



**МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЗАОЧНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ**

**«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА»**

Новосибирск, 2011 г.

УДК 33.07
ББК 65.050

«Актуальные вопросы экономики и менеджмента»:
материалы международной заочной научно-практической
конференции. (21 сентября 2011 г.) — Новосибирск: Изд. «Априори»,
2011. — 116 с.

ISBN 978-5-4379-0005-5

Сборник трудов международной заочной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики и менеджмента» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной экономики и менеджмента.

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

ББК 65.050

ISBN 978-5-4379-0005-5

Оглавление

Секция 1: Мировая экономика и международные экономические отношения 6

РОССИЯ В ПРОЦЕССЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ 6
Карпов Антон Викторович

Секция 2: Экономические аспекты регионального развития 13

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТУРИЗМЕ 13
Калитвинцева Мария Викторовна

АНАЛИЗ ДЕНЕЖНОГО АГРЕГАТА M0 В ПЕРИОДЫ СПАДА И ВОССТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ 18
Каптагаева Аида Эмилбековна

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН 22
Тимербулатов Руслан Ренатович

Секция 3: Экономика труда и управление персоналом 26

АЛГОРИТМ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ С РАЗВИТОЙ ФИЛИАЛЬНОЙ СЕТЬЮ 26
Кондрукевич Елена Александровна

Секция 4: Бухгалтерский, управленческий учет и аудит 31

УЧЕТ И КОНТРОЛЬ СРЕДСТВ РАЗЛИЧНЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРИРОДООХРАННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ 31
Зимакова Лилия Александровна
Билера Юлия

СИСТЕМА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ: ЕЕ ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ 35
Логинова Тамара Валентиновна

Секция 5: Банковское и страховое дело 40

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА
РОССИИ 40

Баслык Андрей Иосифович
Васюкова Людмила Константиновна

Секция 6: Стратегический менеджмент 48

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «АЛТАЙХИМПРОМ» 48

Исаева Наргиз Исаевна
Бежовец Андрей Александрович

ПРОЕКТИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОРТФЕЛЯ
ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА
СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬТЕРНАТИВ 52

Коновалова Александра Сергеевна

ВЫБОР ПОДХОДА К МОДЕЛИРОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ 57

Кузнецова Вера Альбертовна
Семенов Сергей Сергеевич

РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОБЛЕМЕ ЦИКЛИЧНОСТИ 67

Черных Любовь Анатольевна

Секция 7: Управление и развитие персонала 75

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ
РЕСУРСАМИ НА ПРИМЕРЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО
ТЕПЛОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «N» 75

Бикбаева Гузель Нуровна

Секция 8: Проблемы макроэкономики 80

ОТТОК ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ИЗ ЭКОНОМИКИ
УКРАИНЫ КАК РЕЗУЛЬТАТ ИЛЛЕГАЛИЗАЦИИ В СФЕРЕ
ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ 80

Вышинская Татьяна Леонидовна

СТАТИСТИЧЕСКИЕ ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ О НАЦИОНАЛЬНОМ БОГАТСТВЕ РОССИИ Цыпин Александр Павлович Лимонова Наталья Геннадьевна	85
Секция 9: Управление проектами	92
УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В ПРОЦЕССЕ ВНЕДРЕНИЯ ERP СИСТЕМ Камалетдинов Юрий Александрович	92
Секция 10: Теория управления экономическими системами	97
О СУБЪЕКТИВНЫХ АСПЕКТАХ ПОНЯТИЯ «БЕЗОПАСНОСТЬ» Шеховцова Юлия Анатольевна	97
Секция 11: Правовое регулирование социально- экономических отношений	103
НЕДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОМ ОБОРОТЕ Галиуллин Рамиль Рафкатович	103
Секция 12: Экономика и управление качеством	107
ОЦЕНКА ЗАТРАТ НА КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ Гумеров Анвар Вазыхович	107
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ Зиганшин Азат Ильдусович	112

СЕКЦИЯ 1:

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

РОССИЯ В ПРОЦЕССЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Карпов Антон Викторович

*аспирант Кемеровского института (филиала) РГТЭУ, г. Кемерово
E-mail: anthony.karpov@gmail.com*

В настоящее время во всем мире продолжается процесс глобализации экономики. Этот процесс объективен и слабоуправляем, сложен и противоречив. И, как любой процесс мирового масштаба, в общем случае несет в себе как позитивные моменты, так и негативные. К основным позитивным последствиям процесса глобализации экономики относятся следующие: открытость рынков и свободное движение капитала, усиление конкуренции, синергетический эффект, тенденция экономии ресурсов и стимулирование мирового прогресса. К негативным принято относить усугубление расслоения стран по уровню дохода, неравномерно распределение преимуществ от глобализации по странам и отраслям, возрастание роли транснациональных корпораций (вплоть до частичного контроля экономик слаборазвитых стран) и уменьшение роли малого бизнеса. Существуют научные исследования, как в защиту глобализации, так и против нее. Д. Стиглиц [23] отмечает, что глобализация разрушает промышленность, способствует росту безработности, нищеты, тормозит научно-технический прогресс, усугубляет экологическую катастрофу на планете. Д. Майклвэйт и А. Вулбридж в своих исследованиях [12] опровергают большинство тезисов противников глобализации, утверждая, что глобализация не представляет никакой опасности для экономических агентов. Г. Фишер [20] в качестве позитивных аспектов глобализации приводит возможность снижать издержки и цены, увеличивать потребление в глобальном масштабе, но приходит к выводу, что процесс глобализации оставляет мало шансов на саморазвитие странам и предприятиям глобальной периферии.

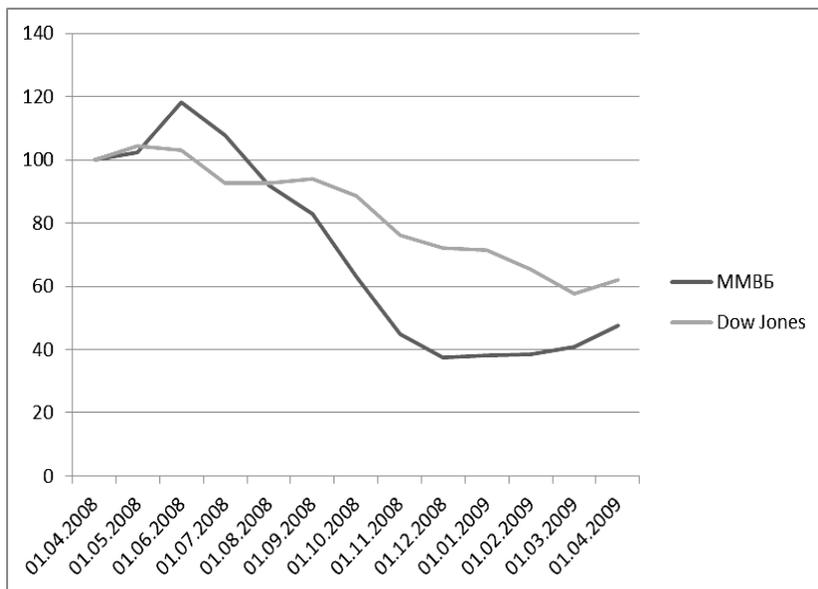
Экономика России в полной мере участвует в процессе глобализации экономики. По мнению помощника президента РФ А.В. Дворковича [10]: «Любое событие за рубежом оказывает влияние на стоимость российских облигаций и акций, на ликвидность, доходы граждан и рост экономики».

Основополагающей характеристикой процесса глобализации экономики является взаимосвязанность и взаимозависимость экономических агентов всей мировой экономической системы. Именно эта основополагающая характеристика является краеугольным камнем в спорах сторонников и противников глобализации. С одной стороны, благодаря глобальному характеру экономики, любой экономической агент имеет несравненно больше возможностей для реализации своей деятельности, по сравнению с доглобализационной моделью экономики. С другой стороны — если в какой-либо стране или отрасли возникают проблемы, они неизбежно отражаются на всей глобальной экономической модели, как бы «разбавляются» в ней. Причем не редки случаи, когда в процессе такого «разбавления» пострадавшим оказывается не столько «виновник» проблемы, сколько экономические агенты, на первый взгляд, не имеющие к этой проблеме непосредственного, или даже сколько-нибудь близкого, отношения. Наиболее яркий пример такой особенности результатов процесса глобализации — Мировой финансово-экономический кризис 2008 года. Начавшись с ипотечного кризиса в США, именно вследствие глобализации мировой экономики, финансово-экономический кризис стремительно захватил всю планету. Не осталось практически ни одной страны, экономика которой не испытала бы на себе последствия этого кризиса. Среди этих стран и Россия. Примечателен тот факт, что Россия, в которой ипотечный рынок находится в стадии становления (доля ипотечного кредитования в ВВП России составляет 2%, в Евросоюзе 38%, в США 53% [13]), находится, по некоторым оценкам, на втором месте, после Турции, в списке стран, наиболее сильно пострадавшей от кризиса [3].

Удивительна скорость, с которой распространялся кризис и стремительно растущие в геометрической прогрессии его негативные последствия. О кризисе СМИ активно начали говорить в августе 2008 г., а пик обвала рыночных котировок пришелся уже на сентябрь-декабрь 2008 г. (рисунок 1). Как видно из графика, относительные экономические потери России от первой фазы кризиса значительно превосходят относительные экономические потери США, страны в которой и зародился мировой финансовый кризис 2008 года. Причем в Российской экономике пострадали, прежде всего, отрасли,

ориентированные на экспорт (коэффициент покрытия импорта экспортом за 4 квартал упал с 157,3% в 2007 году до 133,7% в 2008 году [16; 17]).

Рисунок 1. «Динамика индексов ММВБ и DJIA» [2; 22]



Следует также учесть, что с началом активной фазы мирового финансово-экономического кризиса Российское правительство активно вмешивалась в экономику страны с целью максимально нейтрализовать негативные последствия распространения этого кризиса. Это подтверждает и Годовой отчет ЦБ РФ [21]: «Рост нестабильности на межбанковском кредитном рынке сдерживался интенсивными действиями российских властей по поддержке российского банковского сектора». Если бы не активное вмешательство властей в экономику страны, что, по сути, противоречит законам рыночной экономики, то последствия мирового финансово-экономического кризиса для России могли быть гарантированно хуже [11], что подтверждают сами представители банковской системы [7]: Алексеев М. (председатель правления «ЮниКредит Банка»), Свитек И. (управляющий директор ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк»), Турек З. (президент ЗАО КБ «Ситибанк»). Авторы монографии «Кризисная экономика современной России»

(научный руководитель — Гайдар Е.Т.) приходят к выводу, что именно действия правительства предотвратили коллапс кредитной системы [1, стр. 19-20].

Причины таких негативных последствий для России, по мнению многих экономистов (академика РАН В. Ивантера, члена Центрального совета Российского аграрного движения В. Бирюкова, заместителя директора Института экономики РАН С. Сильвестрова, директора Центра по изучению России Российского университета Дружбы народов И. Чубайса, ведущего эксперта факультета социологии Российского государственного гуманитарного университета С. Магарила и многие другие [6]), кроются в том, что ее экономика ориентирована на экспорт сырья. По данным Федеральной службы статистики [18] доля экспорта минеральных продуктов из России за 1-ый квартал 2010 г составляет 73,8%, рост по сравнению с 2009 г 5%. Причем в 1995 году [19] это доля составляла 42,6%, в 2001 — 54,7%, в 2007 — 64,8%, в 2008 — 69,7% , т.е. ситуация с каждым годом усугубляется, экономика России все плотнее сидит на «нефтяной игле». Очевидна колоссальная зависимость экономики страны от одного показателя — мировых цен на углеводородное сырье, которые, как известно, в значительной степени подвержены колебаниям и мгновенно реагируют на любые изменения в глобальной экономике.

В таких странах как США, Германия, Великобритания, Канада, Франция, Италия структура экспорта намного сбалансированнее [5]: в США и Германии ни одна отрасль экспорта не превышает 50%, а в Италии и Франции — 40%, в Канаде и Великобритании — 35%. Во многом именно сбалансированная экономика позволила этим странам пережить острую фазу кризиса не с такими существенными потрясениями для страны, как Россия. И именно к такой сбалансированной модели экономики надо стремиться и России. В.В. Путин, будучи президентом, а после и премьер-министром неоднократно заявлял о необходимости диверсификации экономики страны [15]: «Есть общее понимание, что экономику надо диверсифицировать, и одна из ключевых задач — развитие перерабатывающей промышленности». Примечателен в этой связи пример Китая: И.Г. Калабеков [9] приводит структуру экспорта Китая по отраслям — она чрезвычайно сбалансирована: ни одна отрасль не занимает более 30% (причем экспорт сырья практически отсутствует), а доля высокотехнологичной продукции, оборудования и машин составляет более половины всего экспорта. В итоге, по результатам мирового финансового кризиса, Китай не только в числе наименее

пострадавших, но и значительно усилил право своего голоса во Всемирном банке: по словам Р. Зеллика Китай теперь будет третьим по значимости после США и Японии, хотя ранее он занимал позицию после ряда европейских стран, Россия при этом, чудом сохранила свою долю 2,78% [14].

Важно понимать, что процесс глобализации мировой экономики объективен, на него чрезвычайно трудно воздействовать. На сегодняшний день несравненно большее значение имеют не рассуждения о том, хороши или плохи последствия глобализации мировой экономики, а проведение исследований и организация дискуссий о том, как извлечь максимум пользы и преимущества из сложившейся ситуации для экономики России. В этой связи интересен маневр правительства России в ситуации с вступлением в ВТО: в острой фазе мирового финансового кризиса Россия фактически отказалась вступать в ВТО в последний момент, заявив, что отзывает свою заявку на вступление в ВТО (параллельно это сделали Казахстан и Беларусь) и подает новую заявку на вступление в ВТО единым Таможенным союзом (Россия, Беларусь, Казахстан) [4]. Формально, Россия начала процедуру вступления в ВТО с самого начала, ограничив внешний товарный оборот еще на несколько лет, тем самым, поддержала отечественных производителей, которые бы в противном случае оказались, в условиях кризиса, неконкурентоспособны. В 2010 году основные негативные последствия кризиса были ликвидированы, и Россия вновь инициировала процесс вступления в ВТО в индивидуальном порядке [8] и на сегодняшний день эти два направления развивает параллельно. Именно такая алгоритмика — принимать и реализовывать оперативные решения с учетом текущей сложившейся ситуации, но не упуская при этом из виду среднесрочную перспективу, должна является основой принципов действия правительства РФ в глобальном экономическом пространстве. Но при этом важно помнить, что с такой структурой экономики, ориентированной на экспорт сырья, экономика страны является чрезвычайно неустойчивой во периоды кризисных явлений мировой экономики. Необходимы системные изменения в структуре экономики РФ и провозглашение новых приоритетов ее экономического развития, базисом которых должна выступать диверсификация.

Список литературы:

1. А. Абрамов, Е. Апевалова, Е. Астафьева [и др.]; науч. ред. Е.Т. Гайдар. Кризисная экономика современной России: тенденции и перспективы. М. : Прспект, 2010. 656 с..
2. Архив значений индексов. Московская межбанковская валютная биржа. [электронный ресурс] — URL: <http://www.micex.ru/marketdata/indices/data/archive>.
3. Больше всех от мирового кризиса пострадали Турция и Россия. Информационно-аналитическое агентство «Де-факто». [электронный ресурс] — URL: <http://defacto.am/index.php?name=pages&op=view&id=3638>.
4. Вступление таможенного союза в ВТО сдвинулось на 2020-е годы. Lenta.ru. [электронный ресурс] — URL: <http://www.lenta.ru/news/2009/06/26/wto/>.
5. Группа восьми в цифрах. Товарная структура экспорта в 2007 г. Федеральная служба государственной статистики. [электронный ресурс] — URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_66/IssWWW.exe/Stg/12-07.htm.
6. Диверсификация Российской экономики. Наша власть: дела и лица. 2009 г., №12 (103).
7. Дробинина Е., Рожнов К., Васильева М.. Банкиры не ждут новой волны кризиса в России. Русская служба Би-Би-Си. [электронный ресурс] — URL: http://bbc.co.uk/russian/multimedia/2009/09/090913_v_aftershock_bankers.shtml.
8. Евстигнеева Е.. Россия «предала» Таможенный союз ради ВТО. Bigness.ru. [электронный ресурс] — URL: <http://www.bigness.ru/articles/2010-04-28/rf/108362/>
9. Калабеков И. Г. Российские реформы в цифрах и фактах (справочное издание). Москва : РУСАКИ, 2007. 288 с..
10. Кувшинова О. «Расплата за интеграцию». Газета «Ведомости» №193 (2215) от 13.10.2008.
11. Неслучайный кризис. Эксперт. №37 (626) от 22.09.2008. [электронный ресурс] — URL: http://www.expert.ru/expert/2008/37/nesluchainuy_krizis/
12. Не так страшна глобализация, как ее малюют. Washington ProFile. [электронный ресурс] — URL: <http://www.washprofile.org/en/node/3241?PHPSESSID=394cf6a9f619e5f122acafd1af26e31c>.
13. Обзор российского рынка ипотечного кредитования. Информационный портал межрегионального делового сотрудничества. [электронный ресурс] — URL: <http://www.marketcenter.ru/content/doc-2-13027.html>.
14. Право голоса у Китая во Всемирном банке значительно усилится. РосБизнесКонсалтинг. [электронный ресурс] — URL: <http://top.rbc.ru/economics/25/04/2010/399158.shtml>.
15. Путин заявил о необходимости диверсификации экономики России. Газета «Известия.Ру». [электронный ресурс] — URL: <http://izvestia.ru/news/news67904>.
16. Российский статистический ежегодник. 2008: Стат.сб./Росстат. М., 2008.

17. Российский статистический ежегодник. 2009: Стат.сб./Росстат. М., 2009.
18. Товарная структура экспорта России в 1 квартале 2010 г. (в 1 квартале 2009 г.). Федеральная служба государственной статистики. [электронный ресурс] — URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vnesh-t/docl/04/stru-ex.htm.
19. Товарная структура экспорта Российской Федерации (1995-2009). Федеральная служба государственной статистики. [электронный ресурс] — URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_11/IssWWW.exe/Stg/d2/26-08.htm.
20. Фишер Г. Глобализация мирохозяйственных связей: сущность, направления, перспективы. М.: Дипломатическая академия МИД РФ, 2000 г.
21. Центральный банк Российской Федерации. Годовой отчет — 2008. б.м. : ЗАО «Агентство экономической информации «ПРАЙМ-ТАСС», 2009.
22. Dow Jones Industrial Average. Yahoo! Finance. [электронный ресурс] — URL: <http://finance.yahoo.com/q/hp?s=DJI>.
23. Making Globalization Work. Jozeph, Stiglitz. London. 2006 г.

СЕКЦИЯ 2:

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТУРИЗМЕ

Калитвинцева Мария Викторовна

старший преподаватели ННГАСУ, г. Нижний Новгород

E-mail: marylisina@yandex.ru

Динамика и масштабы происходящих преобразований в сфере становления и развития туризма предопределили необходимость упорядочения и систематизации научных знаний в этой области.

Сегодня много научных разработок, диссертационных исследований посвящены проблемам инновационного развития экономических систем. Научный подход к развитию инновационной деятельности излагается в работах отечественных ученых: А.А. Трифиловой, Г.Д. Ковалева, Ю.П. Морозова, Д.С. Львова, С.Ю. Глазьева и других ученых.

Проблематика теоретических и методологических аспектов инновационного развития туризма, представлена в работах отечественных специалистов: В.М. Аньшина, Л.С. Александровой, И. Балабанова, А.А. Дагаева, О.В. Федорова, Д. Аакера, В.Ю. Колесова.

Вопросам информационного обеспечения инновационной деятельности хозяйствующих субъектов различной отраслевой принадлежности посвящены труды В.М. Аньшина, А.А. Дагаева, Д.А. Ендовицкого, А.В. Желтенкова, В.Ю. Колесова, С.Н. Коменденко, О.П. Коробейникова, Б.К. Лисина, Н.П. Масленникова, Л.Н. Оголевой, В.Н. Переходовой, В.Н. Самочкина, А.А. Трифиловой, О.В. Федорова, В.Н. Фридлянова.

Вместе с тем, в процессе изучения специализированной литературы по проблемам развития инновационной деятельности автор пришел к выводу, что многие вопросы остаются неохваченными.

