтегазового сектора экономики России в решении задач экономической модернизации. Транспортное дело России. — 2010. — № 5. — с. 64—67.
10. Хмелев И.Б., Новикова М.А. Формирование системы отбора эффективного механизма финансирования проектов предприятий российской федерации. Транспортное дело России. — 2011. — № 6. — с. 178—180.

СЕКЦИЯ 5.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНЫХ ПАРТНЕРСТВ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Алаторских Никита Юрьевич

*аспирант, Киевский национальный экономический университет
имени Вадима Гетьмана,
г. Киев*

E-mail: gnatalia@ukr.net

FEATURES OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIPS ARE IN INTERNATIONAL INVESTMENT ACTIVITY

Alatorskyh Nikita

*graduate student, Kyiv national economic university Vadim Hetman name,
Kiev*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается государственно-частное партнерство как новая форма ведения хозяйства. Определено общий инструментарий и подходы к государственно-частному партнерству в ряде стран мира, а также национальную специфику в функционировании механизма партнерства в международной инвестиционной деятельности.

ABSTRACT

State-private partnership as new form of manage is examined in the article. A general tool and going is certain near state-private partnership in a number of countries of the world, and also national specific in functioning of mechanism of partnership in international investment activity.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; инвестиции; международные инвестиции; инвестиционная деятельность; инновационная деятельность.

Keywords: state-private partnership; investments; international investments; investment activity; innovative activity.

Внедрение в Украине государственно-частного партнерства, предвиденного законодательством [3], пока что не получило широкого применения, а следовательно не приносит ожидаемых результатов. Одна из причин такого положения — слабое теоретическое обоснование преимуществ подобного партнерства в сравнении с другими формами взаимосвязи государства и бизнеса, а также отсутствие их подтверждения практикой зарубежных стран. Авторы научных исследований рассматривают эту проблему преимущественно с точки зрения выявления сущности; предложения по решению научно-практических проблем формирования государственно-частных партнерств в отечественной экономике публикуются достаточно редко.

Освещая роль государственно-частного партнерства в финансировании инновационной деятельности, авторы по большей части отдают предпочтение фрагментарному анализу и выборочному подходу к отдельным аспектам. Практически отсутствуют работы, где бы государственно-частное партнерство исследовалось как один из инструментов реализации инновационной модели развития экономики. И это не удивительно, ведь практика функционирования кооперационных связей государства и бизнеса в форме партнерства в Украине еще не состоялась. Поэтому определение общего инструментария и подходов, которые довели свою практическую полезность в ряде стран, а также национальной специфики в функционировании механизма партнерства с тем, чтобы адаптировать их к особенностям отечественной хозяйственной системы, актуализирует проблему исследования мировой практики развития государственно-частных отношений.

Государственно-частное партнерство как форма ведения хозяйства является относительно новым. Официально международный курс в поддержку данного партнерства был определен в 2001 г. Европейской экономической комиссией ООН. Впоследствии был образован Комитет по экономическому сотрудничеству и интеграции Европейской экономической комиссии ООН, который отвечает за введение принципов, определенных объединением, и осуществляет целеустремленную координационную деятельность из углубления

государственно-частного партнерства во многих странах мира. В настоящее время, по данным отчета Лондонской международной финансовой службы, этот механизм применяется более чем в 60 странах. В одной только Великобритании ежегодно заключается от 10 до 100 новых государственно-частных партнерских соглашений [8]. Основной формой партнерства здесь является так называемая «частная финансовая инициатива» (Private Finance Initiative — PFI), в соответствии с которой частный бизнес строит и вводит в эксплуатацию государственные инфраструктурные объекты за счет собственных средств. Компенсация расходов частного инвестора осуществляется впоследствии или за счет доходов от эксплуатации этих объектов, или за счет платежей из бюджета. Чаще всего в рамках «частной финансовой инициативы» инвестор привлекается к дальнейшей эксплуатации объекта и организации его деятельности, вплоть до найма персонала. При этом в качестве места деятельности данной формы партнерства могут выступать объекты инфраструктуры (включая автомобильные дороги и железные дороги), школы, больницы и даже тюрьмы. В последнее время Великобритания больше внимания уделяет не созданию новых государственно-частных инициатив, а успешному завершению уже начатых. Например, в 2006 г. половина всех использованных финансовых средств на развитие государственно-частных партнерств была потрачена на три проекта, связанных со строительством больниц.

В Германии ради усиления роли государственно-частного партнерства еще в 2002 г. по инициативе федерального правительства было создано «Государственно-частное партнерство — центр — компетенции», а немного позже — управленческий комитет «Государственно-частное партнерство в общественном строительстве» и оперативные рабочие группы [9]. Одним из основных направлений применения государственно-частного партнерства является сфера информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). В соответствии с приоритетной правительственной Программой действий на XXI век именно ИКТ рассматриваются как одно из условий трансформации национальной экономики из индустриальной в информационную.

Первой скандинавской страной, которая реализовала проекты государственно-частного партнерства была Финляндия. В отличие от других стран, подавляющее значение здесь получают разные научно-исследовательские проекты государственно-частного партнерства, проведенные при содействии агентства TEKES [6]. Это агентство функционирует при министерстве промышленности

и торговли. Основная функция этой организации — побуждать исследовательские подразделения частных компаний к совместной работе с университетами и научными институтами, чтобы в такой кооперации создавать новые технологические процессы и продукты. TEKES может предоставлять свыше 30 % суммы, необходимой для реализации заявленного проекта, другую часть инвестирует сама компания. Бизнес, кооперируясь с наукой и получая при этом значительную поддержку государства, минимизирует расходы на собственное развитие. В рамках подобных партнерств Финляндия мобилизует на научно-исследовательские, исследовательские и конструкторские разработки около 6 млрд. дол. Ежегодно (почти 1 % совокупных мировых расходов на НИИКР), причем 70 % этой суммы приходится на частный бизнес, а 30 % — на средства госбюджета.

Большие традиции государственно-частного партнерства имеет Франция. Подавляющими формами партнерства здесь являются концессии и «общества смешанной экономики». Характерная особенность обществ заключается в том, что государственный сектор и местные власти, в соответствии с законодательством, должны иметь большую часть, чем бизнес, в составе обществ и таким способом играть главную роль в его управлении. В начале XXI века во Франции начала действовать программа "Сети исследований и инновационных технологий", которая характеризует значительный поворот в государственной политике от инвестирования государственных средств в промышленные предприятия, которые зависят от государства и выступают на рынке общественных благ, к развитию партнерских отношений между государством и частными бизнес структурами. Данная программа ориентирована на: улучшение условий для проведения исследования и разработок на предприятиях; содействие возникновению и росту инновационных технологических предприятий; поощрение исследований и разработок, связанных с преодолением технологических препятствий, к созданию общих продуктов и услуг, основанных на новых технологиях; проведение исследований и разработок, которые в средне- и долгосрочной перспективе могут помочь в удовлетворении экономических и социальных потребностей страны [1, 5].

В Европейском Союзе в целом государственно-частные партнерства исконно применяются для укрепления хозяйственных, территориальных и социальных связей между отдельными частями единого экономического пространства. Проблемами содействия, финансирования и мониторинга данного партнерства занимается ряд генеральных дирекций под эгидой Еврокомиссии и Европарламента.

Они координируют работу по обмену опытом между участниками государственно-частного партнерства, занимаются его обобщением. Создаются так называемые сборники реализованных проектов такого партнерства в разных сферах ведения хозяйства, обобщаются их характерные черты, структурируются расхождения, разрабатываются советы и рекомендации. Интерес стран Евросоюза к государственно-частному партнерству усиливается попытками перебороть существующий разрыв между старыми и новыми членами ЕС относительно качества и доступности предоставляемых публичных услуг и одновременным стремлением сохранить существующее бюджетное равновесие. Средний уровень государственных инвестиций в новых странах ЕС немного выше уровня инвестиций в ЕС-15 (3—3,5 % против 2 %), однако размер инвестиций, необходимый для выравнивания инфраструктурных расхождений между странами ЕС, представляет намного более значительную сумму. Долгосрочные потребности только транспортной инфраструктуры в новых странах ЕС оцениваются в сумму больше 90 млрд. евро. В свою очередь, дальнейшее наращивание государственных расходов в этих странах ограничено, в том числе Маастрихтскими критериями вхождения в Евросоюз, — дефицит бюджета не больше 3 % ВВП, государственный долг не выше 60 % ВВП. Поэтому привлекательным становится внесение государственных активов, которые нуждаются в финансировании в государственно-частное партнерство.

В США интенсивное применение государственно-частного партнерства было связано с развитием транспортной инфраструктуры. Позже на государственном уровне было признано, что существуют сферы, где частный сектор работает лучше всего, а в государстве есть потребность в складывании с ним соответствующих контрактов. Для проработки концептуальных вопросов государственно-частного партнерства правительство и ведомства стали создавать консультационные компании, а также контролирующие организации. Государственно-частные партнерства рассматриваются как «кооперационные соглашения для совместимого достижения конкретных научно-технических результатов при четком разделении стоимости производимых работ в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, необходимых для этого ресурсов и опыта» [4]. Основными субъектами (участниками) подобных соглашений являются такие движущие силы инновационного процесса, как правительство, государственные научные организации, академические институты и частные промышленные фирмы. Они не только на равных участвуют в финансировании научно-

исследовательских и опытно-конструкторских разработок, но и получают возможность выбора проектов, управления ими и использование полученных результатов.

Таким образом, в развитых странах партнерские отношения государства и бизнеса всегда были предметом внимания властных структур. Государственно-частные партнерства не развивались стихийно, а были вписаны в общие процессы децентрализации власти в экономической сфере. Для проработки концептуальных вопросов партнерства правительствами создавались и создаются консультационные компании (предприятия), а разработанные концепции включаются в правительственные программы. Законодательные органы принимают общеобязательные правила (нормы), которые облегчают партнерство государства и частного бизнеса в реализации проектов.

В проектах государственно-частного партнерства в странах Юго-восточной Азии, Азиатско-тихоокеанского региона, Латинской Америки, участвуют международные организации, например, Международная финансовая корпорация (МФК), Европейский банк реконструкции и развития, направления деятельности которых разнообразны [2]. Да, к числу глобальных стратегических приоритетов Международной финансовой организации относятся поддержка развития финансовых институтов в сфере государственно-частного партнерства, частные инвестиции в инфраструктуру и развитие социальных услуг. Европейский банк реконструкции и развития осуществляет преимущественно финансирование проектов развития муниципальной инфраструктуры, причем участвует в проектах государственно-частного партнерства, если для них необходимо долгосрочное финансирование.

Основными факторами для принятия решений международными организациями о финансировании проектов государственно-частного партнерства является четкая нормативно-правовая база, единственное понимание целей проекта государственными и частными партнерами, личное участие в осуществлении проектов муниципальных органов власти, экономический и инновационный эффект от проекта в масштабах национальной экономики.

Все вышеизложенное являет собой попытку систематизировать и обобщить практику использования государственно-частного партнерства в отдельных странах с развитой рыночной экономикой и в странах, которые развиваются. Все действия в направлении правового, организационного, институционального обеспечения данного партнерства, которые осуществляются их правительствами, оказались

большой или меньшей мерой преимущественно позитивными. Поэтому рассмотрение условий, обстоятельств их реализации является важной предпосылкой выработки соответствующей стратегии государственно-частного партнерства в украинской экономике, которая трансформируется. Для Украины практика реализации партнерства в зарубежных странах важная и с точки зрения возможности использовать существующий опыт создания партнерств, привлечения частных инвестиций на развитие инфраструктуры, повышения прозрачности использования бюджетных средств, создания единственного органа по содействию и контролю реализации государственно-частных проектов.

Список литературы:

1. Варнавський В.Р. Партнерства держави і приватного сектору: форми, проекти, ризики. М.: Наука, 2005. — 235 с.
2. Взаимодействие государства и бизнеса в системе инновационного развития национальной экономики. М. : Инст. экономики РАН, 2007. — 260 с.
3. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу. К.: ФОП О.М. Москаленко, 2011. — 140 с.
4. Емельянов С. Партнерство американского государства, местных властей и частного сектора в реализации научно-технических достижений // Проблемы теории и практики управления. — 2002. — № 3. — С. 92—96.
5. Рубан О. Страна победившего хайтека // Эксперт. — 2005. — № 20. — С. 64—67.
6. Семенова Е.А. Партнерство государства и бизнеса в интересах инновационного развития в странах ОЭСР // Аналитические обзоры РИСИ. — 2007. — № 4 (17). [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.riss.ru>.
7. Чертак Д.Л. Проблеми залучення інвестицій в економіку України та шляхи їх вирішення. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.confcontact.com/2008_dec/5.chertok.htm.
8. Helping to eliminate poverty and achieve sustainable development through public-private partnerships in infrastructure. Annual report 2006. PPIAF/ The World Bank. 2007. — 58 p.
9. Public Private Partnerships. Ein Leitfadens für öffentliche Verwaltung und Unternehmer // Herausgegeben vom Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit. — 2003. — № 4. — 90 p.

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ США И КНР

Дында Анастасия Владимировна
студент 4 курса, школа экономики и менеджмента ДВФУ,
г. Владивосток
E-mail: bambucha13999@mail.ru

Жередий Юлия Сергеевна
научный руководитель, канд. экон. наук,
доцент кафедры Мировой экономики ДВФУ,
г. Владивосток

FEATURES OF ECONOMIC RELATIONS BETWEEN U.S. AND CHINA

Dynda Anastasiya
student of School of Economics and Management, FEFU,
Vladivostok

Zheredii Julia
supervisor, candidate of Economic Sciences, lecturer of FEFU,
Vladivostok

АННОТАЦИЯ

Данная статья посвящена особенностям экономических отношений Китая и США. Автором рассматриваются такие вопросы, как торговые отношения этих стран, экономическая взаимозависимость, а также стратегия правительств по отношению друг к другу. Проведен сравнительный анализ размера ВВП стран, и сделаны соответствующие выводы.

ABSTRACT

This article is devoted to the features of economic relations between China and the United States. Author considers such issues as trade relations between these countries, economic interdependence and the strategy of the government towards to each other. The comparative analysis of the GDP is carried out and the corresponding conclusions are drawn.

Ключевые слова: ВВП, конкуренция, торговля, экспорт, профицит, мировой рынок.

Keywords: GDP, competition, trade, export, surplus, the global market.

Китай стал по объемам ВВП второй державой в мире, и быстрыми темпами продвигается к первому месту. КНР на лидирующих позициях в экономике и во всех остальных сферах деятельности, в то время как Соединенные Штаты переживают не лучшие времена. Это можно заметить и по возрастающему внешнему долгу США, и по уровню безработицы, и так далее. Так что совершенно очевидно, что конкуренция между США и Китаем — современное явление, тема, которая останется актуальной ещё на многие годы вперед, до тех пор, пока Китай не добьется своих целей и не станет первой державой мира, а Соединенные Штаты будут вынуждены с этим примириться или же отстаивать свои позиции.

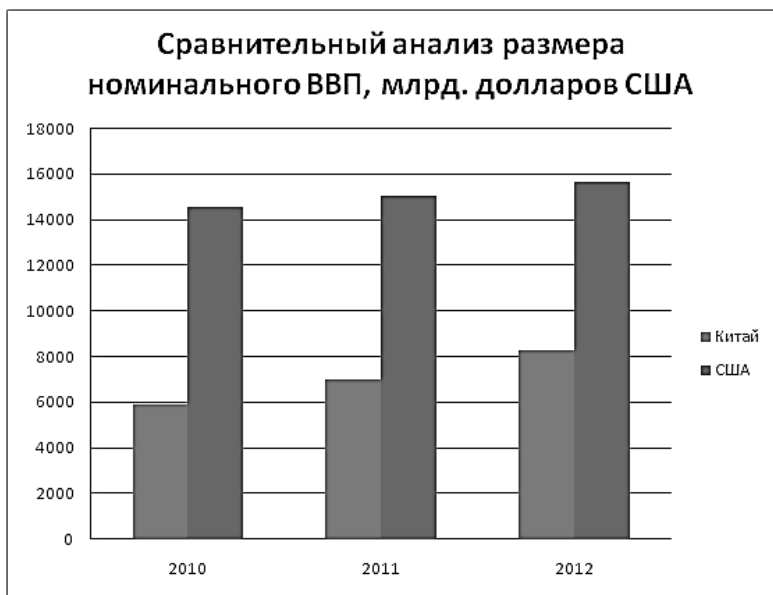


Рисунок 1. Сравнительный анализ размера ВВП Китая и США

Исходя из данных диаграммы видно, что размер ВВП США за три представленных года держится примерно на одном уровне, а тот же показатель для Китая растёт стремительно.

Согласно множеству мнений экспертов, экономика КНР должна обогнать Соединенные Штаты по абсолютному размеру ВВП в течение ближайшего десятилетия. Однако США останутся самой мощной державой в военном отношении и сохранят лидерство в области науки, образования, высоких технологий и инноваций. Взаимодействие КНР и США — это не только отношения между разными по силе и влиянию государствами на международной арене, но и столкновение несовпадающих представлений о самих себе и окружающем мире.

Недавно избранный председатель КНР Си Цзиньпин в начале лета совершил официальный визит в США с целью провести первую встречу с политической элитой США, на которой прозвучало предложение построить двусторонние отношения нового типа. Одной из тем встречи стало предложение открыть новые горизонты экономического сотрудничества. Китай призвал США к активным действиям по смягчению лимитов на экспорт в Китай высокотехнологичной продукции, развитию двусторонней торговли и установлению взаимовыгодных инвестиционных отношений.

Стратегия Вашингтона в отношении Пекина на самом деле двойственная. Проводится курс, направленный на то, чтобы стимулировать включение Китая в мировые процессы и одновременно сдерживать его военную мощь. Для США очень важно показать собственным гражданам и всему миру, особенно Европе, с которой Китай тоже стремительно улучшает свои торговые и политические отношения, что Америка сохраняет свои лидирующие позиции в мире, несмотря на то, что позиции США и в экономике, и в политике более уязвимы, чем у КНР.

В ходе визита Ху Цзиньтао, предыдущего председателя КНР, странам так и не удалось решить главные вопросы об обменном курсе китайской валюты и денежно-кредитной политике США. Вашингтон продолжает обвинять Пекин в искусственном занижении курса валюты, что дает китайским товарам преимущество и приводит к профициту в торговле с американцами, а Китай утверждает, что политика Федеральной резервной системы США приводит к росту инфляции в КНР [1].

Тем не менее, Пекин пообещал облегчить доступ американским компаниям на свой рынок и создать для них равные условия конкуренции с китайскими фирмами, а Вашингтон — не ограничивать экспорт высокотехнологичной продукции в КНР. Экономический рост в Китае создает огромные возможности для увеличения числа рабочих мест в США, Америка же готова продавать Китаю различные вещи:

самолеты, машины, компьютерные программы и т.п., как сказал президент США Барак Обама.

По итогам встречи было подписано более 70 контрактов, благодаря которым США увеличат экспорт в Поднебесную более чем на 45 миллиардов долларов, что позволит обеспечить рабочими местами порядка 235 тысяч американцев. А также были подписаны соглашения в таких сферах, как авиационная промышленность, сельское хозяйство, машиностроение и программное обеспечение. В частности, США поставят в КНР 200 самолетов производства компании Boeing на общую сумму в 19 миллиардов долларов.

В свою очередь Соединенные Штаты для Китая — это огромный рынок для сбыта своей продукции, и этот рынок очень трудно кем-либо заменить, хотя КНР стремится продавать свои продукты и товары на разных мировых рынках — в Европе, в развивающихся странах, а также в России. Но все-таки американский рынок для них самый главный и самый выгодный. Китай в торговле с США имеет огромный профицит, который превращается в его золотовалютные запасы. С другой стороны, только Соединенные Штаты, и в какой-то степени Европа, обладают высокими и современными технологиями, которые необходимы Китаю, чтобы стать мировой державой. И то обстоятельство, что во время этого визита, было заключено соглашение об увеличении импорта Китаем американских высокотехнологичных изделий, говорит о следующем. Во-первых, о том, что таким образом может быть как-то сбалансирована внешняя торговля между Китаем и США. Ведь до сих пор Китай был в профиците, а США в большом дефиците [2]. Также следует отметить, что сальдо торгового баланса США на протяжении многих лет оставалось отрицательным, и превышение импорта над экспортом растет с каждым годом. Новые закупки Китая позволят несколько снизить разницу. А во-вторых, это говорит о том, что Америка, очевидно, пошла на какие-то уступки, потому что до сих пор она предпочитала не продавать те высокотехнологичные товары, в которых очень заинтересован Китай. Так что взаимозависимость в плане рынков очевидна.

Кроме того, золотовалютные запасы Китая, — самые большие в мире, почти три триллиона долларов, — в большей степени затрачиваются на покупку казначейских облигаций США. Таким образом, Китай как бы финансирует американскую экономику, покупая эти облигации, держа их у себя, не выбрасывая на рынок. То есть и здесь они взаимозависимы. Помимо этого, существуют регионы мира, где необходимо некое сотрудничество, например, в решении ядерной проблемы Корейского полуострова. Так что взаимо-

зависимость действительно существует, как и существует конкуренция между ними.

Экономическая взаимозависимость в значительной мере смягчает военно-стратегическую и политическую напряженность в двусторонних отношениях. Каждая из стран — крупнейший по значению торговый партнер друг для друга. Китай — крупнейший кредитор Америки, владеет облигациями и другими ценными бумагами, выпущенными казначейством США, на сумму более 1,2 трлн. долларов. Соединенные Штаты — третий по значимости инвестор в Китае. Около 150 тыс. китайских студентов обучаются в США, более 20 тыс. американцев работают и учатся в китайских университетах. Никогда в истории мировой лидер и его растущий конкурент не были настолько взаимозависимы.

Торгово-экономические отношения США и Китая сегодня имеют глобальное значение. Учитывая размеры экономик, объемы торговых и инвестиционных потоков, которые генерируют данные страны, и их технологический потенциал, можно говорить о ключевой роли Соединенных Штатов и КНР для мировой экономики. Именно от эффективности их двустороннего взаимодействия и решения текущих экономических противоречий зависит стабильность развития мирохозяйственных связей.

Список литературы:

1. Габуев А.Т. Недозагрузка // Газета «Коммерсантъ». 2011. № 9.
2. Джани Ф. Китай-США: Сотрудничество или противостояние? // Международное агентство новостей «Фергана» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.fergananews.com/articles/6872> (дата обращения 15.10.2013).
3. Мировая экономика и мировые рынки [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.ereport.ru/stat.php> (дата обращения 03.11.2013).

СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ РЕГУЛИРОВАНИЯ МИРОВОГО ФОНДОВОГО РЫНКА

Мазур Василий Алексеевич

*соискатель ученой степени кандидата экономических наук,
Киевский национальный экономический университет
имени Вадима Гетьмана,
г. Киев*

E-mail: gnatalia@ukr.net

MODERN MODELS OF ADJUSTING OF WORLD FUND MARKET

Mazur Vasiliy

*competitor of graduate degree of PhD,
Kyiv national economic university Vadim Hetman name,
Kiev*

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена интернационализации фондовых рынков, которая ускоряет процесс общей либерализации международного движения капиталов, международную стандартизацию и унификацию правил регулирования деятельности мирового фондового рынка.

ABSTRACT

The article is sacred to internationalization of fund markets, which accelerates the process of general liberalization of international motion of capitals, international standardization and standardization of rules of adjusting of activity of world fund market.

Ключевые слова: фондовая биржа; фондовый рынок; интернационализация; международная стандартизация; рынок ценных бумаг.

Keywords: exchange stock; fund market; internationalization; international standardization; market of equities.

Взаимосвязь и взаимозависимость национальных фондовых рынков в конце XX — в нач. XXI в. усилились до такой степени, что можно говорить о формировании единственного мирового (международного) фондового рынка.

Общепринятого определения международного рынка ценных бумаг нет. Как правило, на этом рынке происходит торговля ценными бумагами между нерезидентами и торговля фондовыми ценностями, выраженными не в национальных валютах. Критерий «международности» определяется тем, что капитал перетекает из одной страны в другую, а инвестиционные ресурсы пересекают национальные границы [4].

Сегодня можно утверждать, что фондовый (биржевой) рынок доминирует на мировом финансовом рынке относительно своих масштабов, объемов и количества участников. Он характеризуется следующими чертами [6]:

- концентрируется в местах экономической активности, в мощных производственных и финансовых мировых центрах, столицах, портах и т. п.;
- ведется большими партиями товаров или значительными по объемам финансовыми инструментами;
- реализуются реальные активы с немедленной поставкой и поставкой в будущем, обязательство снабжения-принятия, права и т. п.;
- проводится регулярно, концентрируя спрос и предложение во времени и пространстве;
- характеризуется гласностью, прозрачностью деятельности, доступностью информации для широкой общественности участников рынков;
- имеет организационную, экономическую и правовую основы. По своим правовым статусам фондовые биржи могут быть ассоциациями (США), акционерными обществами (Великобритания, Япония) или правительственными органами, подчиненными министерству финансов (Франция);
- производит стандарты относительно качественных и количественных параметров товаров и финансовых инструментов;
- ведется биржевыми посредниками, брокерами и дилерами, сама биржа соглашений не заключает. Членами биржи могут быть только специализированные на операциях с ценными бумагами биржевые (брокерские) фирмы. Ключевые позиции на наибольших фондовых биржах обычно занимает 10—15 ведущих брокеров, каждый из которых владеет огромным собственным капиталом;
- разрабатывает собственные правила торговли и следит за их соблюдением;
- активно использует методы электронного трейдинга.

На макроэкономическом уровне эффективную деятельность на международном фондовом рынке осуществляют правительства стран с развитой инфраструктурой национального фондового рынка.

В целом, в международной практике принято выделять две модели регулирования фондового рынка:

1. регулирование рынка преимущественно является функцией государственных органов. Лишь небольшая часть полномочий по контролю, установлению правил государство передает объединениям профессиональных участников рынков ценных бумаг. Такая система существует, скажем, во Франции;

2. передача максимально возможного объема полномочий саморегулирующимся организациям (объединением профессиональных участников рынков ценных бумаг), при этом за государством сохраняются основные контрольные позиции. В данном случае значительное место в контроле занимают не жесткие распоряжения, а традиции, которые сложились, система согласований и переговоров. Данная модель принята в Великобритании [1].

Структура государственных органов, которые регулируют фондовый рынок, зависит от принятой модели рынка (банковской, небанковской) и степени централизации управления в стране и автономии регионов. В странах с федеральным укладом часть полномочий государства на рынке ценных бумаг принято передавать территориям. Государственные органы по регулированию фондового рынка могут функционировать на национальном, межрегиональном, региональном и муниципальном уровнях.

В Украине на данное время сложилась смешанная модель регулирования и функционирования рынка ценных бумаг, функции относительно контроля за деятельностью на фондовом рынке распределены между несколькими государственными органами. Поэтому при выборе национальной модели регулирования рынка ценных бумаг важно выучить зарубежный опыт, учитывая плюсы и минусы каждой модели [5].

Фондовый рынок Украины характеризуется сосредоточенностью значительной части торговли ценными бумагами на вторичном рынке акций среди нерезидентов (около 80—90 % общего объема торгов), которые являются проявлением слабой ориентации отечественного фондового рынка на потребности долгосрочных внутренних инвесторов. Это позволяет иностранным участникам, в первую очередь спекулянтам, путем быстрого вливания и вывода значительных объемов капитала, иметь значительное влияние на деятельность отечественного рынка ценных бумаг. Как результат,

отечественные игроки не имеют достаточных денежных ресурсов и механизмов, способных противостоять иностранному капиталу, и вынуждены двигаться в направлении тенденций, заданных нерезидентами.

Серьезной проблемой развития украинского фондового рынка является несовершенство системы раскрытия информации эмитентами и профессиональными участниками рынков (отчетность к НКЦБФР предоставляет лишь около 6 тыс. акционерных обществ), несоблюдения ими стандартов корпоративного управления, которые касаются предоставления достоверной информации и вопроса доступа акционеров к проспекту эмиссии. Это влечет за собой отсутствие надлежащей информационной прозрачности, препятствует оценке инвестором реальной стоимости и потенциала украинских предприятий, приводит к недооценке их инвестиционных намерений, сдерживает принятие ими соответствующих инвестиционных решений.

По результатам исследований, проведенных Центром «Развитие корпоративной социальной ответственности», украинские компании недостаточно открыты перед обществом — в 59,8 % компаний детальная информация об их деятельности доступна лишь для внутреннего пользования.

Из 109 компаний, уровень прозрачности деятельности которых летом в 2011 г. исследовал Центр «Развитие корпоративной социальной ответственности», лишь в 11 компаниях индекс прозрачности и подотчетности составлял больше 50 %. Лидерами рейтинга стали (максимум 200 баллов) : «ДТЭК» (160 баллов; 80 %); «Метинвест» (146; 73 %); «Оболонь» (140; 70 %); «Арселормиттал Кривой рог»; «Систэм Кэпитал Менеджмент» (119; 59,5 %); «Киевстар» (117; 58,5 %); «Интэрпайп» (106; 53 %); «Эрнст энд Янг Украина» (105; 52,5 %); "МЭТРО Кэш энд Кэрри Украина» (104; 52 %); «Галнафтогаз» (103; 51,5 %).

Интернационализация фондовых рынков ускоряет процесс общей либерализации международного движения капиталов, международную стандартизацию и унификацию правил их регулирования на региональном и глобальном уровнях под эгидой Международной организации комиссий по ценным бумагам (IOSCO) в направлениях: защите инвесторов, обеспечении прозрачности и эффективности рынка и честных правил торговли, снижения уровня системного риска.

На сегодня система регулирования фондовых рынков является достаточно универсализованной и имеет два уровня: саморегулирование профессиональных участников и регулирование государством.

В целом становление моделей региональных фондовых рынков обуславливает действие системы рыночных, институциональных и инфраструктурных факторов. Наиболее показательным является формирование единого европейского фондового рынка, которое обусловлено появлением новых институтов и трансформацией старых традиционных с помощью унификации национальных торговых и клиринговых систем, законодательной базы, стандартов учета и систем налогообложения, инструментов, которые находятся в обращении, и их стандартизации

На сегодня степень интеграции европейского фондового рынка варьируется в зависимости от базового актива. На рынке облигаций, где пока что не существует общеевропейского центра с концентрацией операций с долгосрочными процентными инструментами, превалирует благосклонность трейдеров формировать портфель национальными ценными бумагами. С введением евро портфели правительственных облигаций становятся все более диверсифицированными не по валютному, а по государственному признаку, который стимулирует создание европейского рынка долгосрочных процентных инструментов.

Рынок акций имеет большой опыт котировок ценных бумаг иностранных компаний, а процесс консолидации коснулся как организованных, так и неорганизованных рынков акций.

Список литературы:

1. Котляров С. Фондові ринки країн, що розвиваються, в умовах інтернаціоналізації та глобалізації // Ринок цінних паперів України. — 2004. — № 1—2. — С. 7—18.
2. Коновал С.Є. Розвиток фінансових ринків: світовий досвід/Науковий вісник, 2006. Випуск 16.3. — С. 186—195.
3. Михайлов Д.М. Мировой финансовый рынок: тенденции и инструменты. М.: «Экзамен», 2000. — 768 с.
4. Міжнародні фінанси. Кредитно-модульний курс: 4-те вид. перероб. Та доп. Навч. посіб. / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С., Барановсько М.І. К.: Центр учбо-вої літератури, 2011. — 288 с.
5. Назарчук М.И. Особенности формирования фондового рынка в Украине во второй половине 90-х годов XX века/Економічний вісник Донбасу — № 4 (18), — 2009 — С. 94—109.
6. Питання функціонування та вдосконалення інфраструктури фондового ринку України: Інформаційно-аналітичні матеріали /За ред. к. е. н. О.І. Кіреєва, к. е. н. М.М. Шаповалової та к. е. н. Н.І. Гребеник К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2005. — 132 с.

ФОРМИРОВАНИЕ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ СОВРЕМЕННЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Малащук Дмитрий Валерьевич

*канд. экон. наук, доцент, кафедра международных финансов
Киевского национального экономического университета
имени Вадима Гетьмана,
г. Киев*

E-mail: gnatalia@ukr.net

FORMING OF RATES OF EXCHANGE UNDER ACT OF MODERN INNOVATIVE TECHNOLOGIES

Malashchuk Dmitry

*phD, associate professor, department of international finances
the Kyiv national economic university Vadim Hetman name,
Kiev*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность валютного курса, определены факторы, которые влияют на его дестабилизацию, проанализированы основные макроэкономические показатели и выяснено их влияние на стабильность курса национальной валюты и сбалансированное функционирование национальной экономики.

ABSTRACT

Essence of rate of exchange is considered in the article, factors that influence on his destabilization are certain, basic macroeconomic indexes are analysed and their influence is found out on stability of currency national exchange rate and balanced functioning of national economy.

Ключевые слова: валюта; валютный курс; валютный рынок; инновационные технологии; инструменты валютного рынка.

Keywords: currency; rate of exchange; currency market; innovative technologies; instruments of currency market.

Современные тенденции глобализации должны обеспечиваться и поддерживаться мировой денежной и валютной системой, которая

бы обеспечивала платежи для выполнения соглашений, стойкую единицу стоимости и стандарты платежей, ведь экономические операции между участниками международных отношений невозможны без обмена одной национальной валюты на другую. В глобализованном мире валютные рынки являются важнейшими компонентами мировой денежной системы и одновременно фактором, который вливает (положительно или негативно) на макроэкономическую среду стран. А в качестве главного инструмента валютных рынков выступает валютный курс. Отмеченные аспекты приобретают все большее значение и для Украины. Движение международных финансовых ресурсов влияет на состояние отечественного финансового и фондового рынков, объемы и динамику внешней торговли и на всю экономику страны в целом.

На валютный курс осуществляет влияние много факторов. В частности, соотношение спроса и предложения валюты, которое определяется многими факторами. На динамику валютного курса отдельного государства определяющее влияние выявляет конкурентоспособность его товаров на мировых рынках, изменение которой в окончательном итоге обусловлено уровнем техники и инновационными технологиями производства;

Многие авторы дают почти похожие определения валютного курса, а именно, по их мнению, валютный курс — это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран [1, 7—9]. Несколько уже являются определения валютного курса, как цены единицы иностранной валюты, выраженной в единицах национальной валюты [4; 9]. Некоторые авторы определяют валютный курс как соотношение обмена между национальной и иностранной валютами [2], или просто между двумя валютами [5]. Другие авторы под валютным курсом понимают пропорцию, в которой обменивается валюта одной страны на валюту другой страны [4]. Анализ существующих определений валютного курса дает возможность сделать вывод о том, что в настоящее время не существует единственного универсального понятия этого понятия. В связи с этим автор предлагает следующее определение валютного курса: «Валютный курс — это синтезирующая экономическая категория, которая выражает пропорцию, в которой валюта одной страны обменивается на валюту другой страны, и которая является показателем важнейших тенденций экономического развития стран в условиях глобализации мирохозяйственных связей и интернационализации потоков капитала». Данное определение отображает

тот факт, что валютный курс выступает в качестве показателя развития национальной экономики в общем и мировой в частности.

Важной разновидностью понятия валютного курса является паритет покупательной способности или силы (ППС). Согласно теории ППС валютные курсы устанавливаются в зависимости от количества благ, которое можно приобрести на эти валюты. Это своеобразный идеальный курс обмена валюты, рассчитанный как средневзвешенное соотношение цен для стандартной корзины промышленных и потребительских товаров и услуг двух стран. В идеальной модели формирования курса реальный валютный курс равняется курсу, определенному за ППС.

Разделяют процесс формирования валютного курса на несколько составляющих, а именно: формирование реального валютного курса, который отображает реальную стоимость национальной валюты и формирования рыночного валютного курса, который отображает цену национальной валюты, что образуется на основе реального валютного курса под воздействием рыночного спроса и предложения. Отметим, что однозначно определить величину «реального» курса достаточно трудно. В то же время, данные о рыночном курсе есть в статистических сборниках и освещаются финансовыми рынками. Кроме «реального» валютного курса, рассчитанного на базе соотношения цен, ряд экономистов, в частности В.В. Круглов, советует использовать этот показатель с другой базой — соотношением стоимости рабочей силы в двух странах.

Анализ литературы по этой проблематике свидетельствует о том, что до этого времени ни одному экономисту не удалось определить «правильный», «экономически обоснованный» уровень валютного курса, который бы точно отвечал действительности. Нерешенность отмеченного вопроса препятствует проведению эффективной национальной валютной политики, поскольку, не имея «экономически обоснованного» валютного курса правительства и центральные банки иногда получают обратные эффекты от принудительного влияния на динамику валютных курсов.

Международный валютный фонд предлагает модель многостороннего валютного курса (за английской аббревиатурой — МЕРМ), который вычисляется с учетом того, что валютный курс национальной денежной единицы определяется двусторонними валютными курсами со странами, с которыми поддерживаются валютные связи. Однако, разные двусторонние торговые потоки неодинаково чувствительны к изменениям в двусторонних валютных курсах. Поэтому очень важно в данном случае подсчитать реакцию торгового баланса к изменениям

в соответствующих индивидуальных двусторонних курсах. Следовательно, по этим оценкам можно рассчитать более обоснованные показатели для построения МЕРМ как разновидности эффективного валютного курса [3].

После анализа моделей определения валютного курса автор считает целесообразным рассмотреть основные факторы его формирования, поскольку валютный курс, как и любая рыночная цена, формируется под воздействием спроса и предложения. Уравновешивание этих составляющих на валютном рынке приводит к установлению некоторого равновесного уровня рыночного курса валюты. Но на практике, количество факторов, которые влияют на формирование валютного курса, достигает десятков.

Одним из весомых факторов формирования валютного курса есть валовой национальный продукт (ВНП), который отображает общее положение экономики страны. ВНП — это стоимость всех выработанных товаров и услуг, которые были изготовлены в определенной стране на протяжении года. Рост ВНП означает улучшение состояния экономики, увеличение промышленного производства, приток зарубежных инвестиций в экономику, рост экспорта, в результате чего увеличивается спрос на национальную валюту и повышается ее курс. Отметим, что продолжающийся в течение нескольких лет рост ВНП приводит к «перегреву» экономики и усилению инфляционных тенденций и, следовательно, к ожиданию роста процентных ставок (как основного антиинфляционного мероприятия), что также увеличивает спрос на валюту.

Другим важным фактором влияния на валютный курс является уровень реальных процентных ставок, который определяет для инвесторов общую прибыльность вложений в экономику данной страны. Рост процентных ставок означает подорожание денег, а следовательно способствует укреплению курса национальной валюты. Высокие процентные ставки (реальные, кроме инфляционной составляющей) переключают денежный спрос на внутренний денежный рынок, где появляются более выгодные условия для инвестирования средств. Колебание процентных ставок также приводит к международному движению капиталов. Увеличение процентных ставок возможно лишь до определенного уровня, поскольку рост валютного курса в следствие повышения процентных ставок ослабляет позиции отечественных экспортёров, товары которых из-за высоких цен становятся менее конкурентоспособными. Отметим, что для увеличения экспорта некоторые страны поддерживают курс национальной валюты на определенном уровне,

не допуская его чрезмерного укрепления, используя в качестве инструмента регулирования процентной ставки.

Следующим фактором формирования валютного курса является уровень безработицы. Существует обратная зависимость изменения уровня безработицы и валютного курса. В соответствии с современной экономической теорией нельзя достичь нулевого уровня безработицы (всегда существует сезонная, структурная, фрикционная безработица), потому для индустриально развитых стран нормальным является уровень безработицы, который не превышает 6 %.

Также важным фактором влияния на валютный курс является уровень инфляции или обесценивания национальной денежной единицы, которое измеряется в темпах роста цен. Одним из индикаторов состояния инфляции является объем денежной массы в обращении, который состоит из нескольких денежных агрегатов отличающихся между собой за степенью ликвидности. Наибольшим инфляционным влиянием владеет агрегат M1, который вычисляется как объем наличности и остатков на текущих счетах до востребования. Увеличение денежной массы в обращении в условиях падения или низких темпов роста производства приводит к росту цен и способствует повышению валютной эффективности импорта и, соответственно, расширению спроса на валюту и падению ее курса. Одной из причин увеличения денежной массы в обращении является размер государственного дефицита, величина которого является показателем при долгосрочном и среднесрочном анализе формирования валютного курса.

Другим весомым фактором формирования валютного курса является платежный баланс или баланс платежей и поступлений в страну. Превышение платежей из-за границы над платежами за границу обеспечивает позитивное сальдо платежного баланса и приводит к росту курса национальной валюты. Превышение платежей за границу над поступлениями в страну создает дефицит платежного баланса (негативное сальдо) и приводит к падению курса национальной валюты.

На формирование валютного курса также влияет баланс движения капиталов. В основе международного движения капиталов лежат инвестиционные планы больших инвесторов (денежных, пенсионных, страховых и взаимных фондов, которые аккумулируют значительные денежные ресурсы населения и корпораций). С целью максимально выгодного размещения активов они периодически изменяют структуру портфеля инвестиций, вкладывая финансовые ресурсы в разные инвестиционные инструменты — акции корпораций,

правительственные облигации, банковские депозиты и т. п. Если инвесторы будут считать, например, что реальная прибыльность зарубежных облигаций более высока, чем отечественных, они осуществят продажу последних и обменяют полученную национальную валюту на валюту государства, где находятся зарубежные облигации с целью их покупки. Если объем данных операций будет значительным, то стоимость отечественных облигаций упадет и курс отечественной валюты снизится.

Следующим фактором влияния на величину валютного курса является индекс промышленного производства. Он, как и ВВП, отображает изменения промышленного производства и имеет непосредственное влияние на уровень обменного курса. Стоит отметить, что в результате быстрого экономического роста возможно увеличение уровня инфляции в стране. Поэтому через определенное время «сильная» экономика может иметь противоположное влияние на валютный курс.

Кроме вышеупомянутых факторов на формирование валютного курса влияет ряд других факторов, например, относительные изменения в уровне национальных доходов. Если рост национального дохода одной страны опережает рост этого показателя в других странах, то курс ее валюты, скорее всего, снизится, ведь импорт страны находится в прямой зависимости от уровня ее национального дохода.

Рядом с факторами структурного характера на спрос и предложение валюты влияют факторы конъюнктурного характера, а именно: спекулятивные операции на валютных рынках, экономические и политические кризисы в стране, торговые ограничения (эмбарго), прогнозы, ожидания аналитиков, цикличность деловой активности, слухи (военные, политические, экономические), изменения в отечественном или международном законодательстве и т. п. При спекулятивных операциях колебания валютного курса можно представить в виде синусоидальной кривой, которая отклоняется от основной линии изменения курса (тренда). Участники валютного рынка пытаются купить валюту по минимальной цене и продать ее позже, когда цена на нее вырастет, зафиксировав таким образом прибыль. На самом же деле, часто имеет место ситуация, когда валюта покупается участниками рынка тогда, когда ее курс растет и уже находится на высоком уровне, и при дальнейшей продаже валюты фиксируются убытки. Если происходят незначительные колебания курсов валют, это не вызывает серьезных последствий для экономики и не провоцирует резкие изменения курса в будущем. Однако иногда финансовые операции, которые по своей сути можно

назвать спекулятивными, провоцируют серьезные кризисы и значительные негативные последствия для экономики.

Следует отметить, что факторы, которые формируют валютные курсы, являются достаточно мобильными и их взаимное влияние может нейтрализовать или усилить влияние отдельных из них. Поэтому, руководствуясь общими тенденциями динамики валютных курсов, нужно в каждой конкретной ситуации анализировать действие каждого фактора во взаимосвязи с другими.

Список литературы:

1. Андрианов В.О. возможных подходах к реформе мировой финансовой системы [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://viperson.ru/wind.php?ID=512296&soch=1>.
2. Антонюк Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації. К.: Изд-во КНЕУ, 2010. — 394 с.
3. Бестужева С.В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посібник. Х.:ХНЕУ, 2009. — 384 с.
4. Береславська О. Чинники курсової нестабільності в Україні // Вісник Національного банку України. — 2009. — № 2. — С. 8—14.
5. Емелин А.В. Конституционно-правовые и международно-правовые основы валютного регулирования // Деньги и кредит. — 2003. — № 11. — С. 53—58.
6. Закон України «Про Національний банк України» № 679-ХГУ від 20.05.1999 р. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
7. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність України № 959-ХГГ від 16.04.1991 р. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
8. Декрет Кабінету Міністрів України „Про систему валютного регулювання і валютного контролю” №15-93 від 19.02.1993 р. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: zakon.rada.gov.ua/go/15-93.
9. Міжнародна економіка: навч. посіб. [за ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Задої та В.М. Тарасевича]. Дніпропетровськ: Вид-во ДУЕП, 2010. — 339 с.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕХАНИЗМА ВЫЯВЛЕНИЯ ПРЕДПОСЫЛОК МИРОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ

Мельник Алёна Алексеевна

*канд. экон. наук, доцент, ст. науч. сотрудник отдела аграрной
политики Национального научного центра
«Институт аграрной экономики» НААН Украины,
г. Киев*

E-mail: melnik_alona@bk.ru

ORGANIZATIONAL ASPECTS OF IMPLEMENTATION MECHANISM FOR IDENTIFYING BACKGROUND OF THE WORLD ECONOMIC CRISIS

Alona Melnyk

*candidate of Science, Division of Agricultural Policy National Scientific
Centre «Institute of Agrarian Economics» NAAS of Ukraine,
Kiev*

АННОТАЦИЯ

В статье определены организационные аспекты формирования механизма выявления предпосылок мировых экономических кризисов на национальном и международном уровнях.

ABSTRACT

The article sets out the organizational aspects of the formation mechanism to identify the prerequisites of global economic crisis on the national and international levels.

Ключевые слова: глобализация; мировой экономический кризис; механизм выявления предпосылок мировых экономических кризисов.

Keywords: globalization; the global economic crisis; mechanism to identify the prerequisites of global economic crisis.

Современное состояние мировой экономики характеризуется высоким уровнем глобализации экономических процессов

и определяет необходимость создания международных организаций на национальном уровне, которые обеспечат использование достижений современной цивилизации и сформируют условия для экономического развития мировой и национальных экономик. Глобализация создает новые условия функционирования для субъектов мировой экономики и сегодня их усилия направлены на изменение этих условий. На наш взгляд, распространение глобализации неизбежно, и нужно не бороться с ней, а приспосабливаться к ней, формировать новые институты, которые способствовали бы дальнейшему экономическому развитию.

Проявление кризисов в мировой экономике актуализировало изучение их природы, предпосылок, причин и последствий в условиях глобализации. Формирование глобальных условий развития мировой экономики сопровождается возникновением ряда противоречий экономического, социального и политического характера, которые в свою очередь являются предпосылками возникновения мировых экономических кризисов. Результат протекания мировых экономических кризисов есть конструктивные и неконструктивные изменения, которые сдерживают экономическое развитие мировой экономики и трансформируют её свойства. С целью уменьшения отрицательного влияния мировых экономических кризисов для национальных экономик необходимо создать новые организационно-институциональные условия развития мировой экономики.

Исследованиям проблем глобального управления посвящены труды известных зарубежных ученых: Дж. Брэдфорда [6], Х. Джеймса, П. Колина [6], Г. Лоувена [7], Р. Манделла, Дж. Сороса, Дж. Стиглица, М. Фридмена, У. Шарпа и других.

Вопросам совершенствования системы регулирования глобального экономического развития посвящены работы таких украинских ученых как: О. Билоруса, В. Будкина, А. Гаврилюка, А. Гальчинского, В. Геца, А. Даниленко, И. Лукинова, Д. Лукьяненко [3], З. Луцишин, Ю. Макогона, А. Мозгового, В. Новицкого, Ю. Пахомова, А. Плотникова, А. Поручника [3], А. Рогача, А. Филипенка, А. Шныркова, А. Чухно и многих других.

Организационные аспекты определяют четкую последовательность действий, ответственных за их выполнение, структурируют взаимодействие субъектов мировой экономики. Было выяснено, что факторы, которые способствуют формированию причин кризиса, возникают на уровне национальных и мировой экономик. Поэтому механизм выявления предпосылок мировых экономических кризисов должен работать на двух уровнях — национальном и мировом.

На мировом уровне механизм должен обеспечивать согласованное взаимодействие стран, координировать международные отношения с целью недопущения социально-экономических перекосов разрушительного характера. На национальном уровне механизм должен обеспечивать достижение целей отдельных стран как составляющих мировой экономики и защиту их социально-экономических интересов. Для внедрения механизма необходимо определиться с такими организационными составляющими: субъектами и объектами его воздействия, видами обеспечения для его функционирования, этапами реализации, ожидаемыми результатами.

Объекты воздействия механизма выявления предпосылок мировых экономических кризисов, на наш взгляд, следует различать на международные и национальные. Международными объектами являются мировые рынки, отдельные страны и их интеграционные объединения, международные организации, транснациональные корпорации и другие хозяйственные субъекты мировой экономики, международные операции, международные социально-экономические отношения. Национальными объектами данного механизма являются: макроэкономическое состояние, денежно-кредитные отношения, платежный баланс, бюджет, государственный долг, политическая и экономическая система, структура хозяйствования. Международными субъектами механизма выявления предпосылок мировых экономических кризисов являются международные организации, правительства стран и их интеграционные объединения, наднациональные органы регулирования международных социально-экономических отношений. Национальными субъектами являются законодательные и исполнительные органы власти, региональные представительства наднациональных органов регулирования международных социально-экономических отношений.

Внедрение механизма выявления предпосылок мировых экономических кризисов требует использования определенных видов и объемов ресурсов, которые определяются в зависимости от вида кризиса, характера проявления, масштабов распространения и глубины поражения мировой и национальных экономик. В совокупности формируется материальная база обеспечения механизма. В зависимости от видов ресурсов, базу обеспечения процесса внедрения механизма можно разделить на следующие составляющие: нормативно-правовая, ресурсная, методическая.

Нормативно-правовое обеспечение на мировом уровне предполагает разработку новых нормативно-законодательных документов, регламентирующих экономические отношения отдельных стран мира

с целью недопущения международного манипулирования, искусственного нарушения стабильности мировых рынков и ограничения прав отдельных субъектов мировой экономики. Правовое обеспечение предусматривает разработку наднациональными органами директив, положений, постановлений, направленных на адаптацию национального законодательства к международным правовым изменениям. Нормативное обеспечение предусматривает разработку нормативов, норм, этических принципов, границ макроэкономических показателей, обеспечивающих экономическую безопасность и прочее. На национальном уровне нормативно-правовое обеспечение приводится в соответствие национальному законодательству. Правовое обеспечение предполагает принятие соответствующих законов и постановлений, а нормативное обеспечение разработку инструкций, норм, нормативов, методических рекомендаций и т. п.

Информационная составляющая ресурсного обеспечения предусматривает сбор и обработку оперативной информации об изменениях условий функционирования и создания эффективной системы распределения и обмена информацией между субъектами мировой экономики, создание условий для налаживания обратной информационной связи. Информационное обеспечение на национальном уровне предусматривает предоставление статистической информации, результатов экспертных оценок и других видов исследований. На мировом уровне формируются статистические базы данных, которые являются основой для проведения прогнозов и выявления предпосылок проявления мировых экономических кризисов, возможных их параметров и последствий, как для отдельных стран, так и для мировой экономики в целом. Информационные базы должны обеспечивать безопасность экономических интересов отдельных стран и включать региональную и отраслевую составляющие. Региональная информационная база должна формироваться органами наднационального регулирования и содержать данные, необходимые для проведения анализа экономического развития отдельных регионов мировой экономики, которые определяются по географическому признаку и уровню интеграции стран. Отраслевая информационная база должна формироваться специализированными международными организациями с целью выявления противоречий развития, которые в совокупности определяют возможные сферы проявления мировых экономических кризисов.

Финансовая составляющая призвана обеспечивать процесс внедрения механизма выявления предпосылок мировых экономических кризисов необходимыми денежными ресурсами, определять

и вычислять целесообразность затрат и результатов, способствовать созданию антикризисных резервных фондов и обосновывать их объем. Резервные фонды должны формироваться на национальном уровне — отдельными странами и на международном — международными специализированными организациями. Кадровая составляющая призвана обеспечить процесс применения механизма выявления предпосылок мировых экономических кризисов высоко квалифицированным управленцами и аналитиками, которые готовы проявлять инициативу и принимать риск на себя в сложных кризисных условиях. Страны — участницы должны самостоятельно подбирать кадровый контингент своих комиссий и имеют право их менять при возникновении необходимости. На мировом уровне формируется кадровая составляющая международных организаций и наднационального органа управления.

Методическое обеспечение предусматривает разработку научного обоснования, которое предполагает определение параметров кризиса и характера их влияния на трансформацию свойств мировой экономики. Определяются методы прогнозирования состояния мировой экономики и расчета эффективности внедрения механизма выявления предпосылок мировых экономических кризисов.

Выделение этапов внедрения механизма выявления предпосылок мировых экономических кризисов является важным организационным аспектом, поскольку определяет последовательность действий по его реализации. Выделяем такие этапы как: информационно-аналитический, подготовительно-проектный, согласования, реализационный (непосредственное внедрение определенных мероприятий), оценочно-корректирующий.

Информационно-аналитический этап предусматривает сбор информации, характеризующей состояние развития рынков и отдельных стран мира и определение возможных сфер проявления мировых экономических кризисов.

Подготовительно-проектный этап реализации механизма предусматривает разработку программ действий, определение стратегий внутренней и внешней политик стран, планов развития или реформирования отдельных сфер мировой экономики.

Этап согласования предусматривает гармонизацию интересов стран-участниц путем переговоров, консультаций между ними по применению мер предупреждения возникновения или распространения негативного влияния мировых экономических кризисов. Данный этап завершается принятием совместного решения странами-участниками. После принятия решения должны разрабатываться

четкие инструкции по применению соответствующих мер предупреждения и распространения негативного влияния мировых экономических кризисов.

Этап непосредственной реализации принятого решения возлагается на правительства стран-участниц. При этом орган наднационального регулирования мировой экономики координирует данный процесс и регулирует текущие разногласия экономических интересов стран-участниц с целью минимизации их потерь. По результатам проводит оценку эффективности внедренных мероприятий путем сравнения прогнозных последствий негативного влияния мировых экономических кризисов и реальных показателей экономического состояния стран или отдельных сфер мировой экономики.

В результате внедрения механизма выявления мировых экономических кризисов страны должны сформировать такие свойства как: экономическая устойчивость, функциональность, адаптивность. А мировая экономика должна стать самоорганизованной экономической системой.

Экономическая устойчивость, как способность экономической системы (национальной экономики) хранить основные параметры в условиях разнохарактерного влияния внешних и внутренних факторов, на наш взгляд, формируется за счет существующей ресурсной базы страны и ее потенциала развития. Ресурсная база страны включает: природные, демографические, финансовые (кредитные, валютные, бюджетные) ресурсы, рыночную инфраструктуру, политическую стабильность, уровень общественного развития.

Потенциал развития страны — это выявление уникальных возможностей, которые выгодно отличают ее от других и определяют ее место и роль в мировом сообществе.

Функциональность страны — это практическое использование и реализация выявления уникальных возможностей для повышения благосостояния общества.

Адаптивность страны — это налаживание гармоничных связей с другими субъектами мировой экономики, обеспечивающими согласованное взаимодействие между ними.

Самоорганизация мировой экономики — это способность, которая определяет возможность устойчивого развития и последовательного перехода от этапа кризиса к экономическому росту.

Рассмотренные организационные аспекты внедрения механизма выявления предпосылок мировых экономических кризисов формируют основу для его применения.

Список литературы:

1. Всемирная комиссия по социальным аспектам глобализации. Доклад «Справедливая глобализация: создание возможностей для всех». Женева: МОТ, 2004. — С. 86.
2. Вспомогательные органы ЭКОСОС. Комиссия социального развития [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://www.un.org/russian/ecosoc/about/socdev_commission.shtml.
3. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование : Монография / [Д. Лукьяненко, В. Колесов, А. Колот, Я. Столярчук, и др.]; под науч. Ред. Профессоров Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. К. : КНЭУ, 2013. — 466 с.
4. Достойный труд: некоторые стратегические вызовы на будущее: доклад генерального директора МОТ. Женева: Междунар. Бюро труда, 2008. — С. 29.
5. Николаев И. Россия и мир против финансового кризиса: аналитич. докл. / И. Николаев, Т. Марченко, М. Титова. М.: ФБК, 2008. — С. 17—27.
6. Global Governance Reform: Breaking the Stalemate / ed. by I. Colin, Jr. Bradford and E. Linn Johannes. Washington : Brooking Institution Press, 2007. — 142 p.
7. Loewen H. Towards a Dynamic Model of the Interplay Between International Institution / Howard Loewen // GIGA Research Program : transformation in the Process of Globalization. — 2006. — № 17. — February. — P. 12.

ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ В МИРОВОЕ ФИНАНСОВОЕ ПРОСТРАНСТВО

Салминский Дмитрий Владимирович

*аспирант, Киевский национальный экономический университет
имени Вадима Гетьмана,
г. Киев*

E-mail: gnatalia@ukr.net

CURRENCY POLICY OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF INTEGRATION IN INTERNATIONAL FINANCIAL SPACE

Salminskyi Dmitry

*graduate student, Kyiv national economic university Vadim Hetman name ,
Kiev*

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу валютной политики и системы валютного регулирования в Украине на современном этапе и разработке теоретических и практических принципов относительно ее интеграции в мировое финансовое пространство.

ANNOTATION

The article is sacred to the analysis of currency policy and system of the currency adjusting in Ukraine on the modern stage and development theoretical and practical principles in relation to her integration in international financial space.

Ключевые слова: валютный рынок; валюта; финансовая глобализация; валютное регулирование; валютный контроль; интеграция.

Keywords: currency market; currency; financial globalization; currency adjusting; currency control; integration.

В своем развитии каждая страна, избирая путь, стоит перед множеством альтернатив будущего результата. Конечно, предусмотреть, каким будет вариант развития, и тем более результат

избранной альтернативы однозначно невозможно. Однако снижение риска ошибки возможно, при условии детального исследования особенностей современных процессов, происходящих в мире, опыта стран, которые успешно приспособились и развиваются в условиях уплотнения связей и повышения взаимной зависимости в глобальных масштабах.

Вхождение Украины в систему мирового финансового рынка в современных условиях имеет определенные особенности, предопределенные преимущественно получением независимости. Это нашло отображение в политических актах, соответствующих нормативно-правовых документах. Главным экономико-правовым документом, который регламентирует развитие внешнеэкономической деятельности Украины, и, соответственно, включение ее в систему мирового хозяйства, стал Закон Украины «О внешнеэкономической деятельности» принятый в апреле в 1991 г. Он предусматривал, что субъектами международных экономических отношений могут быть все юридические лица, местонахождением которых является Украина. С принятием данного закона Украина предприняла первый шаг к интеграции в мировое финансовое пространство.

Процесс интеграции как экономическое явление является объективным следствием усиления взаимозависимости процессов экономической жизни. Глобализация валютных и финансовых потоков вынуждает открытые экономики стран оценить возможности использования валютного регулирования как элемента экономической политики. Глобальные рынки создают новые возможности для роста эффективности бизнеса.

Поэтому интеграция Украины в мировой валютный рынок является одной из приоритетных задач, которые стоят перед украинской экономикой. Без их решения невозможно будет достичь устойчивого экономического роста экономики.

В современных нестабильных условиях достаточно остро проявляется вопрос относительно дальнейшей разработки и усовершенствования научно-методических принципов функционирования национального валютного рынка. Интеграция Украины к мировому содружеству предопределяет необходимость совершенствования функционирования ее валютного рынка как механизма, который обеспечивает взаимосвязь между отечественной и мировой финансовой системой. Таким образом, в результате повышения влияния процессов глобализации на экономику Украины и в условиях мирового финансового кризиса, проблемы повышения эффективности

функционирования отечественного валютного рынка приобретают особенную актуальность [2].

Важной для развития валютной политики Украины является ее интеграция со странами ЕС. В стратегическом плане она позволяет достичь три взаимосвязанных цели:

- привести макроэкономическую политику в соответствие с современными потребностями мировых интеграционных процессов;
- обеспечить стране долгосрочную перспективу развития и превратить ее в крепкое экономически и политически независимое государство;
- повысить эффективность валютной политики через совершенствование механизмов ее формирования и реализации.

В практическом плане это позволит:

- снизить зависимость внутреннего рынка от американского доллара и постепенное его вытеснение из наличных и безналичных расчетов;
- модифицировать валютную базу курсовой политики НБУ;
- усовершенствовать валютную структуру международных резервов и внешних заимствований;
- развивать кредитное сотрудничество со странами ЕС;
- повысить ликвидность рынка европейской валюты в Украине.

В Украине, как и в странах Центральной и Восточной Европы, основными условиями валютной евроинтеграции являются установление демократических принципов организации и регулирования валютного обращения, валютных операций на межбанковском валютном рынке Украины для всех субъектов валютно-финансовой деятельности без дискриминации и притеснений, гармонизация и унификация валютного законодательства Украины к стандартам ЕС, создание благоприятных условий для потенциальных участников международных расчетных и финансовых операций.

Мероприятиями, которые позволят эффективно осуществить конвергенцию Украины и ЕС в валютной сфере на основе опыта стран Центральной и Восточной Европы являются:

- увеличение объема внешнеэкономических и финансовых операций между ЕС и Украиной;
- использование режима управляемого плавления валютного курса с дальнейшей либерализацией и установлением свободноплавающего валютного курса;
- диверсификация золотовалютных резервов с увеличением части валют стран ЕС;

- установление конвертируемости национальной валюты по капитальным операциям;
- унификация и гармонизация национального законодательства с директивами, нормами и стандартами ЕС.

Следовательно, главной целью концептуальных принципов валютной политики государства должно быть обеспечение стабильности национальной денежной единицы и валютной безопасности страны. В качестве концептуальных, необходимо считать правовые, организационные, монетарные и немонетарные принципы валютной политики.

Первый этап концепции валютной политики государства должен предусматривать создание законодательной основы функционирования валютного рынка, а именно принятие Закона Украины «О валютном регулировании и валютном контроле», в котором необходимо детально определить виды валютных операций в Украине, правовой режим их осуществления, правовой статус лиц, которые осуществляют операции с валютными ценностями; избежать дублирования правового регулирования одних и тех же отношений и неопределенности правового регулирования других; определить компетенцию всех органов, которые осуществляют государственное управление в сфере валютных правоотношений. Необходимо учесть влияние процессов глобализации и финансовой либерализации на правовое регулирование осуществления валютных операций, которые применяются в странах Центральной и Восточной Европы, в развитых странах мира и на наднациональном уровне.

Украина сегодня почти не представлена на международных валютных рынках. Фундаментальной причиной этого является слабость национальной экономики [3].

Хотя торговля иностранными валютами через валютные биржи способствует совершенствованию механизма торгов и избеганию региональных курсовых расхождений и валютных спекуляций на их основе; но ускоряет развитие новых инструментов, в том числе фьючерсных контрактов.

В перспективе развития валютного рынка должно быть расширение количества региональных филиалов Украинской межбанковской валютной биржи и усовершенствование их работы, то есть, расширен спектр биржевых операций.

Валютный рынок Украины на всех своих сегментах (биржевом, внебиржевом и наличном) должен развивать свою инфраструктуру путем «диверсифицированного» проникновения во все регионы

страны и создания реально функционирующих региональных валютных рынков [5].

НБУ разумно не допускает участия иностранных субъектов в торгах гривной в Украине, поскольку даже одна масштабная спекуляция могла бы поколебать стабильность валютного курса. Следовательно, можно сказать, что взаимодействие украинских субъектов с международными валютными рынками имеет в наши дни ограниченный характер.

Украина сравнительно больше интегрирована в международные рынки ценных бумаг (акций и облигаций), но и эта интеграция сдерживается имеющимися ограничениями, в частности такими, как фактическое отсутствие свободной конвертации гривны, о чем уже упоминалось. Начиная с международных рынков акций, акции украинских корпоративных эмитентов обращаются за рубежом в форме депозитарных расписок. Американская депозитарная расписка (АДР) — это сертификат на обладание определенным количеством акций иностранного эмитента; выпускаются банками США. Украинские компании освоили механизм выпуска депозитарных расписок в 1998 г.

Первая украинская депозитарная расписка была выпущена в мае 2002 г. Сегодня Украина больше всего представлена на международных рынках заемного капитала. Ключевым является тот факт, что Украина все-таки дебютировала на этих рынках [4].

К сожалению, валютные проблемы разрешаются в Украине крайне медленно и наталкиваются на большие трудности. Нынешняя ситуация на валютном рынке характеризуется неустойчивым равновесием, которое сказывается на постоянных колебаниях курса доллара. Это колебание обусловлено тем, что уровень золотовалютных резервов Центрального банка остается недостаточным для сглаживания резких прыжков курса доллара. Покупка валюты Центральным банком на рынке идет не только на пополнение резервов, но и на обслуживание внешней задолженности. Чем больше нужно средств для обслуживания внешнего долга, тем меньше возможностей у Центрального банка проводить политику сглаживания колебаний курса доллара. К тому же, слабый экспортный потенциал не обеспечивает достаточных валютных поступлений в страну, а отсутствие нормальной экономической ситуации заставляет экспортеров скрывать валюту за рубежом, поскольку у них нет гарантий свободного распоряжения своими валютными средствами и необходимых стимулов к их инвестированию в национальную экономику.

На сегодня отечественному валютному рынку присущий широкий спектр операций, включая и арбитражные. Это приближает его к стандартам ЕС и помогает реализовать основную стратегическую цель, определенную законодательством, — обеспечение стабильности национальной валюты [5].

Подводя итог исследованию валютной системы и валютного рынка, следует отметить следующее: либерализация валютного рынка, должна проводиться в условиях достигнутой макроэкономической стабильности, крепкого валютно-финансового положения страны, здоровой и эффективно функционирующей банковской системы [1]. Реформы, которые в этом случае проводятся, достигают своих целей, становятся стимулом для развития внешнеэкономической деятельности и интеграции национальной экономики в систему мирового хозяйства.

Список литературы:

1. Ковалевський А.О., Челишева Т.В. Проблеми розвитку валютної системи та валютного ринку в Україні, шляхи їх вирішення. [Електронний ресурс] — Режим доступу. — URL: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/77958.doc.htm (дата обращения 10.10.2013).
2. Луцишин З.О. Стратегія економічної інтеграції України в умовах фінансової глобалізації // Зовнішня торгівля. — 2009. — № 3—4. — С. 128—131.
3. Фесик Н.Ю., Марич М.Г. Актуальні проблеми функціонування валютного ринку в Україні та шляхи їх подолання. [Електронний ресурс] — Режим доступу. — URL: <http://intkonf.org/fesik-nyu-marich-mg-aktualni-problemi-funktsionuvannya-valyutnogo-rinku-v-ukrayini-ta-shlyahi-yih-podolannya/> (дата обращения 12.10.2013).
4. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: Монографія / За наук. ред. В. Федосова. К.: КНЕУ, 2002. — 387 с.
5. Фляк І.Т. Тенденції розвитку валютного ринку України. [Електронний ресурс] — Режим доступу. — URL: <http://libfor.com/index.php?newsid=981> (дата обращения 01.11.2013).

СЕКЦИЯ 6.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Герасимов Кирилл Борисович

*канд. экон. наук, доцент кафедры социальных систем и права
Самарского государственного аэрокосмического университета,
г. Самара*

E-mail: 270580@bk.ru

DEVELOPMENT MODELS OF PROCESS CONTROL SYSTEMS ORGANIZATION

Kiril Gerasimov

*candidate of Science, assistant professor of the department of social systems
and law Samara State Aerospace University,
Samara*

АННОТАЦИЯ

Разработана модель построения системы управления процессом организации на базе реинжиниринга, учитывающая формулирование методологии развития системы управления организации, определение состояния системы управления процессом и построение универсальной системы управления процессом. Описаны процедуры реинжиниринга системы управления процессом и ее корректировки.

ABSTRACT

The model of the construction management process reengineering based organization that takes into account the formulation of the methodology development of the organization, to determine the status of the process control and the construction of a universal system of process

control. Detailed procedures reengineering process control and options for its correction.

Ключевые слова: Процесс, система управления, организация, реинжиниринг, механизм, инновационный потенциал.

Keywords: The process, control system, organization, reengineering, mechanism, innovation potential.

Для повышения качества и эффективности управленческой деятельности необходимо проектировать различные системные совокупности (элементы) в организации. Если эти элементы в организации отсутствовали до сих пор и вводятся впервые, то выполняется полный процесс проектирования (инжиниринга) и внедрения этих элементов. Если эти элементы в том или ином виде присутствовали в системе управления организацией, то происходит перепроектирование (реинжиниринг) их в соответствии с новой концепцией и на новой модельной основе [6].

С учётом сложности задач управления современными организациями, возникает необходимость использования научно-обоснованных методов при структурировании организаций, перестроении функций организации и ее менеджмента в соответствии с требованиями рыночной среды, а также при подготовке и принятии управленческих решений, в том числе на стратегическом уровне.

Декомпозиция организации заключается в представлении её в качестве системы, т. е. в виде совокупности объектов предметной области. При этом иерархический характер сложной системы отражается в виде уровней управления, а ее функционирование рассматривается как взаимодействие объектов.