Одним из дискуссионных вопросов остается используемый в настоящее время учеными и практиками понятийный аппарат,

связанный с особенностями развития инновационной деятельности в туризме.

Нами выполнен анализ основных положений трудов российских и зарубежных ученых по проблемам развития инновационной деятельности и сведены в таблицу 1 трактовки понятия инновация.

Таблица 1. Трактовка понятия инновация

Автор	Содержание
Экономисты А.С. Нашар и У.Е Саудер	Результат деятельности, воплощенный в новые или усовершенствованные продукты, востребуемые рынком, новые или усовершенствованные технологические процессы, используемые в практической деятельности, новые услуги и подходы к удовлетворению социальных потребностей
Австрийский экономист Й. Шумпетер	Существенная смена функции производимого, состоящая в новом соединении и коммерциализации всех новых комбинаций, основанных на использовании новых материалов и компонентов, внедрении новых процессов, открытии новых рынков, внедрении новых организационных форм
Американский специалист Т. Брайан	Процесс, в котором изобретение или идея приобретают экономическое содержание
Английский ученый Ф. Никсон	Совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий. Приводящих к появлению на рынке новых и улучшенных промышленных процессов и оборудования
Венгерский экономист Санто Б.	Общественно-техничко-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и, в случае если инновация ориентирована на экономическую выгоду, прибыль, ее появление на рынке может принести добавочный доход

Американский учёный, экономист П.Ф. Друкер	Особый инструмент предпринимателей, средство, с помощью которого они используют изменения как шанс осуществить новый вид бизнеса или услуг
Ученый С.Д. Бешелев	Реализованный в общественном производстве научный или технический результат, так и процесс его получения
Ученый Н.И. Лапин	Конструирование новых способов и продуктов
Ученый И.Н. Молчанов	Результат научного труда, направленный на совершенствование общественной практики и предназначенный для непосредственной реализации в общественном производстве
Ученый Л.В. Канторович	Научные открытия или изобретения, имеющие практическое применение и удовлетворяющие социальным, экономическим и политическим требованиям, дающие эффект в соответствующих областях
Ученый, академик В.Л. Макаров	Форма разрешения противоречий, явление прогресса в любой сфере человеческой деятельности, и не только в технике и технологии

Характерной чертой всех рассмотренных трактовок понятия инновация является обязательное наличие элемента новизны. Во всех определениях инновация выступает в качестве явного фактора перемены, как результат инновационной деятельности, воплощенный в новый или усовершенствованный продукт, технологические процессы, новые услуги и новые подходы к удовлетворению социальных потребностей и приводящий к получению экономического эффекта.

Отечественные ученые инновацию рассматривают как направление научно-технического прогресса. В зарубежной практике понятие рассматривается как появление на рынке какого-то нового товара, услуги, или как внедрение новой технологии, влекущей за собой экономическую выгоду.

Сфера инноваций не только охватывает практическое использование научно-технических разработок и изобретений, но и включает перемены в продукте, процессах, маркетинге, организации

хозяйствующих субъектов различной отраслевой принадлежности.

Исходя из того, что туризм является полноценной отраслью национальной экономики России, автором исследования предложено рассматривать туристскую деятельность не в классическом понимании, а в инновационном.

В этом случае на наш взгляд, можно предложить следующее определение понятию инновационная деятельность в туризме:

Инновационная деятельность в туризме — тесно связанные между собой процессы по формированию, реализации, продвижению и послепродажному обслуживанию инновационного туристского продукта, а также по финансовому обеспечению этих процессов, приводящих к получению экономического эффекта.

Инновационная деятельность в туризме, влияет на состояние всей отрасли туризма в целом.

Формирование, реализация и продвижение инновационных туристских продуктов является основным средством повышения стоимости субъекта и реального сектора экономики в целом, в нашем случае — туризма. Чем выше потенциал нововведений, тем выше ожидаемая реальная прибыль.

Для характеристики инновационной деятельности в туризме уточним ряд других понятий: инновационный туристский продукт, процесс формирования инновационного турпродукта, процесс продвижения инновационного турпродукта, реализация инновационного туристского продукта, субъекты инновационной деятельности.

Инновационная деятельность рассматривается нами как неотъемлемый элемент предпринимательства в туризме, что позволяет позаимствовать научные достижения в туристской отрасли применительно к инновациям

Туризм как межотраслевой комплекс состоит из отраслей.

Под отраслью туризма предлагается понимать совокупность самостоятельных, территориально обособленных организаций, оказывающих существенный вклад в развитие экономики региона и страны за счет создания, продвижения и реализации качественных, уникальных и конкурентоспособных туристских услуг и товаров.

Исследовав всевозможные структуры, автором предлагается использовать подход, предложенный проф. М.Н. Дмитриевым и доц. М.Н. Забаевой и изложенном в учебнике «Экономика туристского рынка» и определить состав туризма как межотраслевого комплекса. Состав туризма предлагается следующий: турфирмы, общественное питание, средства размещения, физическая культура и спорт, культура,

страхование, паспортно-визовая деятельность, пассажирский транспорт.

Каждый субъект будет выполнять определённые функции в инновационной деятельности в туризме.

Турфирмы — это совокупность организаций занимающихся туроператорской и турагентской инновационной деятельностью.

Поставщики туристских услуг — это совокупность организаций (организации размещения туристов; организации общественного питания; транспортные организации; организации досуга; предприятия связи) участвующих в процессе формирования инновационной услуги.

Туристские администрации — это органы государственной власти занимающиеся вопросами развития инновационной деятельности туризма в регионе и стране.

Исходя из выше сказанного, можно считать, что субъектами инновационной деятельности в туризме могут быть все организации входящие в межотраслевой туристский комплекс.

Таким образом, особенностью развития инновационной деятельности в туризме является создание нового или изменение существующего продукта, совершенствование транспортных, гостиничных и других услуг, освоение новых рынков, внедрение передовых информационных и телекоммуникационных технологий и современных форм организационно-управленческой деятельности.

Список литературы:

1. Бешелев С.Д. Нововведения и мы. М. : Наука, 1990. — 208 с. : ил.; 20см.
2. Региональная экономика: Учеб. пособие для студентов экономических вузов /Под ред. профессора Н.Г Кузнецова и профессора С.Г. Тяглова. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2001.
3. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. — М: Прогресс. — 1990
4. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. М.: Экономика, 1989. [14] Mensch G. Das Technologische Patt: Innovationen ubervinden die Depression.
5. Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): пер.с англ. — М.: Прогресс, 1982. — 455 с.
7. Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles (1985). Русскоязычное издание: Бизнес и инновации. — М.: «Вильямс», 2007. — С. 432.

АНАЛИЗ ДЕНЕЖНОГО АГРЕГАТА М0 В ПЕРИОДЫ СПАДА И ВОССТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Каптагаева Аида Эмилбековна

аспирант КРСУ, г. Бишкек, респ. Кыргызстан

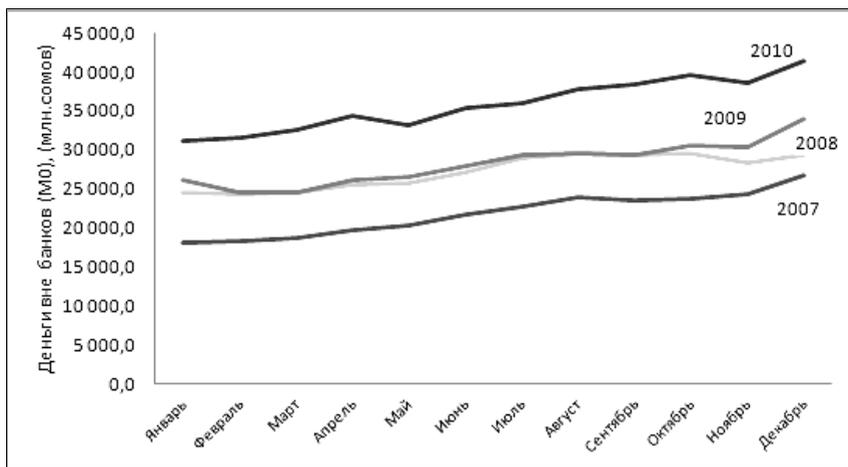
E-mail: akaptaagaeva@gmail.com

Для более эффективной организации денежного обращения необходимо обеспечение платежного оборота банкнотами и монетами. Наличность является непосредственной частью предложения денег и представляет собой деньги вне банков (М0). Это деньги в обращении минус банкноты и монеты в кассах коммерческих банков в национальной валюте.

В Кыргызской Республике в 2008—2009 гг. темпы прироста наличных денег в обращении были низкими — 10% и 15% соответственно, тогда как за период с 2002 по 2007 гг. этот показатель составлял в среднем 34%.

В 2010 г. количество наличных денег в обращении выросло на 7 588,8 млн. сомов или на 22,4% .

Рисунок 1. Динамика количества наличных денег в обращении

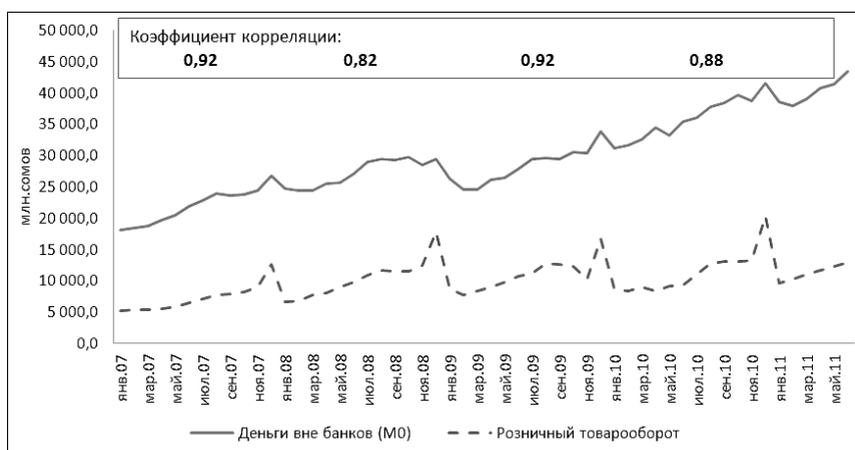


Источник: Составлен и рассчитан автором по данным Национального банка Кыргызской Республики [1]

Для определения зависимости между количеством наличных денег в обращении и отдельными экономическими и денежно-кредитными индикаторами использован коэффициент корреляции Пирсона [4, с. 38].

Для расчета взят период с 2007 г. по настоящее время: 2007 г. — стабильное экономическое развитие, 2008 г. — период экономического спада, 2009 г. — период начала восстановления экономики, 2010 г. — период экономического спада, связанного с напряженностью социально-политической ситуации.

Рисунок 2. Динамика количества наличных денег в обращении и розничного товарооборота за период с 2007 по 2011 гг.

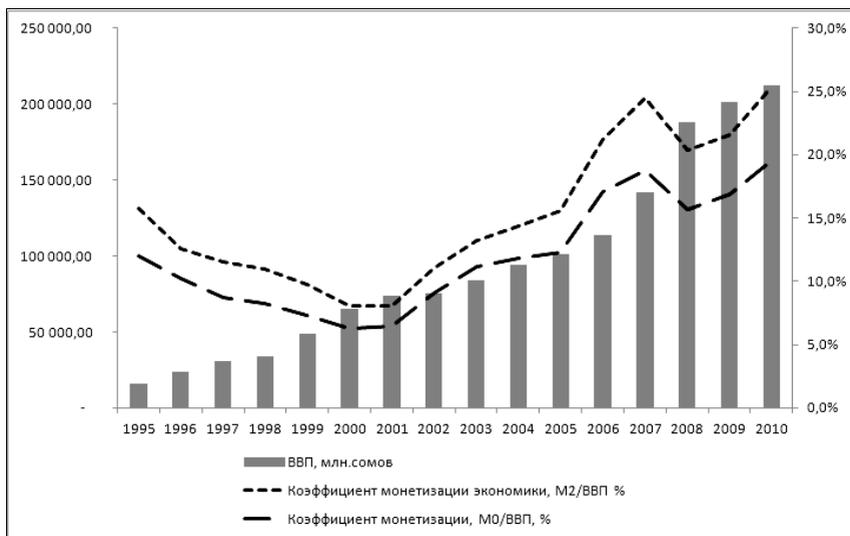


Источник: Составлен и рассчитан автором по данным Национального банка Кыргызской Республики [1]

Рассмотрена динамика денежного агрегата M0 и розничного товарооборота. Коэффициент корреляции по данным показателям за рассматриваемый период свидетельствует об их очень высокой прямой зависимости. Снижение коэффициента наблюдается в 2008 г. и 2010 г., что указывает на усиление других факторов, влияющих на количество наличных денег в обращении. В 2008 г. таким фактором явился финансово-экономический кризис, проявившийся в форме сильного ухудшения основных экономических показателей в большинстве стран. В 2010 г. к числу основных факторов, которые негативно повлияли на показатели экономического роста следует отнести напряженность социально-политической ситуации, особенно в южных регионах страны;

сокращение совокупного спроса; снижение инвестиционной активности, отток капитала из страны, который составил 118,0 млн. долл. США; неблагоприятные погодные условия; сложности с поставками и рост цен на ГСМ; закрытие границ с Казахстаном и Узбекистаном [3].

Рисунок 3. ВВП Кыргызской Республики (млн. сомов, левая шкала) и уровень монетизации экономики (проценты, правая шкала) рассчитанный по денежным агрегатам M0 и M2 за период с 1995 по 2010 гг.



Источник: Составлен и рассчитан автором по данным Национального банка Кыргызской Республики [1]

Научные исследования показывают, что существует устойчивая связь между уровнем развития экономической системы и коэффициентом монетизации [2, с. 204]. Страны с высоким уровнем дохода имеют коэффициент монетизации экономики выше 50%, причем наблюдаемый максимум превышает 250%. В странах с доходом выше среднего и с доходом ниже среднего коэффициент монетизации равен 62% и 49% соответственно. При этом, в странах с низким доходом наблюдаемый максимум ниже 50%, и в среднем равен 34%.

В Кыргызской Республике на конец 2009 г. уровень монетизации экономики составил 21,6% (по денежному агрегату M2). Это ниже среднего значения коэффициента монетизации в странах с низким уровнем дохода. Устойчивый рост начинается с 2002 г. Во время

кризиса 2008 г. наблюдался спад, коэффициент уменьшился до 20,3%. Своего максимального значения уровень монетизации в Кыргызской Республике достиг в 2010 г. и составил 25,3%.

Учитывая, что коэффициент монетизации можно рассматривать как уровень доверия экономике, где высокий показатель ассоциируется с присутствием долгосрочных кредитов, а низкий показатель означает преобладание краткосрочного капитала, можно сделать выводы о несбалансированном состоянии денежной системы в Кыргызской Республике.

С другой стороны, коэффициент монетизации по агрегату М0 снижается по мере роста уровня ВВП (данный коэффициент для наиболее развитых стран, как правило, находится в пределах 2—4%).

Еще одним показателем развитости экономики является удельный вес налично-денежного обращения: соотношение между наличными деньгами в обращении (М0) и общей денежной массой. Для развитых стран характерна большая степень распространения системы безналичных платежей, на долю наличных денег приходится всего 8—12%. Для Кыргызской Республики этот показатель равен 75—80% , что означает большую степень развитости теневой экономики.

Наиболее благоприятная ситуация для развития экономики складывается в условиях высокого уровня монетизации по широким денежным агрегатам. При этом, связь между значением коэффициента монетизации по деньгам вне банков (М0) и уровнем экономического развития обратная, а всем другим — прямая и усиливающаяся по мере перехода к более высоким агрегатам.

Прямой и однозначной связи между уровнем монетизации экономики и жесткостью денежной политики не выявлено. Вместе с тем, необходим постоянный мониторинг экономических и денежно-кредитных показателей в целях своевременного выявления угроз и предупреждения рисков.

Список литературы:

1. Национальный банк Кыргызской Республики. URL: <http://www.nbkr.kg> (дата обращения: 06.09.2011)
2. Сандоян Э.М., Акоюн Л.М. Неинфляционная монетизация экономики как фактор экономического развития// Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2008. № 6. С. 204—207.
3. Состояние денежной сферы и реализация денежно-кредитной политики в 2010 году. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://kyrgyzembassy.ru/wp-content/uploads/2011/03/Econ2010.pdf> (дата обращения: 07.09.2011)
4. Юров А.В. Наличное денежное обращение в периоды спада и подъема экономики// Деньги и кредит. 2011. №1. С. 37—45.

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Тимербулатов Руслан Ренатович

*соискатель кафедры «Экономика и управление на предприятии
пищевой промышленности», Высшая школа экономики ФГБОУ ВПО
«Казанский национальный исследовательский технологический
университет», г. Казань
E-mail: uchki@mail.ru*

Экономика Республики Татарстан с каждым годом все активнее проявляет свою ориентацию на экономику знаний. Как один из самых динамично развивающихся регионов России, отличающихся достаточно развитой научно-исследовательской базой и диверсифицированной промышленностью, Татарстан имеет все основания для активизации процессов формирования экономики, основанной на знаниях.

В «Стратегии развития научной и инновационной деятельности в Республике Татарстан до 2015 года» и в «Республиканской программе развития инновационной деятельности в Республике Татарстан на 2004-2010 годы» сформулированы достаточно амбициозные направления повышения эффективности экономики за счет внедрения инноваций и объединения инновационной системы региона.

Кроме того, в регионе имеет достаточно много активов, ориентированных на инновационное развитие и которые не используются в полном объеме, важнейшим среди которых являются инструменты и механизмы привлечения прямых иностранных инвестиций. Более того, как показывают исследования и передовой опыт, наиболее эффективные инструменты и механизмы инновационной политики разрабатываются и реализуются на региональном уровне, которые достаточно трудно осуществить в рамках подходов, опирающихся на национальную инновационную систему в силу существенного различия палитры национального и регионального инструментария.

Исследования показывают, что регионы могут вполне успешно развиваться на основе знаний путем поддержки своих региональных инновационных систем (РИС). Этот подход особенно актуален для такой страны как Россия, где в связи с разнообразием территориального строения весьма важная роль принадлежит и различиям в их социальном и экономическом развитии. Не менее важен этот фактор и для Татарстана, который имеет сложившуюся на

протяжении многих десятилетий выраженную отраслевую специализацию и рискует потерять свою конкурентоспособность, если не будет диверсифицировать экономику и модернизировать свою индустриальную базу.

В этой связи необходимо отметить, что при характеристике роли прямых иностранных инвестиций в формировании и развитии РИС, прямые иностранные инвестиции могут выступать инструментом перманентной диверсификации экономики региона в другие близкие по технологическому строению сектора. При РИС должна обеспечить местные компании эффективными инструментами заимствования инновационных технологий, используя механизмы привлечения прямых иностранных инвестиций в регион. Кроме того, между участниками РИС, включая предприятия всех типов, НИИ, университеты, государственные учреждения, должна существовать тесная высокоэффективная система связей. В этих условиях региональные органы власти, когда РИС находится в постоянном развитии, склонны проводить политику «избирательности» при поддержке определенных секторов экономики региона. Однако это тупиковый путь, вместо которого необходимо формировать инновационную среду, что значительно сложнее, но и значительно эффективнее, так как инновационная среда подразумевает обучение участников инновационной системы и взаимодействие между ними, в том числе и через механизм привлечения прямых иностранных инвестиций, что приводит к развитию способности у предприятий использовать свои конкурентные преимущества на всех уровнях рыночной экономики.

Как известно, универсального набора мер, обеспечивающих развитие инноваций на региональном уровне, не существует. Однако одним из наиболее эффективных инструментов в этой сфере может стать механизм заимствования технологий путем привлечения прямых иностранных инвестиций.