Организация разработки систем управления представляет собой комплекс научно-исследовательских, проектных, инженерно-технических и организационных работ, направленных на совершенствование существующей или вновь создаваемой системы управления [8].

При самых различных взглядах на систему управления, следует понимать её не как отдельные разрозненные мероприятия, а как совокупность всех взаимосвязанных элементов организации управления. Речь идёт не об абсолютно безупречной системе управления, а о непрерывном процессе ее совершенствования во всех направлениях деятельности промышленной организации на базе научных методов управления [10].

Организационное развитие предусматривает разработку формализованного проекта системы управления, кадровое проекти-

рование — расстановку управленческих кадров в соответствии с их индивидуальными личностными особенностями, а организационно-кадровое проектирование — корректировку проекта формализованной системы управления в соответствии с личностными особенностями наличного кадрового ресурса.

Содержание и технология управленческой деятельности, отражаемые в документальном информационном описании организационных производственных процессов и реализуемые в определенной организационной структуре управления, составляют основу управления и соответственно основу организационного проектирования систем управления [9].

На рис. 1 представлена авторская модель развития системы управления процессами организации, которая представляет научно-обоснованную траекторию развития организации.

Система управления процессом (СУП) — это комплекс управленческих, технических и других средств, предназначенный для упорядочения, координации функционирования, развития функциональных подсистем организации и достижения стоящих перед ними целей. При этом объектом управления является функциональная подсистема управления (финансовая подсистема, система управления качеством и т. д.), а субъектом управления — органы управления организацией (собрание учредителей, генеральный директор и т. д.) [6].

Ядром модели развития СУП организации является разработка модели реформирования СУП, которая должна структурировать процессы, протекающие в организации. Процессы, протекающие в организации, будут подвергнуты декомпозиции до подпроцессов и, в конечном счете, до функциональных задач управления (ФЗУ). На базе выявленных ФЗУ будет строиться взаимодействие всех структур системы управления организацией (СУО).

Модель реформирования СУП начинается с заказа на исследование СУП организации и рассматривается как соподчиненность нескольких составляющих подлежащих изучению в организации [6]:

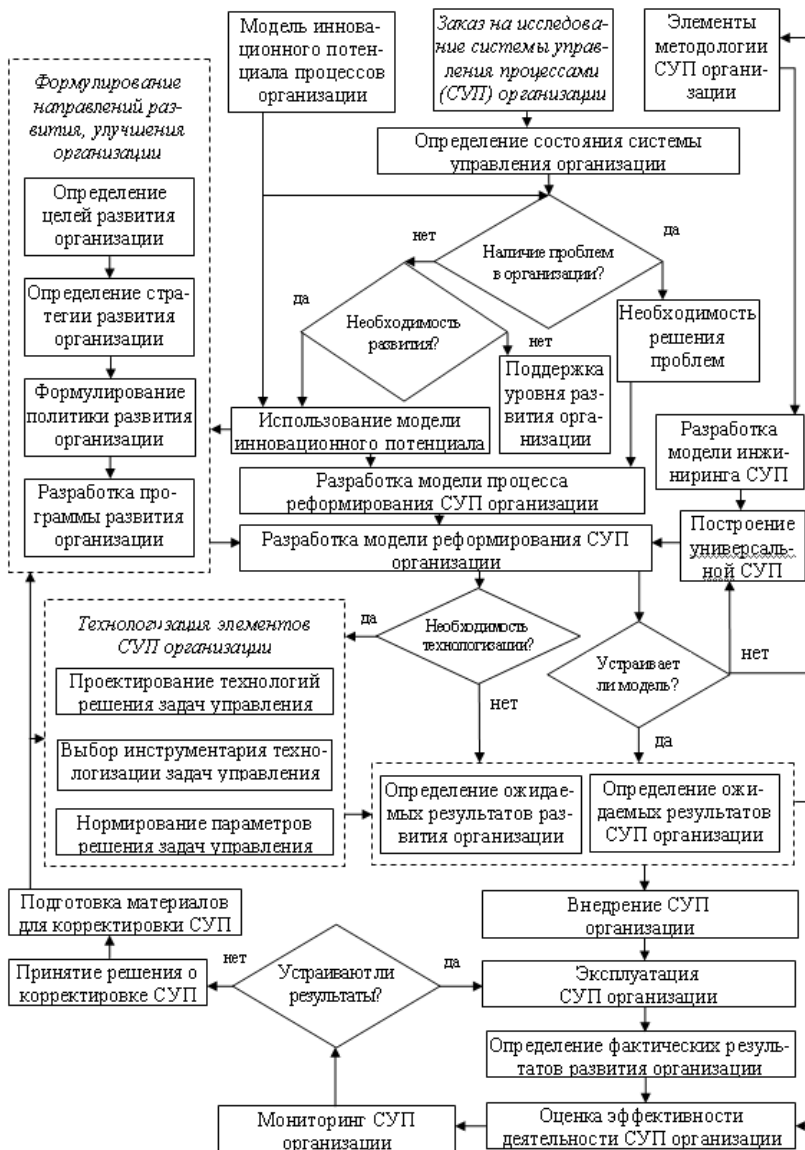


Рисунок 1. Модель развития системы управления процессами организации

- формулирование направлений развития, улучшения организации;
- определение состояния системы управления в организации;
- определение состояний инновационного потенциала процессов организации;
- инжиниринг СУП в организации.

Рассмотрим каждую из четырёх составляющих.

Формулирование направлений развития, улучшения организации представляет собой определение основных параметров деятельности организации. Данные параметры могут быть определены до, во время и после создания организации, но их формулирование представляет важную роль в дальнейшем развитии организации.

Определение стратегии развития организации. Данный этап предполагает определение основных направлений развития, установление критериев и разработку правил организационного поведения, определяющих отношение внутри организации в период развития СУП организации, изменение внутрифирменного потенциала под воздействием изменений внешней среды в соответствии с требованиями рынка.

Стратегию развития используют для разработки стратегических инновационных проектов методом поиска инноваций. Роль стратегии развития в поиске заключается в том, чтобы, во-первых, помочь сосредоточить внимание и ресурсы на определенных участках и возможностях, во-вторых, отбросить все остальные возможности как несовместимые со стратегией [7].

Формулирование политики развития организации. Под политикой развития организации обычно понимают выбор средств для реализации стратегии.

С точки зрения реализации стратегии, специалисты организации должны проявить творческий подход к формированию политики и практики, с тем, чтобы они могли эффективно способствовать процессу реализации.

Удачно продуманные политика и процедуры помогают реализации, направляя действия, поведение, решения и методы работы в нужное русло. Если же политика не учитывает стратегию, она становится барьером на пути реализации. Нередко люди, которые недовольны отдельными элементами стратегии или некоторыми подходами к ее осуществлению, энергично защищают сложившуюся политику или укоренившиеся процедуры в попытке затормозить процесс или повернуть его в другом направлении.

Разработка программы развития организации. Варианты программы развития проверяются в разнообразных условиях, в том числе экстремальных (падение спроса, повышенная конкурентоспособность и т. д.), не предусмотренных известными рыночными условиями. Итогом любого выбора или развития является программа деятельности, которая представляет собой перечень мероприятий, увязанных по срокам и исполнителям. В программе присутствуют, как правило, три раздела: подготовительный, основной и заключительный.

Определение состояния системы управления в организации.

На данном этапе необходимо установить конфигурацию значимых элементов организации в конкретный момент её функционирования или развития. Здесь предлагается произвести диагностику существующей СУП. Сущность диагностики деятельности организации состоит в установлении и изучении признаков, измерении основных характеристик, отражающих состояние технических систем, экономики и финансов хозяйствующего субъекта, для предсказания возможных отклонений от устойчивых, средних, стандартных значений и предотвращения нарушений нормального режима работы. Диагностика деятельности организации включает определение оценочных признаков, выбор методов их измерения и характеристику этих признаков по определенным принципам, оценку выявленных отклонений от стандартных, общепринятых значений.

Итогом диагностики является отчет по заранее разработанной форме, в котором отражается информация о наличии проблем в организации и в СУП. Если проблемы существуют, то их необходимо сформулировать, используя существующий научный инструментарий.

Если в ходе диагностики проблем не выявлено, то организация может приступить к своему дальнейшему развитию, либо поддерживать уровень развития, т. е. перечень показателей деятельности, который обеспечивает выживаемость организации во внешней среде.

Определение состояний инновационного потенциала процессов организации. В развитии экономической системы существенную роль играет развитие инновационного потенциала. Понятие «инновационный потенциал» стало «концептуальным отражением феномена инновационной деятельности». Ключевым моментом является модель развития инновационного потенциала СУО. Она состоит из технологии процесса управления инновационным потенциалом организации и технологии определения инновационного потенциала организации [5].

На основании авторской методики происходит определение (измерение) инновационного потенциала конкретных процессов (подпроцессов) организации, необходимых для развития. Результат использования модели может сообщить о недостатках работы СУП, причинах и мерах по их устранению либо стать исходной информацией для развития СУП посредством разработки процесса реформирования СУП организации.

Инжиниринг СУП организации. Разработка модели инжиниринга СУП показывает, как будет строиться универсальная система управления процессом. Какие документы, средства, информацию и элементы методологии СУП организации необходимо использовать. За основу берутся элементы методологии СУП организации по работе [3], такие как: модель, механизм, концепция, метод, подход и т. д. Исследуя каждый элемент методологии управления можно установить связи между ними (рис. 2).

Следует отметить, что такое представление элементов методологии управления наилучшим образом способствует пониманию процессов, протекающих в организациях, и позволяет проектировать системные совокупности в организации.

При поступлении заказа на исследование конкретной подсистемы или подпроцесса необходимо построить универсальную СУП. Универсальная СУП может быть построена на уровне задач управления, либо на уровне подпроцессов, что необходимо для определения комплекса взаимосвязанных задач, относящихся к СУП организации, или другими словами функционально-полную совокупность ФЗУ, которая охватывает все стороны деятельности организации.

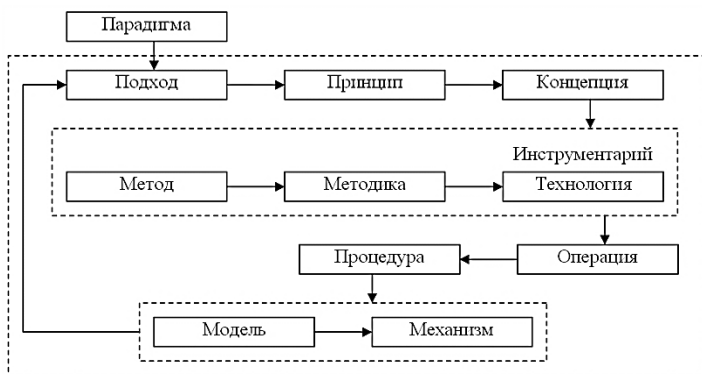


Рисунок 2. Взаимосвязь элементов методологии управления

Современное организационное развитие обусловлено тенденциями углубления связей науки и практики, а также потребностью использовать эффективные средства для организационной перестройки. Несмотря на наличие методов реформирования организаций и их структур, существуют проблемы создания таких структур, которые не только должны соответствовать целям и задачам организации, но и способны гибко перестраиваться под влиянием рыночных факторов, а иногда и успешно противостоять им. Существующие модели реинжиниринга ориентируются в основном на бизнес-процессы и не касаются основных элементов организации [6].

Научные исследования в этом направлении требуют времени и усилий многих ученых. Поэтому актуальным становится развитие (реформирование) структуры организации на основе применения концепции реинжиниринга [4].

Далее можно приступить к разработке модели реформирования СУП организации на базе реинжиниринга.

Реформирование СУП на базе реинжиниринга представляет собой процесс выявления управленческих задач, которые совсем не решаются в организации или решаются некачественно. Модель реформирования СУП организации на основе реинжиниринга состоит из нескольких блоков. На вход поступает информация о концептуальных (методологических) параметрах организации, т. е. цели, миссии, стратегии и политики развития организации, а также перспективной программе развития организации [1].

Данные параметры представляют собой видение руководством организации текущей ситуации на рынке, спросе на продукцию и других важных индикаторах. Программа развития организации может содержать как общие, так и конкретные направления деятельности.

Одним из ключевых этапов всей модели является прогноз результатов модели реинжиниринга. Он может быть получен группой привлечённых сотрудников организации или сотрудниками консалтинговой организации.

Компетентные сотрудники шаг за шагом рассматривают все предыдущие этапы модели для определения её адекватности и применимости при разработке СУП организации. Если есть необходимость в корректировке, то целесообразно вернуться к этапу «Построение универсальной СУП» или пересмотреть элементы методологии СУП организации, и смоделировать универсальную СУП в соответствии с предложениями и рекомендациями экспертов.

В настоящее время вырабатываются новые подходы к управленческой деятельности. Одним из таких подходов является технологизация управленческих процессов. На современном этапе наиболее быстрым и эффективным представляется использование социальных технологий, в т. ч. и технологий управления, в качестве средств и методов управления [2].

Осознание необходимости технологизации приходит постепенно, когда организация сталкивается с необходимостью упорядочения управленческих и операционных процессов организации. В настоящее время практически отсутствуют типовые системы или модели, которые бы формировали и развивали эту деятельность.

Упорядочением процессов организации, чаще всего, занимаются системы менеджмента качества (СМК). Необходимость этого диктует простая истина: невозможно выпускать качественные продукты или услуги, если не упорядочить документацию, а также связанные с её формированием операционные и информационные процессы.

Решение о технологизации процессов управления в организации может быть обусловлено необходимостью четкого выделения работ (управленческих задач), закрепления за ними конкретных исполнителей и стандартизации процедур их решения.

Технология процессов обеспечивает выполнение требования, чтобы однотипные процедуры в процессах решения различных ФЗУ выполнялись одинаково. Это важно и для выбора круга элементов поддержки и средств обеспечения при решении ФЗУ [2]. Кроме того, технологизация ФЗУ способствует взаимозаменяемости специалистов организации.

Главным направлением управленческих решений на высшем уровне является определение основных объектов технологизации в организации и закрепление ответственных лиц за этот непростой и длительный процесс.

Если организация никогда раньше не занималась технологизацией управленческой деятельности, то, как говорится, все надо начинать сначала, т. е. с определения движения в этом направлении.

Так как реформирование СУП организации на базе реинжиниринга будет осуществляться на уровне ФЗУ, необходимо произвести нормирование параметров ФЗУ СУП организации. Это необходимо для определения численности и квалификации специалистов при выполнении различных работ в свете управления, в частности, нормы времени решения ФЗУ.

Процесс разработки и введения норм времени решения ФЗУ включает расчёт, обсуждение, доработку и утверждение. Это длитель-

ный процесс, но он может быть сокращен при необходимости, благодаря открытой публикации всех материалов, как исходных для расчёта, так и самой разработки норм времени. Важную роль при этом могут сыграть прототипы норм аналогичных ФЗУ на существующих ведущих предприятиях страны [6].

Выполнение работ в СУП организации ведется на уровне ФЗУ, которые должны быть представлены в виде технологического процесса преобразования информации. Форма и содержание большинства ФЗУ, решаемых в организации, может существенно отличаться. Однако понять эти отличия и знать несколько технологий решения одной и той же ФЗУ возможно благодаря типизации формы их представления.

Разработка инструментария реинжиниринга СУП организации достигается привлечением средств реализации, благодаря которым получается заданный результат. К таким средствам относятся методы решения, элементы менеджмента и методы принятия управленческих решений ФЗУ и все виды обеспечения (информационное, правовое, техническое, кадровое).

Для того чтобы получить результаты реформирования СУП организации на базе реинжиниринга, необходимо внедрить предложенные ранее задачи, которые, по мнению автора, радикально повлияют на СУП организации.

Для начала необходимо определить ожидаемые результаты развития организации и отдельно ожидаемые результаты самой СУП организации. Основные результаты развития организации, процессов внутри её или отдельных частей — это изменение количественных и качественных показателей деятельности организации и её подразделений. Эти результаты могут быть нескольких видов: экономические, материальные, информационные, трудовые, социальные, психологические и др. Каждый вид может быть охарактеризован с помощью некоторой группы показателей, которые могут иметь и положительные, и отрицательные значения.

Также должны быть представлены и несколько видов ожидаемых результатов, так как любая новая совокупность средств реализации может вывести на другие показатели или на их новый количественный или качественный уровень.

Ожидаемые результаты выражаются в виде показателей или признаков, на которые эти мероприятия непосредственно могут повлиять. Далее следует определить количественные величины важнейших экономических показателей подразделений. И, наконец,

определяется влияние на экономические показатели организации в целом и на показатели деятельности СУП организации.

Эксплуатация СУП — это длительный и трудоемкий процесс, связанный с приобретением и вводом в эксплуатацию технических средств, технологий, обучением персонала, введением новых прав и обязанностей, делегированием полномочий и т. д. При этом каждое мероприятие должно быть подробно расписано по операциям, исполнителям и средствам. Необходимо отметить и возможную корректировку разработанных планов и программ.

Далее рассматривается определение фактических результатов внедрения ФЗУ в СУП. Некоторые результаты проявляются достаточно быстро, другие через месяц или два, третьи через год и более. При этом необходимо фиксировать изменения всех выбранных показателей на предыдущих этапах. Важен и выбор временного интервала, способа регистрации или оценки показателей. Если с фиксацией и интерпретацией количественных показателей практически не бывает проблем, то с качественными показателями могут возникнуть некоторые сложности.

Результативность мероприятий необходимо оценить дважды с учетом их внедрения, а также без внедрения с учетом существующей конъюнктуры рынка. Для получения прогноза нужно выбрать компетентных экспертов, показатели, по которым будет оцениваться деятельность организации, период времени оценки показателей. Количество экспертов может быть 3—5. Они могут быть приглашены, как с данной организации, так и со сторонних организаций. Экспертиза осуществляется в соответствии с выбранной методикой, которая подбирается специалистами и утверждается руководством организации.

Далее выбираются основные показатели деятельности организации. Среди них могут быть доход (выручка), себестоимость, прибыль (валовая или чистая), возврат продукции, текучесть кадров и т. д.

Один прогноз деятельности организации выполняется на период следующим за внедрением мероприятий несколькими экспертами без учета мероприятий. Второй прогноз деятельности организации делается при расчете средних ожидаемых результатов от внедрения мероприятий на аналогичный период времени.

Также необходимо провести своеобразное исследование динамики выбранных показателей и их изменения в ту или другую сторону. При этом важно учитывать различные факторы внешней среды организации (инфляцию, изменение курса валюты, изменения параметров налогообложения и др.). Существенно могут измениться

и факторы внутренней среды организации: реформирование структуры, сокращение или увеличение персонала, изменение ресурсов и др.

После внедрения СУП организации в СУО будут получены результаты деятельности, которые могут не устраивать руководство организации. В этом случае механизм построения СУП организации может быть подвергнут модернизации, корректировке. Не все этапы механизма могут быть использованы на постоянной основе. Некоторые этапы можно пропустить, так как информация от них не меняется со временем [6].

Использование представленного подхода предполагает возможность включения оригинальных элементов или новых технологических операций, которые существенно обогатят настоящую работу и внесут дополнительный орнамент для научных исследований и практических разработок. Это может оказаться необходимым при проектировании систем или процессов или его части, также при проектировании каких-либо новых операций, необходимость в которых может возникнуть в каком-либо процессе.

Данная модель развития системы управления процессом дополняет работу [4] и может быть применена менеджерами-практиками, консультантами, руководителями организации для наилучшего понимания процесса управления протекающего в организации.

Список литературы:

1. Герасимов Б.Н. Универсальная модель организационного реинжиниринга // Вестник Самарского государственного аэрокосмического университета им. академика С.П. Королёва (национального исследовательского университета). — 2003. — № 2. — С. 21—28.
2. Герасимов Б.Н. Технологии управления: монография. Самара: Изд-во НОАНО ВПО СИБиУ, 2010. — 472 с.
3. Герасимов Б.Н., Герасимов К.Б. Методология управления: учеб. пособие. Самара: Изд-во НОАНО ВПО СИБиУ, 2013. — 488 с.
4. Герасимов К.Б. Проектирование систем управления процессами организации // Вестник Ленинградского государственного университета имени А.С. Пушкина. — 2012. — № 1(6). — С. 46—55.
5. Герасимов К.Б. Развитие процесса управления инновационным потенциалом организации // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. — 2012. — № 1(25). — С. 12—19.
6. Герасимов К.Б. Механизм построения системы управления процессом организации // Вестник Самарского государственного аэрокосмического университета имени академика С.П. Королёва (национального исследовательского университета). — 2012. — № 6 (37). — С. 72—81.

7. Макаренко О.Г. Стратегический менеджмент: Организация стратегического управления: учеб. пособие. Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2008. — 324 с.
8. Мыльник В.В., Титаренко Б.П., Волочиенко В.А. Исследование систем управления: учеб. пособие. М.: Академический Проект, 2003. — 352 с.
9. Соловьев В.С. Организационное проектирование систем управления: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2002. — 136 с.
10. Федотов В.Н. Организация управления машиностроительным предприятием. М.: Наука, 1979. — 160 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Казак Оксана Алексеевна

*соискатель ученой степени кандидата экономических наук,
Межрегиональная академия управления персоналом,
г. Киев*

E-mail: gnatalia@ukr.net

THEORETICAL ASPECTS OF INVESTMENT ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Kazak Oksana

*competitor of graduate degree of PhD,
Interregional Academy of Personnel Management,
Kyiv*

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы особенности и факторы инвестиционной деятельности промышленных предприятий. Определены особенности формирования инвестиционных ресурсов и основные источники финансирования инвестиционной деятельности промышленных предприятий.

ABSTRACT

Features and factors of investment activity of industrial enterprises are analysed in the article. The features of forming of investment resources and basic sourcings of investment activity of industrial enterprises are certain.

Ключевые слова: инвестиции; инвестиционная деятельность; инвестиционная политика; промышленные предприятия; инвестиции предприятий.

Keywords: investments; investment activity; investment policy; industrial enterprises; investments of enterprises.

На современном этапе развития социально-экономических отношений в обществе, необходимо совершенствовать системы управления, в первую очередь, первичного звена национальной экономики — предприятия. Одной из целей функционирования предприятия является получение прибыли на протяжении длительного времени. Для достижения цели необходимо приспособляться к условиям изменения факторов влияния внешней и внутренней среды, то есть быть конкурентоспособными в различных условиях функционирования. Это требует от промышленного предприятия усилий по мгновенным изменениям в управлении, которые касаются всех направлений деятельности (производственной, маркетинговой, финансовой, инвестиционной, инновационной и др.). Одной из сложных социально-экономических систем является промышленное предприятие, которое независимо от формы собственности, отраслевой направленности, объемов производства и реализации продукции (товаров, услуг), осуществляет деятельность по управлению и координации основных направлений функционирования — управленческую деятельность.

Инвестиционная деятельность занимает центральное место в экономическом процессе и предопределяет общий рост экономики предприятия. В результате инвестирования увеличиваются объемы производства, растет доход, развиваются и идут вперед в экономическом соперничестве отрасли и предприятия, которые вышли вперед в конкурентной борьбе и в наибольшей мере удовлетворяют спрос на те или другие товары и услуги. Полученный доход частично опять накапливается и увеличивается, происходит дальнейшее расширение производства, которое приводит к процветанию предприятия. Этот процесс повторяется непрерывно. Таким образом, инвестиционная деятельность сама предопределяет рост расширенного воспроизводства, которое образуется за счет дохода

в результате эффективного его распределения. При этом, чем эффективнее инвестиционная деятельность, тем больше рост дохода, тем более значительны абсолютные размеры накопления денежных средств предприятия, которые могут быть опять вложены в производство. При достаточно высокой эффективности инвестиционной деятельности прирост дохода может обеспечить повышение части накопления при полном росте потребления.

Понятие инвестиции (от латинского "investio" — «одеваю») означает вложение капитала в отрасли экономики, как в самой стране, так и за ее пределами. Инвестициями считаются те экономические ресурсы, которые направлены на увеличение капитала предприятия, то есть на расширение или модернизацию производственного процесса.

Все направления и формы инвестиционной деятельности предприятия осуществляются именно за счет инвестиционных ресурсов, эффективное использование которых повысит результативность производства, уровень конкурентоспособности продукции, будет содействовать динамическому развитию экономических процессов.

По своему содержанию инвестиции — это часть национальных ресурсов, которые изымаются из текущего потребления и вкладываются в производство с перспективой его расширенного воссоздания. С точки зрения инвестора, инвестиции — это отложенное потребление.

Реальные инвестиции — это вложение (взносы) в производственные средства (основные и оборотные). Преимущественно это вложение в материальные активы — здания, оборудование, сооружения и другие товарно-материальные ценности, а также нематериальные активы (патенты, лицензии, «ноу-хау», техническая, научно-практическая, инструктивная, технологическая, проектно-сметная и другая документация).

Можно выделить такие виды реальных инвестиций [8, с. 156]: 1) инвестиции обновления, которые осуществляются за счет средств фонда возмещения предприятия; 2) инвестиции расширения (чистые инвестиции), которые осуществляются за счет части национального дохода или за счет фонда чистого накопления; 3) валовые инвестиции — это инвестиции обновления и расширения вместе. Инновационные инвестиции — это вложение в нововведения и объекты интеллектуальной собственности. Вообще, при стабильной экономике все инвестиции, теоретически, должны быть в то же время инновационными.

Инвестиционная деятельность предприятия — это объективный процесс, который имеет свою логику и развивается в соответствии

со свойственными ему закономерностями и играет важную роль в хозяйственной деятельности предприятия, поскольку за своей экономической природой инвестиции являются отказом от сегодняшнего потребления ради получения прибылей в будущем [6, с. 139]

Инвестиционная деятельность играет важную роль в развитии и эффективном функционировании экономики государства. Детальную экономическую природу инвестиционной деятельности предприятия объясняет классификация, в основу которой положены следующие признаки [4, с. 144]: 1) объекты вложения средств; 2) характер участия инвестора в инвестировании; 3) региональный признак; 4) период инвестирования; 5) формы собственности; 6) формы участия инвестора в инвестировании; 7) степень риска; 8) формы воссоздания.

С точки зрения воспроизводительной функции инвестиционный процесс на корпоративном уровне имеет две задачи: обеспечивать замещение отработанных факторов производства и тем самым поддерживать стабильность поступлений воспроизводительных ресурсов в производство, а также создавать новые возможности роста и увеличения реальной прибыли предприятия. С точки зрения инновационной функции задания другие: поддержка жизнеспособности системы выработки и коммерциализации нововведений, а также «усиление» в конечном продукте эффекта присутствия знаний как фактора производства [5, с. 62].

Инвестиционная деятельность — комплекс практических действий субъектов инвестирования относительно реализации инвестиций, которые направлены на реализацию инвестиционной стратегии на каждом из этапов экономического развития, путем увеличения скорости осуществления инвестиционных программ, снижения инвестиционных рисков, максимизации финансовой стойкости и платежеспособности, ради достижения, в конечном этапе, высоких темпов экономического и социального развития [2, с. 122].

Решающую роль для инвестирования в инновации играет рынок реальных инвестиций, учитывая тот факт, что реальные инвестиции полностью направляются на увеличение производственного капитала, то есть в основной капитал.

На современном этапе развития предпринимательских структур достаточно внимания уделяется вопросам инвестиционной деятельности предприятий с выделением основных характеристик инвестиционных проектов, классификации инвестиций по разным признакам, оценки их эффективности и др. Однако не существует

единого подхода к определению самого понятия инвестиционная деятельность.

В общем смысле инвестиционную деятельность можно рассматривать как совокупность практических действий юридических лиц, государства и граждан относительно реализации инвестиций, направленных на обеспечение эффективного осуществления инвестиционной стратегии на отдельных этапах развития экономики путем ускорения реализации инвестиционных программ, минимизации инвестиционных рисков, повышения финансовой стабильности и платежеспособности, которая в конечном результате будет способствовать обеспечению высоких темпов экономического развития. В основе инвестиционной деятельности лежат превращение инвестиций, которое происходит по схеме: формирование накоплений — вложение ресурсов (инвестирование) — получение прибыли [3, с. 93].

Исходя из основных признаков инвестиционной деятельности предприятий, необходимо определить факторы, которые ограничивают ее развитие сегодня [7, с. 275]:

- неудовлетворительное состояние технической базы предприятий;
- несовершенная нормативно-правовая база, регулирующая инвестиционные процессы;
- низкая прибыльность инвестиций в основной капитал;
- сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов;
- недостаточный спрос на продукцию;
- высокий процент коммерческого кредита;
- инвестиционные риски;
- неопределенность экономической ситуации в стране;
- недостаток собственных финансовых средств.

Одним из главных условий осуществления эффективной инвестиционной деятельности является определение правильной инвестиционной стратегии и тактических условий ее реализации с учетом системы антикризисного управления, сформированной на предприятии. Достаточно важным этапом осуществления эффективного управления в кризисный период развития является оптимальное формирование инвестиционных ресурсов. Собственными инвестиционными источниками для предприятия являются — нераспределенная прибыль и амортизационные отчисления.

Список літератури:

1. Вакулич М.М. Теоретичні основи управління інвестиційною політикою на промислових підприємствах України // «Економічні науки». — Серія «Облік і фінанси». — Випуск 8 (29). — Ч. 2. — 2011. [Електронний ресурс] — Режим доступу. — URL: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2011_8_2/15.pdf. (дата обращения 30.09.2013).
2. Вядрова І.М. Система фінансового забезпечення інноваційного-інвестиційного розвитку в Україні та можливості її активізації в сучасних економічних умовах // Вісник Університету банківської справи НБУ. — 2011. — № 1 (10). — С. 121—126.
3. Давідов М.В. Організаційно-фінансове забезпечення інноваційної діяльності суб'єктів господарювання // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 9. — С. 92—97.
4. Данилюк І.В. Оцінка інвестиційних проектів та її вплив на якість прийняття управлінських рішень / [Електронний ресурс] — Режим доступу. — URL: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2010_1/143.pdf. (дата обращения 22.09.2013).
5. Захарін С.В. Інвестиції в інновації: теорія, парадигма, методологія досліджень // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — № 4 (106). — С. 60—64.
6. Ляш О.І. Інвестиційно-інноваційна активність малих підприємств // Науковий вісник НЛТУ України. — 2009. — Вип. 19.3. — С. 139—142.
7. Мушников О.О. Вплив інвестиційної діяльності на розвиток підприємства // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2012. — № 40. — С. 273—276.
8. Цадо Г.В. Сутність та значення інвестиційно-інноваційних процесів в системі регіонального розвитку // Офіційний сайт національної бібліотеки імені Володимира Вернадського [Електронний ресурс] — Режим доступу. — URL: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2011_2/154.pdf (дата обращения 15.08.2013).

СЕКЦИЯ 7.

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

К ВОПРОСУ ОБ УКОМПЛЕКТОВАНИИ КАДРАМИ КУРОРТОВ ТУРИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Дзанагова Татьяна Яковлевна

ст. преподаватель СКФУ,

г. Пятигорск

E-mail: dzanag@mail.ru

TOWARDS RESORTS STAFFING OF THE TOURISM CLUSTER OF NORTH CAUCASIAN FEDERAL DISTRICT

Tatiana Dzanagova

*head Teacher of the branch of North-Caucasus Federal University,
Pyatigorsk*

АННОТАЦИЯ

Сокращение проблем в социально-экономической сфере СКФО возлагается на программы развития всесезонных круглогодичных курортов мирового уровня, которые должны обеспечить округу 300000 рабочих мест. Реализуемые проекты требуют высокого качества обслуживания. Поэтому одним из важнейших вопросов успешного функционирования курортов Северного Кавказа является укомплектование курортов кадрами, соответствующими требованиям мировых стандартов, в связи с чем необходимо заблаговременное решение вопросов подготовки соответствующих кадров и устранение проблем в этих вопросах.

ABSTRACT

Problems' reduction in socioeconomic sphere in North Caucasian Federal District is attached to development programmes of all-year world-class resorts, which have to provide the District with 300000 workplaces.

The projects under development require high quality of service. As a result one of the main aspects of effective functioning of North Caucasus resorts is staffing of resorts according to world standards demands. In this regard advance personnel training management as well as problem management in this matter is required.

Ключевые слова: туристический кластер; укомплектование кадрами.

Key words: tourism cluster; staffing.

Наиболее динамично развивающейся сферой экономики является туристическая отрасль, на долю которой в мировом сообществе, по данным Всемирного совета по туризму и путешествиям (WTTC) приходится 9 % мирового ВВП. Индустрия туризма вовлекает все больше отраслей народного хозяйства, обеспечивая решение социальных проблем, создание дополнительных рабочих мест в области производства товаров народного потребления, строительства, транспорта, и напрямую влияет на рост занятости и повышение благосостояния населения страны, что особенно важно в свете выступления председателя Правительства РФ на пленарном заседании форума «Сочи-2013» о предстоящих в недалеком будущем глобальных сокращениях неэффективных рабочих мест.

Для Северо-Кавказского Федерального округа занятость населения — одна из насущных проблем. Согласно результатам Всероссийской переписи населения 2010 г. численность данного региона составляла 9,5 млн. человек, при 4,4 млн. человек экономически активного населения с уровнем занятости в 56 %, а уровень безработицы в этот период составил 16,9 %. На начало 2013 г., по данным Росстата, численность экономически активного населения округа несколько увеличилась и составила 4,47 млн. человек, уровень общей безработицы на этот период составил 13,6 %.

Администрацией СКФО и его субъектов предпринимаются меры по снижению безработицы, в результате которых наблюдается существенное снижение количества безработных, тем не менее, на конец января только зарегистрированных безработных в службах занятости насчитывается 277,0 тыс. человек [1]. Неудивительно, что в такой ситуации имеют место противоправные поступки, поскольку напряженная ситуация на рынке труда касается прежде всего молодежи.

Большая надежда на сокращение проблем в социально-экономической сфере СКФО возлагается на программы развития

всесезонных круглогодичных курортов мирового уровня, которые, как отметил Президент РФ В.В. Путин, должны отличаться высочайшим уровнем сервиса, являющейся их отличительной чертой. Эффективное встраивание в мейнстрим мирового рынка туризма и рекреации для Северного Кавказа имеет приоритетное значение.

К 2020 году в рамках проекта будет создана сеть горнолыжных курортов мирового класса: Лагонаки (Краснодарский край, Адыгея), Архыз (Карачаево-Черкесия), Эльбрус-Безенги (Кабардино-Балкария), Мамисон (Северная Осетия — Алания), Матлас (Дагестан), Цори и Армхи (Ингушетия), а также пляжных курортов на побережье Каспийского моря (Дагестан), с пропускной способностью только горнолыжных курортов в 172 тыс. человек. Кроме горнолыжных курортов в кластере будут представлены пляжный (на побережье Каспийского моря), бальнеологический, основанный на использовании уникальных источников целебных вод региона кавказских минеральных вод — (Кисловодск, Железноводск, Ессентуки, Пятигорск) и др. виды туризма.

Проект предполагает создание в регионе до 330 тыс. рабочих мест, т. е. к 2020 г. нынешняя потребность в рабочих местах будет покрыта с некоторым процентом вакансий, которые к тому времени будут востребованы, учитывая высокой процент рождаемости в северо-кавказских республиках.

Однако, реализуемые амбициозные проекты, требуют высокого качества обслуживания, кардинально отличающегося от привычного для россиян скромного и непритязательного сервиса советского времени.

Поэтому одним из важнейших вопросов успешного функционирования курортов Северного Кавказа являются кадры. По словам директора европейского региона Всемирной туристической организации (UNWTO) Изабель Гарана основные сложности связаны именно с подготовкой кадров для работы в индустрии туризма, а президент американского Института сервиса Джон Шол считает, что создание имиджа России, как страны, интересной для зарубежных туристов, возможно только через «необходимость образовывать персонал в этой стране, начиная с самых маленьких деталей, с изменения отношения» [3].

Масштаб кадровой проблемы в России по обеспеченности профессиональными кадрами для туристических объектов становится понятным, если учесть, что только 35 % существующих туристических предприятий имеют в своем составе кадры требуемой квалификации [2].

Поскольку высшими государственными инстанциями к данному туристическому кластеру предъявляются очень высокие требования к персоналу, то необходимо уже сейчас иметь четкое представление:

1. Какими качественными характеристиками должен обладать персонал туристического кластера?
2. Какое количество персонала необходимо для реализации планов проекта?
3. Возможно ли замещение вакантных должностей местным населением и на какие должностные позиции?
4. Где и как обучать необходимый персонал?
5. Насколько соответствуют предъявляемым требованиям обучающие мощности в РФ?
6. Насколько соответствуют федеральные образовательные стандарты по существующим специальностям, востребованным в туристическом кластере?
7. Кто и как будет управлять персоналом в системе туристического кластера?

Целевые установки ответа на первый вопрос заданы самими проектами: на уровне мировых стандартов.

Ответом на второй вопрос может служить мнение известного проектировщика горнолыжных курортов Жан-Пьера Сонуа по поводу модели горнолыжного курорта «Мамисона», где в качестве отправной точки в этом вопросе он рассматривает наличие количества мест для размещения туристов. «Расчеты показывают, что таким образом на десять отдыхающих удастся создать одно новое рабочее место, и это хороший показатель, особенно с учетом функционирующих в мире горнолыжных курортов», — аргументировал он [4].

Т. е. учитывая проектную мощность курорта «Мамисон» на перспективу с выходом на одномоментное нахождение 25—30 тысяч отдыхающих, то потребуется работников в сфере сервиса и туризма только на один курорт при расчете по минимуму — 2500 человек. В целом 5 зон горнолыжных курортов кластера должны будут одновременно принимать 104 500 курортников, а это только в сфере обслуживания дает 10450 рабочих мест [5].

Конечно, эта цифра на сегодня — желаемая и для того, чтобы выйти на нее, необходима большая маркетинговая подготовка по привлечению указанного количества отдыхающих, напрямую зависящая от цены услуг и, естественно, их качества.

По вопросу замещения вакантных должностей местным населением существует достаточно устойчивое разноречивое мнение. Так Жан Радвани (директор Франко-российского центра гуманитарных

наук, Москва) не может представить дагестанца или чеченца в качестве обслуживающего персонала.

В то же время, исследование ВЦИОМ, проведенное в республиках Северного Кавказа по рабочим профессиям опровергает это мнение: респонденты готовы работать в сфере услуг спортивными инструкторами — 11 %, гидами и аниматорами — 15 %, в торговле — 20,6 % в индустрии гостеприимства, горничными и слесарями — 9 %. В целом, в крупном туристическом центре с учетом его близкого месторасположения от места проживания, согласны работать 59 % опрошенных.

Совсем иные цифры дал опрос молодежи в Дагестане, где профессии сферы обслуживания туристов интересны только 2 % дагестанской молодежи. Полагать, что в Дагестан из других субъектов СКФО хлынет поток персонала, желающего трудиться в сфере туристических услуг, не приходится.

Кроме того, местное население опасается, что поток желающих работать в организациях кластера, более подготовленных к работе с туристами, оставит им маловостребованные и низкооплачиваемые должности, либо вообще вытеснит их из родных мест, как, например, это наблюдалось при строительстве подобных курортов в Альпах.

Учитывая предполагаемую высокую техническую оснащенность горнолыжных курортов, значительная часть персонала должна иметь очень высокую квалификацию, поскольку многие процессы автоматизированы и предполагают использование современных технологий. Поэтому до 30 % персонала должны иметь качественное высшее образование.

Что касается подготовки кадров для работы в туристическом кластере СКФО, вопрос с явным запаздыванием подготовки специалистов с высшим и средним специальным образованием для туристической отрасли был отмечен уже в панельной дискуссии петербургского международного экономического форума 21—23 июня 2012 года.

Осознавая важность данного вопроса, на сегодня разработана концепция обеспечения трудовыми ресурсами регионов Северо-Кавказского федерального округа в средне- и долгосрочной перспективе с учетом развития туристической отрасли.

Для подготовки кадров для будущих курортов принято решение по использованию образовательных мощностей Северо-Кавказского федерального университета, с которым заключено соглашение по 85 специальностям.

Помимо технических и менеджерских специализаций, в СКФУ предполагается освоение профессий в сфере культуры и досуга с использованием опыта лучших международных школ гостеприимства, реализующих ведущие проекты в горнолыжной индустрии.

В то же время, как уже показывает практика, перенос международного опыта хорош тогда, когда он адаптирован к местным условиям, для чего необходима разработка новых программ обучения студентов, кардинально отличающихся от существующих, т. е. необходим пересмотр ФГОС на специальности, связанные с туристическим бизнесом.

Необходимы хорошо организованные, материально обеспеченные обучающие мощности, как для высшего, так и для среднеспециального уровней образования, причем последнему необходимо уделить максимум внимания, т. к. в мировой практике туристической индустрии на одного специалиста с высшим образованием требуется три специалиста со средним специальным образованием.

Кроме того, в туристическом бизнесе задействовано большое количество рабочих профессий, которые не предусмотрены в ЕТКС. Очевидно, что необходимо приведение профессий рабочих к международным стандартам, например, использовать для этой цели сборник материалов Европейского центра профессионального образования «Профессии в туристском секторе», содержащего перечень и содержание профессий персонала, применяемых в сфере туризма в девяти государствах Европейского союза: Бельгии, Германии, Дании, Испании, Франции, Греции, Италии, Португалии и Великобритании.

Учитывая то, что теория управления персоналом намного опередила существующую в стране практику, последний вопрос, поставленный в данной статье, является далеко не праздным. Кто и как будет заниматься комплектованием кадров на курортах, что будет положено в основу отбора: компетентность или личная преданность? Будет ли единая кадровая политика и корпоративная культура, либо каждый субъект, входящий в кластер будет предлагать свою? Или, по-старинке просто ограничатся необходимым, но недостаточным на сегодняшний день типом управления персоналом в виде кадрового учета?

Управление персоналом на курортах кластера должно стать частью организационной стратегии и определять эффективность их деятельности.

Поэтому уже сейчас необходимо поставить вопрос о службе управления персоналом и ее структуре.

Возможным вариантом структуры этой службы может стать структура, ориентированная на обслуживание функциональных сфер, которая предназначена для обособленных в пространственном и административном отношениях сфер туристического кластера.

При подобном структурировании в центральной службе управления персоналом будут созданы единые регламенты по управлению персоналом для всех субъектов кластера в вопросах кадровой политики, квалифицированного подбора персонала без клановости и семейственности, так распространенных на Северном Кавказе, удержанию персонала и снижению текучести кадров, разработку регламентов режимов труда и отдыха, условий труда, единой корпоративной культуры, соответствующей целям создания кластера, обучению, переобучению, повышению квалификации и стажировкам персонала.

Немаловажным для центральной службы управления будет ее место в структуре управления кластером, поскольку без активной поддержки руководства служба управления персоналом не сможет работать по-новому и преодолеть возможные сопротивления в кадровых вопросах.

Список литературы:

1. Во Владикавказе Министр Максим Топилин провел совещание по вопросам занятости и медико-социальной экспертизы. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL <http://www.rosmintrud.ru/employment/employment/304> (дата обращения 12.10.2013).
2. Гацаев А. Кадры для Кавказа. // Еженедельник «Настоящее время», № 17 от 4 мая 2012. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://gazeta-nv.info/content/view/11044/> (дата обращения 14.10.2013).
3. Петербургский международный экономический форум 21—23 июня 2012. Российский потенциал в действии. Инвестиции в человеческий капитал как фактор развития экономики туризма. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL http://forums.spb.com/bfx-cc/system/uploads/attachment_data/file/site_session_attr/stenogram_ru/ (дата обращения 15.10.2013).
4. Тамерланов Д. Специалисты из Франции провели экспертизу курорта «Мамисон» в Северной Осетии. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.kavkaz-uzel.ru/articles/210231/> (дата обращения 14.10.2013).
5. 240 млрд. руб. налоговых льгот для кавказских республик. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.bpkmv.ru/novosti/ekonomika/240-mlrd-rub-nalogovyih-lgot-dlya-kavkazskih-respublik.html> (дата обращения 15.10.2013).

ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Заиграева Мария Анатольевна

*аспирант, ассистент кафедры «Менеджмент»
ФГБОУ ВПО «Иркутский государственный
университет путей сообщения»*

*Факультет «Менеджмента, логистики и таможенного дела»,
г. Иркутск*

E-mail: zaigraeva_m.a.irgups@mail.ru

BASIS FOR AN ORGANIZATION SECURITY SYSTEM FORMATION

Maria Zaigraeva

*post graduate student, assistant of Management Chair,
Faculty of Management, Logistics and Customs,
FSBEI HPE Irkutsk State University of Railway Transport,
Irkutsk*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена актуальность изучения кадровых рисков: определение области воздействия и их классификация. Предложена модель построения системы кадровой безопасности.

ABSTRACT

The article reviews the relevance of human resource risk study: defining the area of influence and its classification. There is proposed a model of personnel security system formation.

Ключевые слова: управление персоналом; кадровые риски; кадровая безопасность.

Keywords: human resources management; human resource risk; personnel security.

Функционирование любой системы — биологической, социальной, технической неразрывно связано риском. В теории и практике данное понятие имеет многозначный характер. Согласно концепции «Общество риска» О.Н. Яницкого [9, с. 4], риск стал восприниматься в качестве естественной составляющей человеческой

жизнедеятельности, возможно, как раз в связи с этим, в последнее время столь актуальными становятся исследования в области прогнозирования и управления рисками — разработка моделей и методов, совершенствование систем и процессов с учетом вероятности всевозможных отклонений от поставленных целей и ожидаемых результатов. В свете актуализации изучения рисков появились отдельные общеконцептуальные построения, вылившиеся в новое направление науки — рискологию, делаются попытки создать новое философское направление — рискософию. Сложность систематизации знаний об управлении рисками объясняется тем, что каждый раз при постановке исследовательской цели, понятие «риск» правомерно трактуется в рамках определенных концепций и не редки случаи, диаметрально противоположных объяснений. Не смотря на многогранность данного понятия У. Бек, возможно, дает некий ключ к изучению данного вопроса: «Исчисление рисков является связующим звеном между естественными, техническими и общественными науками» [2, с. 163], т. е. успех исследования зависит от способности комплексно подойти к данной проблеме, следовательно, изучение риска носит междисциплинарный характер.

Технические риски, причиной возникновения которых является неконтролируемое или неуправляемое функционирование технических систем, учитывая уровень научно-технического прогресса, являются наиболее изученными. Управление рисками, связанными с функционированием биологических систем зависит от уровня накопленных знаний и разработки моделей, учитывающих максимальное количество влияющих факторов. Социальные системы отличаются от рассмотренных выше большим количеством взаимосвязанных и взаимовлияющих элементов и факторов, что сильно затрудняет учет, контроль и управление рисками. Также необходимо добавить, что наибольшее число трактовок и определений рассматриваемого понятия принадлежит как раз к области изучения рисков, связанных с деятельностью человека: риски изучаются в экономике, социологии, политологии, психологии и т. д.

В данной статье будут рассмотрены некоторые особенности функционирования организаций и предприятий, как социально-экономических систем, с точки зрения управления рисками, связанными с человеческими ресурсами.

Результатом изучения рисков в кадровой сфере, несомненно, будет являться создание теоретических моделей и разработка практических методов по управлению ими, в основе же будет лежать определение области кадровых рисков и их классификация.

На сегодняшний день существует достаточно много трактовок рассматриваемого понятия, даже в такой узконаправленной области. К рискам в управлении персоналом можно отнести всевозможные отклонения результатов промежуточных процессов и деятельности предприятия в целом по причине определенных действий (бездействий) работников. При этом отличительной и осложняющей процесс исследования характеристик, как говорилось ранее, будет являться вероятностная природа человеческой деятельности и неопределенность ситуации при ее осуществлении [5, с. 32].

Что касается классификации кадровых рисков, то следует рассмотреть основные и наиболее часто используемые.

Классификация Смагулова А.М.:

- риски, связанные с подбором персонала;
- риски, появляющиеся в результате неэффективной мотивации персонала;
- риски, связанные с информационной безопасностью;
- риски, вызванные наличием в организации так называемых «групп риска»;
- риски, связанные с увольнением работников [7].

Кадровые риски разделяют по количественным и качественным характеристикам человеческих ресурсов организации:

- по уровню возникновения — индивидуальные и организационные [4, с. 83];
- по форме ущерба — имущественные и неимущественные и их размеру — локальные, средние, значительные и глобальные [6, с. 201];
- по локализации причины возникновения — внутренние и внешние [3, с. 153—154];
- по степени регулярности — разовые, регулярные, постоянные;
- согласно «степени ответственности» работников — случайные и преднамеренные;
- по признаку зависимости от особенностей отрасли функционирования организации — отраслевые и общие и пр.

Соответственно, проявление одного из видов кадровых рисков, создает определенную угрозу предприятию, классифицировать которую, в свою очередь можно, согласно образуемому ее виду риска [8, с. 41].

На наш взгляд риски в управлении персоналом можно разделить еще на две группы, в зависимости от степени выраженности последствий для самой организации и для человека. В первую группу

будут входить риски, несущие прямую угрозу для самого работника или группы людей (потеря трудоспособности, ценных навыков и знаний, доброго имени, ухудшение материального положения и др.), и только во вторую очередь отражающиеся на результатах деятельности предприятия по принципу «меняется один элемент системы — меняется вся система». В другую группу, наоборот, определим риски, в первую очередь влияющие на организацию (ухудшение материального положения, негативные проявления конкурентной борьбы, стремительно меняющиеся техника и технологии и др.) и во вторую очередь, касающиеся персонала. Определяя «адресата» угрозы, можно разработать более адекватные и результативные меры по защите предприятия и персонала от рисков.

Необходимо также отметить, что у каждого предприятия приоритетность защиты от каждого вида риска, связанного с персоналом будет отличаться. Например: для организаций финансового сектора самым опасным видом риска будут являться хищения денежных средств, для сферы услуг — несоответствие навыков персонала предъявляемым требованиям и т. д.

Кадровая безопасность предприятия, наряду с экономической, правовой, техногенной, информационной, экологической и другими, является частью общей системы безопасности.

Бесспорно, что создание универсальной системы управления кадровыми рисками невозможно в силу огромного диапазона различий во внутренних и внешних условиях, в которых находятся хозяйствующие субъекты, а также из-за разнообразия их целей, сферы деятельности и прочего, однако представляется возможной разработка общих положений, принципов и методов организации системы кадровой безопасности.

На первом этапе необходимо определить области проявления кадровых рисков, выявить максимально возможное количество видов и оценить приоритетность защиты от каждого из них. Среди методов, позволяющих провести данную работу, можно отметить такие, как: метод экспертных оценок, SWOT-анализ, ретроспективная оценка потерь и др. В результате мы получим рисковый профиль организации, описывающий ее слабые стороны, наличие которых еще не гарантирует реализацию угрозы деятельности предприятию, а только лишь определяет возможные риски.

На втором этапе необходимо составить рисковый профиль сотрудников. Данный метод был предложен Бадаловой А.Г. и Москвитиным К.П. [1, с. 93]. Его суть заключается в определении возможности наступления рисковой ситуации через построение

рискового профиля сотрудников организации с учетом результатов систематически проводимого кадрового аудита и мониторинга и анализа проявления данных рисков через:

- изменение капитала предприятия (человеческого, интеллектуального, социального);
- реализацию человеческого фактора (наличие ошибок при выполнении трудовых функций);
- изменение качества предоставляемой продукции либо услуг.

Данная система также позволит оценить уровень знаний, умений и навыков работника, его толерантность, креативность и лояльность, объективно определить категорию работника, установить возможность влияния отдельного работника и коллектива в целом на результаты деятельности предприятия.

На третьем этапе, в первую очередь, необходимо будет сопоставить рисковые профили организации и работников. При совпадении зон риска, вероятность наступления угрозы увеличивается. В этом случае возможны три варианта дальнейших действий:

- устранение или минимизация рисков, связанных с рисковым профилем сотрудников;
- устранение или минимизация рисков, связанных с несовершенством и слабыми сторонами в управлении организацией;
- идеальный вариант: разработка методов, устраняющих и кадровые и организационные риски одновременно.

С помощью данных действий будет уменьшена вероятность возникновения и реализации угроз, связанных с персоналом в краткосрочной перспективе, что позволит выиграть время для дальнейшего анализа, систематизации выявленной информации и построения индивидуальной системы кадровой безопасности.

Четвертый этап условно можно разделить на два направления:

1. управление и минимизация рисков, порожденных слабыми сторонами самого предприятия;
2. совершенствование персонал-технологий с целью стабилизации рискового профиля сотрудников.

На практике данный этап будет представлять собой реформирование системы управления персоналом и значительную перестройку общего функционирования организации. Еще одним важным моментом в данном процессе будет являться анализ и доработка системы социально-трудового мониторинга, как инструмента диагностики социально-трудовой сферы с точки зрения управления кадровыми рисками.

После теоретико-методологической подготовки построения системы кадровой безопасности и ее внедрения на отдельном рассматриваемом предприятии должен следовать этап стабилизации, в течение которого вносятся изменения и корректировки, а также устанавливается процесс диагностики внешних и внутренних факторов-маркеров, влекущих за собой необходимость немедленного реагирования и изменения в частности в системе кадровой безопасности и в системе управления персоналом в общем.

Нами были представлены общие рекомендации и этапы построения системы кадровой безопасности, однако успешность данной деятельности на практике, так или иначе, зависит от степени научной разработанности вопроса о рисках в социально-экономических системах и методах по управлению ими. Следующей задачей нашей работы мы видим более детальный анализ возможных рисков и угроз, связанных с персоналом организаций, и разработку комплексных мероприятий по управлению ими.

Список литературы:

1. Бадалова А.Г., Москвитин К.П. Управление кадровыми рисками предприятия // Российское предпринимательство. — 2005. — № 7 (67). — С. 92—98.
2. Бек У. От индустриального общества к обществу риска//Thesis. — 1994. — вып. 5. — С. 161—168.
3. Берн Э. Лидер и группа. О структуре и динамике организаций и групп / Э. Берн Екатеринбург: Литур, 2000. — 377 с.
4. Буланова Е.Н. Определение понятия кадрового риска / Е.Н. Буланова // Управление персоналом. Ученые записки. Книга V / под ред. д. э. н., проф. В.К. Потемкина. СПб.: Изд-во Санкт-Петербургской академии управления персоналом, 2007. — 334 с.
5. Панфилова Э.А. Понятие риска: многообразие подходов и определений// Теория и практика общественного развития. — 2010. — № 4. — С. 30—34.
6. Рэдхед К. Управление финансовыми рисками / К. Рэдхед, С. Хьюс М.: ИНФРА-М, 2000. — 498 с.
7. Смагулов А.М. Воздействие кадровых рисков на стратегию управления персоналом железнодорожного транспорта Казахстана: [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.erudition.ru//Экономика>.
8. Цветкова И.И. Классификация кадровых рисков//Экономика и управление. — 2009. — № 6. — С. 38—43.
9. Яницкий О.Н. Социология риска: ключевые идеи // Мир России. — 2003. — Т. XI. — № 1. — С. 3—35.

СЕКЦИЯ 8.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ РИСК-КОНТРОЛЛИНГА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ГАЗОТРАНСПОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ахметова Венера Наилевна

*старший преподаватель кафедры экономики и организации производства
Казанского государственного энергетического университета,
г. Казань*

E-mail: ajdar-t@yandex.ru

MAJOR FACTORS OF FORMATION OF SYSTEM RISK-KONTROLLINGA OF STRATEGIC PLANNING OF THE GAS TRANSMISSION ORGANIZATIONS

Venera Ahmetova

*senior teacher of chair of economy and production organization
of Kazan State Power Engineering University,
Kazan*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные факторы ускоряющие формирование и развитие системы риск-контроллинга в предпринимательской организации. Разработана корреляционная матрица между значениями факторов, влияющих на время формирования системы риск-контроллинга стратегического планирования предпринимательских структур с использованием практики деятельности десяти газотранспортных организаций Российской Федерации в 2008—2012 годах.

ABSTRACT

In article major factors accelerating formation and system development risk controlling in the enterprise organization are considered. The correlation

matrix between values of the factors influencing time of formation and introduction of system risk controlling of strategic planning of enterprise structures of c by use of practice of activity of ten gas transmission organizations of the Russian Federation in 2008—2012 is developed.

Ключевые слова: риск-контроллинг, риск-менеджмент, контроллинг, стратегическое планирование, предпринимательские структуры.

Keywords: risk controlling, risk management, controlling, strategic planning, enterprise structures.

Система риск-контроллинга представляет собой совокупность отдельных подсистем планирования предпринимательской деятельности, находящихся между собой в определенных отношениях и связях, при этом образующих целостный механизм поддержки процессов выработки, реализации и контроля за реализацией управленческих решений на стратегическом, тактическом и оперативном уровнях.

Содержательную сторону авторского определения раскрывают следующие тезисы:

- специфика системы риск-контроллинга стратегического планирования предпринимательских структур заключается в наличии стратегической ориентации на достижение целевых (оптимальных) значений ключевых показателей эффективности предпринимательской деятельности. Конкретный состав и набор ключевых показателей и их целевых значений будет зависеть от вида и специфики конкретного вида предпринимательской деятельности организации. В качестве инструмента, обеспечивающего баланс в стратегической ориентации, может выступить система сбалансированных показателей Д. Нортон и Р. Каплана (Balanced Scorecard — BSC) [6].

- связи между подсистемами риск-контроллинга формализуются через совокупность входящих и исходящих материальных, финансовых и информационных потоков в зависимости от структуры организации;

- отношения между подсистемами риск-контроллинга формализуются через совокупность документов (положений о работе отделов, приказов директора, должностных инструкций и прочее), регламентирующих их деятельность и соподчинение компонентов организационной структуры предпринимательской деятельности организации;

- целостность механизма системы риск-контроллинга стратегического планирования предпринимательских структур проявляется путем наличия единого центра распределения и перераспределения материально-информационных потоков спроектированного в рамках единой информационно-финансовой системы организации.

Для проведения исследования нами были выделены следующие факторы [3]:

- время, на разработку методической основы реализации системы риск-контроллинга (X_1);
- время на повышение квалификации в исследуемом вопросе руководителя газотранспортной организации (X_2);
- время на повышение квалификации персонала, отвечающих за разработку методических основ реализации системы риск-контроллинга (X_3);
- время на внедрение специализированного программного обеспечения (X_4);
- затраты времени на повышение квалификации руководителей среднего звена (X_5);
- затраты времени на повышение квалификации руководителей низового звена (X_6).

Приведенные факторы, на наш взгляд, могут влиять на время формирования системы риск-контроллинга стратегического планирования предпринимательских структур (Y) в десяти газотранспортных организациях Российской Федерации (ГТО) в 2008—2012 годах была получена следующая матрица (таблица 1) [4].

Таблица 1.

Свод значений факторов для формирования системы риск-контроллинга стратегического планирования в газотранспортных организациях Российской Федерации в 2008—2012 годах в человеко-часах

ГТО	Y	Номер фактора					
		X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆
1	1477,85	365,41	3,84	8,96	895,24	6,54	4,58
2	2414,78	254,17	3,42	7,54	762,41	5,87	8,54
3	3271,47	175,24	3,08	2,48	98,21	4,27	6,54
4	4721,47	140,28	3,64	4,28	654,71	7,54	2,58
5	4985,21	167,85	2,57	3,64	620,4	4,28	2,36
6	5214,78	125,41	4,34	3,28	8,96	4,58	8,52
7	5368,74	112,54	4,08	4,58	482,14	3,84	4,21
8	5894,21	35,47	3,56	3,24	362,14	4,84	2,58
9	9685,11	142,04	1,24	3,24	65,47	2,28	1,48
10	6421,45	54,12	2,58	4,28	184,12	6,54	6,04

Корреляционная матрица между значениями факторов, влияющих на время формирования системы риск-контроллинга стратегического планирования предпринимательских структур в десяти газотранспортных организациях Российской Федерации в 2008—2012 годах приведена в таблице 2.

Таблица 2.

Корреляционная матрица между значениями факторов, влияющих на время формирования системы риск-контроллинга стратегического планирования предпринимательских структур в десяти газотранспортных организациях Российской Федерации в 2008—2012 годах

Фактор	Y	Номер фактора					
		X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆
Y	1						
X ₁	-0,69	1,00					
X ₃	-0,63	0,14	1,00				
X ₅	-0,65	<u>0,79</u>	0,30	1,00			
X ₆	-0,64	0,63	0,31	<u>0,79</u>	1,00		
X ₇	-0,57	0,23	0,44	0,51	0,55	1,00	
X ₈	-0,50	0,21	0,46	0,24	-0,13	0,23	1,00

Согласно данной матрице все исследуемые показатели существенно влияют на результат. Также, ввиду наличия существенной связи между X₁ и X₃ из модели будет исключен фактор X₃ (его влияние на результат относительно X₁ менее существенно).

Дальнейшие расчеты в среде Excel позволили сформировать следующую корреляционно-регрессионную модель:

$$Y = 11889,8617 - 9,3845 \times X_1 - 768,2070 \times X_2 - 1,9016 \times X_4 - 200,8135 \times X_5 - 249,1388 \times X_6.$$

Коэффициент при каждом факторе X_i показывает, на сколько единиц уменьшится (увеличится, если со знаком «+») Y при увеличении коэффициента при соответствующем X_i на одну единицу. При этом свободный член со значением 11889,8617 характеризует влияние факторов, не включенных в данную модель [4].

Следовательно, с увеличением X₁ (время, на разработку методической основы реализации системы риск-контроллинга)

на один человеко-час время формирования системы риск-контроллинга стратегического планирования предпринимательских структур организации может быть снижено на 9,3845 человеко-часа. С увеличением X_2 (время на повышение квалификации в исследуемом вопросе руководителя газотранспортной организации) на один человеко-час результат может быть снижен на 768,2070 человеко-часа. Аналогичные выводы следуют по переменным X_4 (время на внедрение специализированного программного обеспечения), X_5 (затраты времени на повышение квалификации руководителей среднего звена) и X_6 (затраты времени на повышение квалификации руководителей низового звена).

Сводная таблица коэффициентов характеризующих качество и спецификацию предложенной модели приведена в таблице 3.

Таблица 3.

Коэффициенты, характеризующие качество и спецификацию предложенной корреляционно-регрессионной модели

Наименование коэффициента	Факторы				
	X_1	X_2	X_4	X_5	X_6
Коэффициенты в уравнении регрессии	-9,3845	-768,2070	-1,9016	-200,8135	-249,1388
Критерий Стьюдента (t-статистика) при табличном значении равном 2,3	2,4	2,8	3,1	2,9	2,6
Множественный R	0,9232				
R-квадрат	0,8524				
Критерий Фишера (F-статистика) при табличном значении равном 4,62	5,19				

Выводы:

1. В ходе исследования нами были выделены факторы наиболее существенно влияющие на время формирования системы риск-контроллинга предпринимательских структур, а именно: время, на разработку методической основы реализации системы риск-контроллинга; время на повышение квалификации персонала, отвечающих за разработку методических основ реализации системы

риск-контроллинга; затраты времени на повышение квалификации руководителей низового звена.

2. Условие взаимозависимости организаций требует существенной модификации моделей, используемых в контроллинге. Модификация состоит во введении в модель элементов, позволяющих отразить зависимость факторов от влияния внутри корпоративной среды. Однако отметим, что такое влияние является частным случаем проявления внешних факторов. Оно характерно взаимоотношениям собственников с организацией. Схожее явление можно наблюдать во взаимоотношениях государства с организацией, общества с организацией и т. д. Сущность таких влияний может проявляться в других процессах, как, например, в принуждении организаций к выполнению государственных программ или социальных обязательств вне зависимости от ожидаемых финансовых результатов.

Список литературы:

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М. Экономика, 1989.
2. Ахметова В.Н., Туфетулов А.М. Формирование комплексной системы контроллинга для реализации стратегии промышленного предприятия. — Современная экономика: анализ состояния и перспективы развития: Коллективная монография / Под ред. И.Т. Насретдинова, д. э. н., проф. Казань: Редакционно-издательский центр, 2012. — С. 64—98.
3. Дайле А. Практика контроллинга: Пер. с нем. / Под ред. И с предисл. М.Л. Лукашевича, Е.Н. Тихоненковой. М.: Финансы и статистика, 2003. — 336 с. Пер. изд.: Deyhle A. Controllor Praxis. Management Service.
4. Годовой отчёт о деятельности ОАО «Газпром» за период с 2008 по 2012 год. М.: ОАО «Газпром». [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gazprom.ru>.
5. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник для вузов / В.Б. Ивашкевич. М.: Экономистъ, 2003. — 618 с.
6. Нортон Д., Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес, 2010. — 320 с.

ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТНОЙ КУЛЬТУРЫ В КОНТЕКСТЕ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРОЕКТА

Выходцева Елена Анатольевна

*профессор, канд. экон. наук, профессор ГУУ,
г. Москва*

E-mail: pm-guu@rambler.ru

Малышкин Николай Геннадьевич

*канд. экон. наук, доцент ГУУ,
г. Москва*

E-mail: pm-guu@rambler.ru

FEATURES OF PROJECT CULTURE IN THE CONTEXT OF LIFE CYCLE OF THE PROJECT

Vykhodtseva Elena

*candidate of economic sciences, professor
of State university of management,
Moscow*

Malyshkin Nikolay

*candidate of economic sciences, associate professor
of State university of management,
Moscow*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается феномен проектной культуры как разновидности организационной культуры, выделяются особенности формирования и управления проектной культурой на различных этапах жизненного цикла проекта.

ABSTRACT

In article the phenomenon of project culture as versions of organizational culture is considered, features of formation and management of project culture at various stages of life cycle of the project are marked out.

Ключевые слова: организационная культура проекта; проектная культура; жизненный цикл проекта.

Keywords: organizational culture of the project; project culture; life cycle of the project.

Проект полностью соответствует признакам организационной системы и, как в любой устойчивой организационной системе, в проекте также возникает и развивается уникальная организационная среда — культура проекта.

Организационная культура проекта (проектная культура) является ментальным механизмом, позволяющим ориентировать команду проекта на общие цели и результаты проекта, мобилизовать инициативу сотрудников, обеспечивать преданность и облегчать общение. В некотором роде, сильная осознаваемая культура выступает индикатором, определяющим допустимость моделей поведения, методов управления, средств и инструментов достижения целей проекта.

В отличие от организаций, проект обладает рядом признаков (временной и ресурсной ограниченностью, наличием множества участников проекта, противоречивостью их интересов и целей и пр.), что предполагает некоторые особенности в формировании и развитии проектной культуры.

К факторам, оказывающим влияние на формирование культуры проекта, следует отнести:

- участников проекта, типы и характеристики организационных культур участников проекта (базовых культур), цели и интересы участников в проекте;
- специфика проекта, цели и задачи проекта, их соответствие целям и интересам участников проекта;
- тип организационной структуры управления проектом и характеристики принятой системы управления проектом, что определяет систему распределения власти и ответственности в проекте, формальные характеристики команды проекта, принятые схемы коммуникаций, степень воздействия базовых культур участников проекта;
 - видение перспектив проекта, стратегии достижения цели проекта Руководителем проекта и командой проекта;
 - степень знакомства и наличие опыта совместной работы членов команды над аналогичными или иными проектами;
 - необходимость и возможность привлечения в состав команды проекта специалистов и консультантов из сторонних

организаций, в том числе и специализированных компаний по управлению проектом;

- личные особенности членов команды, их ценности и интересы, представления и ожидания по поводу проекта и командной деятельности, индивидуальные модели поведения.

Несомненно, что состав и содержание элементов проектной культуры формируется аналогично составу элементов организационных культур его участников [1, с. 40]. Однако, особенности проекта и, прежде всего его временной характер, специфика системы управления и работы команды проекта определяют свои требования к составу и содержанию элементов проектной культуры.

Имеет смысл выделить ряд элементов проектной культуры, отличия которых от элементов культуры организации могут быть значительны и максимально проявляться в деятельности команды проекта.

В качестве таких элементов проектной культуры можно выделить:

- миссия проекта, ценности проекта;
- принципы и нормы поведения в команде проекта;
- особенности делового взаимодействия участников проекта и членов команды;
- система коммуникаций и культура общения;
- система принятия решений в проекте и правила неформальных отношений;
- сложившиеся в команде привычки и традиции;
- взаимоотношения между членами команды и участниками проекта;
- трудовая и деловая этика.

Формирование проектной культуры — процесс длительный и зачастую болезненный и конфликтный, поскольку предполагает адаптацию ценностей и убеждений достаточно большого количества людей. Именно в этом процессе определяется, кто сможет работать вместе, а кто вынужден уйти из команды.

В этой связи, мы можем говорить о стадиях формирования проектной культуры. В отличие от стадий формирования культуры организации, которые взаимосвязаны со стадиями ее жизненного цикла и достаточно длительны, в проекте наблюдается экспресс-характер таких стадий. Это вызвано, опять-таки временным характером существования проекта, необходимостью высокой концентрации и консолидации усилий по достижению целей проекта, а также более высоким уровнем компенсации затрат, что создает

дополнительную мотивацию и в достижении поставленных целей и в стремлении к согласованности действий. Таким образом, можно утверждать, что проектное управление обладает большей интенсивностью, чем традиционное управление, в этом одна из причин его эффективности.

Впервые связь культуры и жизненного цикла организации была отмечена С. Ханди, который считал, что стадия зарождения обычно сопровождается «культурой Зевса», основанной на силе и власти лидера, рост — характеризуется «культурой Аполлона», делающей акцент на целях и распределении ролей, зрелость — время «культуры Афины» (задачи) или «культуры Диониса» (личности).