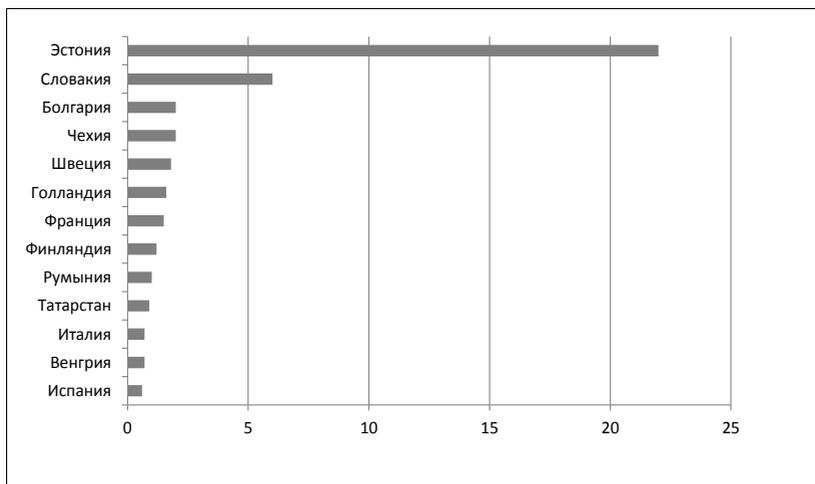
В этой связи необходимо отметить, что только два сектора экономики региона — нефтепереработка и нефтехимия, а также автомобилестроение — являются признанными и традиционными объектами прямых иностранных инвестиций. Причины сложившейся ситуации кроются в том, что промышленность Татарстана, за исключением вышеперечисленных отраслей, неконкурентоспособная на мировом рынке, что и является существенным препятствием для роста их инвестиционной привлекательности. Экспорт продукции обрабатывающих отраслей, не относящихся к ТЭК, играет незначительную роль в экономике, по сравнению с другими регионами

России. В 2010 г. на долю экспортируемой продукции обрабатывающих отраслей Татарстана (без учета ТЭК) приходилось всего 10% ВРП, в то время как по России в целом этот показатель составлял 18%, а в Финляндии и Норвегии, почти 70% [2, с. 3].

Необходимо отметить, что логика сочетания процессов формирования РИС предполагает, по нашему мнению, взаимосвязь инновационной активности и механизмов заимствования технологий в определенной последовательности. Как нам представляется, исходным моментом в формировании РИС должен быть «эффективный абсорбционный механизм заимствования» [3, с. 3] зарубежных передовых технологий, зарекомендовавших свою эффективность на мировом рынке. И только после его создания и по мере наполнения РИС новыми заимствованными технологиями, происходит параллельный приток знаний и навыков у специалистов местных предприятий, которые лягут в основу зарождения и формирования у них инновационной активности и стимулов к созданию инноваций. На сегодняшнем квалификационном уровне специалистов предприятий региона невозможно создать действительно конкурентоспособные на мировом рынке инновационные продукты. Опыт показывает, что подавляющее большинство продуктовых и технологических инноваций в регионе носят имитирующий характер и являются инновациями только для Татарстана или России.

В 2009 г. 99% процентов зарегистрированных в Татарстане организаций не имели никакой доли иностранной собственности. При этом страны Восточной Европы, такие как Эстония, Словакия и Чешская Республика, которые активно проводят политику заимствования технологического развития, привлекли гораздо больше иностранных инвестиций, чем Татарстан. Например, в Эстонии более 20% предприятий в той или иной степени контролируются иностранным капиталом, тогда как в Татарстане этот показатель не превышает 0,5% всех предприятий региона. Аналогичные параметры иностранного участия наблюдаются в таких развивающихся странах Восточной Европы как Венгрия (0,4%), Румыния (0,6%). Более активную политику привлечения иностранного капитала для целей развития национальной экономики ведут Словакия, где свыше 6% предприятий имеют долю иностранной собственности, Болгария (4,2%), Чехия (4,1%) [1, с. 4] (см. рис.1).

Рисунок 1. Доля предприятий, имеющих долю иностранного капитала в общей численности предприятий



Иностранные технологии не только внедряются непосредственно в дочерние предприятия, но и могут передаваться местным фирмам за счет побочных эффектов в виде прямых и обратных связей, копирования и мобильности работников. При этом привнесение с прямыми иностранными инвестициями материальных активов в форме производственного оборудования в обязательном порядке сопровождается привнесением и нематериальных активов в форме обучения и навыков.

Список литературы:

1. Наука в Республике Татарстан в 2009 г.: статистический сборник. — Казань, 2010.
2. Российский инновационный кодекс / под ред. Л.М. Гохберга. — М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011. — 84 с.
3. Стратегия модернизации российской экономики / отв. ред. В.М. Полтерович. — СПб.: Алетейя, 2010. — 424 с.

СЕКЦИЯ 3:

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

АЛГОРИТМ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ С РАЗВИТОЙ ФИЛИАЛЬНОЙ СЕТЬЮ

Кондрукевич Елена Александровна

*соискатель ученой степени кандидата наук ОГУ, г. Оренбург,
главный специалист Департамента по работе с персоналом
ОАО «МДМ Банк», г. Екатеринбург
E-mail: kondrukevich-1984@yandex.ru*

В последнее время особенно усилилось внимание к проблеме мотивации как функции менеджмента, с помощью которой руководство любой организации побуждает работников действовать наиболее эффективно для обеспечения бизнес процесса в соответствии с намеченным планом. Процесс создания либо модернизации системы мотивации неразрывно связан с разработкой систем управления персоналом, планирования и контроля затрат, а люди — это основной источник эффективного развития организации [2, с. 30].

Однако невозможно мотивировать сотрудников директивно, насильственным образом. Система мотивации — это набор инструментов, направленных на внутренние ценности и потребности персонала, работающего в организации. Мотивацию персонала можно разделить на два основных направления: материальная мотивация и нематериальная мотивация. В свою очередь материальная мотивация представляет собой монетарную и немонетарную. Собственно, монетарная мотивация представлена системой оплаты труда и денежными вознаграждениями, принятыми в организации [1 с. 82]. Это наиболее разработанный в большинстве организаций вид мотивации, который приближен к среднерыночным показателям и чутко реагирует на изменения рынка. Так, эффективная система монетарной мотивации персонала в организации — комплекс мероприятий и элементов, стимулирующих персонал не только к

работе, за которую платят деньги, но, прежде всего к особой старательности и активному желанию работать именно в этой организации, к получению высоких результатов в своей деятельности, к лояльности по отношению к руководству [3, с. 150]. А для того чтобы такая система функционировала, ее необходимо построить, адаптировать и в дальнейшем эффективно управлять ей.

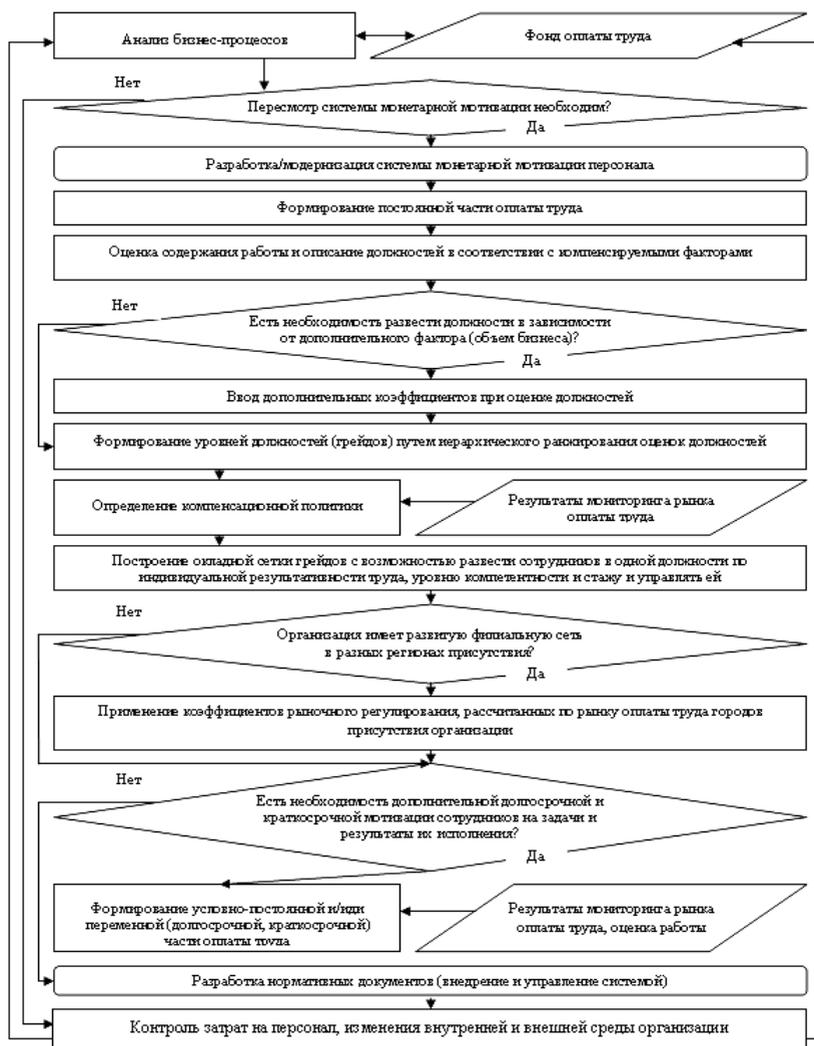
Так для построения эффективной системы монетарной мотивации необходимо четкое понимание цели и причин ее необходимости.

В частности основной целью формирования системы монетарной мотивации персонала выступает: создание единой системы оплаты труда, гибко реагирующей на изменения внешней и внутренней среды организации и обеспечивающей основу результативной деятельности персонала. Причинами необходимости формирования системы монетарной мотивации персонала могут выступить:

- Затраты на персонал составляют 50-70% от общей суммы затрат организации, значительная часть которых уходит на оплату труда;
- Механизмы контроля и управления оплатой труда отсутствуют;
- Показатели эффективности организации не влияют на переменную часть оплаты труда. Премия воспринимается работниками как постоянная часть оплаты труда;
- Не учитывает роль в реализации основных бизнес-процессов и вклад в достижение конечного результата организации.

В соответствии с причинами необходимости и цели формирования системы монетарной мотивации персонала предлагается следующий алгоритм формирования системы монетарной мотивации персонала организации с развитой филиальной сетью (рисунок 1), который позволит создать гармоничную и отвечающую потребностям бизнеса систему монетарной мотивации персонала.

Рисунок 1. Алгоритм формирования системы материального стимулирования труда работников



Управление сформированной системой осуществляется на основе единых принципов за счет четко-распределенной вертикали подчинения.

Кроме того, для эффективного использования фонда оплаты труда в рамках сформированной системы монетарной мотивации можно устанавливать ограничения в части повышения уровня заработной платы сотрудников, например, осуществлять повышение не более двух раз в год, при этом увеличение уровня оплаты труда за календарный год сотрудника не должно превышать 80% в год и т.д. Данные условия и ограничения системы монетарной мотивации персонала позволяют гибко управлять затратами на фонд оплаты труда и реагировать на изменения или колебания внешней среды организации.

Для более полного понимания аспектов сформированной системы приведен SWOT-анализ, представленный на рисунке 2.

Рисунок 2 — SWOT-анализ сформированной системы материального стимулирования труда работников

		Влияние сформированной системы	
		положительное	отрицательное
Среда организации	Внутренняя	<ul style="list-style-type: none"> — система основана на оценке должностей посредством компенсируемых факторов, отражающей ценность должности для бизнеса и учитывающей экономический размер организации и географию; — система привязана к рыночным показателям уровня оплаты труда и адаптирована к бизнесу с развитой филиальной сетью; — система прозрачная, гибкая и позволяет эффективно управлять затратами на персонал; — система закрепляет структуру и соотношение выплат работникам организации. 	<ul style="list-style-type: none"> — необходимость индексации заработной платы работникам, оплачиваемым ниже рыночного уровня, с целью включения в систему, что требует дополнительных затрат; — необходимость уведомления работников организации об изменении системы оплаты труда и заключении дополнительных соглашений к трудовым договорам; — необходимость адаптации IT-платформы к новой системе оплаты труда.
	Внешняя	<ul style="list-style-type: none"> — система позволит сформировать единую систему правил, процедур и алгоритмов расчета, касающихся оплаты труда работников организации, гибко реагирующую на изменения внешней среды; — система позволит повысить мотивацию работников на выполнение функциональных обязанностей и направленных на достижение бизнес-показателей в зависимости от уровня компетентности, тем самым, образуя дополнительное конкурентное преимущество организации; — система позволит формализовать иерархическую структуры должностей организации; — интеграция системы грейдов в другие процессы управления. 	<ul style="list-style-type: none"> — продление сроков внедрения унифицированной системы грейдов в связи с необходимостью оформления кадровой документации и адаптации IT-платформы, что может влиять на бизнес-результат; — проведение административной реформы в связи с формализацией иерархической структуры должностей, что может создать юнические риски.

На практике целесообразно внедрять составляющие разработанной системы монетарной мотивации персонала последовательно, а не все сразу. Поскольку мотивационный аспект является одним из самых значимых для сотрудников компании, его

изменения всегда являются для них стрессом и требуют системной работы по разъяснению механизмов действия новой системы оплаты и материальной мотивации [4, с. 22].

Список литературы:

1. Ветлужских Е. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 133 с.
2. Лазарева Н.В. Современные проблемы формирования механизма мотивации трудовой деятельности в современных условиях. Монография. — Ставрополь: ООО «Мир данных», 2007. — 234 с.
3. Сперанский А.А. Оптимизация системы оплаты труда и материального стимулирования. — М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2006. — 192 с.
4. Хендерсон Р. Компенсационный менеджмент 8-е изд. пер. с англ. — СПб.: Питер, 2004.

СЕКЦИЯ 4:

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

УЧЕТ И КОНТРОЛЬ СРЕДСТВ РАЗЛИЧНЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРИРОДООХРАННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

Зимакова Лилия Александровна

д. э. н., доцент, НИУ «БелГУ», г. Белгород

E-mail: zimakova@bsu.edu.ru

Билера Юлия

магистрант, НИУ «БелГУ», г. Белгород

В условиях постоянно развивающихся технологий и внедрения научно-технических достижений в практическую деятельность людей, важнейшей проблемой общества становится загрязнение окружающей среды. Решение данной проблемы требует привлечения большого объема различных ресурсов. В последние годы изменились подходы к финансированию природоохранных мероприятий. Если ранее практически все средства поступали из бюджета, то сегодня финансирование осуществляется как за счет собственных средств организаций, так и путем привлечения заемных источников. При этом средства используются по различным направлениям: строительство и ремонт природоохранных объектов, проведение мероприятий, устранение последствий аварий и экологических катастроф и т.п. Все это порождает проблемы в организации бухгалтерского учета и контроля над затратами экологического характера.

Использование различных источников финансирования делает необходимым осуществление контроля за направлениями их реального потребления. Средства и методы внутреннего контроля должны быть направлены на обеспечение своевременного поступления средств, сохранности активов, а также целевого и эффективного их использования. Система бухгалтерского учета позволяет выполнить все необходимые процедуры контроля, но следует уточнить порядок их проведения.

Первый этап — это планирование и разработка бюджетов для осуществления природоохранных мероприятий, на данном этапе контроль осуществляется посредством проведения экспертизы проекта или проверки расчетов норм отчислений за загрязнение окружающей среды. Для проведения экспертизы и расчетов привлекаются сторонние эксперты-специалисты, что связано с дополнительными затратами, которые будут относиться к текущим расходам.

Второй этап предполагает постановку на учет в территориальное отделение Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору, в случае требований законодательства, и получение разрешения на выбросы вредных веществ, в пределах установленных норм. На данном этапе осуществляется внешний контроль государственными органами.

Третий этап — определение источника финансирования для проведения дорогостоящих природоохранных мероприятий и контроль за своевременностью поступления средств.

Возможные источники финансирования:

- средства, поступающие из бюджета (федерального, регионального и т.п.);
- собственные средства (зарезервированные, не зарезервированные);
- заемные средства (кредиты и займы).

Средства, поступающие из бюджета, направлены на достижение определенных целей, то есть с точки зрения бухгалтерского учета они являются целевым финансированием и отражаются на счете 86 «Целевое финансирование». В соответствии с п. 7. ПБУ 13/00 «Учет государственной помощи» возможны два подхода к отражению данных средств:

1. В момент возникновения задолженности по целевому финансированию.
2. В момент фактического поступления средств целевого финансирования.

Исходя из выбранного организацией подхода, бухгалтерский учет указанных средств ведется с использованием или без использования счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Необходимо отметить, что с точки зрения контроля и учитывая, что природоохранные мероприятия могут одновременно иметь несколько источников финансирования, целесообразно вести учет средств в момент возникновения задолженности. Для этого необходимо открыть отдельный субсчет к счету 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и вести учет в разрезе мероприятий и источников

финансирования, фактически поступившие средства отражаются на счете 86 «Целевое финансирование». Применение данного подхода позволит организовать контроль за выделенными, фактически поступившими и использованными средствами.

В соответствии с МСФО 37 «Резервы, условные активы и условные обязательства» организациям рекомендуется создавать резерв на природоохранные мероприятия. Возможность его создания за счет собственных средств предполагается и отечественным законодательством. В соответствии с ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» в зависимости от характеристики резерва его можно отнести:

1. К оценочным обязательствам.

При этом должны выполняться требования п. 5 ПБУ 8/2010:

а) у организации существует обязанность на отчетную дату, являющаяся следствием прошлых событий ее хозяйственной жизни, исполнения которой организация не может избежать (например, в соответствии с требованиями законодательства организация обязана осуществлять природоохранные мероприятия или если уже произошла авария и возникла необходимость устранять ее последствия, негативно сказавшиеся на окружающей среде и т.п.);

б) вероятно уменьшение экономических выгод организации, необходимое для исполнения оценочного обязательства (все мероприятия направленные на защиту окружающей среды являются высоко затратными и не могут приносить прямого дохода организации);

в) величина оценочного обязательства может быть обоснованно оценена (составление предварительных смет и расчетов, позволяет дать оценку планируемым мероприятиям).

Созданный резерв отражается по кредиту счета 96 «Резервы предстоящих расходов» в корреспонденции со счетами затрат в зависимости от характера природоохранных мероприятий. Порядок расчета резерва должен разрабатываться в организации самостоятельно с учетом специфических отраслевых и других особенностей, а также нормативных документов и утверждаться в учетной политике. Информация о созданном резерве подлежит раскрытию в финансовой отчетности.

2. К условным обязательствам.

В соответствии с п.9 ПБУ 8/2010 условное обязательство возникает у организации вследствие прошлых событий ее хозяйственной жизни, когда существование у организации обязательства на отчетную дату зависит от наступления (не

наступления) одного или нескольких будущих неопределенных событий, не контролируемых организацией. Если организация не уверена в том, что она действительно понесет расходы или сумму расходов невозможно оценить, то есть не выполняются пп. а и б п. 5 ПБУ 8/2010, созданный резерв не отражается на счетах бухгалтерского учета, а относится к условным обязательствам, информация о которых подлежит раскрытию в финансовой отчетности.

Следовательно, при принятии решений по вопросу учета расходов на природоохранные мероприятия необходимо очень четко определить выполнение требований п.5 ПБУ 8/2010.

Если в качестве источника финансирования используются заемные средства, то учет поступивших средств ведется на счетах 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» и 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам» в корреспонденции со счетами денежных средств организации в разрезе договоров кредита или займа. Аналитических данных будет достаточно для того, чтобы отследить фактическое поступление денег.

Четвертый этап — организация контроля за целевым и рациональным использованием выделенных средств.

Регистрация в учете поступивших (из внешних источников) или выделенных (собственных) средств на отдельных счетах уже позволяет вести контроль. Факт целевого и рационального использования выделенных средств проверяется на основании последовательно оформленных и поступивших документов:

- требований на закупку (в соответствии с ранее составленным бюджетом),
- заказов за закупку и счетов на оплату,
- первичных документов, подтверждающие факт поступления основных средств, материальных ценностей, оказания услуг и т.п.
- платежных документов.

На данном этапе должен вестись оперативный контроль и анализ, результатом которого являются управленческие отчеты, содержащие важнейшую информацию: программу (мероприятие), источник финансирования, сумму выделенных средств и фактически поступивших, запланированные и фактически произведенные расходы (по видам расходов) для реализации программы (мероприятия).

Выполнение представленных рекомендаций позволяет не только выработать правильные подходы к организации бухгалтерского учета экологических затрат, но и вести оперативный контроль за рациональным использованием средств.

Список литературы:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы»(ПБУ 8/2010)/ утверждено приказом Минфина России от 13.12.2010 г. № 167н.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет государственной помощи» ПБУ13/2000 /утверждено приказом Минфина России от 16.10.2000 № 92н, от 18.09.2006 N 115н.