С учетом описанной С. Ханди зависимости и опираясь на теорию организационной культуры, можно представить зависимость проектной культуры и стадий жизненного цикла проекта следующим образом.

1. Стадия инициации. Имеется идея и Инициатор/Заказчик проекта, желающий воплотить ее в жизнь. Главной задачей этой стадии является грамотное обоснование идеи проекта и начало разработки его концепции, определение круга потенциальных участников проекта, схем возможного их взаимодействия, подписание договоров о намерениях.

Организационная культура, стиль управления на этом этапе соответствуют либо типу корпоративной культуры Инициатора/Заказчика, либо индивидуальному стилю взаимодействия, если идея рождается вне организационной системы. Основная ставка делается на энтузиазм инициаторов и их приверженцев, их чувство причастности к становлению нового дела и веру в его успех. При этом авторитет и власть лидера опираются не только на профессионализм и личные качества, но и на близость к ресурсам, необходимым для осуществления проекта.

Отсутствие единой стратегии и политики, фрагментарная организационная структура зарождающегося проекта компенсируются высокой степенью доверия к лидеру и его идее, применением авторитарного стиля в спорных ситуациях, что отчасти снижает хаотичность выполнения повседневной работы и частоту импровизационных решений в критических ситуациях.

Поскольку идет активный поиск альтернативных вариантов проекта, в зарождающейся культуре проекта поощряются инновационные черты, декларируются ценности, связанные с творческим поиском, нестандартным мнением, самостоятельностью мышления, готовностью к обсуждению.

Кризис стадии связан с тем, что Инициатору/Заказчику не хватает собственных ресурсов для дальнейшего осуществления проекта и он вплотную подходит к необходимости поиска Инвестора и расширения круга участников проекта. Поэтому «смертность» проектов по причине нехватки финансовых ресурсов достаточно высока.

2. Стадия разработки проекта. Основной задачей этой стадии является целеполагание, концептуальная проработка проекта, предпроектный анализ и технико-экономическое обоснование проекта, окончательный выбор Инвестора и определение основных участников проекта, заключение с ними договоров, определение системы управления проектом, определение структуры работ проекта и разделение ответственности по проекту, рабочее проектирование.

В этот период не только создается команда проекта, возникает разделение труда и формализуется процесс управления проектом, но и закладываются основные параметры проектной культуры — цели и ценности, нормы и принципы работы, стиль, особенности принятия решений в проекте, модели взаимодействия членов команды и участников проекта.

Сложности в становлении организационной культуры в этот период связаны с распределением ролей участников в проекте, определением статусно-ролевых позиций в команде проекта, формированием формальной и неформальной структуры команды. Причиной кризисов и конфликтов является распределение власти, недостаточная компетентность и непрофессионализм тех, кто стоял у истоков идеи, необходимость разделения функций собственников и наемных проектно-менеджеров, распределение ролей и ответственности между участниками проекта.

Отказ от проекта на этой стадии происходит больше по объективным причинам — низкой доходности проекта, непривлекательности для инвесторов, неперспективности.

Главную роль в формировании культуры проекта в этот период играет руководитель команды, который активно влияет на декларирование и поддержание основных элементов проектной культуры. Его задача заключается не только в том, что бы обеспечить притирку членов команды друг к другу, срабатываемость, но и в том, что бы перевести отношения между членами команды из индивидуалистических настроений в русло коллективистских [1, с. 277]. Место культуры проекта по шкале «Индивидуализм-коллективизм» на этом этапе во многом зависит от масштаба проекта и принятой структуры управления проектом. Чем крупнее проект, тем сложнее и длительнее переход к коллективистским чертам — высокой сплоченности,

потребности в общественном признании, взаимовыручке, осознанной дисциплине.

Если формирование команды происходит целенаправленно, то в культуре декларируются предпринимательские черты — доступность лидера, децентрализация власти и групповое принятие решений, отсутствие чрезмерного контроля, инициатива, которые со временем становятся нормой.

По отношению к внешней среде культура демонстрирует открытость — в проект привлекаются лучшие специалисты, по-прежнему идет отбор идей и мнений.

Эта и последующая стадии чреваты конфликтами, связанными с приходом в команду наемных профессионалов. Возможное противостояние «старых» и «новых» членов команды провоцирует напряженность в команде, страх потери статуса, снижения вознаграждения или даже ухода из проекта и по этим причинам — сопротивление решениям, принятым работниками «со стороны», раскол коллектива. Открытость информации и гласность решений, совместная работа и внимание менеджера проекта к взаимоотношениям в коллективе позволяет предупредить эти явления, смягчить их проявление.

3. Стадия реализации проекта. Основная задача — осуществление проекта. Стадия максимальных инвестиций. Эта стадия характеризуется развитием деятельности организации, расширением штата. Команда практически сформирована, но возможны значительные изменения в ее количественном и качественном составе при смене этапов реализации проекта, выполнении различных комплексов работ проекта. Если проект имеет значительные масштабы, команда проекта может состоять из ряда команд.

Приток новых сотрудников создает угрозу зародившейся культуре. Дело в том, что хотя о культуре проекта принято говорить в единственном числе, в действительности она может включать в себя несколько «локальных» культур (субкультур) (по структурным единицам проекта), причем некоторые из них даже могут вступать в противоречие с основной культурой. В этой связи большое значение приобретает тщательный подбор персонала в команду, в процессе которого должны учитываться не только интеллектуальный уровень и профессионализм кандидатов, но и их способность разделить основные культурные ценности.

Проектная культура стабилизируется и укрепляется. Новые работники ориентируются на существующие принятые и разделенные ценности, нормы и правила командной работы. В середине стадии

культура достаточно сильна, если команда «получилась». Ее характеристики во многом зависят от масштаба, оргструктуры управления и особенностей проекта. Чем больше формализованы коммуникации в проекте, тем выше склонность к бюрократическому типу организационной культуры.

Тенденции стабилизации работают и в отношении открытости системы — культура становится более закрытой, усиливаются функции мониторинга и контроля, возникает система ограничения информации.

Субкультуры команд могут быть достаточно различны — в зависимости от «внутренних» целей подразделений — стабилизации или развития и конкретных людей, входящих в эти команды. Например, от «предпринимательской — открытой — инновационной» для подразделений рекламы и маркетинга, до «административной — не склонной к риску — закрытой» для бухгалтерии и финансового департамента. Противоречия субкультур разрешаются общей проектной культурой, интегрирующей цели всех подразделений в проекте.

Как и в любой организационной системе, сильная организационная культура может являться тормозом для развития, изменений в проекте в силу феномена сопротивления персонала. Разрешение этой ситуации возможно с помощью превентивных и оперативных мероприятий. К превентивным мерам относится поддержание инновационно направленной организационной культуры проекта, для которой изменение — норма. К оперативным мероприятиям относится снятие сопротивления с помощью определенных методов, рассматриваемых в следующей главе.

Следовательно, на данном этапе большое значение приобретает управление проектной культурой, препятствующее ее статичности, способствующее ее гибкости и адаптивности.

4. Закрытие проекта.

Проектная культура не пропадает бесследно по завершению проекта — она остается в чертах команды, которая после окончания проекта, может участвовать в другом проекте.

Если управление проектом происходит в рамках линейно-функционального и матричного типа — такая команда становится резервом для осуществления проектов организационного развития. В проектах организационного развития культура проекта является базой для дальнейшей трансформации культуры всей организации

Если команда создается для реализации одного проекта в рамках проектной формы управления — в случае успешной деятельности такая команда может самостоятельно вести поиск проектов или быть

приглашена в другой проект участниками предыдущего. Если команда расформируется — то проектная культура остается в «культурной памяти» членов команды проекта и ее закрепленные черты так или иначе проявляются в их дальнейшей деятельности.

Для профессионального управления проектом характерен достаточно постоянный состав команд — поэтому проектная культура, трансформируясь из проекта в проект приобретает силу и зрелость, со всеми вытекающими положительными и негативными последствиями. Это сокращает стадию формирования и срабатываемости команды, оставляя время для успешной реализации проекта, но в то же время усиливает групповое единомыслие, снижая инновационный потенциал команды и формализует отношения в команде, препятствуя проявлению скрытых возможностей и способностей членов команды.

Онтогенез проектной культуры в зависимости от стадий жизненного цикла проекта во многом зависит от специфики самого проекта и некоторые процессы формирования и развития культуры проекта могут быть смещены во времени, но в целом последовательность и закономерность выявленных процессов сохраняется.

Список литературы:

1. Выходцева Е.А., Болдырева Л.Л. Проектирование организационной культуры компании // Компетентность. — 2005. — № 9. — С. 40—49.
2. Титов С.А. Организационное обучение и адаптация в контексте управления проектами. // Вестник Университета (Государственный университет управления). — 2011. — № 7. — С. 95—98.

СЕКЦИЯ 9.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Полномошнова Галина Петровна
научный руководитель канд. экон. наук, доцент ДВФУ,
г. Владивосток
E-mail: gala_polnmshn@mail.ru

Горбыль Татьяна Владимировна
студент, 5 курс ДВФУ,
г. Владивосток
E-mail: t.v.gorbul@gmail.com

CURRENCY CIRCULATION IMPROVING WHILE USING ELECTRONIC PAYMENT FACILITIES

Galina Polnomoshnova
scientific adviser, Candidate of economic sciences, associate professor
of Far Eastern Federal University,
Vladivostok

Tatiana Gorbyl
5th year student of Far Eastern Federal University,
Vladivostok

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу мнений различных исследователей и Центрального Банка по вопросу электронных денежных средств.

Рассматривается регулирование ЭДС Федеральным законом № 161-ФЗ и новыми положениями Налогового Кодекса РФ. Обосновывается проблема традиционных наличных денег и подчеркивается возможность снижения издержек ЦБ. Уделяется внимание функциональным возможностям применения электронных средств платежа.

ABSTRACT

The article is devoted to the opinion analysis of different researchers as well as of The Bank of Russia regarding electronic payment facilities. Regulatory treatment of electronic payment facilities by Federal Law № 161-FZ and new provisions of The Russian Tax Code is considered. The problem of traditional cash money is justified; the possibility of Central Bank cost saving is highlighted. Special attention is given to the functional capabilities of electronic payment facilities' use.

Ключевые слова: электронные деньги, Банк России, корпоративные ЭСП, персонифицированное и неперсонифицированное ЭСП.

Keywords: electronic money; The Bank of Russia; corporate electronic payment facilities; personified and non-personified electronic payment facilities.

Как любой финансовый механизм электронные деньги имеют свою историю возникновения, этапы развития и внедрения в той ли иной стране. История электронных денег в России не так велика, как в других развитых зарубежных странах и соответственно доля электронных денег в общем объеме денежного обращения по сравнению с традиционными наличными деньгами пока незначительна. По данным Банка России и Росстата на долю безналичных платежей в 2010 году пришлось около 6 % (на 2008 г. — 3 %) розничных платежей [7], а доля в розничном товарообороте отдельных стран сильно различается: от 91 % в Исландии, 55 % в США, 41 % в Великобритании, 10 % в Польше, до нескольких процентов в ряде стран Восточной Европе [5, с. 24].

Электронные деньги — это новое направление развития денежного обращения в России, которое строится на заимствовании уже существующего опыта зарубежных стран, но с «построением» для российского рынка. В РФ электронные деньги ориентируются на замену наличных, а затем безналичных денег, денежные суррогаты они почти не заменяют.

Некоторые исследователи предлагают рассматривать электронные деньги как одну из форм кредитных денег, когда купля-

продажа осуществляется с некоторой рассрочкой платежа. Они считают, что осуществление кредитных и платежных операций посредством передачи электронных сигналов без участия бумажных носителей и способствовало возникновению электронных денег [2, с. 83]. Имеется мнение, что налично-денежное обращение требует модернизации в связи с увеличением затрат при обороте и само обращение банкнот и монет уже «морально» устарело, также приводятся объяснения, что эмитентом электронных денег и организатором обращения должен выступать Банк России, хотя статья 4 Федерального закона от 10 июля 2002 года № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации» не возлагает на ЦБ данную функцию. Федеральным законом 161-ФЗ установлено, что Банк России выступает одним из операторов по переводу денежных средств (статья 11 п. 1 пп. 1) и вправе осуществлять перевод денежных средств (статья 3 п. 2). А оператор электронных денежных средств (кредитные организации, в том числе небанковская кредитная организация) обязан уведомить Банк России о начале деятельности по осуществлению перевода электронных денежных средств, обеспечить бесперебойность в соответствии с требованиями, установленными нормативными актами Банка России.

В 2008 году достаточно интересная позиция по вопросу электронных денег была высказана А.В. Юровым — директором Департамента наличного денежного обращения Банка России в статье «Пути развития наличного денежного обращения в Российской Федерации». А.В. Юров считает, что расчеты наличными деньгами в платежном обороте постепенно замещаются безналичными, но функционирование платежной системы исключительно в безналичном виде на данном этапе развития общества не возможно. Им приводятся достоинства денежных знаков и требования дополнительных затрат к безналичным платежам. Самый важный, на наш взгляд, довод Центрального банка — это то, что «наличные деньги-это обязательства ЦБ страны, который по определению не может обанкротиться, тогда как электронные средства платежа представляют собой главным образом, обязательства коммерческих банков или других финансовых структур, банкротство которых не исключено» [9, с. 3].

Организация наличного денежного обращения, эмиссионно-кассовые операции и перевозка ценностей — дело дорогостоящее, и с этим соглашается сам Центральный Банк. ОАО «Сбербанк России» провело свое исследование, в котором оценило величину общественных затрат, связанных с налично-денежным обращением

в России, в 1,1 % от ВВП страны, а если говорить о цифровом значении то оно составляет около 427 млрд. рублей [4]. Это достаточно внушительные затраты, которые путем развития электронных денег можно попытаться снизить.

Регулированию электронного денежного обращения посвящён не только Федеральный закон № 161-ФЗ «О национальной платёжной системе», который устанавливает порядок оказания платёжных услуг, требования к организации и функционированию платёжных систем, а также порядок осуществления надзора и наблюдения в национальной платёжной системе, но и вместе с ним с 2011 года были внесены изменения в Налоговый кодекс РФ. По сравнению с банковскими карточками, электронные денежные средства подвержены налоговому контролю. В том случае если организация, ИП решит открыть в банке счет для использования корпоративных денежных средств платежа для переводов денежных средств, то это будет возможно только после предоставления банку свидетельства о постановке на учет в налоговом органе. В свою очередь банк обязан сообщить об открытии или о закрытии счета, об изменении реквизитов счета, о предоставлении права или прекращении права организации, ИП использовать корпоративные электронные средства платежа для переводов электронных денежных средств, об изменении реквизитов корпоративного электронного средства платежа в электронной форме, установленной ЦБ РФ, в налоговый орган по месту своего нахождения в течение трех дней со дня соответствующего события, данные требования изложены в статье 86 НК РФ.

Также с 2011 года организации и ИП должны сообщать в ИФНС о возникновении или прекращении права использовать корпоративные электронные средства платежа для перевода электронных денежных средств и это они должны сделать в течении семи дней со дня возникновения (прекращения) такого права [3, пп. 1 п. 2 статья 23].

Законодатель статьей 46 НК РФ выбрал новую методику при случаях неуплаты или неполной уплаты налога в установленный срок, которая заключается в том что, обязанность по уплате налога будет исполнена в принудительном порядке путем обращения взыскания на денежные средства на счетах налогоплательщика (налогового агента) — организации или ИП в банках и его электронные денежные средства. Если получится так, что электронных денежных средств будет недостаточно для списания налога, недоимки или штрафа, то налоговый орган на основании 76 статьи НК вправе приостановить операции налогоплательщика по его счетам в банке

и переводов его электронных денежных средств, направив в банк решение о приостановлении операций [3].

С 1 января 2013 года для компаний, осуществляющих деятельность, квалифицируемую Федеральным законом 161-ФЗ «О национальной платежной системе» как деятельность оператора платежной системы, стала обязательной регистрация в ЦБ России, иначе деятельность компаний может быть рассмотрена как незаконное предпринимательство, ответственность за которое предусмотрено статьей 171 Уголовного кодекса Российской Федерации.

Не мало важно отметить функциональные возможности применения электронных средств платежа. Для юридических лиц — это **корпоративные ЭСП**, использование которых осуществляется при условии, что остаток ЭДС не превышает 100 тысяч рублей либо сумму в иностранной валюте, эквивалентную 100 тысячам [6, п. 7 статья 10]. А для физических лиц — это **персонифицированное и неперсонифицированное ЭСП**. По персонифицированному — остаток ЭДС в любой момент не превышает 100 тысяч рублей либо сумму в иностранной валюте, эквивалентную 100 тысячам рублей и нет ограничений на общую сумму переводимых ЭДС, а по неперсонифицированному ЭСП — остаток ЭДС в любой момент не превышает 15 тысяч рублей; общая сумма переводимых ЭДС с использованием одного неперсонифицированного ЭДС не может превышать 40 тысяч рублей в течение календарного месяца [6].

Такие, на первый взгляд, незначительные суммы допущения переводов ЭДС, возможно, связаны с неуверенностью законодателя и регулирующего органа в надежности и безопасности использования такого платежного инструмента. Но по данным полученным от юридической фирмы «КЛИФФ» на 1 марта 2013 года, депутатами Госдумы подготовлены изменения в рамках увеличения максимально допустимого размера средств в «электронном кошельке» пользователя до 400 000 рублей. По мнению экспертов, существующие ограничения для персонифицированных средств платежа бессмысленны и не способствуют эффективному взаимодействию участников платежных систем и пользователей [8]. А по операциям, которые не требуют идентификации, в обязательном порядке устанавливаются ограничения.

Главой Ассоциации российских банков был предложен обязательный повтор согласия клиента на совершение операции, при снятии наличных гражданам предлагается не только подтверждать транзакцию в банкомате, но и повторно — по SMS.

В заключение хотелось бы сказать, что денежная система, в которой функционируют электронные деньги, будут считаться более развитой, чем та в которой электронные деньги не функционируют, не признаются и не имеют легальных оснований для функционирования. Поэтому наличие в денежном обороте именно электронных денег будет являться показателем развития денежных отношений. Денежная система с функционирующими электронными деньгами позволяет государству получить существенную экономию, связанную с выпуском наличных денег и решить вопрос их использования в новых сферах экономики, когда использование наличных денег неудобно, не выгодно или совсем невозможно [1, с. 15].

Развитие контроля электронных денежных средств, а в частности осуществления надзора за открытостью и безопасностью проведение электронных денежных операций будет способствовать переходу экономики на инновационный уровень.

Список литературы:

1. Исаев М.Е. Функции электронных денег, Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. — 2011. — № 04. — С. 15—19.
2. Лазарев Ю.Н., Кубасова И.В. Электронные формы денег и виртуальное мошенничество, Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Технические науки. — 2006. — № 40. — С. 82—89.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.consultant.ru (дата обращения 17.10.13).
4. Сбербанк — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://nwab.ru/content/data/store/images/f_576_30095_1.pdf (дата обращения 20.04.13)
5. Тарчук А.В., Голембиовский Д.Ю. Перспективы распространения безналичных расчетов розничных платежей, Деньги и кредиты — 2011. — № 7. — С. 24—32.
6. Федеральный закон от 27.06.11 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.consultant.ru (дата обращения 17.10.13).
7. Центральный Банк РФ — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения 20.04.13).
8. Юридические и адвокатские услуги и консультации — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.lawfirm.ru/news/index.php?id=5010> (дата обращения 17.10.13).
9. Юров А.В. Пути развития наличного денежного обращения в Российской Федерации. Деньги и кредит — 2008. — № 7. — С. 3—10.

ПРОБЛЕМА СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА

Полянская Дарья Андреевна

*студент Ставропольского аграрного университета,
г. Ставрополь*

E-mail: Polyan-Dasha@rambler.ru

Шульга Сергей Александрович

*студент Ставропольского аграрного университета,
г. Ставрополь*

E-mail: ser-schulg@yandex.ru

Глотова Ирина Ивановна

*канд. экон. наук, зав. кафедрой финансы, кредит и страховое дело,
доцент Ставропольского государственного аграрного университета,
г. Ставрополь*

PROBLEM BALANCE THE STATE BUDGET

Dasha Polyanskaya

*student of the Stavropol Agricultural University,
Stavropol*

Sergei Shulga

*student of the Stavropol Agricultural University,
Stavropol*

Irina Glotova

*candidate of Science, Head of Finance, crudités and insurance,
assistant professor of Stavropol State Agrarian University,
Stavropol*

АННОТАЦИЯ

Изучение проблемы сбалансированности бюджета. Пути ее решения.

ABSTRACT

The study of problems balancing the budget. Ways to solve it.

Ключевые слова: сбалансированность бюджета; эмиссия; облигации.

Keywords: balanced budget; issue; bonds.

В настоящее время существует множество проблем функционирования макроэкономических показателей. Одной из основных проблем является проблема сбалансированности государственных бюджетов. На сегодняшний день безупречное исполнение бюджетов является абсолютным покрытием затрат доходами и формирование остатка средств (преувеличение доходов над затратами). Сформировавшийся остаток Правительство РФ сможет применять при:

- непредсказуемых ситуациях;
- для преждевременных выплат задолженности;
- переместить его в доход бюджета надлежащего года.

Образующийся вследствие превышения затрат над доходами бюджетный дефицит покрывается государственными займами. При всём этом государственные займы реализуются в виде продажи государственных ценных бумаг, займов у международных кредитных организаций и получения кредитов у банков (данная форма финансирования бюджетного дефицита нередко применяется местными властями) [1, с. 18].

Сбалансированный бюджет выражает основу здорового функционирования органов управления государства, а также его административно-территориальных учреждений. Однако при несбалансированности незначительной части бюджетов может повергнуться:

- к приостановке финансирования бюджетных формирований;
- к провалу сроков выполнения государственных и муниципальных заказов;
- к зарождению вопроса неплатежей в общенародном хозяйстве.

Безупречным вариантом был бы всецело бездефицитный бюджет, в котором сумма затрат целиком соответствует объёму доходов. Тем не менее, в обстоятельствах действительной экономики этого достигнуть очень трудно и даже неосуществимо. Так как составление бюджета с дефицитом неотвратимо, то для снабжения сбалансированности приходится приковывать источники финансирования недостатка бюджета.

Основаниями для образования бюджетного дефицита являются:

- увеличение государственных затрат в результате со структурным переустройством экономики;
- сокращение доходов государственного бюджета в пору экономического кризиса;

- неимоверные ситуации (крупные крушения, стихийные несчастья);
- непродуктивность системных финансов государства;
- коррупция в государственном секторе.

Финансирование бюджетного дефицита включает денежное и долговое финансирование. Долговое финансирование реализуется путем выпуска прибыльных обязательств государства, располагающихся и без затруднений вращающихся на фондовом рынке. При этом по истечении установленного срока они погашаются государством. Денежное финансирование обозначает, что для покрытия бюджетного дефицита правительство закупает кредиты ЦБ РФ. Объективно имеется в виду выпуск в обращение (эмиссию) прибавочных денежных средств.

Государственные займы являются не единственным путем покрытия дефицита государственных бюджетов. У огромного количества цивилизованных стран со времен перехода от золотого к бумажно-денежному обращению собран существенный опыт покрытия бюджетного дефицита путем основной эмиссии денег [2, с. 40].

Нередко правительства обращаются именно к этому средству в напряженных обстоятельствах — в пору войны, долговременного кризиса.

Результаты подобной эмиссии общеизвестны:

1. формируется неуправляемая инфляция;
2. взрываются стимулы для длительного срока инвестиций;
3. разворачивается спираль «стоимость — заработная плата»;
4. девальвируются сбережения жителей;
5. отражается бюджетный дефицит.

В результате сбережения хозяйственной и социальной устойчивости правительства цивилизованных стран часто сторонятся неоправданной эмиссии денег. В результате чего в систему рыночной экономики встроены особый блок — предохранитель: конституционно зафиксированная во многих странах суверенность межнационального эмиссионного банка от исполнительной и законодательной властей.

Финансировать правительство эмиссионный банк не должен, тем самым устанавливается заслон инфляционному взрыву, который мог случиться, если бы деньги выпускались по желанию правительства.

В отличие от эмиссии государственные займы наименее безвредны, но они также выражают обусловленное отрицательное воздействие на экономику государства:

1. в обусловленных обстоятельствах правительство приходит к добровольному размещению государственных ценных бумаг,

и выходит за пределы рыночной мотивации деятельности частных финансовых институтов;

2. несмотря на то, что правительство организывает полные стимулы для получения юридическими и физическими лицами правительственных ценных бумаг, то государственные займы, мобилизуя свободные средства на рынке ссудных капиталов, ограничивают вероятности приобретения кредита частными фирмами.

Долговое финансирование бюджетного дефицита через систему государственных заимствований представляет собой в основном неинфляционный способ восполнения разрыва между расходами и доходами бюджета. С помощью заимствований государство совершает перераспределение спроса от одних групп потребителей к другим, а также между разными территориями, при этом не увеличивая совокупного спроса. Это обусловило широкое распространение данного способа покрытия бюджетного дефицита. В результате проведения работы по привлечению источников финансирования бюджетного дефицита все бюджетные расходы обеспечиваются источниками финансирования, и тем самым достигается сбалансированность бюджета.

Тем не менее мелкие и средние фирмы не являются для банков такими надежными заемщиками, как государственные органы. Государственные займы на рынке ссудных капиталов содействуют подорожанию кредита, то есть увеличению учетной ставки.

Несмотря на это, государственные займы также имеют и позитивные стороны [3, с. 39]:

1. сформировавшийся рынок государственных ценных бумаг может притягивать долю инвесторов, для которых другие секторы фондового рынка неприятательны;

2. располагая на данном рынке ценные бумаги новейших государственных займов или выкупая преждевременно бумаги давних займов, государство может деятельно оказывать влияние на спрос и предложение на всем рынке ссудных капиталов.

Все же эти положительные стороны проявляются прежде всего в развитых странах с неизменной экономикой.

Сбалансированность бюджета достигается не только при составлении, но и при исполнении бюджетов.

Основными методами сбалансированности бюджета являются:

- лимитирование бюджетных расходов, в связи с экономическими потенциалами общества и объемности централизации доходов;
- улучшение механизма распределения затрат между бюджетами различных уровней, объективного распределению расходных функций;

- создание результативной бюджетной системы регулирования и оказания финансовой поддержки в сфере международных бюджетных отношений;
- составление плановых назначений расходных бюджетов, которые основательно будут влиять на рост доходов, тем самым обеспечивать задачу стоящих перед обществом социально-экономических вопросов при наименьших расходах;
- строгая экономия затрат, в результате исключения из их состава излишних расходов, не определенная крайней потребностью;
- применение наиболее результативных форм бюджетных заимствований, предоставляющие реальные поступления денежных средств с финансовых рынков.

Вследствие исполнения бюджета сбалансированность реализуется с помощью:

- введения процедуры санкционирования бюджетных расходов;
- жесткого соблюдения поставленных лимитов бюджетных обязательств, которые осваиваются на действительно поступающие доходы;
- применения механизма сокращения и блокировки затрат бюджета;
- мобилизации основных резервов увеличения доходов бюджета;
- непрерывного осуществления финансового контроля за целевыми, экономными и эффективными затратами бюджетных средств;
- оказания финансовой помощи в разнообразных ее формах иными бюджетами;
- применения бюджетных резервов.

Таким образом, сбалансированность бюджета — один из главнейших принципов создания и исполнения бюджета, заключающийся в количественном соответствии, то есть равновесии, расходных бюджетов источникам финансирования. Сбалансированность бюджета осуществляется всевозможными методами, одни из которых используются при образовании бюджета, а остальные — при его исполнении.

Список литературы:

1. Белова В.Л. Введение в макроэкономику: бюджетный дефицит // социально-политический журнал — 2010. — № 4, — с. 18.
2. Павлова А.А. Источники формирования бюджетного дефицита: проблемы и тенденции // Экономист — 2010 — № 3, — с. 40.
3. Хадонов Е.Е. О путях устранения дефицита бюджета России // Финансы — 2011 — № 4, — с. 39.

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СДЕЛОК M&A
МЕТОДОМ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ПОТОКОВ
ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ DCF**

Строганова Ангелина Александровна
магистрант, Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва
E-mail: stroganova-angelina@rambler.ru

Балычев Сергей Юрьевич
канд. экон. наук, доцент Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва
E-mail: bs0209@inbox.ru

**ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF TRANSACTIONS
OF M&A METOD OF DISCOUNTING
OF CASH FLOWS OF DCF**

Angelina Stroganova
postgraduate, Financial University under the Government
of the Russian Federation,
Moscow

Sergey Balychev
candidate of Science, assistant professor of Financial University
under the Government of the Russian Federation,
Moscow

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются методы оценки эффективности сделок M&A. Особое внимание уделено наиболее распространенному методу дисконтирования денежных потоков DCF и его модификациям APV и EVA.

ABSTRACT

In this article methods efficiency assessment of M&A and transactions are considered. A special attention is paid to the most widespread method of DCF cash flows discounting and its modifications APV and EVA.

Ключевые слова: мотивы слияний и поглощений; оценка эффективности; M&A; метод дисконтирования денежных потоков; синергетический эффект.

Keywords: assessment of efficiency; M&A; method of discounting of cash flows; synergetic effect.

В последнее время проблема эффективного функционирования компаний решается при помощи управления стоимостью компаний. Основной концепции управления стоимостью является то, что для акционеров компаний важен рост их благосостояния в результате деятельности компании. Стратегии развития компаний разделяются на две группы. Первая — органический рост посредством наращивания собственных производственных мощностей, либо увеличения выпуска уже готовых товаров или оказываемых услуг, вторая — экстенсивный (неорганический) рост за счет установления контроля над другими компаниями.

Слияния и приобретения (mergers & acquisitions или сокращенно M&A, отечественные экономисты трактуют это понятие как слияния и поглощения, как так основной формой приобретения компании служит ее поглощение) являются одной из стратегий неорганического роста. В рамках сделок M&A права контроля над интересующей компанией могут обращаться на фондовом рынке или рынке сделок. Отличительной особенностью российского рынка слияний и приобретений является преобладание рынка сделок.

Мотивы слияний и поглощений

Получение синергетического эффекта является одним из главных мотивов совершения M&A сделок, т. е. стоимость объединенной фирмы больше суммы стоимостей обеих отдельно взятых независимых фирм. Выделяют следующие виды синергии: операционную, финансовую и инвестиционную. Операционная синергия достигается двумя способами: сокращением издержек на единицу выпускаемой продукции и увеличением выручки от реализации продукции, выпускаемой объединенной фирмой. Финансовая синергия проявляется в снижении цены заимствования на рынках капитала; сокращении затрат на эмиссию ценных бумаг; увеличении эффективности капиталовложений. Инвестиционная синергия возникает как оптимизация фонда основных средств на предприятии.

Диверсификация деятельности компании также является мотивом М&А, с помощью которой можно минимизировать риски, связанные с циклическим характером развития отрасли. Диверсификация может быть достигнута за счет расширения номенклатуры выпускаемой продукции/услуг, освоения нового вида деятельности или региона (произвольная диверсификация).

Сделки М&А являются средством повышения стоимости бизнеса. Эффективность сделок М&А определяется величиной стоимости, дополнительно создаваемой данной сделкой. Главными источниками роста стоимости компании выступает возможность получить недооцененные рынком в данный момент времени активы, а также возможность использовать эффект синергии.

Методы оценки эффективности М&А

Под эффективностью М&А в широком смысле подразумевают соотнесение достигнутых результатов поставленным целям при фиксированном уровне затрат на реализацию проекта. Основной причиной снижения финансовых показателей является недостаточное внимание к оценке эффективности сделки на предварительном этапе. Выделяют два подхода к оценке эффективности слияний и поглощений — перспективная (метод предварительной оценки, или выявления инвестиционной стоимости объекта) и ретроспективная (метод сопровождающей оценки, или рыночной оценки) оценки [2, с. 102—123].

Методы определения стоимости бизнеса можно разделить на три подхода: оценка стоимости чистых активов (затратный подход), метод коэффициентов (сравнительный подход) и метод дисконтирования потоков денежных средств (доходный подход). Достоинства и недостатки основных методов определения стоимости компаний представлены в табл. 1 [1, с. 55—63].

Наиболее используемый из них метод дисконтирования потоков денежных средств DCF (discount cash flow) [1, с. 54—56]. Для расчетов нужно определить величину спрогнозированных денежных потоков, которые принесет компании слияние, и ставку дисконтирования — минимальную ставку доходности, под которую будет вестись финансирование сделки М&А.

Таблица 1.

Достоинства и недостатки основных методов определения стоимости компаний

Достоинства	Недостатки
затратный подход	
доступность информации для расчетов	не учитываются возможности развития и получение доходов в будущем
в основе расчетов реально существующие активы	оценка стоимости зависит от учетной политики и методики оценки основных фондов
сравнительный подход	
учитывается конъюнктура рынка	использование ретроспективной информации не учитывает возможности развития бизнеса
реальное отражение спроса и предложения на данный объект	отсутствие полностью идентичной компании для сравнения
более высокая обоснованность	сложность предоставления информации по компаниям-аналогам
доходный подход	
оценивает способность компании создавать денежные потоки	зависит от точности прогнозов дальнейшего развития компании
учет временного фактора стоимости будущих потоков	трудоемкий прогноз
учет объединения в премиях к оценке	частично носит вероятностный характер

Расчет рыночной стоимости компании производится по формуле (1).

$$V = \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{CF_t}{(1+r)^t}, \quad (1)$$

где: V — рыночная стоимость корпорации;

CF_t — поток денежных средств в год t;

r — минимально приемлемая ставка доходности от слияния

Большинство компаний устанавливают минимальную ставку доходности на уровне собственной стоимости капитала. Тогда издержки по привлечению капитала рассчитываются как средневзвешенные издержки по привлечению заемного и собственного

капитала WACC (weighted average cost of capital) для фирмы-покупателя по формуле (2):

$$WACC = (1-T)\left(\frac{D}{V}r_d\right) + \left(\frac{E}{V}r_e\right), \quad (2)$$

где: T — предельная ставка корпоративного подоходного налога;
 r_d — доходность долговых обязательств корпорации;
 r_e — доходность собственного (акционерного) капитала, т. е. долевых обязательств фирмы;
 D — стоимость долговых обязательств корпорации;
 E — стоимость собственного капитала;
 V — рыночная стоимость корпорации ($V=D+E$).

Если для осуществления слияния с увеличением собственного капитала покупателя необходимо проведение дополнительной эмиссии акций в качестве источника финансирования слияния, то тогда рассчитываются издержки по привлечению собственного капитала (k_e) через модель оценки финансовых активов (САРМ — capital asset pricing model). Модель САРМ предусматривает деление риска на две категории: систематический, риск который можно устранить путем диверсификации и специфический, связанный с деятельностью компании [4, с. 92].

Издержки по привлечению собственного капитала определяются по формуле (3):

$$k_e = R_F + \beta_j (R_M - R_F), \quad (3)$$

где: R_F — безрисковая ставка процента;
 β_j — коэффициент «бета» активов;
 R_M — доходность рынка (рыночного портфеля);
 $(R_M - R_F)$ — премия за риск.

Для определения стоимости объединенной компании используют альтернативные методы экономической оценки инвестиций [3, с. 494—502]. Самыми известными и наиболее практически применяемыми являются: метод скорректированной текущей стоимости (adjusted present value — APV) и метод добавленной экономической стоимости (economic value added — EVA).

Основная идея метода скорректированной текущей стоимости APV заключается в разделении денежного потока на два: реальный денежный поток, характеризующий операционную деятельность, и так называемые «сторонние эффекты», или денежный поток,

связанный с финансовой политикой компании. Главный «сторонний эффект» — это налоговый щит (или налоговая защита). Так как, процентные платежи не подвергаются налогообложению, использование заемного капитала дает возможность снизить налоговые издержки и тем самым увеличить свободные денежные потоки. Таким образом, метод APV применим для оценки сделок M&A когда используется LBO- финансирование.

Тогда экономическая эффективность сделки будет рассчитываться по формуле (4):

$$APV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r_E)^t} + \sum_{t=0}^n \frac{T \times I}{(1+r_D)^t}, \quad (4)$$

где: I — проценты по займу;

T — ставка налога на прибыль;

r_D — доналоговая стоимость займа.

Экономическая добавленная стоимость (economic value added — EVA) — наиболее распространенный усовершенствованный критерий прибыли и рентабельности. Экономическая добавленная стоимость дает оценку стоимости, создаваемой для инвесторов за определенный период времени сверх ожидаемой нормы доходности капиталовложений, с аналогичным уровнем риска. Расчет производится по формуле (5):

$$EVA_t = EBIT_t \times (1 - T) - WACC \times IC_{t-1} \quad (5)$$

где: $EBIT_t \times (1 - T) = NOPAT$ — чистая операционная прибыль за вычетом налогов;

IC — инвестированный капитал.

Приведенная стоимость добавленной стоимости определяется при помощи EVA_t по формуле (6) дисконтированием по заданной ставке $r=WACC$:

$$EVA_t = \sum_{t-1}^n \frac{EVA_t}{(1+r)^t}, \quad (6)$$

Стоит, отметить, что ни один из подходов к оценке слияний и поглощений не является взаимоисключающим. Как правило, в зависимости от поставленных условий, состояния самого объекта и состояния экономической среды используют сочетание двух-трех методов, наиболее подходящих в данной ситуации, что позволяет проверить правильность результатов расчета. Определение стоимости

компания методом средней взвешенной позволяет рассчитать среднюю взвешенную значений стоимости компании, определенных различными методами. Веса характеризуют уверенность в надежности метода, зачастую самый большой вес приписывают значению стоимости компаний, рассчитанному при анализе сопоставимых сделок, а меньший по методу DCF.

Список литературы:

1. Алан Грегори Стратегическая оценка компаний. М.: КВИНТО-КОНСАЛТИНГ, 2004. — 224 с.
2. Грязнова А.Г., М.А. Федотова, Эскиндаров М.А., Тазихина Т.В., Иванова Е.Н., Щербакова О.Н. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) М.: ИНТЕРРЕКЛАМА, 2003. — 544 с.
3. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент. Учебник. М.: 2010, — с. 768.
4. Рид Стэнли Фостер, Рид Лажу Александра. Искусство слияний и поглощений М.: «Альпина Бизнес Букс», 2004. — 958 с.

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Султанова Лилия Файласовна

*канд. экон. наук, начальник отдела
качества образования и анализа подготовки специалистов,
доцент Башкирской академии государственной службы и управления
при Президенте Республики Башкортостан, г. Уфа
E-mail: sulnanova@mail.ru*

Багаутдинов Рамиль Ильясович

*магистрант
Башкирской академии государственной службы и управления
при Президенте Республики Башкортостан,
г. Уфа
E-mail: bagaytdinov83@mail.ru*

HISTORICAL ASPECTS OF TRANSFER PRICING DEVELOPMENT

Liliya Sultanova

*phD in Economics, chief of the department of education quality
and analysis of training, associate professor of the Bashkir academy
of public administration and management
under the President of the Republic of Bashkortostan,
Ufa*

Ramil Bagaytdinov

*student in the master's programme in Finance
of the Bashkir academy of public administration and management
under the President of the Republic of Bashkortostan,
Ufa*

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты этапы развития трансфертного ценообразования под влиянием изменения внешних экономических условий и потребности организаций в определенной системе управления.

Изменение экономической ситуации в стране отражалось на методике и способах расчета трансфертных цен.

ABSTRACT

In the article there revealed the stages of transfer pricing development under influence of external economic conditions change and necessity of organizations in certain managerial system. The change of economic situation in a country has been affected in methodology and methods of transfer prices calculation.

Ключевые слова: трансфертное ценообразование, трансфертные цены, транснациональные компании, налоговое законодательство.

Keywords: transfer pricing, transfer prices, multinational companies, tax legislation.

Актуальность исследования исторических аспектов развития трансфертного ценообразования обусловлена тем, что тенденции развития трансфертного ценообразования лежат в основе современных теорий трансфертных цен.

Первый этап развития трансфертного ценообразования приходится на конец XIX начало XX века. В этот период потребность в появлении внутренней (трансфертной) цены возникла с выделением в составе предприятий структурных единиц. А это стало возможным в результате разделения труда и появления первых мануфактур. Впервые упоминания о трансфертном ценообразовании в отдельных отраслях встречаются в Англии в конце XIX века. Трансфертные цены на этой стадии выполняют контрольные и учетные функции.

В России становление трансфертных цен можно выделить с 1930 г. Первый этап характеризуется определением основных понятий существующей системы управленческого учета. В этот период оценка услуг подразделений происходит как в рамках конкретного предприятия, так и отдельных смежных подразделений. Простой учет внутризаводских (трансфертных) цен уже существует, хотя сам термин «трансфертная цена» в российской практике еще не используется.

Второй этап развития трансфертного ценообразования можно отнести к периоду 1930—1960 гг. Этот период можно охарактеризовать, как эпоху массового сбыта. Диверсификация деятельности промышленных предприятий США, Японии, Германии, образование финансово-промышленных групп, усложнение организационных структур предприятий дали толчок развитию теории трансфертного ценообразования. В публикациях, изданных в 1955—1957 гг. в США

национальной ассоциацией бухгалтеров, содержатся первые попытки формализации и классификации подходов к формированию внутренней цены. Трансфертное ценообразование становится инструментом внутреннего управленческого анализа. В России этот период характеризуется жестко регламентированной системой управления. Трансфертные цены совпадают с установленной нормативной ценой продукции.

Третий этап развития трансфертного ценообразования приходится на 1960-1990 гг. В этот период в Англии, США и Японии происходили процессы становления крупных холдинговых компаний, и трансфертное ценообразование стало инструментом в корпоративном механизме управления производством. Трансфертные цены в этот период использовались в крупнейших зарубежных компаниях.

В начале 1960-х гг. на волне обретения независимости целым рядом стран Азии и Африки возникла проблема **международных трансфертных цен**. Тогда прямые методы экономического ограбления стран — бывших колоний компаниями из стран-метрополий ушли в прошлое, и появилась потребность в более тонких методах безналогового вывоза прибылей из новых независимых государств. Транснациональные компании стали применять намеренно заниженные цены на сырьевые продукты, поставляемые из этих стран на мировые рынки. В дальнейшем схема была дополнена созданием посреднических фирм в небольших, обычно в островных, государствах, которые привлекали иностранные компании и банки для регистрации на своей территории крайне заманчивыми финансовыми условиями (пониженные ставки и даже полное освобождение от налогов). В результате потери в налоговых доходах стали нести и сами развитые страны.

В середине 1960-х гг. одной из первых стран, принявшей нормативно-правовые акты в сфере регулирования вопросов трансфертного ценообразования, стали США. Необходимо отметить, что законодательству США были присущи специфические особенности, а также в этой стране находились или осуществляли деятельность транснациональные компании. Все это способствовало тому, что правительства многих стран задумались о поиске приемлемых для них принципов и приемов, которые определяли бы порядок налогового регулирования трансфертного ценообразования.

Этому примеру последовали и другие страны, компании которых особенно активно действовали на рынках развивающихся стран, — вначале Великобритания и Франция, а затем Канада, Япония, Австралия, Нидерланды.

А уже в 1976 г. вопрос трансфертного законодательства был урегулирован на международном уровне. В частности, основными международными документами выступают: Декларация стран — участниц ОЭСР о международных инвестициях и многонациональных предприятиях от 21 июня 1976 г., руководящие разъяснения Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) 1979 г. — Отчет ОЭСР «Трансфертное ценообразование и многонациональные предприятия», в котором акцентировалось внимание на манипулировании многими транснациональными компаниями так называемыми «договорными ценами» с целью обхода налогового законодательства стран.

Основной принцип Руководства ОЭСР по трансфертному ценообразованию — принцип «вытянутой руки», который основан на том, что взаимозависимые компании применяют в своих отношениях цены, которые отличаются от рыночных, т. е. действуют «рука об руку». Независимые друг от друга компании формируют ценовую политику исходя из рыночных условий, т. е. находятся друг от друга «на расстоянии вытянутой руки». Государство в свою очередь корректирует такие нерыночные цены, как если бы компании были независимыми (находились «на расстоянии вытянутой руки»). Отметим, что в большинстве стран мира налоговое законодательство содержит нормы, закрепляющие принцип «вытянутой руки» и порядок его применения.

При анализе нерыночных цен используются методы определения цены «на расстоянии вытянутой руки»: методы, основанные на анализе сделки (метод «сопоставимой неконтролируемой цены», метод цены последующей реализации, метод «издержки плюс») и методы, основанные на оценке прибыли (метод распределения прибыли, метод чистой прибыли). При наличии достаточной и достоверной информации оптимальным методом считается «метод сопоставимой неконтролируемой цены». Данная методология трансфертного ценообразования выработывалась на протяжении нескольких десятилетий и достигла высокого уровня сложности.

В российской практике трансфертного ценообразования период 1987—1993 гг. представляет наибольший интерес, так как начинает формироваться трансфертное ценообразование в рамках хозрасчета. Характерным является выделение центров ответственности в компаниях, и как один из показателей оценки их деятельности, выступает трансфертная цена.

Четвертый этап характеризуется развитием рынка и усилением конкурентного давления среди вновь созданных компаний. На первый

план вышли проблемы масштаба управления и увеличения роли внутрикорпоративных рынков, важная роль на которых принадлежит трансфертной цене. Особую актуальность приобретают вопросы совершенствования механизма внутренних цен.

В России этот этап начался с 1994 г. и продолжается по настоящее время. В данный период российские предприятия становятся экономически независимыми, формируют информацию о затратах, результатах и трансфертных ценах в любом разрезе для любых целей управления.

На сегодняшний день формирование трансфертных цен крупных корпораций является их ноу-хау и оказывает непосредственное влияние на движение финансовых, материальных и информационных потоков. Четвертый этап характеризуется значительным количеством исследований по вопросам трансфертного ценообразования, как в теоретическом, так и в практическом аспектах.

Отметим, что национальное законодательство конкретной страны регулирует порядок налогообложения применительно только к сделкам с «иностранным элементом» [1]. Цель такого регулирования — сохранение соответствующей налогооблагаемой базы в условиях манипулирования ценами сделок. В таких странах, как Аргентина, Италия, Франция, Австралия, Новая Зеландия, Япония правила о трансфертных ценах применяются только при международных сделках.

В некоторых странах борьба с трансфертным ценообразованием наблюдается не только при совершении международных, но и внутренних сделок. В качестве примера можно привести Великобританию, где принятие обязательства не дискриминации в рамках европейского права и двусторонних налоговых договоров повлекло за собой распространения норм о трансфертных ценах на внутренние операции [2]. В таких странах, как Португалия, Испания, Дания, Норвегия, Чехия, Великобритания, США, Индонезия, Россия данные нормы могут распространяться также и на международные сделки. В России для целей корректировки цены установлены различные стандарты для внутренних и международных сделок.

Можно сделать вывод, что развитие системы трансфертного ценообразования происходило под влиянием изменения внешних экономических условий и потребности организаций в определенной системе управления. При изменении экономической ситуации в стране менялась методика и способы расчета трансфертных цен. Они выполняли учетную или контрольную роль, становились инструментом оперативного анализа и обоснования управленческих решений.

Список литературы:

1. Непесов К.А. Налоговые аспекты трансфертного ценообразования: сравнительный анализ опыта России и зарубежных стран. М.: Волтерс Клувер, 2007. — 304 с.
2. A Legal View of the Implications for the Corporate, Business and Investment Sectors. Budget 2004, Norton Rose, 2004. — 10 p.

СЕКЦИЯ 10.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Коновалова Ирина Александровна

*канд. экон. Наук, доцент СКФУ,
г. Ставрополь*

Газаева Фатима Мухамедовна

*магистр «Педагогическое образование»
по программе «Экономическое образование» СКФУ,
г. Ставрополь
E-mail: fatima188@yandex.ru*

MARKETING DEVELOPMENT IN EDUCATION

Konovalova Irina Aleksandrovna

*candidate of Economic Sciences, associate professor of SKFU,
Stavropol*

Gazayeva Fatima Mukhamedovna

*master "Pedagogical education" according
to SKFU Economic education program,
Stavropol*

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена необходимость применения маркетингового подхода в сфере образования для обеспечения успешной деятельности образовательных учреждений.

ABSTRACT

In article need of application of marketing approach for education for ensuring successful activity of educational institutions is considered.

Ключевые слова: маркетинг; образование.

Keywords: marketing; education.

Ведущим сектором постиндустриальной экономики является сфера услуг в которой очень важно выделить значение образования.

Изменение социально-экономического устройства российского общества, определяют новые подходы к образованию и его субъектам. В новых социально-экономических условиях возникла необходимость в модернизации системы образования. Инновационное управление образованием на федеральном уровне, является движущей силой развития системы образования. Российская система образования за довольно короткий промежуток времени пережила целый ряд изменений:

- государственная стандартизация образовательных услуг;
- отказ от государственной монополии в области образования;
- переход к платному образованию.

Изменение структуры экономики образования, изменение условий деятельности образовательных учреждений вызвали повышение спроса на образовательные услуги и изменили требования к их структуре и содержанию. В сложившихся условиях деятельности, накопленный руководителями и специалистами системы образования опыт не срабатывает.

В систему образования проникают менеджмент и маркетинг и сегодня образовательное учреждение понимается уже как «социально значимая открытая система, подверженная законам рыночной экономики».

Стагнация образовательных учреждений зачастую вызвана нежеланием руководителей и педагогов коммерциализовать образовательные услуги, которые, по их мнению, обладают социально-этической стоимостью, не имеющей денежного эквивалента. Однако это распространенное заблуждение о назначении маркетинга: маркетинг в образовании не предполагает полной коммерциализации образовательных услуг и продуктов, он ориентирован, в первую очередь, на удовлетворение образовательных потребностей населения.

Маркетинг способен помочь разрешению многих противоречий между:

- высокими темпами изменений в экономике и низкими темпами развития системы образования;
- между спросом на образовательные услуги и продукты и фактическим предложением со стороны образовательных учреждений.

Использование маркетинга в образовательном учреждении актуально, т. к. способствует «завоеванию» потребителя посредством

оказания дифференцированных образовательных услуг; профессиональному росту педагогов, мотивированных на качество образовательного процесса; перепроектированию образовательной среды, наполняемой выявленными и «выращенными» потребностями.

В настоящее время уже не стоит вопрос о необходимости маркетинга в образовательном учреждении.

Сейчас актуален вопрос, как организовать эффективный маркетинг образовательных услуг и продуктов?

Возникновение в России рынка образовательных услуг и продуктов различной привлекательности поставило перед субъектами, оказывающими образовательные услуги и производящими образовательные продукты, принципиально новую задачу: нужен новый, научно обоснованный метод управления образованием. Этим методом является маркетинг, рассматриваемый как комплексное управление производством и сбытом образовательных продуктов, оказанием образовательных услуг.

Маркетинг в образовании играет в экономике тройную роль:

1. особая значимость образования в экономическом развитии. Современные технологии задают верхний предел экономического развития общества. Но их распространение зависит от системы и уровня образованности населения. Из этого следует что, маркетинг связан с распространением передовых идей образования;

2. развитие образования как отрасли экономики в целом и каждого образовательного учреждения в отдельности. Чем шире ассортимент образовательных услуг и продуктов, чем выше их качество и доступность, тем выше уровень жизни общества. Таким образом можно сделать вывод, что развитие системы образования напрямую зависит от применяемых инструментов маркетинга;

3. образовательные учреждения содержатся, как правило, на средства бюджетов и средства, получаемые путем взимания платы за образовательные услуги. Ограниченность возможностей бюджетов в условиях переходной экономики определяет развитие маркетинга платных образовательных услуг.

Понимая возможность и необходимость использования инструментов маркетинга в образовании, прежде всего, у руководителей и специалистов должно возникнуть понимание того, что «маркетинг — это элемент устройства цивилизованных рыночных отношений, соотносимый со стилем их жизни. Для производителей образовательных услуг, степень приверженности маркетингу как философии рынка воплощается в ступенях перехода

от так называемой производственной или производственно-бытовой ориентации организации к рыночной, маркетинговой ориентации».

Ориентация на нужды потребителей образовательных услуг и продуктов — это не только структурные или технологические перемены, которые проводятся в большинстве ОУ. Это психологическая перестройка в деятельности персонала образовательных учреждений. Подобные изменения длятся долго, даже если образовательными учреждениями будут заявляться новые и значимые стратегические цели, т. к. соблазн возврата к традиционным методам довольно высок. Таким образом, первая задача, решаемая в любом образовательном учреждении, принявшем маркетинговую ориентацию, направить коллектив и организационно приспособить его к работе с новыми образовательными услугами и продуктами.

Учитывая возрастающую конкуренцию на рынке образовательных услуг и продуктов, для того чтобы оценить потенциальный спрос следует обратиться к маркетинговым способам исследования рынка.

Цель маркетинговых исследований состоит в том, что бы выявить перспективные образовательные потребности, оценить степень их удовлетворения. С этой точки зрения есть смысл применить методику маркетинговых исследований к анализу образовательных потребностей. Следовательно, вторая решаемая задача — проводить маркетинговые исследования и изучать перспективы рынка.

Активизируя классические элементы маркетинга, осуществлять сегментирование рынка, продвижение услуг с помощью маркетинговых коммуникаций и решать проблемы согласования изученных образовательных потребностей и возможностей образовательных учреждений. И конечно же рассматривать процесс маркетингового управления как целостный процесс согласования образовательных потребностей с возможностями образовательного учреждения и формирование модели маркетинга.

Образовательная программа, которая реализуется с целью обеспечения качества образования, при помощи инструментов маркетинга значительно сократит разрыв между реальными и востребованными сообществом и рынком труда образовательными результатами. Она предполагает:

1. Существенное изменение отношений образовательных учреждений с внешней средой, обеспечивающее:

- открытость ОУ;
- ориентацию ОУ на потребности сообщества;

- адекватность и своевременность реакции ОУ на изменения внешней среды;

- активный поиск ОУ социальных партнеров и источников дополнительного ресурсного обеспечения (финансового, информационного, материально-технического, дидактического и т. д.).

2. Существенное изменение внутренней среды образовательного учреждения, обеспечивающее:

- комфортность и успешность обучения;
- реализацию субъектной позиции всех участников образовательного процесса;

- развитие толерантности у участников образовательного процесса;

- реализацию продуктивных образовательных технологий;

- оптимальное соотношение различных видов деятельности обучающегося.

- переход образовательных учреждений от «производственной ориентации» к маркетинговому управлению.

Одним из происходящих в системе образования изменений является расширение применения маркетингового управления в деятельности субъектов системы образования. Учет конкретных интересов и потребностей населения — является основой формирования долгосрочной стратегии ОУ. Вместе с тем понятно, что знание образовательных потребностей субъектами управления образованием и ориентация на них не являются ценностью для проектирования образовательной деятельности ОУ и не способны значительно повысить эффективность развития ОУ.

Основной идеей концепции маркетингового управления с позиций системного подхода состоит в приоритете рыночных взаимодействий над внутриорганизационными: каждое изменение должно иметь целью приближение к запланированному качеству работы ОУ с рынком образования.

Маркетинговое управление как философия рынка воплощается в переходе от «производственной или производственно-бытовой ориентации» к маркетинговой ориентации в принятии решений и действиях ОУ.

Таким образом, ориентация на маркетинговое управление ОУ предполагает противоположные установки и решения в отношении перечисленных аспектов его деятельности.

В заключении необходимо отметить, что для сферы образования применение маркетинга представляется актуальным, научно обоснованным способом обеспечения успешной деятельности

образовательного учреждения, так как внедрение маркетинга в область образования способно оказать благотворное воздействие, как на специалистов образования, так и на потребителей их продукции — абитуриентов, студентов, слушателей.

Список литературы:

1. Морозов Ю.В. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учебник/ Под ред. В.А. Алексунина. М., 2011. — с. 97—101.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Экзамен, 2010. — с. 7—9.
3. Коротков Э.М. Управление качеством образования: Учебное пособие для вузов. М.: Академический Проект: Мир, 2010. — с. 3—5.

ПРОБЛЕМА ПЛАГИАТА В АСПЕКТЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

Лыскова Ирина Ефимовна

канд. ист. наук, АОУ ВПО КРАГСуУ,

г. Сыктывкар

E-mail: IrinaLyskova@mail.ru

THE PROBLEM OF PLAGIARISM IN ASPECT OF QUALITY MANAGEMENT

Irina Lyskova

*candidate of historical sciences, associate professor
of Komi republican academy of state service and administration,
Syktyvkar*

АННОТАЦИЯ

В статье актуализируются основные проблемы качества образования, предлагается общая характеристика плагиата в системе высшего профессионального образования, анализируются идеи американских специалистов о плагиате, делаются выводы о необходимости повышения социальной и персональной ответственности студентов за результаты образовательной деятельности.

ABSTRACT

This article is devoted to the main problems of quality of education. It gives general description of plagiarism in the system of higher education and analyses some ideas of American experts in plagiarism. The major point is about improving social and personal responsibility for results of students' educational activities.

Ключевые слова: менеджмент качества, образовательный процесс, качество образования, плагиат.

Keywords: quality management, educational process, quality of education, plagiarism.

Тенденции политического, социально-экономического и социокультурного развития мирового сообщества актуализируют проблемы управления качеством, а также необходимость совершенствования процессов и систем управления, направленных на обеспечение продукции, товаров и услуг высокого качества, удовлетворение интересов потребителей, на формирование ценностных приоритетов организации, подчёркивающих значимость коллективной и персональной ответственности за результаты деятельности.

Стремительное развитие технологий производства, постоянный рост потребностей, притязаний и запросов современного общества подчёркивает неразрывную связь качества и конкурентоспособности организации. Современная концепция управления деятельностью Total Quality Management (TQM) определяет основополагающие принципы управления качеством. В условиях развития российской экономики достаточно сложно идёт процесс осознания принципов ориентации на потребителя, необходимости постоянного улучшения, вовлечённости работников в деятельность по управлению качеством.

Современные тенденции социально-экономического развития России, характеризующиеся процессами модернизации социальной сферы и развития социальной инфраструктуры. Особое внимание уделяется задачам совершенствования системы образования и повышения качества образовательного процесса. Значительные изменения происходят в системе высшего профессионального образования. Актуализируется необходимость новых управленческих подходов к организации учебной и научной деятельности студенческой молодёжи, к формированию ценностных приоритетов, обеспечивающих повышение качества образования, мотивацию учебной деятельности, а также ответственности участников

образовательного процесса за результаты учебной и научной деятельности в образовательном учреждении.

Все более значимая роль отводится пониманию социальной ответственности образовательного учреждения в аспекте обеспечения качества образования как неотъемлемой характеристики социальных процессов, способствующих эффективной адаптации образовательного учреждения к условиям внешней среды и стабилизации его позиций в достаточно жёстких условиях конкуренции и соперничества. Подчёркивается значимость организационной культуры, определяющей индивидуальное и коллективное поведение, формирующей коллективное мировоззрение, цели, ценностные приоритеты, систему коммуникаций, имидж образовательного учреждения.

Однако противоречивость тенденций рыночной экономики определяет не только необходимость совершенствования адаптивных механизмов, но и признания роли человеческих ресурсов как важнейшего фактора стабильности самой организации. Сегодня стабильность организации во многом обеспечивается поведенческими нормами и ценностными ориентирами деловой культуры, отражающей сущность миссии, стратегии, целей и моделей деятельности организации. Особое значение в данном контексте занимают процессы самомотивации и самоорганизации учебной и научной деятельности студентов высших учебных заведений.

Однако имеет место серьёзное противоречие, базирующиеся на конфликте интересов студенчества и новых требований к процессу и результату образовательной деятельности. С одной стороны, предусматривается значительная степень свободы и самоорганизации в процессе получения профессионального образования, с другой — наблюдаются признаки кризиса системы мотивации учебной и научной деятельности. Содержательно это проявляется в комплексе характеристик, препятствующих позитивным изменениям и развитию системы качественного образования. В частности, к негативным проявлениям коллективного сознания студенчества относятся:

- низкая мотивационная настроенность на конечные результаты учебной деятельности;
- изолированность, лень и отсутствие интереса студентов к учёбе;
- формальный подход студенчества к выполнению своих обязанностей, стремление путём наименьших интеллектуальных усилий решить учебные задачи;
- игнорирование персональной ответственности студентов;

- наличие неоправданных ожиданий от системы образования и ощущение социальной несправедливости в решении социальных проблем студенчества;
- угасание потребностей в профессиональном становлении и самореализации в выбранной сфере профессиональной деятельности;
- отсутствие желания проявлять инициативу в учебной и научной деятельности;
- игнорирование интересов, целей и требований образовательного учреждения;
- отсутствие понимания роли студенчества в развитии образовательного учреждения, и многих других характеристиках объективного и субъективного плана.

На современном этапе развития системы образования особую актуальность получают идеи об исключительной значимости гуманистических и этических основ организации учебной и научной деятельности. Отметим, что данная проблема имеет международный характер. 17 ноября 2006 г. в Страсбурге (Франция) Парламентской ассамблеей Совета Европы была принята Резолюция 1528 (2006) «О нежелании студентов заниматься наукой». В документе отмечалось, что наблюдается спад интереса студенчества к занятию наукой, обращалось внимание научной и педагогической общественности на причины возникновения этой проблемы. В частности, подчёркивалось, что «образование, получаемое учащимися, носит слишком абстрактный характер, зачастую слишком отдалено от их повседневного опыта и собственных интересов. Вместо того, чтобы воспользоваться их любознательностью и опереться на весьма положительный образ учёных и науки, сформировавшийся у учащихся в начальной школе, система научного образования отталкивает их от себя ... Не все страны Европы столкнулись с этой проблемой в равной степени, однако в целом падение интереса к науке вызывает сильную озабоченность» [1, с. 19].

Вместе с тем одной из серьёзных проблем повышения качества профессионального образования и повышения ответственности студенческой молодёжи за результаты образовательного процесса является проблема плагиата.

Наиболее общая характеристика плагиата главным образом отражает специфику деятельности человека в интеллектуальной сфере. Сам термин происходит от латинского *plagiatus*, что означает «похищенный». В одном из словарей иностранных слов встречается следующее определение плагиата: «присвоение чужого авторства, выдача чужого произведения или изобретения за собственное».

Соответственно, плагиатор («похититель») — «лицо, занимающееся плагиатом» [2, с. 380—381].

В англоязычной интерпретации плагиат (plagiarism) трактуется идентично: «процесс присвоения авторства трудов, идей или высказываний другого человека», а также «использование идей, сочинений, высказываний, музыкальных произведений без упоминания их авторства» [4, р. 1075, перевод И.Е. Лысковой].

Важно подчеркнуть, что проблема плагиата в образовательной среде исследуется на протяжении нескольких десятилетий. Так, в 70-е годы XX века Современная лингвистическая ассоциация Америки (The Modern Language Association of America) актуализировала проблему подготовки письменных работ школьников, студентов и специалистов в научной сфере. Значительным спросом пользовалась работа Джозефа Джибалди (Gibaldi, Joseph, *MLA handbook for writers of research papers*), которая выдержала несколько изданий. Автор подчёркивает этический аспект проблемы плагиата. Раскрывая сущность плагиата, он упоминает работу Александра Линдея (Alexander Lindey, *Plagiarism and Originality*, New York: Harper, 1952), который характеризовал плагиат как «фальшивое присвоение авторства, вредоносный акт присвоения результатов интеллектуального труда другого человека и публичное представление их как своих собственных» [3, р. 66, перевод И.Е. Лысковой]. По мнению Джозефа Джибалди, «использование идей, информации или выражений без упоминания трудов авторов представляет собой интеллектуальную кражу. Представление результатов интеллектуального труда другого человека в качестве своего собственного с целью получить интеллектуальную или материальную выгоду является мошенничеством. Плагиат скорее является безнравственным, чем противозаконным действием, однако нередко масштабы такой деятельности приобретает характер настоящего преступления» [3, р. 66, перевод И.Е. Лысковой].

Задача развития технологий защиты интеллектуальной собственности и авторских прав требуют пристального внимания. Однако стремительное развитие информационных технологий с одной стороны облегчает доступность информации, с другой — усугубляет проблему плагиата. Ключевые проблемы интернет-плагиата в образовательной среде были исследованы Венди Сатерлэнд-Смитом (Sutherland-Smith, Wendy. *Plagiorism, the Internet, and student learning: improving academic integrity*, New York, 2008). Особое внимание автор обращал на необходимость честного и ответственного отношения к научной деятельности, важности развития критического

и аналитического мышления студентов. Специалиста настораживала популярная у студенчества позиция «cut and paste», которая буквально звучала следующим образом: «нарезай и составляй» [5, р. 100—110, перевод И.Е. Лысковой]. В связи с этим возникает необходимость совершенствования технических методов выявления плагиата. Венди Сатерленд-Смит размышлял о вредоносности плагиата не только в аспекте интеллектуальной и моральной деградации личности, он высказывал опасения относительно качества интернет-ресурсов, которые со стороны студентов часто не подвергаются элементарному анализу.

Как видим, плагиат — это серьёзная и комплексная проблема, которая охватывает совокупность нравственных, правовых, интеллектуальных, технических и других аспектов, характеризующих основные тенденции развития системы профессионального образования. Решение этой проблемы неразрывно связано с задачами формирования нравственного мировоззрения личности, а также формирования моделей поведения, основанных на идеях персональной ответственности за обеспечение социальных гарантий качественного образования. Формирование внутренней потребности всех участников образовательного процесса в постоянном профессиональном развитии, совершенствовании интеллектуальной деятельности является первым шагом к реализации стандартов менеджмента качества.

Список литературы:

1. О нежелании студентов заниматься наукой // Официальные документы в образовании. — 2007. — № 11. — С. 18—21.
2. Словарь иностранных слов. — 15 изд., испр. М.: Рус.яз. 1988. — С. 380—381.
3. Gibaldi Joseph, *MLA handbook for writers of research papers*. — 6th ed. New York, 2003. — P. 66.
4. *Macmillan English Dictionary*. London, 2006. — P. 1075.
5. Sutherland-Smith, Wendy. *Plagiarism, The Internet and Student Learning: Improving Academic Integrity*, New York, 2008. — P. 100—110.

СЕКЦИЯ 11.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ СЕВЕРО-ВОСТОКА РОССИИ

Жуков Андрей Юрьевич

генеральный директор ООО «Аметист»,

г. Москва

E-mail: agz197@gmail.com

Бредникова Александра Михайловна

исполнительный директор

НП «Национальная гильдия инновационных менеджеров»,

г. Москва

E-mail: a.brednikova@yandex.ru

ANALYSIS OF THE STAFFING PROVISION PROBLEMS OF THE NORTH-WEST OF RUSSIA

Zhukov Andrey Yurievich

general director of LTD “Ametist”,

Moscow

Brednikova Alexandra Mikhailovna

executive director

of Non profit partnership “National Guild of Innovative Managers”,

Moscow

АННОТАЦИЯ

Субъекты Северо-Восточного региона Российской Федерации имеют ряд типовых проблем. В результате проведенного анализа были выделены направления, которые большинство из рассматриваемых

регионов определяют в качестве основных в долгосрочной перспективе. Для реализации описанных в статье направлений развития регионам необходимо, в том числе, обеспечить решение проблем кадрового обеспечения. В статье авторами рассмотрено текущее состояние отдельных составляющих, характеризующих кадровое обеспечение развития регионов, входящих в Северо-Восточную часть России.

ABSTRACT

Subjects of the north-eastern part of the Russian Federation have a number of typical problems. As a result of the analysis some directions were outlined that define most of the regions as the main in the long-term development. To develop the directions considered in the article the regions have to provide solution of staffing provision problems. In the article the authors look into the current state of some of the constituencies characterizing the staffing provision of the regions which make up part of the north-east of Russia.

Ключевые слова: Северо-Восточная зона Россия; кадровое обеспечение; проблемы экономического развития.

Keywords: North-eastern part of Russia; staffing provision; problems of economic development.

Северо-Восток Российской Федерации — регион важнейших геостратегических интересов страны, природный и экономический потенциал которого становится главным ресурсом развивающейся по инновационному пути российской экономики. В Северо-Восточную зону входят Камчатский край, Магаданская область, Чукотский автономный округ и Республика Саха (Якутия), объединяющие 4 млн. 774 тыс. кв. км (более четверти всей площади страны) и являющиеся пограничными территориями России. Северо-Восточная зона характеризуется:

- экстремальными природно-климатическими условиями. Территории трех входящих в нее регионов (за исключением Камчатского края) характеризуется как неблагоприятные для жизни человека;
- наличием разнообразных и значительных по запасам минерально-сырьевых и других природных ресурсов с низким уровнем их переработки в пределах регионов;
- моноотраслевым развитием экономики с ориентацией преимущественно на добычу полезных ископаемых;

- миграцией трудоспособного населения в Центральную Россию;
- высокой долей коренных малочисленных народов Севера;
- сосредоточением объектов экономической и социальной сферы на территориях с ограниченной транспортной и энергетической инфраструктурой.