СИСТЕМА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ: ЕЕ ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

Логина Тамира Валентиновна

ст. преподаватель филиала ВЗФЭИ в г. Ярославле

E-mail: logtam53@bk.ru

Термин бюджет происходит от французского слова «bougette», что означает «кожаная сумка». Применительно к отдельному хозяйствующему субъекту этот термин рассматривается как метод учета, позволяющий сравнивать фактические результаты с плановыми (прогнозными или нормативными) показателями. Практически все организации, составляют бюджеты. Составление бюджетов, или бюджетирование, является составной частью финансового менеджмента и бухгалтерского управленческого учета.

Бюджетирование — это составление реального плана (сметы) доходов, расходов, продажи, движения денежных средств хозяйствующего субъекта и т.п. Понятия бюджет и бюджетирование различаются. Бюджет — это насыщенный количественными показателями документ в соответствии с которым организация ведет свою хозяйственную деятельность. Бюджетирование — это процесс составления и реализации данного документа в практической деятельности хозяйствующего субъекта.

В зарубежной практике существует несколько определений бюджета, каждое из которых зависит от того, каково его назначение. По определению Института дипломированных бухгалтеров по управленческому учету США, бюджет — это количественный план в денежном выражении, подготовленный и принятый до определенного периода, обычно показывающий планируемую величину дохода, которая должна быть достигнута, и (или) расходы, которые должны

быть понесены в течение этого периода, а также капитал, который необходимо привлечь для достижения данной цели.

«Методическими рекомендациями по разработке финансовой политики предприятия», утвержденными приказом Министерства экономики России от 1 октября 1997 года № 118, бюджетирование определено как часть финансового планирования. В данном документе говорится, что важнейшим элементом обеспечения устойчивой производственной деятельности является система финансового планирования, которая состоит из:

- системы бюджетного планирования деятельности структурных подразделений организации;
- системы сводного (комплексного) бюджетного планирования деятельности организации [1, с. 92].

Составление бюджетов преследует следующие цели:

1) разработка концепции ведения бизнеса: планирование финансово — хозяйственной деятельности организации на определенный период; оптимизация затрат и прибыли организации; координация — согласование деятельности различных подразделений хозяйствующего субъекта;

2) коммуникация — доведение планов до сведения руководителей разных уровней;

3) мотивация руководителей на местах на достижение целей организации;

4) контроль и оценка эффективности работы руководителей на местах путем сравнения фактических затрат с нормативами;

5) выявление потребностей в денежных ресурсах и оптимизация финансовых потоков и др.

Сущность бюджетирования проявляется в его функциях, к которым относятся: планирование, координирование, стимулирование и контроль.

Планирование. В самом начале периода действия бюджет играет роль норматива, а в конце выступает как инструмент контроля, с помощью которого определяется эффективность проведенных операций. Так как бюджеты выступают в форме смет, детализирующих финансовый план, то основные плановые расчеты выполняются в процессе подготовки самого финансового плана, а бюджетирование является способом уточнения отдельных показателей финансового плана. Таким образом, основные плановые решения вырабатываются в процессе подготовки программ, а сам процесс разработки бюджета является уточнением этих планов.

Координирование в бюджетировании предполагает согласованность всех звеньев системы управления, аппарата управления и специалистов для достижения общей цели — составление и исполнение финансового плана хозяйствующего субъекта. При этом необходимо согласовать планы производства с планом отдела маркетинга, т.е. произвести количество продукции, соответствующее запланированному объему продаж, согласовать план поступления денежных средств с планом их расходования и др.

Стимулирование. Бюджетирование является важным инструментом стимулирования руководителей и лиц, ответственных за определенную работу по составлению и исполнению бюджета. Любой вид стимулирования всегда предполагает обязательное наличие ответственности. Каждый руководитель должен точно знать, что ожидают от его центра ответственности. Стимулирующая роль бюджета возрастает, если менеджеры сами принимают активное участие в разработке бюджета своего подразделения.

Контроль. В бюджетировании контроль сводится к проверке выполнения бюджетов; предполагает выявление размера отклонений фактических показателей от плановых и т.п. Контроль является обратной стороной бюджетирования. Он собирает необходимую финансовую и экономическую информацию и анализирует результаты выполнения бюджетов, финансового плана и других финансовых показателей. В процессе оценки бюджета и контроля за его исполнением выявляются пути улучшения финансового положения хозяйствующего субъекта, направления совершенствования бюджетирования и финансового планирования в целом [2, с. 379].

Бюджетирование является достаточно сложным процессом, так как при этом требуется обработка большого объема информации, но его внедрение на предприятии практически всегда окупается. Наибольшего эффекта можно достичь, применяя специализированное программное обеспечение. Автоматизированная система бюджетного планирования позволяет избежать ручных операций, связанных со сбором и передачей данных, а также консолидацией бюджетов.

Как и любое явление, бюджетирование имеет свои положительные и отрицательные стороны. К достоинствам бюджетирования можно отнести следующее:

- 1) оно позволяет координировать работу хозяйствующего субъекта в целом;
- 2) позволяет учиться на опыте составления бюджетов прошлых периодов;

- 3) позволяет усовершенствовать процесс распределения ресурсов;
- 4) анализ бюджетов позволяет своевременно вносить корректирующие изменения;
- 5) помогает менеджерам низшего звена понять свою роль в организации;
- 6) служит инструментом сравнения достигнутых и желаемых результатов и др.

Но кроме достоинств, при организации бюджетирования, хозяйствующие субъекты могут испытывать большие трудности. Кроме того, бывают случаи, когда полученные результаты не удовлетворяют заинтересованных пользователей информации, что объясняется целым рядом причин.

К основным относятся следующие причины:

- 1) у хозяйствующего субъекта отсутствуют четкие стратегические планы развития, это объясняется тем, что руководство и собственники не могут выбрать приоритеты развития организации (решение о приоритетности доходов собственников и задачами развития хозяйствующего субъекта в настоящем и будущем);
- 2) сложность организации и дороговизна системы бюджетирования;
- 3) не в полной мере учитывается сложившаяся ситуация с ресурсами; например, не учитывается ситуация с намечающимся демографическим кризисом или не в полной мере учитываются возможные действия монополистов по доставке электроэнергии и т.д.;
- 4) не достаточно проработанная и реализованная маркетинговая политика;
- 5) наличие внутренних проблем бюджетирования, к которым относятся, например, недостатки системы документооборота, отсутствие системы оперативного учета или недостатков в ее работе, недостатки в организации центров ответственности и т.п.

Система бюджетирования является составной частью управленческого учета, а управленческий учет является частью бухгалтерского учета. Данная система связана также и с финансовым планированием деятельности хозяйствующего субъекта.

Бюджетированием в организациях занимаются финансовые менеджеры, хорошо владеющие методами финансового планирования, но не знающие особенностей управленческого учета или пренебрегающие ими. Такие ситуации могут также привести к недостаткам в системе бюджетирования:

- при составлении бюджетов значительное внимание уделяется планированию денежных потоков и не учитывается существующая практика, связанная с системой денежных расчетов организации;
- при планировании преобладает затратный механизм ценообразования. Цена формируется исходя из полной себестоимости и процента рентабельности, без учета рыночных цен;
- отсутствует четкая практика деления затрат на переменные и постоянные внутри организации и внутри центров ответственности;
- при анализе продаж применяется расчет точки безубыточности, но часто не оценивается эффект операционного рычага, не определяется запас финансовой прочности и др.

Кроме того, в процессе бюджетирования, хозяйствующих субъектов могут подстерегать «подводные камни», например, конфликты между менеджерами подразделений; завышение потребностей в ресурсах; распространение ложной информации по неформальным каналам и т.п.

Каждая организация при внедрении системы бюджетирования сталкивается со своими, только ей присущими проблемами, что может привести к ошибкам и недостаткам в организации всей системы бюджетирования.

Список литературы:

1. Аврова И.А. Управленческий учет. М.: Бератор-Пресс, 2003. — 175 с.
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. М.: Омега-Л, 2010. — 570 с.

СЕКЦИЯ 5:

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ

Баслык Андрей Иосифович

генеральный директор, ОАО СК «Защита-Находка», г. Находка

E-mail: andrey.baslyk@znakom.ru

Васюкова Людмила Константиновна

*к. э. н., доцент Дальневосточного федерального университета,
г. Владивосток*

E-mail: vasyukova_ludmila@mail.ru

Развитие страхового рынка в России, опираясь на мировой опыт, имеет свои особенности, которые определяются повышенным риском ведения экономической деятельности, а также специфическими страховыми условиями: повышенной опасностью природных, техногенных катастроф при сравнительно малой ёмкости страхового рынка. Развитие национального рынка страховых услуг заставляют нас различать общую, главную цель страхования — защиту экономических интересов людей от последствий случайных опасных событий. С этой точки зрения страхование можно рассматривать как механизм, который не в полной мере используется социумом в общественных целях.

Страх присущ большей части человечества на протяжении всей жизни. Страх — это сигнал деструктивного развития человека. Страх ожидания негативных событий и процессов, которые оцениваются людьми как вероятные и от них самих не зависят (например, ураганы, наводнения, землетрясения, катастрофы), постепенно вытесняются в наше бессознательное. По данным опроса, проведённого 25-26 сентября 2010 года Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ) для журнала *Psychologies*, 57% опрошенных боятся оказаться беззащитными перед лицом стихийных бедствий, 46%

боятся экологической или техногенной катастрофы [8]. Чем больше бессознательных страхов, тем хуже и беспокойнее живёт общество. «Страх есть беспокойство души при мысли о будущем зле, которое, вероятно, на нас обрушится», — сказал английский педагог и философ Джон Локк в работе «Опыты о законе природы» [2]. Страх усиливает социальные связи, выступает объединяющим фактором групп людей, заставляя их вырабатывать методы управления рисками, вызываемыми страхом перед будущими событиями. Страх побуждает человека искать способы защиты от опасных событий.

И если способы защиты от необходимых опасностей — химическими, космическими и другими явлениями окружающей среды — связаны с познанием и соблюдением законов природы и общества, то способы защиты от опасных случайностей связаны с познанием и использованием теории вероятности, статистики, теории страховых экономических отношений.

Реальной предпосылкой зарождения потребности в защите экономических интересов является пересечение этих интересов с опасными случайными событиями. Причинами, побуждающими человека обратиться к такому способу защиты от этих опасностей, являются ущербы, наносимые его интересам.

Наводнения, землетрясения, другие природные и техногенные катастрофы стали частью жизни общества. За первые шесть месяцев 2011 г. в результате природных и техногенных аварий погибло около 26 000 человек, в том числе жертвы стихийного бедствия в Японии. По оценкам Swiss Re, экономические последствия стихии и техногенных аварий в мировом масштабе в первом полугодии 2011 г. составили 278 млрд. долл. [6].

В России, по данным МЧС, в 2010 году возникло 338 чрезвычайных ситуаций, из них 199 техногенных аварий.

На территории России находится около 300 тыс. опасных производственных объектов. 100 млн человек, т.е. 70% населения страны проживает в зонах непосредственной угрозы жизни и здоровью людей при возникновении техногенных аварий и катастроф [5].

Как известно, существует два способа организации экономической защиты имущественных интересов субъектов хозяйственной деятельности: самозащита (или, по мнению некоторых исследователей, самострахование) и страхование. В настоящее время размер убытков от реализации рисков наступления опасных случайных событий таков, что метод самозащиты является крайне неэффективным. Следовательно, страхование как система экономических отношений по защите интересов, в форме

имущественных правоотношений, предприятий и граждан, должно становиться всё более востребованным механизмом обеспечения экономической безопасности общества.

Попробуем рассмотреть некоторые показатели, характеризующие качество современных страховых отношений в нашей стране.

При достаточно отчётливой положительной динамике объёмных стоимостных показателей развития страхового рынка (977,5 млрд руб. страховых премий собрано в 2009 г.; в 2010 г. — 1 043,2 млрд руб., в первом полугодии 2011 г. — 623,7 млрд руб.), в страховом портфеле наблюдается тенденция снижения доли страховых премий, собранных по добровольным видам страхования (таблица 1).

На страховом рынке Дальневосточного федерального округа по итогам работы за шесть месяцев 2011 года структура страхового портфеля ещё более «качнулась» в сторону обязательных видов страхования. В целом по ДФО доля обязательных видов, прежде всего ОМС и ОСАГО, составляет 74,5%, в то время как на долю добровольных видов приходится 25,3% объёма начисленной страховой премии [4].

Таблица 1. Структура страхового портфеля в 2006 — 1 полугодии 2011 г (%)

	2006	2007	2008	2009	2010	1п. 2011
ОМС	32,4	37,2	41,7	47,5	46,6	46,8
ОСАГО	10,6	9,2	8,4	8,8	8,8	7,2
Добровольное страхование	56,8	52,8	49,2	43,0	44,3	45,7

Прим. — По данным ФССН [4].

Таким образом, в последние годы принуждение страхователей к тому, чтобы они покупали страховые полисы, становится определяющим фактором развития страхового рынка.

Вторым фактором, определяющим рост стоимостных показателей страхового рынка, является инфляция. По данным ФССН в первом полугодии 2011 года темпы прироста страховых взносов составили 16,2% по сравнению с первым полугодием 2010 г. Основной вклад в рост рынка внесли: страхование автоКАСКО — 76,4 млрд рублей (+21% к уровню 2010 г.), добровольное медицинское страхование — 63,2 млрд рублей (+14%), страхование жизни — 14,7 млрд рублей (+64%), страхование сельскохозяйственных рисков — 9,0 млрд рублей (+57%) [9]. По мнению экспертов страхового рынка, во многом рост

страховых премий обеспечивается ростом страховых сумм, что, прежде всего, говорит о невысоком качестве страховых отношений. Так в 2010 году средняя страховая сумма на договор увеличилась на 43,9% в сравнении с 2009 годом [7].

О реальном наполнении объёмных стоимостных показателях работы отечественного страхового рынка говорят такие данные, как количество заключаемых договоров страхования как в целом по рынку, так и по отдельным видам страхования.

В таблице 2 приведены статистические данные о динамике заключенных договоров страхования в целом по страховому рынку Российской Федерации и Дальневосточного федерального округа.

Как следует из приведённых данных, количество договоров страхования практически не растёт. Если сравнивать количество заключенных договоров с данными 1993 года — 144 198 тыс. договоров в целом по российскому страховому рынку, в том числе 5 578 тыс. договоров, заключенных страховщиками Дальнего Востока — то мы можем констатировать, что за период активных экономических реформ роль страхования в российском обществе восстановить не удалось.

Таблица 2. Динамика количества заключенных договоров страхования, тыс договоров

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Российская Федерация, в т.ч.	138 147	133 372	147 176	157 813	119 975	128 054
Добровольное страхование	103 338	96 988	106 294	114 790	83 217	90 064
Договоры за счёт средств граждан	91 814	86 083	97 271	103 162	74 570	79 686
ОСАГО	28 733	31 362	34 387	36 106	35 166	37 121
ДФО, в т.ч.	3 254	3 055	2 833	3 604	2 404	1 651
Приморский край	1 736	1 710	1 444	1 785	1 087	323

Прим. — по данным ФСГС [7].

Более того, если рассмотреть структуру страхового портфеля, в частности структуру договоров страхования, заключенных за счёт личных средств граждан (таблица 3), то мы можем делать выводы о снижении общественной значимости страхования как механизма обеспечения экономической безопасности имущественных интересов граждан.

Сокращение количества договоров страхования личного имущества (10 193 тыс. договоров в 2010 г., 22 245 тыс. договоров в 1993 г.) свидетельствует, на наш взгляд, о стагнации клиентской базы страхового рынка. Некоторый рост числа договоров имущественного страхования в 2007 году связан с ростом потребительского кредитования, составной частью которого в этот период было требование банков страхования предмета залога при покупке товара за счёт кредитов, полученных в банке. То есть за счёт, так называемого «вменённого страхования».

Таблица 3. Динамика количества договоров, заключенных за счёт средств граждан, тыс договоров

	1993	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Российская Федерация, в т.ч.	64 439	91 814	86 083	97 271	103 162	74 570	79 686
Личное страхование	42 066	77 934	73 168	82 470	88 371	59 493	61 811
Страхование имущества	22 245	13 879	12 915	20 919	7 576	9 983	10 193
Страхование жизни	-	903	3 742	5 526	5 452	2 147	3 600
Страхование ответственности	126	946	1 160	1 300	1 749	2 238	4 065

Прим. - по данным ФСГС [7].

Сетования некоторых экспертов страхового рынка о поголовной страховой неграмотности потенциальных страхователей, как и оптимистичные выводы о посткризисном восстановлении страхового рынка с иллюстрацией объёмных показателей сборов страховых премий, не имеют ничего общего с действительным положением дел. Причины такого сложившегося на страховом рынке положения дел гораздо более серьёзные, а в связи с этим требуют внятного и тщательного исследования специалистами.

Много рассуждений страховщиков о пользе введения обязательных видов страхования для развития добровольного страхования, приобщения граждан к страховой культуре. Перед принятием закона об обязательном страховании автогражданской ответственности мнение большинства экспертов сводилось к тому, что отечественный страховой рынок стоит на пороге «бума потребительского спроса на страховые услуги». Мнение экспертов, которые предупреждали о том, что «в небогатых странах обязательное

страхование действует на добровольное страхование угнетающе, как бы паразитируя на нём», практически не было услышано [1].

Статистика страхового предпринимательства следующая: в 2000 г. до принятия закона об ОСАГО количество заключенных договоров по добровольным видам страхования в российском страховом портфеле было 88 780,2 тыс. договоров, за счёт личных средств граждан — 85 216 тыс. договоров, в том числе страхования личного имущества — 17 448 тыс. договоров. В 2010 году (через 7 лет после вступления в действие закона об обязательном страховании автогражданской ответственности) эти показатели соответственно равны 90 064 тыс. договоров, 79 686 тыс. договоров, 10 193 тыс. договоров страхования [7]. Очевидно, что причины стагнации клиентской базы страховщиков нужно искать не только в кризисных явлениях в экономике.

Важнейшим фактором, влияющим на формирование отечественного страхового рынка, является монополизация страхового рынка сравнительно небольшой группой компаний. Принятие в апреле 2010 года поправок к закону «Об организации страхового дела в Российской Федерации», регламентирующие увеличение минимального размера уставного капитала до 120 млн рублей, привели к практическому уничтожению регионального страхового рынка. По данным Федеральной службы государственной статистики по состоянию на 01.01.2011 г. совокупный уставный капитал российских страховщиков был на уровне 185,1 млрд руб. [7]. Это показывает, что существенного увеличения капитализации отечественного страхового рынка не произошло. При этом специалистам давно известно, что принудительная докапитализация страхового рынка через законодательные требования об увеличении уставного капитала приводит к появлению огромного количества фиктивных активов, покрывающих страховые резервы и собственные средства страховщика. Все силы органов страхового надзора направлены на проверку фактов несоответствия структуры активов и обязательств страховщика. Эффективность этой деятельности надзорных органов близка к нулю: интересы страхователя таким образом не защищаются. И дело здесь совсем не в том, что страховой надзор не успевает контролировать страховщиков. Ошибка в положении — «меньше страховых компаний — лучше надзор» — принципиальная, но типичная для нашей страны. Контроль должен быть не репрессивный, а профилактический, тогда он будет действенным. Профилактический контроль является элементом любой эффективной системы управления. А в эффективной системе управления нет места произволу

и волонтаризму чиновника. Нельзя не согласиться с утверждением профессора Р.Т. Юлдашев: «...это стратегическое видение места и роли страхования в обществе и экономике» [10]. В противном случае мы имеем дело с проблемой: нежелание стратегических инвесторов приводить капитал в страховой бизнес говорит о низкой инвестиционной привлекательности отечественного страхового рынка.

Страховщики обсуждают вопросы будущего отечественного страхового рынка. В основном надежды на рост страхового рынка связаны с введением новых видов обязательного страхования: обязательное страхование опасных объектов, сельскохозяйственное страхование, повышением тарифов по ОСАГО. Всё это, бесспорно, приведёт к росту объёмных показателей страховой премии, и даже, скорее всего, к кратковременному снижению комбинированного коэффициента убыточности за счёт диффузии расходов на ведение дела в общем увеличивающемся объёме страховой премии по обязательным видам страхования. Но без стратегических преобразований в подходах к организации страховых экономических отношений с целью кардинального изменения их качества развития отечественного страхового рынка не будет.