Несмотря на различную численность населения регионов, находящихся в Северо-Восточной части РФ, разнице в уровне их социально-экономического развития, финансового положения и ряда других факторов, схожесть перечисленных условий обусловили наличие типовых проблем, характерных для всех регионов. Формализация этих проблем и пути их решения определены в региональных целевых программах, в отчетах, сделанных руководителями регионов перед законодательными собраниями, а также в ряде других документов. В результате проведенного анализа были выделены следующие направления, которые большинство из регионов определяют в качестве основных в долгосрочной перспективе [1, 2, 3, 4]:

- в промышленности. Совершенствование существующих и создание новых технологий добычи полезных ископаемых как за счет традиционных, так и за счет новых видов ископаемых, в том числе за счет новых технологий поиска и разведки полезных ископаемых, создания инновационных технологий их добычи и разработки оборудования для этих целей;
- в сельском хозяйстве. Развитие собственного производства сельскохозяйственной продукции, переработки и хранения продовольствия. Обеспечение сельского хозяйства специалистами и рабочими кадрами;
- в жилищной инфраструктуре. Энергоэффективность и энергосбережение, в том числе, за счет использования альтернативных источников энергии и новых материалов. Снижение стоимости нового жилья за счет производства строительных материалов на основе местных источников сырья. Строительство нового жилья, в том числе, в сельской местности;
- в дорожной инфраструктуре. Развитие сети дорог, снижение затрат на их содержание;
- в медицинском обслуживании. Повышение качества, доступности и объемов медицинских услуг для населения за счет дооснащения медицинских учреждений необходимым оборудованием, снижения дефицита кадров (особенно в сельских местностях), внедрения новых технологий профилактики и лечения болезней;

- в занятости населения. Снижение уровня безработицы за счет целенаправленного образования на основании заказа предприятий и организаций региона, опережающей подготовке рабочих кадров, развития малого бизнеса;
- в повышении качества образования за счет использования новых программ обучения, развития дистанционного образования;
- в снижении уровня алкоголизма среди населения за счет решения социальных проблем и развития профилактической работы;
- в сохранении и развитии коренных народов Севера, в том числе, за счет сохранения традиционного уклада жизни, традиции питания, народных промыслов;
- в решении экологических проблем. Состояние окружающей среды, утилизация отходов.

Для реализации указанных направлений регионам необходимо, в том числе, решить вопрос обеспечения кадрами различных программ развития. Рассмотрим текущее состояние отдельных составляющих, характеризующих обеспеченность кадрами регионов, входящих в Северо-Восточную часть России.

В настоящее время рынок труда характеризуется устойчивыми негативными тенденциями. Неблагоприятные условия жизни, которые не компенсируются материальным вознаграждением, иными льготами, развитой социальной сферой и пр. приводят к снижению численности населения регионов. В таблице 1 приведены данные, отражающие динамику изменения численности населения регионов в 2012 году.

Таблица 1.

Данные, отражающие динамику изменения численности населения регионов в 2012 году, человек [5]

№	Показатели	Магаданская область	Камчатский край	РС (Я)	Чукотский АО	Всего по регионам
1.	Естественный прирост (+)/убыль(-) населения	-26	+467	+8001	+132	+8574
2.	Итоги миграционный процессов прибыло (+)/убыло (-)	-2106	-58	-8359	-336	-10859
3.	Итого изменение численности	- 2132	+409	-358	-208	-2285

Из таблицы видно, что за 2012 год общая численность жителей Северо-Восточных регионов РФ уменьшилась незначительно (на 2285 человек). Однако при более детальном анализе видно, что в ходе миграционных процессов из регионов уехало 10859 чел. преимущественно трудоспособного возраста, что обострило и без того сложную ситуацию на рынке труда. В то же время в 2012 году в регионах родилось на 8574 чел. больше, чем умерло, а общее количество новорожденных составило 23702. Таким образом, с точки зрения экономики регионов уменьшилось количество трудоспособного населения.

Необходимо отметить высокую рождаемость в 2012 году в Якутии, где на 1000 человек родилось 17,7 младенцев, в то время как в целом по РФ этот показатель составил 13,3. Это обусловлено тем, что на протяжении ряда лет в Республике активно реализовывалась программа повышения рождаемости, в том числе материальное стимулирование, увеличение количества мест в детских дошкольных учреждениях и пр.

На кадровую обеспеченность развития регионов также оказывает влияние уровень и структура занятости населения.

Таблица 2.

Уровень и структура занятости населения регионов [5]

№	Показатели	Магаданская область	Камчатский край	РС (Я)	Чукотский АО	Всего по регионам
1.	Численность незанятого населения, тыс. чел.	1,7	4,5	10,6	0,9	17,7
2.	То же в % к 2011 г.	76,3	88,4	101,1	85,3	93,4
3.	Среднее время поиска работы безработными (мес.)	7,1	6,2	7,5	8,2	7,8
4.	Потребность в работниках, заявленная организациями, тыс. чел.	4,8	4,7	10,7	1,0	21,2
5.	То же в % к 2011 г.	150,4	108,7	123,1	149,3	125,7

Из Таблицы 2 видно, что во всех рассматриваемых регионах, за исключением РС (Я) уровень официальной безработицы в 2012 году по сравнению с 2011 значительно снизился, а в РС (Я) практически остался на том же уровне.

При этом среднее время поиска работы (7,1—8,2 месяца) не превышает аналогичный показатель в среднем по РФ (8 месяцев). В то же время в 2012 году возросла потребность в трудовых ресурсах со стороны организаций, работающих в регионах. Особенно это видно на примере Магаданской области и Чукотского автономного округа. Однако структура специальностей безработных не соответствует структуре потребностей предприятий. В результате безработные не могут найти работу, а предприятия и организации — реализовать свой потенциал развития в связи с отсутствием кадров.

К дополнительным проблемам текущего состояния и перспектив обеспеченности кадрами регионов Северо-Востока РФ можно отнести следующие [1]:

- более высокий уровень депрессивного состояния населения. Многолетние наблюдения психологов показали, что жизнь в этих регионах приводит к формированию у ряда людей угнетенного психологического состояния, повышает вероятность психических заболеваний. Уровень суицида в регионах Северо — Востока РФ значительно выше, чем в среднем по стране;

- сложности с выбором профессии и трудоустройством коренных народов Севера. Их традиционные профессии не востребованы на рынке труда, а получение новых и работа, в том числе, в городских условиях, в ряде случаев невозможны [1, 2];

- более высокий уровень алкоголизма, связанный с особенностями коренных народов Севера [1, 2, 3, 4]. Наличие этой проблемы неоднократно отмечали в своих выступлениях руководители регионов.

Таким образом, анализ текущего состояния кадровой составляющей регионов Северо-Востока РФ не позволяет говорить о возможности обеспечения трудовыми ресурсами программ перспективного развития. Существующие в каждом из регионов программы, направленные на решение существующих проблем, не способны исправить ситуацию в сравнительно короткие сроки. Для повышения кадровой составляющей регионов необходимо либо использовать иные способы решения проблем, либо опережающими темпами развивать инфраструктуру для применения вахтового метода, позволяющего обеспечить кадрами запланированное экономическое развитие регионов.

Список литературы:

1. Отчет Президента Республики Саха (Якутия) о результатах деятельности исполнительных органов государственной власти Республики Саха (Якутия) за 2012 год.
2. Отчет губернатора Магаданской области о результатах деятельности администрации за 2012 год.
3. Отчет губернатора Камчатского края о результатах деятельности администрации за 2012 год.
4. Отчет губернатора Чукотского автономного округа о результатах деятельности администрации за 2012 год.
5. Российский статистический ежегодник. 2012: Статистический сборник
Автор/создатель: Редакционная коллегия: А.Е. Суринов (председатель),
Э.Ф. Баранов, Н.С. Бугакова и др.

СЕКЦИЯ 12.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

РЕГИОНАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО СТРАН АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОГО РЕГИОНА В ОБЛАСТИ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ МОРСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

Агеев Владимир Александрович

магистрант

ФГБОУ ВПО ДВФ «Всероссийская академия внешней торговли»,

г. Петропавловск-Камчатский

E-mail: ageev_va@kamchatgtu.ru

Попова Людмила Анатольевна

канд. экон. наук, доцент, декан экономического факультета,

зав. кафедрой «Экономика и управление»

ФГБОУ ВПО ДВФ «Всероссийская академия внешней торговли»,

г. Петропавловск-Камчатский

E-mail: ila58@mail.ru

REGIONAL COOPERATION OF ASIAN-OCEANIAN COUNTRIES IN THE SPHERE OF TRAINING OF SPECIALISTS OF MARITIME SPECIALTIES

Vladimir Ageev

master's degree student,

FSBEI HPE Far Eastern branch of Russian Foreign Trade Academy,

Petropavlovsk-Kamchatsky

Lyudmila Popova

candidate of economic sciences, associate professor, dean of Faculty

of Economics, Head of Economics and Administration Department,

FSBEI HPE Far Eastern branch of Russian Foreign Trade Academy,

Petropavlovsk-Kamchatsky

АННОТАЦИЯ

В настоящей статье исследованы проблемы квалификационной подготовки специалистов морских специальностей на международном рынке труда. Проведен анализ системы морского образования в Республике Корея и Китайской Народной Республике. Рассмотрены вопросы международного сотрудничества в области морского образования между Республикой Корея, Китайской Народной Республикой и Российской Федерацией. Сделаны выводы о проблемах и перспективах международного сотрудничества по подготовке специалистов морских специальностей в странах АТР.

ABSTRACT

This article has studied the qualification training problems of specialists of maritime specialties at the international job market. The analysis of maritime education system in The Republic of Korea and in the People's Republic of China has been conducted. There are considered the questions of international cooperation in the sphere of maritime education between The Republic of Korea, the People's Republic of China and the Russian Federation. There are drawn conclusions about problems and prospects of international cooperation in the context of training of specialists of maritime specialties in Asian-Oceanian countries.

Ключевые слова: кадры; качество; морское образование; морские специальности; морской университет; практика; сотрудничество; специалисты; судоремонт; флот.

Keywords: personnel; quality; maritime education; maritime specialties; maritime university; practice; cooperation; specialists; ship repairing; navy.

Морское образование по определению является интернационализированным. Во-первых, требования к подготовке моряков унифицированы. Их базовое содержание определяется международной Конвенцией и Кодексом о подготовке и дипломировании моряков и несении вахты (далее ПДНВ), которая действует в 168 странах-членах Международной морской организации (далее ИМО). Во-вторых, до 50 % судов имеют международные экипажи [1, с. 7].

Преимущество у «морских вузов» на рынке международных образовательных услуг заключается в том, что они выдают диплом международного образца и являются учебными заведениями, работающими в сфере подготовки кадров для международного рынка труда морского флота.

2010 год был объявлен ИМО Годом Моряка в знак признания тяжелого и крайне необходимого труда людей морской профессии. На всех судах мира работают 1,5 миллионов моряков, в соотношении с количеством населения планеты — величина незначительная. Однако при этом на долю морского транспорта приходится 90 % всех перевозимых в мире грузов. Такая зависимость рынка мировых перевозок от морского транспортного сектора накладывает обязательства на качество подготовки специалистов морского флота [1, с. 7].

Международное морское сообщество планомерно вводит все более высокие стандарты качества подготовки морских специалистов, способных к профессиональному росту и быстрому перепрофилированию для эксплуатации современных судов всех типов. В 2010 г. по данным международных организаций нехватка специалистов командного состава на транспортном флоте всего мира составила более 46 тысяч человек. Резко упал интерес молодежи промышленно развитых стран к морским специальностям, наблюдается старение работающих моряков.

По данным международных источников и Международного Морского Совета к 2015 г. нехватка капитанов торгового флота по всему миру может составить 27000, а недавние исследования считают, что эта цифра может достичь 83000 человек. Учитывая существенный рост количества заказов на строительство новых судов для мирового флота, недостаток кадров с каждым годом будет нарастать. Работа на современных модернизированных судах требует от специалистов морских специальностей обладания всеми необходимыми компетенциями.

При этом среди причин аварийности на флоте увеличивается роль человеческого фактора. В основе 84 % аварийных случаев лежат ошибки, связанные с недостаточной компетенцией специалистов, управляющих судном и эксплуатирующих судовые энергетические установки и системы [3, с. 227].

Постоянно снижается уровень подготовки морских специалистов, у выпускников не хватает практических навыков работы на современных судах. Такая ситуация заставляет задуматься о будущем морского образования в целом.

Высокое качество морского образования в Российской Федерации признается международными морскими организациями. Свидетельством этого является включение России в так называемый «белый список» ИМО. Таким образом, морские дипломы и квалификационные свидетельства, выдаваемые Администрациями портов

России, признаются международным морским сообществом. В настоящее время наша страна является одним из ведущих экспортёров морских специалистов. Но при этом мировой спрос на рынке «морского» образования на готовые квалифицированные кадры значительно превышает спрос на образовательные услуги специалистов морских специальностей.

Крупнейшими поставщиками кадров для морского флота являются также Китайская народная республика (далее КНР) и Южная Корея (далее Республика Корея). Одним из конкретных проявлений независимой и самостоятельной мирной внешней политики этих стран является осуществление всесторонних международных обменов и сотрудничества в области образования.

Содержание международных обменов и сотрудничества КНР и Республики Корея в области образования затрагивает многосторонние и двусторонние рамки деятельности Правительства, органов образования, неправительственных организаций. КНР принимает деятельное участие в работе ЮНЕСКО, и развернуло с ней многопрофильное взаимодействие. Оно подписало документы о развитии обменов и сотрудничества в области образования с более чем 160 странами и районами мира. Китайские органы просвещения от начальной школы до университета наладили отношения сотрудничества с органами просвещения того же уровня многих стран. Особенно следует отметить развертывание многостороннего сотрудничества университетов этих стран с зарубежными университетами и предприятиями.

Международные обмены и сотрудничество КНР и Республики Корея в области образования захватили в свое русло многостороннюю деятельность, включая контакты преподавателей, обмен студентами на учебу, совместные исследования, совместное обучение. Эти страны направляют в зарубежные страны своих преподавателей, и аналогично приглашает к себе преподавателей из некоторых стран. КНР в настоящее время больше всех стран мира посылает на учебу за границу своих студентов.

В последние несколько лет, по словам автора [9] их было направлено около 300 тысяч в 103 страны и районы, из них 110 тысяч человек, окончив учебу, вернулись на Родину. Вместе с тем Китай — одна из стран мира, принимающая сейчас на учебу довольно много иностранных студентов. За последние двадцать лет было принято более 200 тысяч человек из 152 стран.

В свою очередь, Китай активно привлекает иностранных специалистов и преподавателей в университеты и технопарки.

По словам автора [7, с. 124] в стране в 2000 году существовало свыше 120 зон развития и освоения новых технологий (технопарков); старейший и крупнейший из них находится в Пекине.

Привлечение иностранных студентов также выгодно и Республике Корея. Большое количество специалистов из зарубежных стран, подготовленных в Республике Корея, смогут распространить в своих государствах современные южнокорейские технологии.

В основном все высшие учебные заведения КНР и Республики Корея наладили разного рода взаимодействие с зарубежными органами высшего образования, в том числе совместное проведение исследовательских работ.

Судоходные компании стремятся повысить свою конкурентоспособность и снизить потери от аварийных случаев. Поэтому они стараются участвовать в подготовке кадров. Формами такого взаимодействия становятся индивидуальные контракты с курсантами, организация производственных плавательных практик для практикантов, стажировок для инструкторов и преподавателей. Некоторые крупные компании создают свои учебные центры.

КНР и Республика Корея уделяют большое внимание морскому образованию. И это видно не в декларативном виде, а на практике. Крупнейшими центрами КНР по подготовке кадров морских специальностей являются Даляньский морской университет и Шанхайский морской университет.

Даляньский морской университет (ДМУ) — является ведущим морским университетом Китая. По данным ИМО он считается одним из лучших университетов в мире в области морского образования. ДМУ стал первым университетом в КНР, который получил Сертификат качества ИСО 9001.

Даляньский морской университет сотрудничает с зарубежными вузами по всему миру. Университет установил контакты с более чем 40 известными морскими университетами, в таких странах как Российская Федерация, Соединенные Штаты Америки, Япония, Великобритания, Республика Корея, Австралия, Швеция, Египет, Вьетнам и Шри-Ланка. Академическое сотрудничество постоянно поддерживается за счет обоюдных визитов, программ студенческого и профессорско-преподавательского обмена, совместных программ и исследовательских проектов. Университет играет важную роль в международных организациях, таких как Международная морская организация (ИМО), Международная ассоциация Морских Университетов (IAMU), Ассоциация Морского Образования и Союз Институтов в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АМЕТИАР), Между-

народная Морская Ассоциация Лекторов (IMLA), Международная Судоходная Федерация (ISF) и Международная ассоциация Обществ Классификаций (IACS).

Ещё одним крупным центром морского образования является Шанхайский морской университет. На сегодняшний день Шанхайский морской университет состоит из 14 школ (институтов). В университете обучаются более двадцати тысяч студентов и аспирантов очной формы обучения. Из более 1000 штатных преподавателей, 135 профессоров и 45 процентов имеют ученую степень. В Китае Шанхайский Морской Университет был награжден как «колыбель специалистов международного судоходства».

Крупнейшим центром Республики Корея по подготовке кадров морских специальностей является Корейский морской университет. Университет расположен в г. Пусан Республики Корея. Корейский морской университет включает 4 института, 19 факультетов (40 специальностей), 3 института продолжения образования (магистратура и докторантура), курсы для руководителей высшего звена.

Основными направлениями в области международного сотрудничества морских университетов являются:

- обмен специалистами и учёными для чтения лекций;
- обмен специалистами и преподавателями для прохождения стажировки;
- обмен студентами;
- обмен публикациями, учебными пособиями, учебными планами и издание совместных публикаций;
- совместная разработка программ дистанционного обучения;
- проведение совместных исследований;
- организация совместных семинаров, конференций, симпозиумов;
- обмен научно-технической информацией.

В соответствии с требованиями Конвенции ПДНВ для получения морского диплома выпускнику «морского вуза» необходимо иметь минимальный плавательный стаж — 12 месяцев. Исходя из этого, плавательная практика является важной составляющей подготовки морских специалистов.

В Федеральных государственных образовательных стандартах для морских специальностей подробно рассматриваются профессиональные модули с указанием умений, знаний и получения практического опыта при освоении специальных дисциплин, с указанием видов компетенций, которыми должен овладеть курсант в случае успешного усвоения материала. Эти стандарты предусмат-

ривают общую тренажерную подготовку, специальную и конвенционную подготовку, предусмотренные требованиями ПДМНВ 78/95 [2, с. 200].

В июне 2010 года в Маниле (Филиппины) прошла Международная дипломатическая конференция по принятию пересмотренной Конвенции и Кодекса ПДНВ. В ходе конференции состоялась торжественная церемония подписания Меморандума о соглашении по созданию «Всемирного центра подготовки на борту судов». Учредителями этого центра явились Морской государственный университет им. адм. Г.И. Невельского (Российская Федерация), Государственная морская академия им. С.О. Макарова (Российская Федерация), Даляньский морской университет (КНР), Корейский морской университет (Республика Корея), Морской университет фонда Джона Б. Лаксона (Республика Филиппины) и Морской факультет Стамбульского политехнического университета (Республика Турция). Своими подписями документ удостоверили Генеральный секретарь ИМО Е. Митропос и руководители соответствующих делегаций.

Проблема прохождения практики на судне набирает обороты и представляет серьезную угрозу для мореплавания. Поэтому любое решение должно быть разработано при активном сотрудничестве морской индустрии с другими отраслями и организациями (Международной Морской Организацией, Международной Палатой Судоходства, Международной Организацией Труда). Маловероятно, что предложенные решения будут иметь успех без участия ключевых игроков морской индустрии.

Корейский морской университет, будучи одним из главных членов Форума азиатских морских и рыбохозяйственных университетов AMFUF (далее AMFUF), предпринял попытку разрешить следующие задачи:

- предоставление возможностей для университетов-членов Форума AMFUF организовывать практику на учебных судах Корейского морского университета;
- совместная программа проведения практики на судах (обмен курсантами), в целях получения опыта работы курсантами на различных видах судов (учебные парусные суда, теплоходы, торговые суда).

По мнению профессора Корейского морского университета Цзинсо Пак [5] предлагается новая инициатива по подготовке кадров университетами-членами AMFUF, стандартизированного учебного плана, и программы, которая бы позволила:

- объединить активную и своевременную поддержку главных судоходных компаний или фондов с развитием и финансированием морской индустрии;
- подготовить стандартизированный журнал отчета морской практики, учитывая вид судна;
- создать инструкторскую базу для прохождения практики на судне;
- снизить потребности в финансировании в процессе разработки и утверждения предложенной программы;
- расширить учебную базу для размещения всех курсантов и учебных судов с тем, чтобы гарантировать внедрение предложенной программы во всем регионе.

Такие задачи по подготовке высококвалифицированных специалистов в области морского образования можно решить только совместными усилиями стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

В июле 2013 г. в Сеуле состоялось 13-е заседание Российско-Корейской совместной комиссии по экономическому и научно-техническому сотрудничеству. Делегации двух стран, состояли из представителей министерств и ведомств.

Стороны обменялись мнениями о направлениях экономического сотрудничества в сферах торговли и инвестиций, энергетики и природных ресурсов, промышленности, малого и среднего предпринимательства, строительства и инфраструктуры, межрегионального сотрудничества, космоса, науки и техники, образования, сельского хозяйства, рыболовства и охраны окружающей среды, общественного здравоохранения и медицинского обслуживания, культуры, туризма и государственных услуг [8, с. 1].

Участие в межрегиональном сотрудничестве между нашими странами принимает 61 субъект Российской Федерации. При этом на долю Дальневосточного федерального округа приходится свыше 41,2% товарооборота России с Республикой Корея. Основные торговые партнеры Республики Кореи на востоке России — Сахалинская область, Приморский, Камчатский и Хабаровский края.

Поэтому одним из перспективных направлений сотрудничества между Российской Федерацией, КНР и Республикой Корея становится совместная подготовка специалистов морских специальностей, а региональное сотрудничество между университетами-членами AMFUF — это отличный способ для разрешения задач мировой морской индустрии.

Еще одним перспективным направлением сотрудничества между Российской Федерацией, Республикой Корея и КНР становится

судостроение и судоремонт. В настоящее время только одна южнокорейская корпорация Korea Trading & Industries Co. Ltd (далее КТИ) в среднем в год ремонтирует около 50 судов в Республике Корея и столько же в КНР. Южнокорейские судоремонтные предприятия сотрудничают с российскими рыболовными компаниями уже более 15 лет.

Поскольку возраст российских судов в последнее время вырос, судоремонт является сложным, трудоемким и опасным занятием. Поэтому молодые перспективные специалисты все чаще выбирают судостроение, уменьшается среди молодежи и количество желающих работать в море.

В результате самая большая проблема при ремонте старых российских судов кроется в отсутствии подготовленных кадров. В связи с чем, планируется вкладывать деньги в обучение специалистов в Республике Корея, КНР и России. В КНР наиболее способных молодых людей отправляют на стажировку на южнокорейские предприятия, а в России утвердят стипендию для студентов морских специальностей, внося тем самым вклад в обучение специалистов в области судоремонта.

По мнению президента корпорации Со Иль Тэ [4] компания КТИ планирует и в дальнейшем работать с российскими судоремонтными компаниями. При условии выхода на достаточные объемы сотрудничества, планируется создать комбинированную сеть по судоремонту в России, Республике Корея и КНР, осуществляющую консолидированные закупки, обладающую общей системой контроля персонала.

Такое сотрудничество позволит улучшить систему обмена знаний между российскими, корейскими и китайскими специалистами, даст возможность уменьшить стоимость продукции посредством стабильных заказов и предоставлять судовладельцам быстрый, простой, дешевый и эффективный сервис в сфере судоремонта в любой из этих стран.

Международные контакты «морских» вузов достаточно разнообразны. По мнению автора [6] учебная миграция направлена на решение проблем как государственного, так и вузовского уровней. На государственном уровне это решение демографических, геополитических и экономических задач.

В результате вышеизложенного можно сделать вывод, что при проведении правильной образовательной политики в области морского образования России и международного сотрудничества

страны Азиатско-Тихоокеанского региона смогут стать поставщиками кадров морских специальностей для Мирового морского флота.

Список литературы:

1. Агеев В.А. Подготовка специалистов морских специальностей при международном сотрудничестве стран Азиатско-Тихоокеанского региона на примере Китайской народной республики. Наука, образование, инновации: пути развития. Материалы Четвертой всероссийской научно-практической конференции (23—25 апреля 2013 г.) Часть I Петропавловск-Камчатский, Изд-во: КамчатГТУ, 2013. — 243 с.
2. Агеев В.А. Компетентностный подход при подготовке специалистов морских специальностей во время проведения производственной практики в соответствии с требованиями Федеральных государственных образовательных стандартов в условиях социального партнерства Камчатского государственного технического университета и работодателей. Наука, образование, инновации: пути развития. Материалы Четвертой всероссийской научно-практической конференции (23—25 апреля 2013 г.) Часть I Петропавловск-Камчатский, Изд-во: КамчатГТУ, 2013. — 243 с.
3. Агеев В.А., Кириенко Н.К. Подготовка специалистов морских специальностей в области обеспечения безопасности мореплавания при реализации компетентностного подхода. Материалы Юбилейной международной научно-практической конференции «Белые ночи», посвященные 20-летию основания Международной академии наук экологии и безопасности жизнедеятельности (Санкт-Петербург, 3—5 июня 2013 года.) Часть I СПб., Изд-во: МАНЭБ, 2013. — 301 с.
4. Лим А. Российскому судоремонту нужно подтянуть инфраструктуру. Интервью президента корпорации Korea Trading & Industries Co. Ltd. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.fishnews.ru/interviews/183> (дата обращения 29.10.2013).
5. Пак Цзинсо Региональное сотрудничество участников Форума азиатских морских и рыбохозяйственных университетов в сфере морского образования и подготовки кадров. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.msun.ru> (дата обращения 10.09.2013).
6. Попова Е.С. Основные аспекты формирования маркетинговой политики «морских вузов» по продвижению образовательных услуг на международном рынке. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2009/0387/analit04.php> (дата обращения 10.09.2013).
7. Попова Л.А. Современная система образования в Китае. Актуальные проблемы и перспективы развития экономического сотрудничества между странами Азиатско-тихоокеанского региона. Сборник материалов III Международной научно-практической конференции 28—29 марта 2012 г. Петропавловск-Камчатский, Изд-во: ДВФ ВВАТ, 2012. — 183 с.

8. Протокол тринадцатого заседания Российско-Корейской совместной комиссии по экономическому и научно-техническому сотрудничеству. Сеул, 09.07.2013 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: http://minvostokrazvitia.ru/upload/iblock/Зас/Корея_2013_ru (дата обращения 29.10.2013).
9. Чинкирова Э.С. Система образования КНР. [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: [http:// education.Imextrade.ru/education/the-educational-system-of-china/history-review/up](http://education.Imextrade.ru/education/the-educational-system-of-china/history-review/up) (дата обращения 15.10.2013).

ПОНЯТИЕ И ВИДЫ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В УПРАВЛЕНИИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Бабыкина Лариса Ивановна

старший преподаватель

Светлоградского филиала ННОУ ВПО ИДНК,

г. Светлоград

E-mail: Larochka2564@mail.ru

CONCEPT AND TYPES OF BUSINESS PROCESSES IN THE MANAGEMENT HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

Babykina Larisa Ivanovna

senior lecturer

Svetlograd branch Institute of friendship of peoples of the Caucasus,

Svetlograd

АННОТАЦИЯ

Целью настоящей статьи является раскрытие сущности бизнес-процесса и его роль в управлении предприятием. В статье проанализированы определения бизнес-процессов разных ученых и приведена их классификация. Автором рассмотрены особенности бизнес-процессов на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства и делается вывод о необходимости разработки системы контроля на всех этапах управления бизнес-процессами с целью регулирования размера оплаты за жилищно-коммунальные услуги.

ABSTRACT

The purpose of this article is to disclose the essence of the business process and its role in managing the enterprise. The article analyzes the definition of business processes of different scientists and their classification is given. The author considers the peculiarities of business processes at the enterprises of housing and communal services and the conclusion about necessity of development of the control system at all stages of business process management with a view to the regulation of the size of payment for housing and utility services.

Ключевые слова: управление, бизнес-процесс, жилищно-коммунальное хозяйство, доход, модели бизнес-процесса, контроль.

Keywords: management, business process, housing, income, to model a business process, control.

Появление новых систем управления в современных рыночных условиях на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства (далее — ЖКХ) предъявляет повышенные требования к управлению эффективностью развития бизнес-процессов. Правильный выбор метода управления бизнес-процессом позволит предприятию быть конкурентоспособным на рынке жилищно-коммунальных услуг.

Исследование эффективности организации процессов на предприятиях ЖКХ следует вести через категорию бизнес-процесса. Однако надо отметить, что нет устоявшегося определения бизнес-процесса. Встречающаяся в литературе терминология, чаще объясняется заимствованием с английского языка. Бизнес-процессы включают в себя широкий спектр различных по своей природе процессов.

В настоящее время существует множество определений понятия «бизнес-процесс». Все они описывают бизнес процесс с различных точек зрения. Термин «бизнес-процесс» состоит из двух понятий: бизнес и процесс. Андерсен Бьёрн дает следующее определение элементу процесс: «... некоторая логическая последовательность, связанных действий, которые преобразуют вход в результаты или выход» [1, с. 74]. Добавим к определению процесс определение бизнес, чтобы найти отличие бизнес-процесса от других процессов, идущих на предприятии. Понятие «бизнес-процесс» можно определить по-разному. Но используя определение Эриксона можно сказать следующее: «Бизнес-процесс — это: цепь логически связанных, повторяющихся действий, в результате которых используются ресурсы предприятия для переработки объекта (физически и виртуально)

с целью достижения определенных результатов или продукции для удовлетворения внутренних и внешних потребителей» [6, с. 24].

Таким образом, очевидно, что любой процесс представляет собой упорядоченную последовательность выполнения каких-либо действий, функций, операций по преобразованию «входа» (данные, материалы и др.) в «выход» (продукт, услуга и др.). Однако отличительной особенностью бизнес-процесса от простого процесса является его бизнес-направленность, то есть он отражает какую-либо хозяйственную деятельность (результатом которой обычно является получение прибыли).

Другим из подходов к определению бизнес-процессов в организации является метод цепочки ценностей, предложенный М. Портером и В. Миллером: «Сущность, определяемая через точки входа и выхода, интерфейсы и организационные устройства, частично включающие устройства потребителя услуг (товаров в которых происходит наращивание стоимости производимой услуги/товара)» [7, с. 77].

Опираясь на взгляды ученых, можно уточнить понятие бизнес-процесс. Бизнес-процесс есть системный замкнутый процесс (как считают И.И. Мазур, В.Д. Шапиро) [3, с. 35], представляющий собой поток работы (по определению М. Робсона, Ф. Уллаха) [4, с. 122]. Этот процесс имеет начало («вход»), определенное количество стадий деятельности и результат работы, получаемый «на выходе» (как считают М. Хаммер, Дж. Чампи и др.) [5, с. 66]. Вместе с тем в дополнение к точкам зрения О.Д. Евсеева [2, с. 18] И.И. Мазура, В.Д. Шапиро, М. Робсона, Ф. Уллаха можно считать, что не всякий процесс можно назвать бизнес-процессом, даже если этот процесс приводит к созданию продукта, представляющего ценность для потребителя (как считают М. Хаммер, Дж. Чампи). Поэтому производственную деятельность предприятия, целью которой будет реализация произведенного продукта, следует считать бизнес-процессом, если в результате продажи произведенной продукции предприятие получит прибыль, так как целью создания любого коммерческого предприятия является получение прибыли. Следовательно, можно предположить, что бизнес-процесс представляет собой совокупность видов деятельности предприятия, результатом которых будет получение прибыли.

Однако ориентирование в бизнесе только на получение прибыли может привести в конечном итоге к потере возможностей предприятия конкурировать с другими товаропроизводителями. Снижение конкурентоспособности предприятия будет являться результатом отсутствия совершенствования технологии производства продукции,

и недостаточного обновления ассортимента продукции, которое может привести к неполному удовлетворению предпочтений потребителей. Отсутствие расширения производства не позволит предприятию наращивать прибыль, даже при стабильном спросе на данную продукцию (услугу).

В целях стабильного функционирования предприятий в современных условиях важно выбрать единую систему и механизм управления бизнес-процессами на всех этапах жизненного цикла предприятия. Поэтому бизнес-процесс должен отвечать современным требованиям рыночной экономики, вследствие чего предприятию гарантирован стабильный доход и дальнейшее развитие предприятия.

Современное предприятие представляет сложную систему эффективного управления, которая требует разнообразия применяемых методов, направленных в первую очередь на достижение конкретных целей и задач с наименьшими затратами.

В качестве базовых элементов, влияющих на успешность предприятия, можно представить множество бизнес-процессов. В настоящее время можно выделить три основных вида бизнес-процессов, которые обеспечивают производственную деятельность предприятия (рис. 1).



Рисунок 1. Виды бизнес-процессов и их функции

Формирование бизнес-процесса необходимо начинать с изучения спроса потребителя, что будет являться его началом, а заканчиваться бизнес-процесс должен удовлетворением спроса потребителя.

При составлении модели бизнес-процесса на предприятиях ЖКХ необходимо обозначить и разделить функции между собственником многоквартирного дома, управляющей организацией, подрядными организациями и органами, осуществляющими контроль за содер-

жанием жилищного фонда и целевым использованием денежных средств потребителями жилищно-коммунальных услуг.

К основным функциям предприятий жилищно-коммунального хозяйства относятся следующие функции:

- содержание и текущий ремонт мест общего пользования в многоквартирном доме;
- содержание инженерного оборудования;
- содержание придомовой территории;
- осуществление капитального ремонта мест общего пользования в многоквартирном доме.

Предприятия жилищно-коммунального хозяйства управляют жилищным фондом по договорам управления многоквартирным домом с собственниками, проживающими в этом доме. А доходы таких предприятий формируются из следующих источников:

- выручка от оказанных жилищно-коммунальных услуг за исключением обязательных налоговых платежей;
- выручка от оказанных дополнительных услуг;
- денежные гранты от участия целевых государственных программах по ремонту жилищного фонда;
- доходы от управления жилищного фонда, находящегося в государственной и муниципальной собственности.

А вот функции собственника многоквартирного дома до настоящего времени достаточно четко не определены (за исключением контроля за ходом выполнения ремонтных работ). Что касается контроля, который по существу осуществляется только со стороны собственника, необходима четкая система, которая осуществляла бы совокупный (эффективный) контроль от планирования работ, их выполнения и целевое использование денежных средств собственника.

Особенностью отношений собственника многоквартирного дома и предприятия ЖКХ является их договорные отношения, которые не регламентируются ни одним нормативно-правовым актом. Преимущество владельцев жилого фонда это право на конкурсный отбор организаций-подрядчиков любой формы собственности.