Список литературы:

1. Лайков, А.Ю. Российский страховой рынок в посткризисной перспективе // Группа компаний «Бизнес-сервис». [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.insurance-today.ru>. — 13.09.2011.
2. Локк Дж. Опыты о законе природы. Соч. в 3-х т. Т.3. — М.: Мысль, 1988. — 688 с.
3. Опасные производственные объекты // Национальный союз страховщиков ответственности (НССО). [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.nssso.ru>. — 09.09.2011.
4. Статистические данные работы страховых организаций Российской Федерации за 2005-2011 гг. // Федеральная служба страхового надзора. — 2011. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.fssn.ru>. — 17.09.2011.
5. Статистика чрезвычайных ситуаций в Российской Федерации за 2003-2010. // Министерство по чрезвычайным ситуациям Российской Федерации. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.mchs.gov.ru>. — 29.08.2011.
6. Счёт за катастрофы // Группа компаний «Бизнес-сервис». [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.allinsurance.ru>. — 13.09.2011.

7. Финансовые результаты деятельности страховых организаций. 2010 // Федеральная служба государственной статистики. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.gks.ru>. — 30.08.2011.
8. Шесть причин верить в себя и своё будущее: опрос, проведённый Всероссийским Центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ) // Psychologies. — 2010. — №56. — С. 149.
9. «Эксперт РА»: рентабельность российских страховщиков вышла на докризисный уровень // Группа компаний «Бизнес-сервис». [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.allinsurance.ru>. — 13.09.2011.
10. Юлдашев Р.Т. Огромных возможностей страхования не знают ни президент, ни премьер, ни Дума. К великому сожалению! // Страховое дело. — 2011. — Январь. — С. 3-9.

СЕКЦИЯ 6: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «АЛТАЙХИМПРОМ»

Исаева Наргиз Исаевна

студентка 4-го курса АлтГУ, г. Барнаул

E-mail: nargizka.ru@mail.ru

Бежовец Андрей Александрович

к. э. н., доцент АлтГУ, кафедра антикризисного управления,

оценки бизнеса и инноваций, г. Барнаул

В России функционируют на сегодняшний день 549 акционерных обществ, имеющих статус стратегических, т.е. — это организации, акции которых находятся в государственной собственности и которые осуществляют производство продукции, имеющей стратегическое значение для обеспечения обороноспособности и безопасности государства. Так как эти предприятия выпускают продукцию не только государственного заказа, но и гражданского назначения, главной проблемой их существования является то, что они не могут адаптироваться к рынку и найти для себя широкий круг потребителей, помимо государства. Поэтому многие из них находятся в процедуре банкротства, функционируют неэффективно. Государство намерено лишить такие предприятия статуса стратегических, таким образом, сократив их численность до 41 [1]. Однако банкротство таких предприятий, выпускающих порой уникальную продукцию, ставит государство в зависимость от иностранных производителей. Одно из стратегических предприятий функционирует в Алтайском крае, в отношении которого возбуждено дело о банкротстве.

Речь идет о предприятии «Алтайхимпром», которое с момента своего создания в 1944 году было одним из передовых предприятий химической промышленности, подтверждением чему служит почетный орден Трудового Красного Знамени. Предприятие выпускало продукцию для Министерства обороны, народного хозяйства, которая всегда пользовалась повышенным спросом. На

заводе за эти годы был сформирован высокопрофессиональный многотысячный коллектив, постоянно действовала школа подготовки кадров.

На сегодняшний день предприятие обладает технической документацией, позволяющей ему выпускать более 100 видов химической продукции, такой как: кремнийорганические жидкости, дезинфицирующие препараты, лакокрасочные материалы, препараты медицинского назначения. При этом ОАО «Алтайхимпром» является эксклюзивным производителем более 10 видов продукции на территории России и поэтому по многим видам продукции занимает 100% долю российского рынка, на котором в качестве конкурентов выступают только импортные производители.

Производственная площадка включает в себя значительное количество зданий и сооружений, связанных в единый производственный комплекс системой тепло-, энерго-, водоснабжения и технологическими коммуникациями. Имеется собственное железнодорожное депо с подъездными путями [2].

Однако, некогда развивающееся предприятие, на протяжении последних 12 лет имеет крайне нестабильное состояние. Из года в год росла кредиторская задолженность, которая к 2010 году составила 730 млн. рублей. В результате накопившейся задолженности 11 февраля 2010 г. руководством «Алтайхимпрома» было принято решение о подаче заявления в Арбитражный суд о признании предприятия банкротом. По словам исполняющего обязанности генерального директора, перейти к процедуре банкротства заводу пришлось вынужденно, чтобы ввести мораторий на выплаты по долгам, провести мероприятия по финансовому оздоровлению, обеспечить завод сырьем для выполнения заказов, не остановить завод и связанную с ним городскую ТЭЦ в разгар зимы [4].

Следует отметить, что город Яровое, позиционируемое местными властями как город-курорт, отнесен к числу моногородов с единственным заводом, на котором занята большая часть работоспособного населения. Расположенные вблизи «Алтайхимпрома» уникальные по своим целебным свойствам соленые озера, действительно, ежегодно привлекают несколько тысяч туристов со всех уголков страны. И население города зарабатывает достаточно большую сумму благодаря этому, но так как данный вид деятельности является сезонным и очень сильно зависит от погодных условий, банкротство единственного в городе завода может привести к взрыву уровня безработицы. А во-вторых, возможную экологическую катастрофу и озеро Яровое, на берегу которого расположен завод

может серьезно пострадать в связи с отсутствием контроля над развалинами химического предприятия [3].

Но, тем не менее, в феврале 2011 г. на предприятии уже введено внешнее управление. Во многом этому способствовал финансовый кризис 2008—2009 г., который очень пагубно повлиял практически на все сектора экономики, особенно в сфере промышленности, в результате чего на спрос на химическую продукцию «Алтайхимпрома», используемую в промышленном производстве, сильно упал.

В таких условиях предприятию пришлось сокращать производство в 2008 г. на 40%, а в 2009 г. еще на 30%, причем снижение происходило по тем видам продукции, которые выпускаются в наибольшем объеме. В результате из 6 цехов 3 цеха не были загружены даже на половину, что привело к существенному увеличению расходов. Но так как увеличение цены привело бы к еще большему падению спроса, продукция продавалась предприятием почти по себестоимости.

Стоит заметить, что на предприятии отмечается высокий уровень управленческих расходов, которые в 2010 г. составили 40 млн. рублей.

С учетом этих негативных факторов убыток в 2008 г. достиг 92 млн. руб., по сравнению с 2007 г. убыток увеличился в 3 раза. В 2009 г. убыток еще увеличился на 8%.

На основании вышеизложенного, предприятию необходимо внедрить следующие мероприятия финансового оздоровления:

1. Увеличение объемов производства и реализации готовой продукции на существующих производственных мощностях, и продвижение товаров на новых рынках сбыта;
2. Сокращение производственных расходов:
 - Разработка и внедрение предложений по сокращению нерационального расхода сырья и вспомогательных материалов;
 - снижение стоимости сырья (поиск поставщиков более дешевого сырья, сокращение затрат на доставку);
3. Сокращение непроизводственных затрат:
 - объединение вспомогательных цехов, как следствие сокращение управленческого персонала среднего звена, сокращение расходов на содержание корпусов;
 - расширение объемов услуг сторонним организациям и частным лицам;
4. Реализация инвестиционных проектов [2].

Создание новых производств возможно в рамках реализации существующих намерений о совместной деятельности с индийской

фирмой «Николас Пирамал» в целях производства ингаляционного наркоза, а также сотрудничество финским лакокрасочным концерном «Тиккурила» для открытия нового производства лакокрасочной продукции [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что на предприятии есть потенциал для выхода из кризиса и дальнейшего развития. Как отмечается исполняющим обязанности генерального директора «Алтайхимпрома», сегодня на предприятии есть запас сырья и перспективы выплаты зарплаты, по крайней мере, на полгода, что достигается активной продажей предприятием неликвидных активов. Продажа санатория позволила не остановить производство в разгар зимы и дала время собственникам, кредиторам, внешнему управляющему провести до лета мероприятия по финансовому оздоровлению предприятия.

Власти Края, в свою очередь, должны способствовать предотвращению банкротства уникального химического предприятия России, активно проводить работу на федеральном уровне. Потому что сохранение Градообразующего предприятия «Алтайхимпром», означает не только сохранение стратегически важного производства, но и моногорода Яровое.

Список литературы:

1. Список стратегических предприятий сократили за счет банкротов // Лента.ру. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://lenta.ru/news/2010/06/21/list/>
2. Алтайхимпром. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.althimprom.ru/>
3. Алтайский край: Коммунисты провели митинг в моногороде Яровое // Коммунистическая партия Российской Федерации. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://kprf.ru/actions/84878.html>
4. Ермолин К. «Алтайхимпром»: заказы есть, работа будет // АиФ-Алтай. 2011. №7. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.altai.aif.ru/politic/article/17228>

ПРОЕКТИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОРТФЕЛЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬТЕРНАТИВ

Коновалова Александра Сергеевна

*к. т. н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»,
Тверской государственной технической университет, г. Тверь,
E-mail: kas-tstu@yandex.ru*

Понятие стратегического портфеля хозяйствующего субъекта базируется на понятии корпоративного портфеля, как совокупности относительно самостоятельных хозяйственных подразделений (стратегических бизнес-единиц), и дополняется множеством сбалансированных стратегий бизнес-единиц, обеспечивающих равновесие в их развитии в целях, релевантных общим бизнес-целям хозяйствующего субъекта. Целью проектирования стратегического портфеля является согласование стратегий бизнес-единиц на основе подхода к формированию портфеля стратегических альтернатив [1], понимая под стратегическими альтернативами стратегии бизнес-единиц в контексте общих бизнес-целей хозяйствующего субъекта.

В экономическом аспекте, формирование стратегического портфеля хозяйствующего субъекта основывается на результатах комплексного стратегического анализа, позволяющего определить общие стратегические приоритеты, и портфельного анализа, который представляет собой распределение бизнес-деятельности по отдельным стратегиям относительно продуктов и рынков и последующее аналитическое исследование их по отдельности [2].

Формирование стратегических приоритетов хозяйствующего субъекта обеспечивается комплексной экспертизой хозяйствующего субъекта на основе взаимосвязанного исследования его ресурсного потенциала и внешней окружающей среды. В результате для каждой бизнес-стратегии определяются бизнес-цели, достижение которых обеспечивает выполнение бизнес-стратегии: по каждой бизнес-стратегии определяются целевые параметры и соответствующие качественные критерии, характеризующие требуемое для хозяйствующего субъекта состояние внешней микросреды.

Портфельный анализ стратегических бизнес-единиц (СБЕ), выделяемых в рамках хозяйствующего субъекта по условию однородности программы продуктов и услуг для одного специфического рынка с единой конкурентной ситуацией, позволяет

определить шансы и риски для каждой СБЕ с помощью системы определенных критериев. Результатом аналитического позиционирования СБЕ являются экспертные оценки по выбранным для хозяйствующего субъекта критериям и типовые стратегии, являющиеся базовыми для соответствующих позиций.

На основе результатов портфельного анализа формируется предварительный стратегический портфель, который подлежит последующему качественному анализу. Для этого предварительный портфель должен быть проанализирован на соответствие определенным критериям [1], например: полнота портфеля; независимость стратегических альтернатив; соответствие стратегических альтернатив общим бизнес-целям хозяйствующего субъекта. В случае, если предварительный портфель не соответствует хотя бы одному из перечисленных выше параметров, необходимо осуществить обратную связь, то есть вернуться к формированию портфеля и привести его в соответствие с указанными параметрами. В результате проектируется отвечающий предъявляемым требованиям стратегический портфель хозяйствующего субъекта, который не гарантирует абсолютно однозначных выводов, но может использоваться в качестве имитационной модели при проведении сценарного стратегического управления.

В экономико-математическом аспекте, проектирование стратегического портфеля хозяйствующего субъекта на основе анализа стратегических альтернатив формализуется в рамках общей постановки задачи стратегического управления [3]; включает следующие этапы.

1. *Формирование стратегических приоритетов хозяйствующего субъекта.* Экспертами формируется множество $K = \{k_j | j=1, \dots, m\}$ целевых качественных характеристик стратегических параметров состояния микросреды, которые определяют достижение необходимого хозяйствующему субъекту рыночного положения и участвуют в отношениях с элементами хозяйствующего субъекта. Значения элементов множества K ($k_j \in K$) задаются числовыми (нечеткими) оценками из интервала от 0 до 1. При этом стратегические параметры, включенные во множество K , не являются равнозначными с позиции стратегического управления, поэтому рекомендуется определять их степень значимости относительно друг друга на основе метода принятия решений группой экспертов, характеризуемых нечетким отношением нестрогого предпочтения между ними; в результате получится нечеткое множество в виде вектора-строки $V = \{v_j | j=1, \dots, m\}$, каждый элемент которого определяет степень

значимости целевых стратегических параметров относительно друг друга.

2. *Портфельный анализ СБЕ.* В качестве исходных данных определяется множество стратегических бизнес-единиц (СБЕ) $Z = \{z_i | i=1, \dots, n\}$, каждый элемент которого имеет следующий набор признаков $X = \{x_1, x_2\}$, где x_1 — множество параметров хозяйствующего субъекта в разрезе СБЕ, принимающих сигналы управления, состояние которых характеризуется вектором V^i (до реализации бизнес-стратегий V^{0i}); x_2 — множество параметров хозяйствующего субъекта в разрезе СБЕ, передающих сигналы во внешнюю среду, состояние которых характеризуется вектором C^i .

Параметры хозяйствующего субъекта в разрезе СБЕ, при управляющем воздействии на которые изменяется состояние элементов и подсистем, оказывающих воздействие на внешнюю среду, и качественные оценки их начального состояния и взаимного влияния параметров хозяйствующего субъекта в разрезе СБЕ определяются экспертно с использованием нечетких оценок из интервала от 0 до 1. В результате экспертами по каждой СБЕ определяется вектор V^{0i} и нечеткая матрица влияний параметров СБЕ (V^i) на параметры СБЕ (C^i) $R_{V^i \rightarrow C^i}$.

Параметры хозяйствующего субъекта в разрезе СБЕ, оказывающие влияние на параметры рыночного окружения, и качественные оценки связи между ними и параметрами микросреды, определяющими рыночное положение хозяйствующего субъекта, в виде матрицы влияний (фактора на результат) определяются экспертно с использованием нечетких оценок из интервала от 0 до 1. В результате экспертами определяется нечеткая матрица влияний параметров СБЕ (C^i) на параметры микросреды (К) $R_{C^i \rightarrow K}$.

При параметризации указанных параметров в виде векторных оценок используются классические методы нечеткого шкалирования. При этом нечеткие оценки, соответствующие 0.5, описывают нейтральные отношения или средний уровень параметров, и их приближение к границам оценочных интервалов (0 и 1) отражает усиление связей (отрицательное и положительное соответственно) или изменение параметров относительно среднего уровня.

3. *Отбор стратегий СБЕ в стратегический портфель хозяйствующего субъекта.* На основе параметризации исходного состояния управляемых параметров хозяйствующего субъекта (V^{0i}) и связей между управляемыми параметрами и состоянием микросреды хозяйствующего субъекта ($R_{V^i \rightarrow C^i}$, $R_{C^i \rightarrow K}$) формируется оценка

стратегического потенциала хозяйствующего субъекта в разрезе бизнес-единиц с учетом общих стратегических целей.

Оценка стратегического потенциала хозяйствующего субъекта в разрезе i -й СБЕ хозяйствующего субъекта определяется условием: $K^i = \Phi(B^{0i}, R_B^i \rightarrow C^i, R_C^i \rightarrow K) \geq K$. Причем для сохранения качественной специфики, определяемой нечеткими оценками, и экономического смысла проводимых вычислений, необходимо воспользоваться операцией максиминной композиции: для определения rs -элемента результирующей матрицы сначала определяются попарные минимумы среди соответствующих элементов r -й строки первой и s -го столбца второй матрицы; далее из найденных минимумов выбирается наибольший.

Поэлементное сравнение полученного вектора $K^i = \{k_j^i | j=1, \dots, m\}$ и вектора требуемой хозяйствующему субъекту стратегической рыночной позиции K дает предварительную оценку адекватности потенциала СБЕ с учетом общих стратегических целей хозяйствующего субъекта.

Формализованное определение степени соответствия потенциалов СБЕ бизнес-стратегиям хозяйствующего субъекта базируется на методе парных соотношений без учета компетентности экспертов. Исходными данными являются вектор-строка требуемой хозяйствующему субъекту стратегической рыночной позиции $K = \{k_j | j=1, \dots, m\}$, множества стратегических бизнес-единиц $Z = \{z_i | i=1, \dots, n\}$, экспертные предварительные оценки адекватности потенциала СБЕ с учетом общих стратегических целей хозяйствующего субъекта (на базе поэлементного сравнения векторов K^i и K).

Задаются нечеткие отношения сходства M_l ($l=1, \dots, N$), где N - число экспертов, с помощью матриц парных сравнений: на пересечении каждой r -строки и s -столбца записывается элемент $m_{rs} = \mu_M(k_r, z_s)$, где μ_M функция принадлежности элементов из $K \times Z$ нечеткому подмножеству M_l , выражающая степень сходства (адекватности) k_r -элемента вектора требуемой хозяйствующему субъекту стратегической рыночной позиции с соответствующим k_r^s -элементом вектора стратегического потенциала для s -й СБЕ. Создаются матрицы S_j , ассоциированные с матрицами парных сравнений M_l , в которых r -строка S_j -матрицы формируется из элементов l -столбцов матриц M_l : $(s_{rl})_j = (m_{rl})_l$, далее находятся обобщенные значения функции принадлежности как нормированная сумма строк матриц S_j по каждому стратегическому приоритету хозяйствующего субъекта ($k_j \in K$). В результате получается множество

векторов $W = \{W_j; j=1, \dots, m\}$, каждый элемент W_j вектора — значение функции принадлежности, определяющей степень сходства потенциалов СБЕ стратегическому приоритету хозяйствующего субъекта ($k_j \in K$).

На основе полученного множества векторов W и вектора требуемой стратегической рыночной позиции K , осуществляется выбор перспективных стратегий СБЕ по следующей схеме. Из множества векторов W формируется матрица $B = \|b_{ij}\|$, в строках которой записываются СБЕ, а в столбцах — стратегические требования, т.е. каждая i -строка есть вектор W_i . Далее рекомендуется корректировка матрицы B до B' по формуле $B' = V \times B$, чем вводится учет важности предпочтений. В заключение формируется вектор T обобщенных значений степеней соответствия СБЕ требуемой стратегической рыночной позиции, где каждый элемент представляет собой нормированную сумму строк матрицы B (или B'). Так каждый элемент вектора T есть обобщенное значение функции принадлежности, определяющей степень соответствия каждой СБЕ всем стратегическим приоритетам хозяйствующего субъекта, что определяет порядок отбора перспективных СБЕ (и соответствующих стратегий) в стратегический портфель хозяйствующего субъекта.

Таким образом, предложенная формализация технологии проектирования стратегического портфеля хозяйствующего субъекта на основе анализа стратегических альтернатив представляет собой логическую схему, позволяющая согласовать бизнес-стратегии хозяйствующего субъекта и бизнес-единиц в условиях сложности и неопределенности состояния хозяйствующего субъекта и внешних связей с микросредой.

Список литературы:

1. Кузнецов В.С. О стратегической альтернативности // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. №5. [электронный ресурс].– Режим доступа. — URL: <http://www.cfin.ru>.
2. Стратегический менеджмент / под ред. А.Н. Петрова. СПб.: Питер, 2008. 496 с.: ил.
3. Экономико-математическое обоснование общей задачи стратегического управления на предприятии / Е.И. Велеско, П.П. Логинов // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. №5. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.cfin.ru>.

ВЫБОР ПОДХОДА К МОДЕЛИРОВАНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кузнецова Вера Альбертовна

*к. э. н., профессор кафедры «Финансы и кредит», Сибирский
государственный аэрокосмический университет имени академика М.
Ф. Решетнева, г. Красноярск,
E-mail: kuznetsova_vera@mail.ru*

Семенов Сергей Сергеевич

*аспирант кафедры «Финансы и кредит», Сибирский
государственный аэрокосмический университет имени академика
М.Ф. Решетнева, г. Красноярск,
E-mail: sergey19862@ya.ru*

Экономическая политика является важнейшим инструментом управления предприятием, поскольку формирует линию поведения в области управления его хозяйством. Экономической политика затрагивает многие направления деятельности предприятия: финансы, ценообразование, инвестиции и пр. С целью исследования взаимодействия между направлениями экономической политики можно описать ее, используя метод моделирования, т.е. создать модель экономической политики.

В самой общей форме модель — условный образ объекта исследования, сконструированный для упрощения процесса исследования. При построении модели предполагается, что ее непосредственное изучение дает новые знания о моделируемом объекте. Это же справедливо и для экономических моделей.

Экономическая модель представляет собой упрощенное представление действительности, абстрактное обобщение, чаще всего воплощенное в форме экономико-математической модели — математического описания экономического процесса или объекта. Однако следует помнить, что она лишь приближенно отображает некоторые свойства оригинала [7].

В современной экономической литературе [2, с.110; 4, с. 198; 6, с.321; 7] рассматриваются различные модели, которые классифицируют по разным признакам (таблица 1).

Таблица 1 — Классификация экономических моделей

Признак классификации	Виды экономических моделей
Уровень обобщения	- абстрактно-теоретические; - конкретно-прикладные.
Способность отражения фактора времени	-статические; -динамические.
Сфера охвата	- макроэкономические; -микроэкономические.
Характер взаимосвязей элементов	-линейные; -нелинейные
Степень формализации	-формализованные; -неформализованные;
Форма представления	- аналоговые; - символические; - смешанные.
Целевое назначение	- модели структуры; - модели функционирования;

По уровню обобщения экономические модели могут быть абстрактно-теоретическими, используемыми в исследованиях общих свойств и закономерностей экономических процессов, и конкретно-прикладными, применяемыми в решении конкретных экономических задач (модели экономического анализа, прогнозирования, управления).

По способам отражения фактора времени различают статистические и динамические экономико-математические модели. В статистических моделях все зависимости относятся к одному моменту или периоду времени, динамические модели характеризуют изменения экономических процессов во времени. По длительности рассматриваемого периода различаются модели краткосрочного (до года), среднесрочного (до пяти лет), долгосрочного (10-15 и более лет) прогнозирования и планирования. Само время в экономических моделях может изменяться либо непрерывно, либо дискретно.

По степени охвата экономические модели подразделяются на макроэкономические и микроэкономические модели. Макроэкономические модели изучают экономику в целом, опираясь на такие укрупнённые показатели, как валовый национальный продукт, потребление, инвестиции, занятость и т.д. Микроэкономические

модели описывают экономические процессы на уровне предприятий и фирм, помогая решать стратегические и оперативные вопросы планирования и оптимального управления в рыночных условиях.

Модели экономических процессов отличаются по характеру взаимосвязи элементов. При этом выделяется класс линейных моделей, наиболее удобных для анализа и вычислений и получивших вследствие этого большое распространение. Различия между линейными и нелинейными моделями существенны не только с математической точки зрения, но и в теоретико-экономическом отношении, поскольку многие зависимости в экономике носят принципиально нелинейный характер: эффективность использования ресурсов при увеличении производства, изменение спроса и потребления населения при увеличении производства, изменение спроса и потребления населения при росте доходов и т.п.

Экономические модели могут отличаться по степени формализации. Формализованные модели основаны на четких законах, алгоритмах. Неформализованные модели опираются на опыт, умение, интуицию, например, методы экспертных оценок.

По формам представления экономические модели подразделяются на аналоговые, математические и смешанные. Аналоговая модель представляет исследуемый объект аналогом, который ведет себя как реальный объект, но не выглядит как таковой. Пример аналоговой модели — организационная схема. Выстраивая ее, руководство в состоянии представить себе цепи прохождения команд и формальную зависимость между индивидами и деятельностью. Такая аналоговая модель явно более простой и эффективный способ восприятия и проявления сложных взаимосвязей структуры крупной организации, чем, скажем, составление перечня взаимосвязи всех работников. Математическая модель использует символы для описания свойств или характеристик объекта или события. Смешанные модели сочетают в себе свойства аналоговых и математических моделей.

По целевому назначению в экономической литературе [7] рассматриваются функциональные модели отдельных экономических процессов, а также модели структуры предприятия, описывающие экономический субъект как систему взаимосвязанных элементов.

К сожалению, крайне мало в современной экономической литературе уделяется внимания моделям комплексного управления предприятием. Возникает необходимость в создании многофакторной модели принятия управленческих решений в области управления экономикой фирмы. Особенность моделирования экономической

политики заключается в том, что здесь речь должна идти о создании глобальной модели экономической деятельности предприятия. Глобальность модели подразумевает сочетаемость в себе различных свойств отдельных моделей. Модель экономической политики должна учитывать линейные и нелинейные зависимости между экономическими процессами, отражать в себе не только модель структуры управления предприятия в целом, но и отдельных экономических процессов, основываться на формализованных методы моделирования и на практическом опыте (сочетание математических методов моделирования и эмпирических методов, например, экспертной оценки).

Учитывая особенности экономической политики ее модель должна соответствовать ряду требований, которые являются критериями при выборе конкретной модели экономической политики. К ним относятся:

- предоставление полной информации обо всех возможных альтернативных вариантах при принятии решений;
- наличие системы четко сформулированных целей предприятия;
- наличие системы критериев и показателей экономической политики;
- комплексный учет факторов, влияющих на выбор экономической политики;
- комплексный учет состава экономической политики.

Среди множества типов экономических моделей рассмотрим те из них, которые в экономической литературе предлагаются к моделированию экономической политики, а также к другим многосоставным направлениям экономической деятельности предприятия. Рассмотрим их подробно.

В работах Зиннатова [2, с. 112] отмечается, что экономическая политика тесно связана с приоритетными направлениями деятельности предприятия. По его мнению, при управлении предприятием необходимо сформировать систему основных критериев, которые будут служить ориентиром при принятии управленческих решений. Выбор тех или иных критериев зависит от целей, которые стоят перед экономической политикой. Если главной целью является увеличение прибыли предприятия, то в систему критериев входят показатели рентабельности экономического объекта (объектом может выступать как предприятие в целом, так и конкретный продукт или товар), характеристики рынка сбыта, а так же наличие конкурентных преимуществ производства (доступность сырья, наличие собственной

или арендованной материально-технической базы, квалифицированной рабочей силы и квалифицированного менеджмента, финансовых ресурсов).

Перечисленные критерии позволяют выделить наиболее значимые направления экономической политики, к которым часто относят финансовую, кадровую и маркетинговую политику. Принятие управленческих решений по каждому из этих направлений, как правило, осуществляется изолированно, не во взаимосвязи.

Преимуществом такой модели экономической политики является простота применения, поскольку при принятии управленческих решений принимаются во внимания только основные, наиболее важные факторы.

Недостатками такого подхода, назовем его целевым, является игнорирование ряда свойств экономической политики, присущих другим ее направлениям (например, дивидендной, амортизационной политике и др.).

Данный подход учитывает цель экономической политики и связанную с ней систему критериев и показателей, но не предусматривает комплексного учета факторов, влияющих на выбор экономической политики. В результате применения целевого подхода к моделированию экономической политики не принимаются во внимание возможные альтернативные сценарии.

Моделирование экономической политики возможно на основе сетевого подхода [6, с. 347]. При этом предприятие представляется в виде сети с ее «узлами» и связями. В деятельности фирм «сетевые» признаки проявляются по двум направлениям: во внутренней среде, когда само предприятие рассматривается как системное образование, и во внешней среде, где оно выступает в качестве одного из экономических субъектов более высокого уровня.

В современных трактовках под сетевой организацией понимается особый организационный тип, который характеризуется структурой свободно связанной сети принципиально равноправных и независимых партнеров. Вследствие ограниченности собственных ресурсов автономные члены сети для достижения общих целей постоянно прибегают к политике коллективного самоограничения, направленной на достижение общих целей. Главное усилие сетевой структуры направлено на сохранение различий между отдельными партнерами (и разнообразия их ресурсов) при одновременном признании ими коллективных ценностей и стремлении к их активному включению в процессы принятия решений.

В рамках такой структуры действует так называемая модель координации, иногда называемая «гетерархией» или «демократической иерархией». Авторы, придерживающиеся таких взглядов [6, с. 350], предлагают перенести логику межорганизационной кооперации на внутриорганизационные процессы при формировании стратегических управленческих решений в области экономической политики. По их мнению, сетевой подход должен учитывать стратегию замены (или дополнения) иерархического контроля рыночной логикой, а так же стратегию внутрифирменного предпринимательства. Первая стратегия рассматривает внутреннюю среду предприятия как объект, обладающий закономерностями, свойственными рыночным отношениям. Этот подход позволяет найти стимулы для внутреннего инновационного развития предприятия, однако порождает внутрифирменную конкуренцию (например, за использование дефицитных ресурсов), что противоречит идее внутреннего сотрудничества. В рамках второй стратегии стимулируется динамика индивидуального поведения сотрудников. Ее недостатком является возможная потеря контроля над действиями отдельных работников.

Использование сетевой модели при формировании экономической политики приводит к изменению функции управления. Она не имеет жесткой привязке к иерархическим позициям, а сталкиваясь со стратегически значимыми вопросами, оказывает поддержку в их решении. Высшее управленческое звено осуществляет при этом «тренерскую» работу с персоналом.

Таким образом, важной особенностью применения сетевого подхода является перераспределение «точек принятия решения». Если при классической структуре предприятия все важные решения принимаются руководством фирмы, то в сетевой структуре определенная доля важных решений принимается в структурных подразделениях. Руководство фирмы определяет главные цели и задачи экономической политики. Все остальные вопросы решаются в отдельных структурных подразделениях.

Преимуществами метода является четкое разграничение направлений экономической политики по функциональным структурным подразделениям, высокие адаптационные способности, большая восприимчивость к технологическим изменениям.

Недостатками модели являются изменение структуры управления предприятием, а также отсутствие объединяющего фактора между структурными подразделениями. Существует ряд принципиальных особенностей экономической политики, которые не учитывает сетевой

подход, а именно, синергический эффект, возникающий в результате взаимовлияния на формирование экономической политики в целом ее отдельных направлений.

Таким образом, несмотря на то, что при использовании сетевого подхода к моделированию экономической политики учитывается ее цель (на уровне руководителя предприятия) и система критериев и показателей (на уровне структурных подразделений), комплексный учет факторов и состава экономической политики отсутствует вследствие разделения центров принятия решений. Применение рассмотренного подхода не учитывает альтернативные варианты при выборе экономической политики. В результате данный подход не соответствует критериям, стоящим перед моделью экономической политики.

Следующий подход к формированию экономической политики (его можно назвать системным) рассматривает ее как совокупность отношений между внутренними элементами предприятия, а также взаимоотношений с различными внешними субъектами [1, с. 46; 4, с. 215]. В соответствии с этим подходом предприятие регламентирует отношения на основе ряда базовых элементов экономической политики, к которым относятся:

1. Принципы деятельности, поведения, взаимодействия с внешней средой. Под принципами понимаются убеждения, исходные положения, определяющие правила деятельности предприятия, границы принимаемых решений, касающиеся деятельности и обычно существенно не меняющиеся в течение всего периода существования предприятия;

2. Приоритеты, связанные с деятельностью предприятия. Под приоритетами понимается представление о том, какие целевые установки, определяющие результаты деятельности более важны для предприятия в данный период его существования, т.е. четко определенную иерархию предпочтений состояния, статуса предприятия в будущем;

3. Целевые установки, определяющие желаемые достижения предприятия, ориентацию в окружающей среде. Под ними понимаются ориентиры, определяющие направления деятельности и отражающие стремления к получению некоторых результатов деятельности без конкретизации сроков и количественного уточнения желаемых результатов. Основными отличиями категории «цели» от категории «целевые установки» являются уточнение сроков желаемого (в категории «цели») и конкретизация желаемого у целей. Подробная конкретизация отсутствует у категории «целевые установки»;

4. Механизм взаимодействия предприятия с экономическими агентами внешней и внутренней среды. Он представляет собой совокупность принципов, способов, форм, определяющую взаимодействие предприятия в лице ее собственников и руководителей с экономическими агентами, относящимися к внутренней и внешней среде предприятия.

Перечисленные базовые элементы влияют на деятельность предприятия. Поэтому при их формировании необходимо ориентироваться на целевые критерии бизнеса. Например, В.В. Нотченко [4, с. 220] предлагает в качестве основной цели повышение конкурентоспособности предпринимательской структуры. В связи с этим необходимо выделить показатели, позволяющие оценить влияние экономической политики на уровень ее конкурентоспособности. Эти показатели подразделяются на те, которые можно оценить количественно (доля продаж в их общем объеме, износ активной части производственных фондов, изменение финансовых и коммерческих результатов деятельности предприятия) и те, для оценки которых можно применить только экспертные методы (репутация среди покупателей, соответствие товарного ассортимента потребностям покупателей, совершенствование форм стимулирования персонала росту производительности труда и пр.).

Каждый из элементов экономической политики реализуется поэтапно. На первом этапе учитываются мировые, национальные, а также отраслевые особенности ведения бизнеса. На втором этапе осуществляется опрос собственников, руководителей предприятия с целью выявления их представлений об основных элементах экономической политики. На третьем этапе окончательно формируются принципы и приоритеты, целевые установки деятельности фирмы с учетом проведенной ранее экспертной оценки.

В результате системного подхода к формированию экономической политики определяются особенности поведения с различными агентами внешней и внутренней среды, с которыми взаимодействует предприятие.

Преимуществом такой модели является учет различных неформализованных факторов, а недостатком — отсутствие формализации. Выбор типа поведения осуществляется на основе только эмпирических методов.

Неформализованный подход к формированию экономической политики не учитывает принцип сопоставимости альтернатив, потому что каждая альтернатива описывается множеством различных показателей, которые в большинстве случаев не совпадают по своей

размерности и значимости. В таком подходе отсутствует сравнение различных вариантов, выбор на основе конкретных показателей, т.е. формальная оценка разных вариантов экономической политики.

Помимо вышеприведенных моделей формирования экономической политики в научной литературе встречаются модели, применяемые к отдельным составляющим экономической политики. В частности матричный подход, рекомендуемый для разработки амортизационной политики [3, с. 16]. На наш взгляд такой подход целесообразно использовать для формирования экономической политики предприятия.

Матричная модель как одна из форм графического анализа представляет собой логическую имитацию тех или иных реальных явлений, процессов, отношений, объектов, процедур и их пространственное (в задаваемых координатах) позиционирование, отражающее внутренние причинно-следственные связи, пропорции, силы и факторы, определяющие закономерности и тенденции развития. Матрица имеет вид карты, напоминающей таблицу с небольшим (от четырех до девяти) числом строк и столбцов, называемых квадрантами. Квадранты формируют поле матрицы, левая и нижняя (реже верхняя) границы которого выполняют роль масштабных ориентиров. На этих ориентирах обязательно указываются характеристики определенных функций и свойств исследуемого объекта или уровень их проявления [3, с 17; 5, с 450].

Матричная модель достаточно адекватно представляет альтернативные стратегические направления, возможные связи и воздействия, так как основывается на анализе конкретных учетно-отчетных данных предприятия, позволяет сравнить динамику процесса и выявлять тенденции развития. К неоспоримым достоинствам матриц относятся:

- привязанность к конкретной производственно-хозяйственной ситуации, периоду времени, ресурсным возможностям; фиксирование в поле матрицы альтернативных вариантов ее развития, слабых и сильных элементов системы;
- возможность аналитической диагностики резервов развития, оптимизации распределения ограниченных ресурсов и стратегического прогноза;
- многофункциональность: осведомление, наглядная аргументация, иллюстрация, контроль, планирование и прогнозирование, поиск и обоснование решений, сравнительная оценка, анализ и диагностика;

- наглядность и логичность процедур ситуационного анализа, аргументации подготовки, обоснования профессиональных суждений, принятия управленческого решения;
- доступность и простота в понимании, обзорность, информативность.

Все перечисленные преимущества позволяют применять матричную модель при формировании экономической политики. По каждому рассматриваемому направлению политики можно выделить варьирующий показатель, значения которого ограничены соответствующим типом политики (агрессивным, консервативным, умеренным). Матричный подход позволит наглядно показать множество различных возможных сочетаний этих типов по разным направлениям экономической политики. Эти сочетания дают разные числовые значения варьирующих показателей (чистая прибыль, чистый денежный поток, коэффициенты ликвидности и др.). Сопоставляя значения полученных показателей с целевыми критериями бизнеса, можно обосновать выбор варианта экономической политики.

Недостатком такой системы является сложность ее применения, связанная большим количеством направлений и элементов экономической политики. Это обуславливает необходимость группировки отдельных элементов экономической политики, а также ранжирования влияющих на нее факторов по степени значимости. При этом формализованная матричная модель может быть дополнена неформализованным подходом посредством применения экспертных оценок.

Преимуществом матричного подхода является комплексность, учет различных факторов, возможность сопоставления альтернативных вариантов при формировании экономической политики. Кроме того, матричный подход обладает необходимым единообразием, компактностью, а также большей общностью и эффективностью в логических рассуждениях и выводах в сравнении с другими рассмотренными выше моделями.

Таким образом, моделирование на основе матричного подхода отвечает всем требованиям и принципам формирования экономической политики.

Список литературы:

1. Вельфенс П. Основы экономической политики: [Пер.]. СПб.: Дмитрий Буланин, 2002.

2. Зиннатов И.Х. Совершенствование экономической политики организаций потребительской кооперации: дис. канд. эконом. наук : 08.00.05 / И.Х. Зиннатов; –Белгород, 2005. — 191 с.
3. Крупина Н.Н. Матричный метод в финансовом менеджменте: методология анализа амортизации / Финансовый менеджмент. — 2008. — №5. — С.16-33
4. Нотченко В.В. Методология формирования экономической политики повышения конкурентоспособности предпринимательской структуры в условиях вступления России в ВТО: автореферат дис. доктора экономических наук: 08.00.05 / Нотченко В.В.; — п СПб., 2008 — 38 с.
5. Семенов С.С. Матричный подход к формированию финансовой политики предприятия / Молодежь и научно-технический прогресс: Материалы региональной научно-практической конференции, Владивосток, апрель-май 2009., Издательство ДВГТУ, 2009. с. 477, ч.4.
6. Фирсанова О.В. Методология исследования взаимодействия субъектов рынка в теории маркетинг-менеджмента М.: Финансы и статистика, 2005. — 528 с.
7. Электронная экономическая библиотека [Электронный ресурс]. — Электронные данные. — Режим доступа: <http://www.economic-lib.ru/biznes-57/5.htm>

РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОБЛЕМЕ ЦИКЛИЧНОСТИ

Черных Любовь Анатольевна
соискатель ПГУ, г. Пенза
E-mail: lyu-c@yandex.ru

Современная фундаментальная наука находится в методологическом кризисе. Суть заключается в том, что общие методы научного познания уже не только не работают, но и очень часто заводят ученых в тупик при решении определенных задач. В настоящее время нужна такая методология, которая позволила бы кардинально изменить общую научную картину мира. Можно сказать, что такая методология появилась в 19 веке с зарождением теории циклов и кризисов.

Вопрос о причинах цикличности современных национальных экономик в зависимости от типов цикличности трактуется разными экономическими школами с неодинаковой степенью равнозначности.

Так, в оценках причин «длинных волн» и структурных кризисов подходы различных экономистов в настоящее время во многом схожи (по крайней мере, идеи Кондратьева и Шумпетера признаются фактически всеми). Причины же «классических», т.е. промышленных (экономических), циклов определяются по-разному.

Вначале большинство авторов трактовали процесс цикличности как результат (отражение) процессов в сфере обращения.

Это объяснение экономического цикла является чисто монетарным. Наиболее широко и последовательно рассматривается цикл, как чисто денежное явление в работах Хоутри. Он утверждал, что изучение денежного потока является единственной причиной изменения экономической активности, чередования периодов процветания и депрессии, оживленной и вялой торговли. Когда денежный поток (или спрос на товары, выраженный в деньгах) увеличится, то торговля становится более оживлённой, производство расширяется, цены растут. Когда денежный поток уменьшается, торговля ослабевает, производство сокращается, цены падают.