Еще одну проблему необходимо решить в ходе управления жилым фондом это размер договорной стоимости, так как не всегда конкурсный отбор решает проблему соответствия цены и качества услуги. Однако предприятия ЖКХ должны получать стабильный финансовый результат, который бы позволил предприятию быть финансово устойчивым и платежеспособным. При этом важно определить размер прибыли, который позволит предприятию

стабильно развиваться, но и собственникам многоквартирных домов способным оплачивать услуги. Поэтому необходимо регулирование в системе ценообразования жилищных услуг, как это утверждается тарифной комиссией по коммунальным услугам.

Таким образом, бизнес-процесс на предприятиях ЖКХ — это определенная внутренняя система действий, направленная на достижение целей компании, а конечной целью в бизнес-процессах предприятий ЖКХ является получение дохода в совокупной системе за результаты основных видов деятельности и удовлетворение потребностей собственников многоквартирного дома.

Список литературы:

1. Андерсен Бьёрн Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования. /Пер. с англ. С.В. Ариничева/ Науч. ред. Ю.П. Адлер М.: РИА «Стандарты и качество», 2003, — 272 с. илл. — (Серия «Практический менеджмент»).
2. Евсеев О.Д. Динамическое моделирование и реинжиниринг бизнес-процессов // Рынок ценных бумаг. — 1998. — № 2 — 18—22 с.
3. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний: Учеб. пособие. М.: ЗАО «Изд-во Экономика», 2001. — 560 с.
4. Робсон М., Уллах М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / Под. ред. Н.Д. Эриашвили. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. — 196 с.
5. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпораций: манифест революции в бизнесе. СПб.: Изд-во С-Петер. ун-та, 1977. — 160 с.
6. Ericsson Quality Institute. Business Process Management. Ericsson, Gothenburg Sweden, 1993. — 170 с.
7. Porter M., Millar V. How Information Gives You Competitive Advantage // Harvard Business Review, 1985, May. — 145 с.

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ ПОСЕВНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В УСЛОВИЯХ ИНТЕНСИВНОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ

Данкевич Виталий Евгеньевич

канд. экон. наук,

Житомирский национальный агроэкологический университет,

г. Житомир, Украина

E-mail: dankevych-v@rambler.ru

OPTIMIZATION OF THE STRUCTURE OF SOWN AREAS UNDER INTENSIVE LAND USE

Dankevych Vitalii

PhD, Zhytomyr National Agroecological University,

Zhitomir, Ukraine

АННОТАЦИЯ

Изучены и проанализированы современные тенденции изменения структуры производства в предприятиях Житомирской области. На примере сельскохозяйственных предприятий рассмотрены особенности трансформации структуры посевных площадей в рыночных условиях хозяйствования. Охарактеризованы общие подходы к оптимизации производственной структуры сельскохозяйственных предприятий и приведены критерии оптимальности в современных условиях хозяйствования. Определены направления долгосрочного использования агроэкосистем и рост их доходности на основе применения методов математического моделирования. Разработана экономико-математическая модель оптимизации производственной структуры для типичных сельскохозяйственных предприятий.

ABSTRACT

The paper studied and analyzed current trends in the structure of agricultural production in the Zhitomir region. For example farms us the peculiarities of transformation of crop pattern in market conditions. We described the general approach to optimizing industrial structure farms and are optimality criteria in the contemporary economy. Outlined areas of long-term use of agro-ecosystems and increase their profitability through the application of methods of economic-mathematical modeling. In this

paper we developed a mathematical model of economic and industrial structure optimization model for exemplary farms.

Ключевые слова: структура посевных площадей, трансформация, оптимизация, экономико-математическая модель, рыночные условия.

Keywords: structure of sown areas, transformation, optimization, economic-mathematical model, market conditions.

Постановка проблемы. В условиях рыночной экономики главной целью сельскохозяйственных предприятий является повышение эффективности производства, которое заключается в увеличении объемов производства продукции при минимальных затратах и максимальной прибыли. С целью достижения такого результата современным товаропроизводителям необходимо осуществить ряд организационных изменений в процессах хозяйствования. Важным аспектом в этом отношении является оптимизация площади сельскохозяйственных угодий предприятия.

Оптимизация структуры посевных площадей особенно актуальна в настоящее время, когда конъюнктура рынка требует выращивания тех культур, которые дают ощутимую прибыль (зерновые, рапс, соя). Однако при несоблюдении агротехнических требований, они не обеспечивают воспроизводство плодородия почвы, а в отдельных случаях, ее снижают. Культуры, которые повышают плодородие, выведены из севооборота, из-за уменьшения поголовья скота. Поэтому при разработке структуры посевных площадей нужно смотреть в будущее, учитывая не быструю прибыль, а работать на долгосрочную перспективу, внедрять научно-обоснованное ведение хозяйственной деятельности.

Результаты исследований. Анализируя структуру посевных площадей основных производителей сельскохозяйственной продукции в Украине за последние 20 лет, следует отметить, что существенно увеличились площади под зерновыми, в основном за счет пшеницы и кукурузы на зерно, при этом значительно уменьшились посевные площади под традиционными культурами, такими, как лен-долгунец, картофель, зернобобовые и сахарная свекла. В результате сокращения поголовья КРС, уменьшились площади под зернобобовыми культурами. Указанные тенденции и несоблюдение севооборотов негативно влияют на фитосанитарное состояние почвы и ее плодородие [2].

Важной предпосылкой интенсификации производства конкурентоспособной продукции в сельском хозяйстве и обеспечения воспроизводства плодородия почвы является соблюдение оптимальных соотношений культур и периода их чередования. Севообороты всегда были и остаются важным фактором повышения эффективности и обеспечения стабильности земледелия, восстановления и сохранения плодородия почвы, баланса гумуса и питательных веществ [3].

Проведенный анализ результатов деятельности сельскохозяйственных предприятий Житомирской области свидетельствуют, что для хозяйств с различным производственным направлением необходима соответствующая структура сочетания культур в севообороте, что удовлетворяет внутренние потребности и формирует товарную продукцию (табл. 1). При оптимальном соотношении культур хозяйства смогут получать более высокие экономические показатели деятельности и улучшать фитосанитарное состояние в агроэкосистемах.

В структуре севооборотов Лесостепи обязательным является введение многолетних трав и заправки побочной продукции и сидеральных культур с целью увеличения поступления органического вещества в почву. Для хозяйств с развитым животноводством, в зависимости от специализации и финансовых возможностей, предлагается вводить в структуру посевов различные пропашные и кормовые культуры. При определении структуры севооборотов зоны Полесья необходимо учитывать свойства почвенного покрова и наличие животноводства в хозяйствах. При отсутствии последнего, нужно так планировать севооборот, чтобы многообразием культурных группировок обеспечить повышение плодородия почвы.

Таблица 1.

**Оптимальные соотношения культур
в севооборотах сельскохозяйственных предприятий
Житомирской области различной специализации, %**

Культуры	Специализация хозяйств		
	производство молока	откорм КРС	производство свинины
зерновые	45—46	47—49	54—55
технические	8—11	9—11	8—10
картофель и овощи	7—10	8—10	7—9
кормовые	36—41	34—38	26—31
кукуруза, люпин на силос и зеленый корм	12—14	10—12	4—6
кормовые корнеплоды	4—6	2—4	2—4
многолетние травы	18—21	20—22	14—15
однолетние травы	4—6	5—8	5—7
однолетние культуры на корм	10—12	12—14	10—12

Источник: собственные исследования

С целью достижения системного эффекта от поставленных задач по оптимизации производственной структуры сельскохозяйственных предприятий нами предложены следующие критерии: экономический — максимизация уровня рентабельности (1), экологический — минимизация выноса гумуса из почвы (2) [5]. Общая постановка оптимизационной задачи сводится к максимизации уровня рентабельности при наличии системы ограничений:

$$F = \frac{\sum_{j=1}^n c_j x_j - \sum_{j=1}^n x_j q_j}{\sum_{j=1}^n x_j q_j} \rightarrow \max, \quad (1)$$

где: C_j — цена реализации продукции j -го вида, грн/ц;

x_j — объем производства продукции j -го вида, ц;

Q_j — расходы для осуществления производства продукции j -го вида, грн/ц;

n — совокупность переменных, выражающих количество продукции j -го вида, которая производится и реализуется сельскохозяйственным предприятием.

Максимум уровня рентабельности является важнейшим качественным критерием эффективности осуществления структурных преобразований на предприятии. Только при обеспечении определенного значения данного показателя можно осуществлять оптимизацию по экологическим и социальным критериям.

$$F = \sum_{j=1}^n k_j x_j \rightarrow \min, \quad (2)$$

где: k_j — коэффициент выноса гумуса 1 ц продукции j -й культуры.

При оптимизации по экологическим критериям предусмотрено соблюдение научно обоснованных норм ведения хозяйства в отдельных природно-климатических зонах. Предусматривается сохранение плодородия почвы на уровне не ниже предыдущего.

Целевая функция экономико-математической модели оптимизации посевных площадей для получения максимальной прибыли при соблюдении агротехнических требований выращивания сельскохозяйственных культур, сохранения (восстановления) экологического баланса региона и обеспечения продовольственной безопасности имеет следующий вид:

$$F = \sum_{j=1}^n c_j x_j \rightarrow \max,$$

при условиях

1. Ограничения по производственным ресурсам

$$2. \quad \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq b_i + z_i ;$$

$$3. \quad \text{Ограничения по потребностям} \quad \sum_{j=1}^n q_{ij} x_j \geq r_i ;$$

$$4. \quad \text{Ограничения по агротехническим требованиям производства} \\ x_{j1} \leq x_j \leq x_{j2} ;$$

$$5. \quad \text{Ограничения соотношения культур} \quad x_j = k_j s ;$$

где: C_j — прибыль, полученная с 1 га посева j -й культуры, грн;

x_j — площадь посева j -й культуры, га;

x_{j1}, x_{j2} — минимальная и максимальная площадь посева j -й культуры;

a_{ij} — затраты ресурса i -го вида на 1 га j -й культуры;

b_i — наличие производственных ресурсов i -го вида;

z_i — дополнительно привлеченные ресурсы i -го вида;

q_{ij} — урожайность j -й культуры, ц/га;

r_i — гарантированный объем производства j -й культуры, ц/га;

s — общая площадь, га.

Экономико-математическая модель позволяет определить рациональное сочетание культур при получении максимальных прибылей от реализации продукции, при этом учитываются научно-обоснованные нормы ведения хозяйственной деятельности [6].

Учитывая сложность технологий выращивания сельскохозяйственных культур — севооборот, возникает необходимость исследования связей между отдельными подотраслями растениеводства и животноводства, по обеспечению внедрения и соблюдения научно обоснованного чередования культур и обеспечения кормовой базы [4]. Важным при моделировании является учет наличия необходимой техники, условий для хранения и перерабатывающих мощностей [1]. Только при комплексном исследовании можно получить адекватные результаты, всесторонне характеризующие исследуемую систему.

Выводы. Учитывая современные тенденции ведения хозяйственной деятельности, многоотраслевым товаропроизводителям рекомендуются долгосрочные семи-десятипольные севообороты. Их структура должна учитывать свойства почвенного покрова и наличие животноводства в хозяйствах. Обязательным является введение многолетних трав, запашки побочной продукции и сидеральных культур с целью увеличения поступления органического вещества в почву. Замена одной культуры другой, в рамках агроэкологической группы земель, не является нарушением севооборота, ведь в рыночных условиях последние должны быть динамичными, где одну культуру, которая потеряла конкурентоспособность, можно заменить той, спрос на которую растет. С помощью математических моделей для каждого предприятия следует разрабатывать возможные варианты соотношения культур и внедрения систем земледелия с учетом всех требований, и выбирать наиболее оптимальное решение.

Список литературы:

1. Витлинский В.В. Анализ, моделирование и управление экономической риском / В.В. Витлинский, П.И. Верченко. М.: Финансы, 2000. — 292 с.
2. Вишневская А.М. Ресурсный потенциал аграрного сектора экономики Украины: социально-экономические и экологические аспекты: [монография] / Н. Вишневская. Николаев, 2011. — 487 с.
3. Лазарева А.В. Методические аспекты формирования эколого-экономического механизма управления землепользованием / В. Лазарева // Экономика АПК. — 2006. — № 12. — С. 62—65.
4. Лычкин Н.Н. Имитационное моделирование экономических процессов / М. Лычкин М: Академия АйТи, 2005 — 160 с.
5. Ходаковская О.В. Экологизация сельскохозяйственных земель: современное измерение и перспективы развития / В. Ходаковская // Экономика АПК. — 2011. — № 10. — С. 23—29.
6. Чабан А.В. Моделирование как метод прогнозирования в сельском хозяйстве / Г.В. Чабан // Сб. наук. пр. Черкасского гос. техн. ун. — Ср.: Экономические науки. — 2003. — Вып. 11. — С. 284—289.
7. Яровая В.В. Социальная ответственность в решении проблем современного землепользования / В. Яровая // Экономика АПК. — 2013. — № 1. — С. 83—89.
8. Grimsey D. Public Private Partnerships: The Worldwide Revolution in Infrastructure Provision and Project Finance Edward Elgar Pub, 2007. — 268 p.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОЦЕССА РЕГИОНАЛИЗАЦИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Калякина Инесса Македоновна

*канд. экон. наук, доцент Южного Федерального Университета,
г. Таганрог*

E-mail: inessakalyakina@yandex.ru

Ткаченко Юлия Григорьевна

*канд. экон. наук, доцент Южного Федерального Университета,
г. Таганрог*

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS OF THE REGIONALIZATION PROCESS IN ECONOMIC SCIENCE

Kalyakina Inessa Makedonovna

*candidate of economic sciences, associate professor
of Southern Federal University,
Taganrog*

Julia G. Tkachenko

*candidate of economic sciences, associate professor
of Southern Federal University,
Taganrog*

АННОТИЦИЯ

В данной статье приведены основные понятия регионализации, районирования. Рассмотрена регионализация в многосоставном обществе, также основы методологии регионализации. А так же матрица стратегических альтернатив развития регионов с точки зрения их конкурентного позиционирования.

ABSTRACT

This article presents the basic concepts of regionalization, regionalization. We consider the regionalization of multipartite society, as the foundations of a methodology of regionalization. As well as the matrix

of strategic alternatives for the development of regions in terms of their competitive positioning.

Ключевые слова: регионы, регионализация, социально-экономические исследования, управление.

Keywords: regions; regionalization; socio-economic research; management.

На протяжении последних лет современные процессы в России формируются в контексте двух тенденций: регионализации и глобализации.

Регионалистика как отрасль политической науки в России появилась в 1991 году, тогда когда возник толчок для развития в русле глобальных тенденций. В течение последних лет большинство российских регионов активно участвовало в развитии международных связей. Путем заключения соглашений и договоров с иностранными субъектами международных отношений. Согласно конституции, большинство полномочий в области международных отношений оставлено в компетенции федерального центра.

При изучении основ территории государства и его составных частей в политической регионалистике используется структурный подход. Структурный подход означает, что во внимании находятся неоднородность и иерархическое строение государственной территории [2].

Построение структуры государственного пространства называется регионализацией. Регионализация может рассматриваться в двух аспектах. В первом случае — это процесс структурирования государственного пространства. Во втором — результат процесса в виде горизонтальной структуры и определенной иерархии.

Как известно, регионализацией считается процесс перераспределения властных компетенций, передачи функций от национального на региональный уровень.

Для того чтобы изучать феномен субнациональной регионализации необходимо рассмотреть понятие «гетерогенная страна».

Согласно А. Лейпхарту общество можно разделить на сегменты. В многосоставном обществе возможны различных типы сегментов, такие как конфессиональные, классовые и другие. Они необходимы, так как создают единство общества в его многосоставном качестве. Территориальные сегменты являются одной из разновидностей сегментов. Другими словами они представляют собой аналог районов,

если использовать вместо формально-правового «исследовательский» подход.

Еще У. Ливингстоном была создана концепция, в которой ключевым было понятие «федеративного общества». Данная концепция перекликается с теорией федерализма. Однако использовать ее в политической регионалистике необходимо с определенными оговорками. Поскольку федеративные отношения могут рассматриваться с акцентом на принцип интеграции сегментов, которые в свою очередь могут быть не территориальными, а иными.

Большое значение для политической регионалистики составляет концепция многослойного общества. В многосоставном обществе должны быть территориальные сегменты. В своей территориальной проекции многосоставное общество, как правило, представляет собой сотовую сегментированную структуру.

В процессы регионализации вовлечены все политические объекты и явления [2].

Процесс регионализации считается управляемым, если государство создает или реформирует свое административное деление. Если территориальные сегменты складываются сами, то регионализация считается спонтанной.

Также регионализацию разделяют на активную и пассивную. Пассивная связана с государственным управлением, когда территория государства является простым объектом, подчиняющимся управленческим решениям. Активная регионализации это когда со стороны регионов происходит региональная эмансипация.

Когда происходит борьба за расширение региональной экономики и существуют политические силы регионального уровня, то считается, что развит регионализм.

Регионализм универсален, нейтрален по отношению к проблеме единства и интеграции страны. Составными компонентами регионализма являются: региональное самосознание, региональная идентичность; их воплощение в общественно-политические феномены; его результаты в виде регионализации.

В соответствии с требованиями выдвигаемыми регионами различают виды регионализма, такие как:

- культурный регионализм;
- экономический регионализм;
- политический регионализм.

Все виды регионализма связаны между собой и могут трансформироваться один в другой.

Как известно регионализация — это процесс перераспределения полномочий между центром и регионами и учет интересов и нужд регионов в политике, управлении, планировании. Регионализация и регионализм не одно и то же, так как регионализм предполагает существование стратегии, направленное на перераспределение, а регионализация описывает и анализирует реальный процесс перераспределения.

Преимуществами регионализации являются расширение возможностей для регионального эксперимента; объем полномочий регионов позволяющий дистанцироваться от центра; политический регионализм [2].

Одной из сложностей регионализации является районирование, т. е. выделение районов по одному или нескольким признакам. Территориальная целостность является характеристикой района. В общем случае районы можно разделить на два типа: гомогенные (формальные) и узловые (функциональные).

Формальные выделяются на основе качественных характеристик и районообразующим признакам. Формальные же выделяются на основе системы внутренних связей.

Районирование может быть индивидуальным (каждый район уникален) и типологическим (разделение территории на районы разного типа).

Так как в последнее время в экономике существует тенденция к усилению взаимодействия механизмов рыночного саморегулирования и государственного регулирования, то необходимо проводить анализ сущности и влияния государства на динамику общественного воспроизводства. Федеральные и региональные органы власти выполняют две функции:

1. оперативно-тактическое регулирование;
2. стратегическое регулирование.

В стратегическом регулировании необходимо самостоятельно определять на уровне региона основные направления социально-экономического развития. Так же необходимо вовлечение местного общества. Региональное стратегическое регулирование социально-экономических процессов получает большее развитие в субъектах федерации в последнее время. В различных регионах специфика объективных и субъективных факторов отличается из-за условий самих регионов.

Для детального исследования направлений социально-экономического развития региона необходимо разработать аналоговую модель. Для определения стратегической позиции региона можно

использовать количественные и качественные показатели. К количественным относятся: ВРП на душу населения, индекс развития человеческого потенциала. А к качественным: «бренд» региона, решение регионом задачи национального или международного значения, наличие соседних регионов-лидеров или регионов-аутсайдеров, наличие производств соответствующих критическим технологиям.

Совокупность стратегических конкурентных позиций региона составляет матрицу стратегических направлений.

	Высокие конкурентные преимущества	Средние конкурентные преимущества	Низкие конкурентные преимущества
Перспективный рынок	1	2	3
Стабильный рынок	4	5	6
Стагнирующий рынок	7	8	9

Рисунок 1. Матрица альтернативных стратегий регионализации и регионализма

Каждая область матрицы описывает возможную стратегическую альтернативу развития региона.

В матрице выделяются девять областей.

Область 1. «Активный регионализм» — в данной области высокая степень привлекательности рынка и значительные преимущества хозяйствующих субъектов региона. Регион является лидером. Стратегия на самоидентификацию региона и усиление его позиции относительно государства.

Область 2,4. «Умеренный регионализм» — она характеризуется высокой или средней степенью привлекательности рынка. Здесь регион не занимает лидирующих позиций, хотя и находится рядом с лидером. Стратегической задачей будет получение максимальных выгод путём активной поддержки со стороны государства. А также развивать наиболее привлекательные рыночные сегменты

Область 6,8. «Активная регионализация» — характеризуется средней или низкой привлекательностью рынка и низким или средним уровнем конкурентных преимуществ. Регион не является лидером, но представляет серьезную угрозу для других. Рекомендуются объездиться с менее развитыми регионами, что в результате может дать выход на дополнительные рынки сбыта.

Область 9. «Пассивная регионализация» — для нее характерна низкая привлекательность рынка и слабые конкурентные преимущества. Рекомендуется объединение с более развитым регионом, для обеспечения притока инвестиций.

Области 3, 5, 7 считаются проблемными. Они трудно интерпретируются, и попадая в эту область необходимо исходить из конкретной социально-экономической ситуации в регионе.

Выбор направлений, становится актуальным на основе осуществления стратегического позиционирования страны, региона.

Список литературы:

1. Калякина И.М., Ткаченко Ю.Г. Роль регионального маркетинга в формировании имиджа региона.//Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика: сборник материалов IX Международной научно-практической конференции. Новосибирск: Изд. «ЦРНС», 2013. — С. 46—51.
2. Калякина И.М., Номерчук А.Я. Управление социально-экономической системой. Материалы VIII международной научно-практической конференции «Естественные и математические науки в современном мире». Новосибирск: Изд. «СибАК», 2013. — С. 35—39.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ВЫСТАВОЧНЫХ УСЛУГ

Удалых Станислав Кузьмич

*канд. экон. наук, доцент
Евразийского лингвистического института в г. Иркутске — филиала
Московского государственного лингвистического университета,
г. Иркутск
E-mail: ysk.irk@yandex.ru*

DEVELOPMENT PROBLEMS OF MARKET OF EXHIBITION SERVICES

Stanislav Udalykh

*candidate of economic sciences, associate professor of Eurasian Linguistic
Institute — branch of Moscow State Linguistic University,
Irkutsk*

АННОТАЦИЯ

Понятие, состав и показатели рынка. Выставочный рынок в мире и России. Меры по развитию рынка выставочных услуг в России, в т. ч. в Иркутской области.

ABSTRACT

Notion of market, its contents and indicators. Exhibition market in the world and in Russia. Measures to promote market of exhibition services in Russia, including the Irkutsk Region.

Ключевые слова: рынок выставочных услуг; выставочно-ярмарочная деятельность; выставочный центр; экономика; Иркутская область.

Keywords: market of exhibition services; exhibition and trade fair activities; exhibition center; economy; the Irkutsk Region.

Рынок выставочных услуг относится к числу существенных факторов развития всех отраслей экономики и социальной сферы. Основа такого рынка — организация выставок-ярмарок. Роль рынка выставочных услуг и самой выставочной индустрии в экономике очень велика. Выставочный рынок динамично развивается и является мощным механизмом увеличения спроса на продукцию.

Рынок выставочных услуг состоит их 2-х компонентов: непосредственно первичный рынок и вторичный рынок, т. е. инфраструктура первичного рынка. Первичный выставочный рынок включает такие три элемента: **выставочную организацию** (выставочный центр — ВЦ, устраивающий выставку-ярмарку); **экспонентов** (фирмы и индивидуальные предприниматели, выставляющие продукцию); **посетителей и покупателей** (специалисты и представители фирм, население). В отдельных случаях может быть и четвертый элемент рынка — **выставочный оператор** (выставочная фирма), организующий выставки на арендованных у ВЦ или других фирм выставочных площадях.

Вторичный выставочный рынок состоит из организаций, предоставляющих каждому элементу первичного рынка (т. е. ВЦ, экспонентам, посетителям) различные сопроводительные услуги: рекламные, издательские, типографские, дизайнерские, транспортные, туристские, гостиничные, медицинские, коммуникационные, информационные, бытовые услуги, услуги питания и др. Таким образом, в полном объеме рынок выставочных услуг представляет из себя целый комплекс услуг организаций, конечной целью которого является эффективная организация выставок-ярмарок.

Уровень развития рынка продукции оценивается системой показателей, которая для выставочного рынка может быть представлена, как минимум, следующими показателями. Основным обобщающим показателем является **объем реализации выставочных услуг**. Другие важные показатели рынка этих услуг: количество ВЦ или выставочных операторов; выставочная площадь; число и тематика выставок-ярмарок; количество участников-экспонентов и посетителей; стоимость фондов и численность работников ВЦ; объем инвестиций в организацию выставки-ярмарки и пр.

Изложенная система показателей оценки выставочного рынка носит теоретический характер. Практически же эту систему невозможно пока применить в связи с существующей в ряде стран, в т. ч. в России организацией статистического дела, не учитывающего ряд показателей. В частности, не учитывается главный показатель — объем реализации выставочных услуг. Поэтому в целом по мировой выставочной индустрии точного значения объема реализованных услуг не существует; это же относится к выставочному рынку России, где используется оценочная, т. е. не точная цифра объема этих услуг.

Сводные показатели по мировому выставочному рынку содержат лишь количество ВЦ и выставочную площадь — эти показатели разработаны Всемирной ассоциацией выставочной индустрии —

UFI [1]. По рынку выставочных услуг России некоторые сводные показатели (число выставок-ярмарок, их тематика, количество выставочных фирм, выставочная площадь, число участников и посетителей; оценочный объем услуг и др.) приводятся лишь по выставочным компаниям, входящим в Российский союз выставок и ярмарок (РСВЯ) [3].

Основой современного рынка выставочных услуг является профессиональный выставочный бизнес, который стал крупным сегментом мирового рынка и приобрел свойства ведущей отрасли экономики ряда государств. В настоящее время сформировался полноценный мировой выставочный рынок, тесно связанный с различными отраслями экономики, имеющий собственную инфраструктуру и материально-техническую базу, широкую сеть участников из большинства стран планеты [2, с. 4].

По данным UFI, в настоящее время на рынке выставочных услуг мира действует 1062 крупных ВЦ (с минимальной закрытой выставочной площадью 5000 кв.м.). Их общая закрытая выставочная площадь достигла огромной цифры — 27,6 млн. кв. м. Страны Европы, Северной Америки и Азии демонстрируют наибольшее количество ВЦ, имея, соответственно, 44 % (465 центра), 34 % (359 центров) и 12 % (127 центров) от общего количества ВЦ. Эти же материки располагают выставочными площадями, соответственно, 52 % (14,3 млн. кв. м.), 26 % (7,1 млн. кв. м.) и 14 % (3,9 млн. кв. м.) от общей мировой закрытой выставочной площади.

В мире 47 огромных и уникальных ВЦ имеют закрытую выставочную площадь 100 тыс. кв. м. и более, из них 35 центров находится в Европе. Часть государств мира деловым выставочным сообществом называется «странами-выставками» — к ним относятся США, Германия, Китай, Италия, Франция. На эти 5 государств приходится 58 % от общей мировой закрытой выставочной площади [1].

В России (в рамках СССР) после 1917 г. существовала выставочная деятельность (в г. Москве и в столицах республик действовали «выставки достижений народного хозяйства»), однако в стране не было как такового рынка выставочных услуг. Советские выставки носили в основном идеологический характер; в ходе выставок не проводилась прямая продажа и купля продукции [4, с. 6].

Начиная с 1990—1992 гг., в России формируется коммерческая выставочно-ярмарочная деятельность (ВЯД) и рынок выставочных услуг. ВЦ появились в различных городах страны, в том числе в Москве, б. Ленинграде, Нижнем Новгороде, Краснодаре, Сочи,

Ставрополе, Волгограде, Саратове, Самаре, Астрахани, Перми, Воронеже, Челябинске, Екатеринбурге, Казани, Уфе и др. В этот и последующие периоды создаются профессиональные выставочные организации в Сибири и на Дальнем Востоке, в том числе в гг. Омске, Новосибирске, Красноярске, Новокузнецке, Барнауле, Иркутске, Улан-Удэ, Чите, Хабаровске, Владивостоке.

В настоящее время российская ВЯД превратилась в современную индустрию, активно продвигающую на рынки отечественную и зарубежную продукцию и прямым образом влияющую на социально-экономическое развитие регионов. По данным РСВЯ, годовой оборот от российской ВЯД в 2012 г. составил почти 22 млрд. руб., при этом 75 % данного показателя приходится на выставки Центрального федерального округа [3]. Россия находимся в мировом тренде, но по масштабам ВЯД пока отстаёт от стран-лидеров. Доля нашей страны на мировом выставочном рынке составляет менее 2 %, в то время как Германии — 20 %, Италии — 7 %.

Всего в 2012 г. членами РСВЯ в 68 городах страны проведено 1050 выставок-ярмарок. Основную долю составили выставки, нацеленные на посетителей-специалистов и частную публику — 48 %. На торговых посетителей и посетителей-специалистов было ориентировано 35 % всех выставочных проектов, на частных посетителей — 17 % выставок. Другие показатели ВЯД организаторов выставок — членов РСВЯ в 2012 г. составили: собственная выставочная площадь — 2,2 млн. кв. м., арендованная выставочная площадь — 1,9 млн. кв. м., общее число экспонентов — 138 тыс. фирм (в т. ч. 114 тыс. отечественных предприятий и 24 тыс. иностранных фирм). Количество посетителей достигло 8,8 млн. человек. Количество стран-участниц выросло до 120 государств.

Лидерство по активности участия фирм-экспонентов в российских выставках сохраняют Европа (11,7 тыс. — 49 % от общего числа иностранных экспонентов), Азия (7,7 тыс. — 32 %), страны СНГ (3,2 тыс. — 13 %). По количеству выставок, в которых принимали участие иностранные экспоненты, первое место принадлежит Беларуси (300 выставок), второе — Украине (235), третье — Германии (218), четвертое — Италии (175), пятое — Китаю (170 выставки). Первые позиции по числу экспонентов занимают Китай (4271 фирм), Германия (3096), Италия (2601), Беларусь (1606).

Большинство выставочных компаний в 2012 году прилагали усилия к расширению деловой и сопутствующей программ, активно работали в направлении предоставления дополнительных услуг и использования информационных технологий, усиливали стимулиру-

рующие программы для экспонентов и посетителей-специалистов. Почти все члены РСВЯ использовали различные инструменты роста объемов продаж выставочных услуг (скидки, «пакетные» программы и др.). Характерной чертой 2012 года стало увеличение большинством ВЦ затрат на приобретение техники и оборудования, на рекламу, строительство и модернизацию зданий.

Основная тематика выставок-ярмарок в России, в том числе в сибирских выставочных компаниях следующая: Строительство; Транспорт; Рынок недвижимости; Продовольствие; Городское хозяйство; Безопасность и защита; Компьютеры и информационные технологии; Туризм, спорт, отдых; Здравоохранение; Агропромышленный комплекс; Энергосбережение; Лес и деревообработка; Индустрия красоты; Наука и инновации и др. На выставках-ярмарках демонстрируются товары и услуги практически всех отраслей экономики. Тематика этих мероприятий отражает потребности отраслей и населения территорий.

Обращаясь к вопросу о развитии региональной ВЯД, в т. ч. в Иркутской области, можно отметить, что это движение шло параллельно прогрессу выставочной индустрии в центральных регионах России. В связи с дальнейшим развитием экономики и социальной сферы Иркутской области есть реальные перспективы роста рынка выставочных услуг вследствие реконструкции и расширения мощностей действующего ОАО «Сибэкспоцентр» и строительства новых выставочных центров в городах Приангарья.

Как таковой долгосрочной программы развития рынка выставочных услуг и ВЯД в Иркутской области не существует, и этими прогнозными исследованиями пока никто из органов местной власти и местного делового сообщества не занимается. Потребность же в изучении и разработке концепции, или стратегии выставочного рынка в Приангарье есть весьма существенная.

Сложившись некоторые важные факторы, которые предопределяют предстоящее интенсивное развитие ВЯД и выставочного рынка в сибирских регионах. В первую очередь это такие факторы:

- ожидаемое развитие ведущих отраслей региональной экономики: горнорудной, машиностроительной, деревообрабатывающей, нефтегазовой, химической, энергетической и других отраслей;
- развитие жилищного строительства и городской инфраструктуры;
- создание крупных объектов особой туристско-рекреационной зоны;

- развитие транспортной связи и реализация крупных дорожных проектов;
- модернизация всех отраслей социальной сферы;
- вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО) и др.

В связи с присоединением России к ВТО роль и значение выставок-ярмарок существенно возрастают. Поэтому намечается дальнейшее ускоренное развитие ВЯД как в центральной части страны, так и в Сибири и на Дальнем Востоке. Предстоит строительство крупных ВЦ в Красноярске, Новосибирске, Новокузнецке, Барнауле, Иркутске, Улан-Удэ, Чите, Владивостоке и т. д.

По нашему мнению, необходимы нижеследующие меры для дальнейшего развития, в частности, иркутского рынка выставочных услуг:

1. Разработка Стратегии или Программы развития ВЯД в Сибирском федеральном округе, в т. ч. в Иркутской области;
2. Отдельная проработка необходимости и эффективности создания новых ВЦ в городах Ангарске, Братске и Усть-Илимске.
3. Организация в г. Иркутске 2—3 новых альтернативных ВЦ, которые будут конкурировать с действующим с ВЦ «Сибэкспоцентр».
4. Коренная реконструкция и расширение мощностей ВЦ «Сибэкспоцентр» (проект предусматривает увеличение площади до 15 тыс. кв. м.).

В масштабе всей России для дальнейшего эффективного развития рынка выставочных услуг необходимы, как минимум, нижеследующие меры:

1. Утверждение Правительством РФ обновленной «Концепции долгосрочного развития выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в Российской Федерации до 2030 года»;
2. Разработка и принятие Федерального закона «О развитии и поддержке выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности»;
3. Введение системы регулярного статистического учета выставочно-ярмарочного бизнеса в целом по стране и по отдельным регионам.
4. Разработка соответствующей нормативно-правовой базы для эффективной деятельности выставочного бизнеса.

Список литературы:

1. Всемирная ассоциация выставочной индустрии — UFI. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.euroindex.ua/doc/world_map.pdf (дата обращения 05.10.2013).
2. Гусев Э.Б., Прокудин В.А., Салашенко А.Г. Выставочная деятельность в России и за рубежом. М.: ИТК Дашков, 2010. — 516 с.
3. Российский Союз выставок и ярмарок — РСВЯ. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.uefexpo.ru?id=72700> (дата обращения 05.10.2013).
4. Стровский Л.Е., Фролова Е.Д., Демченко Е.А. Рынок выставочно-ярмарочных услуг: формирование, функционирование, регулирование. Екатеринбург: ГОУ ВПО УГТУ-УПИ, 2007. — 337 с.

Научное издание

**«ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ
МЕНЕДЖМЕНТ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА»**

Сборник статей по материалам
XXXI международной научно-практической конференции

№ 11 (31)
Ноябрь 2013 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 13.11.13. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 14,25. 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