Спрос на товары, выраженный в деньгах непосредственно определяется потребительскими затратами или потребительскими издержками. Значит, такое состояние как общая депрессия вызывается денежными факторами. Исключение могут составить только те случаи, когда не денежные факторы приводят к падению потребительских издержек. Сумма потребительских расходов изменяется за счёт изменения количества денег. Внезапное сокращение количества, то есть прямая дефляция, оказывает угнетающее воздействие на экономическую активность. Так, согласно данной теории, процесс сжатия или рецессии происходит следующим образом. Сокращение количества денег влечёт за собой неизбежное сокращение спроса. Производители, изготовившие продукцию в расчёте на обычный спрос, сталкиваются с тем, что они не могут реализовать эту продукцию по предполагаемым ценам. Начнётся скопление товарных запасов, возникнут убытки, производство сократится, распространится безработица и неизбежно начнётся процесс снижения заработной платы и других доходов. Процесс сокращения деловой активности является кумулятивным. Когда происходит падение цен, оптовые торговцы склонны предполагать, что оно будет продолжаться и в дальнейшем. В соответствии с этими предположениями, они стремятся сократить товарные запасы и уменьшить или прекратить совсем заказы производителям. Но расходы потребителей, так же как и доходы, уменьшаются, спрос ослабевает, а запасы, вопреки всем

стараниям торговцев сократить их, накапливаются; кредит продолжает снижаться. Таким образом, движение происходит по спирали.

Фаза подъёма торгово-промышленного цикла является копией движения вниз по спирали депрессии, но спираль в данном случае будет иметь повышательный характер. Оживление деловой активности вызывается расширением кредита и длится до тех пор, пока это расширение продолжается. Причиной расширения кредита является то, что банки облегчают условия предоставления ссуд своим клиентам, то есть снижают учётную ставку. Если норма процента снизилась, то это побуждает оптовых торговцев увеличивать товарные запасы. Торговцы увеличивают заказы производителям товаров. Но это не влечёт за собой такого увеличения товарных запасов как во время рецессии, а скорее наоборот, ведёт к их сокращению, так как расширение производства влечёт за собой возрастание доходов и издержек потребителей. Это означает расширение спроса на товары, а это, в свою очередь, ведёт к неизбежному сокращению запасов в торговле. В результате последуют новые заказы, дальнейшее увеличение доходов потребителей, их расходов и спроса и дальнейшее уменьшение товарных запасов. Таким образом, устанавливается кумулятивное расширение производственной деятельности, которое поддерживается непрерывным расширением кредита. Расширение деловой активности, раз начавшись, продолжается вследствие собственных движущих сил, и дальнейшего поощрения со стороны банков уже не требуется. Наоборот, банки должны быть теперь достаточно осмотрительны, чтобы не допустить выхода процесса расширения деловой активности из под контроля и перерождения его в бурную инфляцию.

Таким образом, спады, кризисы объясняются нестабильностью финансового сектора, который при определенных условиях вызывает спад экономической активности во всех сферах национальной экономики.

Подобный подход к трактовке проблемы цикличности сегодня отходит на второй план, он признается изначально поверхностным, так как исходит из анализа только сферы обращения. В настоящее время цикличность рассматривается в связи с производством и обращением (макроэкономический фактор). В центр анализа выносятся динамика промышленного производства, ВВП, подушевого дохода. При этом динамика цен, процента, оборота трактуется лишь как индикатор общеэкономических изменений.

Существуют психологические объяснения циклов, связывающих деловую активность со сменой настроений, переходами от массового

оптимизма к пессимизму. Большое место психологическая теория заняла в работах Пигу. Под психологическими причинами Пигу понимает «перемены в человеческих мыслях, возникающие помимо тех изменений в ожиданиях, которые вызываются изменениями активных факторов, на коих строится суждение» [1, с. 177].

Пигу строит свой анализ на той роли, которую играют ожидания прибыли от затрат в промышленности. С наступлением каждой из фаз цикла одновременно происходит соответственно перемена ожиданий людей, и от цикла к циклу эти перемены бывают одни и те же. С введением такого элемента как “ожидания” или “расчёты на будущее” возникает проблема неопределённости этих ожиданий. Как правило, прогноз будущих событий не может быть абсолютно верным, и чем больше события отдалены во времени, тем менее точен прогноз и тем сильнее вероятность нарушений. А так как каждое экономическое решение — часть экономического плана, который проектируется в более или менее отдалённое будущее, то в каждой экономической деятельности есть элемент неуверенности. В связи с этим следует ввести такие термины как оптимизм и пессимизм. Психологические теории имеют в виду что-то большее чем то, что во время подъёма люди придерживаются более оптимистических, а во время спада более пессимистических взглядов, только то, что во время подъёма люди инвестируют более свободно и делают это с неохотой во время спада. Оптимизм и пессимизм рассматриваются в этих теориях в качестве факторов, имеющих тенденцию вызывать или усиливать рост или падение вложений. Следует отметить, что невозможно предсказать, с какой силой будут реагировать предприниматели на изменения в экономике или в какой степени они увеличат или уменьшат сумму инвестиций.

В период, когда происходит рост спроса на продукцию многих отраслей промышленности и расширение выпуска их продукции, производители в тех отраслях, которые не испытали ещё повышение спроса на свою продукцию, склонны ожидать, что оно наступит. Кроме того, когда в течение некоторого времени происходит рост спроса и цен, люди имеют обыкновение всё с большой уверенностью ожидать, что и в дальнейшем рост спроса и цен будет происходить в таких же или примерно таких же размерах, то есть они слишком уверенно рассчитывают на то, что нынешнее положение сохранится и в будущем. «Самой главной и существенной чертой бума является то, что инвестиции, которые фактически в условиях полной занятости принесут 2%, производятся из расчёта 6%» [2, с. 210]. Именно под влиянием такого рода идей здоровый экономический рост начинает

постепенно выливаться в опасное разбухание. На этом этапе, как правило, ошибки оптимизма обнаруживаются, наступает реакция и возникают ошибки противоположного характера. Оптимистические прогнозы в конце концов приводятся в сопоставление с фактами. Когда эта проверка вещей оказывается неутешительной, уверенность оказывается поколебимой, наступает разочарование. Пессимизм и нежелание инвестировать приводят к сокращению покупательской способности. Деньги не инвестируются и не расходуются на товары производственного назначения, а идут на покрытие убытков. Поскольку сбережения не инвестируются, то всё, что способствует увеличению размеров сбережений, оказывает гнетущее воздействие. Цены падают, и это усиливает пессимистические настроения.

Каждое экономическое явление имеет свой психологический аспект. Психологические факторы выдвигаются в качестве дополнительных к другим экономическим факторам.

Ряд экономистов объясняет экономический цикл внешними причинами: возникновение пятен на солнце, которые ведут к неурожаю и общему экономическому спаду; войнами, революциями и другими политическими потрясениями; освоением новых территорий и связанной с этим миграцией населения, колебаниями численности населения земного шара; мощными прорывами в технологии, позволяющими коренным образом изменить структуру общественного производства, и другими причинами. Объяснение экономических колебаний сводит дело к техническим новшествам и совершенствованию, к вовлечению в эксплуатацию новых ресурсов и освоению новых территорий. Эта точка зрения присуща таким экономистам как Виксель, Шпитгоф, Шумпетер.

Прежде всего, нововведение представляет собой имеющее историческое значение и необратимое изменение способа производства. Эпохи повышенной экономической активности представляют собой периоды, на протяжении которых развитие техники и открытие новых ресурсов создают благоприятную основу для роста, и, в первую очередь, для роста инвестиций. В такие периоды темп технического прогресса намного ускоряется по сравнению с тем, что можно было бы ожидать при обычном действии многочисленных изобретений, каждое из которых имеет относительно небольшое значение. В длительные периоды экспансии вводится в действие новая, можно сказать революционная техника, которая глубоко меняет характер всей экономики. Эта техника, создаёт основу для огромного увеличения массы капитальных благ и роста инвестиций.

Процветание по мнению Шпитгофа, начинается тогда, когда новые изобретения открывают новые возможности для инвестиций в основной капитал. Для того чтобы предприниматели произвели крупные инвестиции, требуется побуждение, а без него производство основного капитала в широких масштабах не будет иметь место. Крупные нововведения влекут за собой создания новых предприятий и нового оборудования. Процветание не возникает всего лишь как результат изобретений или открытий. Оно является результатом практического развёртывания нововведений, которые являются движущей силой периода процветания.

Как правило, банкиры и инвесторы скептически относятся к новым рискованным начинаниям, и далеко не каждый способен добиться финансовой поддержки. Но после того как новый замысел воплотится в действующее предприятие, другим уже нетрудно доставать кредит и капитал для аналогичных предприятий. Если новый процесс успешно приведён в действие, то другие могут попросту копировать его. Каждый раз, когда появляется несколько удачных новаторов, их примеру тот час следуют другие. Таким образом движущий толчок, даваемый новатором, порождает движение последователей, привлечённых соблазном возможностей извлечения прибыли.

Бум — это явление, вызываемое движениями предпринимателей, устремляющимся к новым возможностям. Бум может усиливаться преувеличено оптимистическими ожиданиями. Сущность бума можно свести к внедрению в производственную систему нововведение.

«Дисперсия представляет собой не что иное, как реакцию экономической системы на бум или приспособление экономической системы к тому состоянию, к которому приводит её бум» [3, с. 237]. Нарушения, возникающие из-за нововведений не могут рассосаться постепенно, на ходу, потому что почти все из них носят капитальный характер. Они рассматривают существующую систему и вызывают необходимость особого процесса приспособления. В период рецессии экономическая система переходит к новому состоянию равновесия, следующему за нарушениями, вызванными бумом. Если нововведения появляются одновременно и в большом количестве, то условия меняются резко, и процесс приспособления становится чрезвычайно трудным. Постепенно, однако, это приспособление осуществляется, и достигается новое состояние равновесия. Период депрессии можно определить как период, на протяжении которого завершается приспособление к новой промышленной ситуации, которая создаётся в предшествующий период внедрения нововведений. Перестройка

системы является неизбежной. Этот процесс и воплощает в себя сущность депрессии, и его осуществления связано с потерями, сопротивлением, крушением надежд.

Мы приходим к выводу, что множество нововведений, появляющихся в период процветания, является как раз тем самым фактором, который нарушает равновесие и настолько изменяет условия промышленной жизни, что после этого неизбежно наступает период перестройки цен, стоимостей и производства.

По мнению Шумпетера «нововведениям свойственно нахлынуть приливной волной и затем отступить. Экономический цикл сводится к отливу и приливу нововведений и к тем последствиям, которые отсюда вытекают» [3, с. 241].

Наиболее распространенными сегодня являются следующие направления исследования причин кризисов и циклов.

Это, во-первых, объяснение кризисов недопотреблением народных масс, вызывающим обвал производства. Лекарство от кризисов в этом случае — стимулирование потребления. Между тем, неравномерная динамика потребления, как убеждает нас практика, представляет собой скорее следствие, чем причину экономического цикла.

Во-вторых, группа ученых-экономистов связывает кризис с отсутствием «правильных пропорций» между отраслями и регионами, с нерегулируемой деятельностью предпринимателей. Составной частью этих взглядов можно считать концепцию, объясняющую кризисы сбоями в денежном обращении или банковской сфере, описанной выше.

В-третьих, известную популярность получил поиск причин циклического характера развития экономики в конфликте условий производства и условий реализации, в противоречии между производством, стремящимся к расширению, и не успевающим за ним ростом платежеспособного спроса. Экономический кризис обнаруживает существенные изменения в совокупном предложении и совокупном спросе, поэтому кризис является не только результатом нарушения пропорциональности развития общественного производства, но и импульсом к достижению равновесия и сбалансированности национальной экономики.

Таким образом, из выше сказанного можно заключить, что цикличность проявляется в развитии науки, в экономическом развитии общества, в промышленном макропроизводстве, в хозяйственной деятельности малых городов и в жизненном цикле товара. При этом, как и другие теоретические положения, теория цикличности нуждается

в постоянном обновлении и согласовании ее с реальными процессами. Кроме того, такое обилие взглядов объясняется сложностью и важностью данного экономического явления.

Поэтому изучение теорий циклов — это не дань моде, не только очередная ступень в развитии науки, но и насущная практическая необходимость для принятия современных управленческих решений.

Список литературы:

1. Чепурин М.Н., Киселева Е.А. Курс экономической теории: учебник. Мн.: Новое знание, 1994. — 290 с.
2. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход: учебник. М., 1959. — 337 с.
3. Хаберлер Г. Процветание и депрессия: теоретический анализ циклических колебаний. М., 1960. — 430 с.

СЕКЦИЯ 7:

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПРИМЕРЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО ТЕПЛОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «N»

Бикбаева Гузель Нуровна

*аспирант, Казанский национальный исследовательский
технологический университет, г. Казань*

E-mail: bikbaeva_86@mail.ru

В последнее время все больше организаций вплотную видят свое перспективное развитие посредством капиталовложений в кадровый потенциал и стратегическое управление человеческими ресурсами.

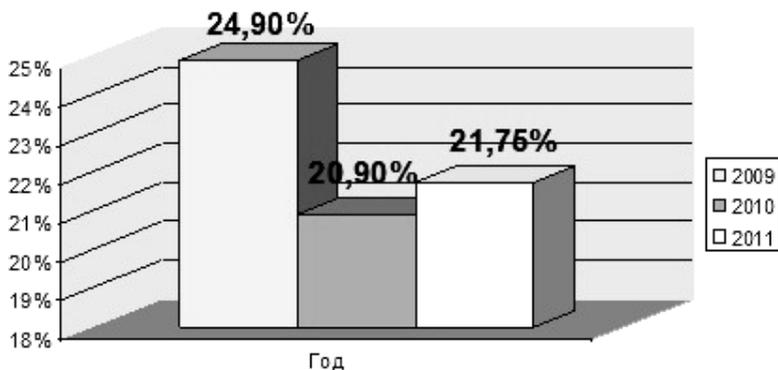
Стратегия — это иерархия целей, последовательное достижение которых, начиная с нижних уровней, приводит к достижению цели самого верхнего уровня [4]. Стратегическое управление человеческими ресурсами — это подход к принятию решений относительно намерений и планов компании в области трудовых отношений, а также при формировании политики и практики в сфере найма, обучения, развития, управления эффективностью, оценки работы персонала и межличностных отношений [2, с. 15].

Специализированное теплоэнергетическое предприятие «N» (далее — СТП «N») относится к отрасли промышленности Республики Татарстан «Производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды». Деятельность по выработке и реализации потребителям тепловой энергии в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 26.02.2004 №109 «О ценообразовании в отношении электрической и тепловой энергии в Российской Федерации» подлежит государственному регулированию Федеральной службы по тарифам и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования тарифов. При регулировании тарифов на тепловую энергию уровень рентабельности, закладываемый в размере 5%, в существующих условиях считается невысоким.

В данных жестко ограниченных рамках формирования тарифа создание системы социально-трудовых отношений в организации, максимально способствующей ее стабильной и производительной работе, успешному долгосрочному развитию, росту ее общественного престижа и деловой репутации является очень сложным.

Затраты СТП «N» на оплату труда и отчисления на социальные нужды в общей стоимости товарной продукции с 2009 года уменьшаются. Если в 2009 году было 24,9%, то в 2010 стало — 20,89%. Прогнозные данные на 2011 год — 21,75% (диаграмма 1).

Диаграмма 1. Доля затрат на заработную плату и социальные отчисления в товарной продукции

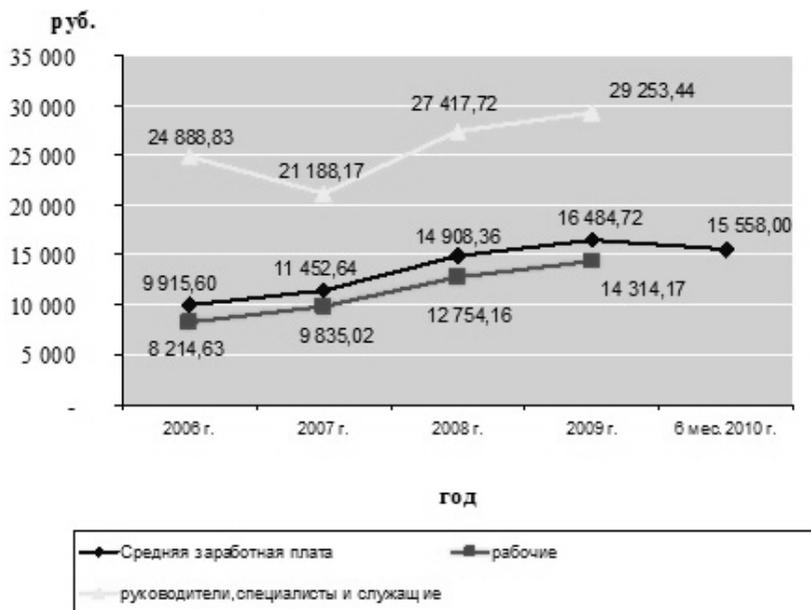


Несмотря на это СТП «N» ведет глобальную работу по установлению социально-трудовых прав и гарантий, улучшающих положение работников по сравнению с действующим законодательством; повышению уровня жизни работников и членов их семей; созданию благоприятного психологического климата в коллективе; практической реализации принципов социального партнерства и взаимной ответственности работодателя и работника.

Неукоснительное соблюдение всех требований трудового законодательства создает положительную атмосферу в трудовом коллективе. Однако при этом следует отметить, что на предприятии функционирует консервативная система управления, которая в теории и практике управления человеческими ресурсами попадает под концепцию экономического подхода.

В динамике 2006-2010 года наблюдается рост средней заработной платы персонала, как у руководителей, специалистов и служащих, так и у рабочих (диаграмма 2).

Диаграмма 2. Средняя заработная плата персонала



Важным правозащитным документом на предприятии является коллективный договор.

Коллективный договор — это правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения в объединении и заключенные между работниками и работодателем в соответствии с действующим законодательством РФ и РТ. Стороны признают, что без создания достойных условий жизни, быта и отдыха работников невозможна максимальная эффективность производства, социальное благополучие коллектива объединения.

На предприятиях подобного уровня резкий переход на более современный способ организации управления может отрицательно сказаться на сложившейся системе, и даже сломить ее. После чего человеческие ресурсы станут неуправляемыми. Однако при этом можно рекомендовать постепенное внедрение новых методов, с

периодическим мониторингом восприятия нововведений персоналом, и тем как данные мероприятия сказываются на производительности труда.

Сегодняшний работник должен обладать стратегическим мышлением, предприимчивостью, широкой эрудицией, высокой культурой. Это выдвинуло на передний план требование непрерывного развития персонала, т.е. проведения мероприятий, способствующих полному раскрытию личного потенциала работников и росту их способности вносить вклад в деятельность организации [1, с. 190].

Огромный вес в управлении человеческими ресурсами имеет место правильное мотивирование персонала [1, с. 356].

Мотивы, формирующиеся у человека под воздействием множества обстоятельств, «включаются» под влиянием стимулов (лат. Stimulus — заостренная палка, которой в древнем Риме погоняли животных) [1, с. 357].

Проанализировав возрастные, гендерные, профессиональные особенности кадрового состава предприятия, систему оплаты труда, текучесть кадров были сформулированы следующие рекомендации по стимулированию работников.

По содержанию стимулы бывают экономическими и неэкономическими. Суть экономических стимулов состоит в том, что люди в результате выполнения требований, предъявляемых к ним, получают определенные выгоды, повышающие их благосостояние.

Неэкономические стимулы делятся на организационные и моральные. Организационные включают в себя, прежде всего, привлечение работников к участию в делах организации, которое предполагает, что им предоставляется право голоса при решении ряда проблем, как правило, социального характера. Морально-психологические методы стимулирования включают следующие основные элементы.

1. Создание условий, при которых люди испытывали бы профессиональную гордость за то, что лучше других могут справиться с порученной работой.

2. Признание, которое может быть личным и публичным.

3. К морально-психологическим методам стимулирования относятся высокие цели, которые воодушевляют людей на самоотверженный труд.

4. Морально стимулирует атмосфера взаимного уважения, доверия, поощрения разумного риска и терпимости к ошибкам и неудачам; внимательное отношение со стороны руководства и товарищей по работе.

И в заключение необходимо упомянуть еще одну форму мотивации, которая по существу объединяет в себе все рассмотренные выше. Речь идет о продвижении в должности, которое дает и более высокую заработную плату (экономический мотив), и интересную и содержательную работу (организационный мотив), а также отражает признание заслуг и авторитета личности путем перевода в более высокую статусную группу (моральный мотив).

Нужно иметь в виду, что перечисленные организационные и морально-психологические факторы мотивируют неодинаково в зависимости от времени пребывания в должности, и после 5 лет ни один из них не обеспечивает мотивацию в должной мере, поэтому удовлетворенность работой падает [1, с. 374]. А перед организацией становится проблема поиска новых форм мотивации.

Таким образом, рациональное применение консервативных способов управления человеческими ресурсами, и постепенное включение инновационных моделей стимулирования станет залогом стабильного кадрового менеджмента на предприятии. Что положительным образом скажется на производительности труда персонала.

Список литературы:

1. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала: Пособие по кадровой работе. М.: Юристъ, 2001. 496 с.
2. Армстронг М: Стратегическое управление человеческими ресурсами: Пер.с англ. М.: ИНФРА-М, 2002. 328 с.
3. Первичная документация МУП ПО «Казэнерго»
4. Стратегия // Материал из Википедии — свободной энциклопедии. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Стратегия>

СЕКЦИЯ 8:

ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

ОТТОК ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ИЗ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ КАК РЕЗУЛЬТАТ ИЛЛЕГАЛИЗАЦИИ В СФЕРЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Вышинская Татьяна Леонидовна

аспирант, КНТЭУ, г. Киев, Украина

E-mail: tvyshynska@gmail.com

Масштабы оттока финансовых ресурсов, основными каналами и схемами которого являются внешнеторговые операции, в последние годы достигли значительных объемов. По данным Министерства экономики, за время независимости Украины отток финансовых ресурсов оценивается примерно в 30 млрд. долларов США, а ежегодный объем их вывоза составляет около 1,5—2 млрд. долларов.

Противодействие оттоку финансовых ресурсов из экономики является одной из приоритетных задач для Украины. Несмотря на это, в Украине не существует единой методики расчета оттока финансовых ресурсов за пределы страны. Определяются эти показатели по данным экспертных расчетов. Так, по расчетам Национального банка Украины, непродуктивный отток финансовых ресурсов в 2002—2006 гг. оценивается в 22,4 млрд. дол. США. По данным Государственного комитета финансового мониторинга, в течение 2003—2004 годов были выведены из Украины почти 52 млрд. грн. Отечественные ученые ежегодные объемы оттока финансовых ресурсов из Украины оценивают в 1,3—3 млрд. долларов США. По расчетам Организации экономического сотрудничества и развития, объем финансовых ресурсов, вывезенных за пределы Украины со времен независимости достигает 20 млрд. долларов США [1].

Определяющим фактором, который побуждает субъектов хозяйствования и населения выводить финансовые ресурсы за границу, является нестабильность инвестиционного и предпринимательского климата в Украине, о чем свидетельствует низкий Индекс экономической свободы Украины, который

разрабатывается американской исследовательской организацией Heritage Foundation и газетой «Wall street Journal» [2].

Данный индекс рассчитывается для Украины с 1995 года. Он состоит из 10-ти показателей, каждый из которых рассчитывается по шкале от 0 до 100, где 100—80 свободная страна; 79,9—70 в основном свободная; 69,9—60 умеренно свободная; 59,9—50 в основном несвободна; 49,9—0 несвободна. В конце десяти оценок усредняются, и дается общая оценка экономической свободы страны. Десятью составляющими экономической свободы являются: 1. Свобода предпринимательства — оценивается качество организации нового бизнеса и ликвидация бизнеса обанкротившегося 2. Свобода торговли — оценивается внешняя торговля, тарифное и нетарифное регулирование; 3. Фискальная свобода — оценивается ставка налога на прибыль с частных лиц, налог на прибыль предприятий и процент налоговых сборов от валового внутреннего продукта; 4. Государственные расходы — оценивается уровень государственных расходов относительно ВВП. Чем больше данный показатель, тем меньше вмешательство государства в экономику; 5. Валютная свобода — оценивается уровень инфляции и ценовая стабильность; 6. Инвестиционная свобода — оценивается легкость инвестирования в страну; 7. Финансовая свобода — преимущественно оценивается регулирование банковской сферы; 8. Защита прав собственности; 9. Коррупция; 10. Свобода рынка труда — оценивается динамика роста рынка труда относительно роста ВВП.

Согласно результатам исследования 2010 года в пятерку лидеров рейтинга попали Гонконг — 89,7, Сингапур — 86,1; Австралия — 82,6; Новая Зеландия — 82,1 и Ирландия — 81,3. Украина заняла 162-е место из 183 стран, а индекс экономической свободы составил 46,4. Среди стран Европы Украина занимает последнюю позицию и получила следующие показатели: свобода предпринимательства — 38,7; свобода торговли — 82,6; фискальная свобода — 77,9; государственные расходы — 41,4; валютная свобода — 61,2; инвестиционная свобода — 20,0; финансовая свобода — 30,0; защита прав собственности — 30,0; свобода от коррупции — 25,0; свобода рынка труда — 57,7. Позитивные сдвиги, по сравнению с предыдущим годом, произошли в сфере предпринимательства, торговли и валютной политики. Украина ухудшила свои позиции в сфере государственных расходов, свободы рынка труда, свободы от коррупции и фискальной свободы.

Несмотря на такие низкие показатели, авторы исследования утверждают, что Украина сделала ряд важных структурных реформ в

целях укрепления своей экономической базы, а также отмечают позитивные шаги во внедрении конкурентоспособных налоговых ставок и членство Украины в ВТО.

Одной из основных причин «бегства» финансовых ресурсов из Украины является высокая степень коррупции. Негосударственная международная организация по борьбе с коррупцией и исследованию уровня коррупции по всему миру Transparency International 9 декабря 2010 опубликовала результаты своего ежегодного исследования «Барометр мировой коррупции» за 2010 год [3]. Согласно данному исследованию уровень коррупции определяется по 5-ти бальной шкале, где 5 — высокий уровень коррупции, 1 — коррупция отсутствует, на основе тестирования десятков тысяч граждан из разных стран мира. Украина получила следующие показатели: политические партии — 4; парламент — 4,1; милиция — 4,3; бизнес / частный сектор — 3,7; государственные чиновники — 4,1; юстиция — 4,4; негосударственные организации — 3,2; система образования — 4,0. Итак, показатели уровня коррупции в Украине по данному исследованию являются чрезвычайно высокими.

Кроме того, Transparency International ежегодно составляет Индекс восприятия коррупции [4], который отражает оценку уровня коррупции в стране предпринимателями и аналитиками по 10-ти балльной шкале, где 0 — самый высокий уровень восприятия коррупции, 10 — низкий. Данный Индекс определяется на основе следующих источников информации: Азиатский банк развития, Африканский банк развития, Фонд Бертельсмана, Всемирный банк, Экономист Интеллидгент Юнит, Фридом Хаус, Глобал Инсайт, Международный институт развития менеджмента, Агентство по оценке экономического и политического риска, Всемирный экономический форум.

Transparency International начала определять данный индекс для Украины с 1998 года. Согласно исследованию 2010 года, Украина занимает в рейтинге 134 место среди 178 стран, а Индекс восприятия коррупции равен 2,4. Такой же показатель в 2010 году имеют Зимбабве, Гондурас, Нигерия, Филиппины, Того и Сьерра-Леоне. За 13-ть лет исследований Украина имела самый высокий показатель в 2,8 балла в 1998 и 2006 годах. Самый низкий показатель был в 2001 году и составлял 2,1 балла.

Анализ Индекса восприятия коррупции с 2001 по 2010 год показывает, что странами с лучшими показателями (т.е. с наименьшим уровнем восприятия коррупции) является Дания — 9,3; Новая Зеландия — 9,3; Сингапур — 9,3; Финляндия — 9,2; Швеция — 9,2;

Канада — 8,9; Нидерланды — 8,8; Австралия — 8,7; Швейцария — 8,7; Норвегия — 8,6 (приведены показатели за 2010 год) .

Странами с наихудшими показателями (т.е. с высоким уровнем восприятия коррупции) является Сомали — 1,1; Мьянма — 1,4; Афганистан — 1,4; Ирак — 1,5; Узбекистан — 1,6; Туркменистан — 1,6 ; Судан — 1,6; Чад — 1,7; Бурунди — 1,8 и Экваториальная Гвинея — 1,9 (приведены показатели за 2010 год).

Особенностью бегства финансовых ресурсов из Украины является то, что оно чаще всего происходит не в запрещенных формах, а из-за пробелов в действующем законодательстве.

Отток финансовых ресурсов из страны можно разделить на две основные формы — продуктивный и непродуктивный. Продуктивный отток финансовых ресурсов происходит по операциям, которые имеют законный характер и являются целесообразными с точки зрения укрепления международных связей и позиций Украины на мировом рынке. К непродуктивному оттоку финансовых ресурсов приводят операции, осуществление которых имеет противоправный характер, либо они являются неэффективными для страны. К таким операциям относятся те, которые осуществляются с целью оптимизации условий инвестирования, уклонения от налогообложения, легализации средств, полученных преступным путем.

В решении Совета национальной безопасности и обороны «О мерах по предотвращению непродуктивного оттока капиталов за пределы Украины» отмечается, что основными каналами и схемами оттока капиталов являются внешнеторговые операции.

Основными схемами и каналами оттока капитала через внешнеторговые операции являются: невозврат валютной выручки за экспортируемые товары и услуги; сокрытие валютной выручки путем оплаты с нее расходов, не связанных с данной операцией; уменьшение в договоре валютно — расчетных обязательств иностранного партнера; сокрытие валютной выручки путем выплат иностранным гражданам наличной валютной выручки до сдачи ее в банк для зачисления на валютный счет; сокрытие валютных ценностей при осуществлении бартерных операций; сокрытие валютных ценностей путем изменения условий договора; сокрытие валютных ценностей путем прекращения деятельности хозяйствующих субъектов; присвоение валютных ценностей путем невозврата товаров и сырья, вывозимых на временное хранение и переработку за границу; сокрытие валютных ценностей путем незаконного открытия валютного счета с участием иностранного юридического лица; непогашения в срок авансов при импорте; искажение цен при

экспорте — импорте товаров; уклонения от налогообложения путем осуществления экспорта через оффшорные предприятия; искусственное применения нерезидентом штрафных санкций.

По данным платежного баланса, опубликованного Национальным банком Украины, непродуктивный отток капитала по статье «объем недополученной выручки за экспорт товаров и услуг, оплаты за импорт, который не дошел, и платежи по фиктивным операциям с ценными бумагами» в 2006 году составил -4356 млн. дол. США, в 2007 году — 5285 млн. дол. США, в 2008 году — 2050 млн. дол. США, в 2009 году 218 млн. дол. США и в 2010 году — 17 млн. дол. США.

Итак, пагубное влияние иллегализированной экономики в сфере внешней торговли, прежде всего, связано с оттоком финансовых ресурсов из страны, что ведет к лишению отечественной экономики жизненно необходимых финансовых ресурсов, к нарушению основных макроэкономических пропорций, возникновению дисбалансов на валютном рынке, уменьшению доходов бюджета и населения.

Масштабы оттока финансовых ресурсов из экономики Украины в последние годы достигли значительных объемов. Основными факторами, которые побуждают субъектов хозяйствования и население выводить капиталы за пределы страны является: отсутствие благоприятных условий для предпринимательства и инвестирования; существование системных недостатков законодательного регулирования деятельности в инвестиционной, финансово — кредитной и внешнеэкономической сферах, высокая степень коррупции. Обо всем этом свидетельствуют расчеты международных независимых организаций.

Для Украины противодействие оттоку финансовых ресурсов является одной из приоритетных задач. Основными направлениями государства в сфере предотвращения бегства финансовых ресурсов за пределы Украины должны стать: обеспечение действенной защиты прав собственников и инвесторов, обеспечение стабильности, прозрачности и однозначности законодательства в сфере налогообложения и валютного регулирования; улучшение инвестиционного и предпринимательского климата; ускорение развития финансовых рынков Украины в соответствии с международными стандартами; коренное повышение эффективности борьбы с коррупцией и организованной преступностью, в частности в финансовой сфере.

Список литературы:

1. Рішення Ради національної безпеки та оборони «Про заходи щодо запобігання непродуктивному відпливу капіталів за межі України», введене в дію Указом Президента України від 17.03.2007 року № 216/2007. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.20374.0>
2. Index of economic freedom. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://www.heritage.org/>
3. Global Corruption Report 2010. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: // <http://www.transparency.org.ru/>
4. Global Corruption Barometer. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: //<http://www.transparency.org.ru/>

СТАТИСТИЧЕСКИЕ ИСТОЧНИКИ ДАННЫХ О НАЦИОНАЛЬНОМ БОГАТСТВЕ РОССИИ

Цыпин Александр Павлович

*к.э.н, доцент кафедры статистики и эконометрики ГОУ ОГУ,
г. Оренбург*

Лимонова Наталья Геннадьевна

*старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета Акбулакского
филиала ГОУ ОГУ, п. Акбулак
E-mail: natlimnv@rambler.ru*

Статистическая оценка национального богатства, согласно передовым тенденциям в экономической теории, несомненно, является одной из ключевых задач в развитии экономической статистики. Данные о величине богатства и его структуре позволят установить роль экономики России в глобальной экономике, наметить пути дальнейшего развития, снизить долю одних элементов и увеличить долю других, эффективнее использовать имеющиеся ресурсы и т.д.

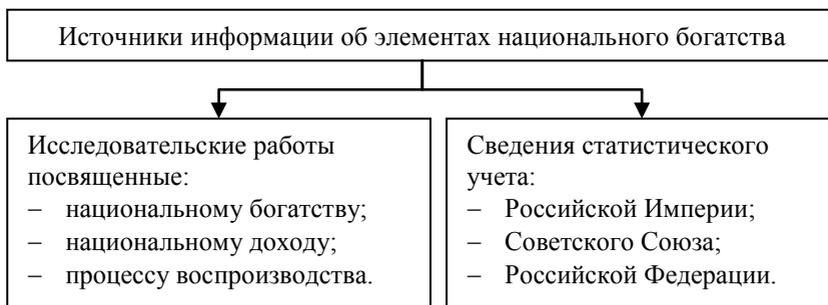
По нашему мнению одним из «тонких» мест в данном вопросе является рассмотрение доступности, полноты и достоверности сведений о национальном богатстве. От «качества» имеющихся сведений напрямую зависят выводы, полученные в ходе статистического анализа.

Несомненно, данный вопрос напрямую связан с развитием статистической науки, как теории, так и практики. Поэтому рассмотрим имеющиеся в настоящее время источники информации и оценим возможность их использования для изучения динамики и структуры национального богатства России.

За продолжительную историю своего развития официальная статистика в России накопила богатый материал, характеризующий различные стороны жизни общества, в т.ч. и экономику страны. Помимо этого существует множество разнообразных альтернативных источников в виде исследований отдельных ученых, в направлении изучения национального богатства России, среди которых можно назвать следующих: Michael George Mulhall [9], Прокопович С.Н. [4], Струмилин С.Г. [8], Вайнштейн А.Л. [2], Кириченко В.Н. [3], Симчера В.М. [7] и др.

На основе вышесказанного имеющиеся источники информации о состоянии и развитии общегосударственных обследований элементов национального богатства можно разделить на две группы (рисунок 1):

Рисунок 1. Источники информации об элементах национального богатства



Рассмотрим особенности информации, которые возможно получить из выделенных источников.

Что касается сведений собранный за период до 1917 года, то многие ученые негативным образом отзываются об их качестве, так Бушин А. в своей монографии отмечает «Разнородность накопленного статистического материала затрудняла возможность общего обозрения его и возможность общих выводов...» [1], таким образом, автор указывает на наличие причин не сопоставимости имеющегося материала.

В свою очередь Струмилин С.Г. отмечает следующее «Данные о нашем народном богатстве из времен царизма чрезвычайно скудны и малодостоверны. Из русских ученых почти никто не занимался соответствующими подсчетами. А если они и подходили иногда к этому вопросу, то обычно пользовались готовыми подсчетами иностранных авторов без всякой их критики или анализа» [8].

Что же касается статистических сборников того времени, то непосредственно раздела посвященного национальному богатству не существовало. Обращаясь к подобным сборникам можно найти лишь отрывочные данные о некоторых элементах национального богатства. Так в Царской России достаточно хорошо были разработаны вопросы, касающиеся человеческого капитала: численность населения, его состав; величина трудовых ресурсов, в том числе в разрезе отраслей хозяйствования; уровень образования населения и т.д. В значительной мере можно признать удовлетворительной разработку блока показателей характеризующих финансовые активы. Что касается природного капитала, то можно с легкостью найти сведения о добыче некоторых видов полезных ископаемых (уголь, нефть, золото, платина, железной руды и т.д.), величине земель сельскохозяйственного назначения, объему лесов.

Трудности могут возникнуть при определении такого элемента как «воспроизводственный капитал». Невозможно оценить величину основных фондов в современном их представлении, лишь только некоторую их часть, такие как: величина железных дорог; количество фабрик; число животных сельскохозяйственного назначения.

Но самой большой трудностью, на наш взгляд, является перевод имеющихся источников из натуральных показателей в стоимостные. В данном случае исследователь сталкивается с проблемой инфляции (особенно актуальна проблема в период Первой мировой войны) и отсутствии статистики цен.

Подводя итог сказанному можно утверждать, что официальные статистические сведения периода Российской Империи не пригодны для оценки национального богатства в расширенной трактовке понятия (как суммы природного, человеческого и воспроизводственного капитала).

По-видимому, выходом из сложившейся ситуации является обращение к работам исследователей того периода, в качестве таковых можно назвать две работы:

1. Michae George Mulhall. Statistical Dictionary, 1884 и Industries and Wealth of Nations London [9] — автор приводит статистический анализа развития ряда капиталистических стран (Валикобритания,

Франция, Германия, Испания, Канада, США и т.д.) в том числе и России. Достоверность данного исследования очень тяжело оценить, так как ничего не сказано про источники которыми пользовался автор. Соответственно оценки исследователя можно использовать как ориентировочные.

2. Вайнштейн А.Л. Народное богатство и народнохозяйственное накопление предреволюционной России [2]. В своей монографии исследователь опираясь на данные официальной статистики и исследования отечественных и зарубежных авторов оценивает национальное богатство согласно концепции К.Маркса, т.е. национальное богатство в «узком» смысле, включающее лишь воспроизводственный капитал и часть природного (природные ресурсы вовлеченные в хозяйственный оборот.). Так как приведенные сведения не подлежат критической проверке, то результаты данного исследования на современном этапе можно оценивать как ориентировочные.

Начальный период эпохи социализма также не отличается регулярностью изданий статистических сборников, согласно «Энциклопедии статистических публикаций» [6] материалы выходили периодически с интервалом в 2—5 лет и, как правило, агрегировали информацию за несколько лет. Ежегодную информацию об экономике страны можно почерпнуть из серии статистических сборников: «Народное хозяйство РСФСР» и «Народное хозяйство СССР», которые выходили в период 1956—1990 года, также можно использовать некоторые таблицы из БНХ СССР (первый выпуск в 1926 году за 1923—1924 хозяйственный год), но издание материалов также не отличалось регулярностью. При этом таблицы «Основные фонды по отраслям народного хозяйства» начали публиковать в упомянутых сборниках с 1970-х годов, а «Национальное богатство СССР» с 1980-х годов.

Но, как и в случае оценок предреволюционной России в Советском Союзе национальное богатство оценивалось в узком смысле, так советский Сидорович А.В. в своей монографии «Национальное богатство при социализме: политэкономический анализ» указывает на недостатки ранних статистических оценок народного (национального) богатства. Критикуя оценки Струмилина С.Г. автор писал «Опубликованные расчеты, конечно, не давали точной характеристики состава и объема богатства СССР» [5].

Относительно отражения народного богатства в БНХ 1923/1924 гг. автор также ставит под сомнение полноту его оценки — «Хотя в таблице «Капиталы СССР» представлена большая часть

национального богатства, в ней все же не содержатся расчеты национального богатства в целом, как особой величины» [5].

Все же в отличие от периода Российской Империи информация, содержащаяся в приведенных сборниках пригодна для оценки изучаемого показателя в расширенном понимании. Единственная проблема, которая нам видится это переоценка элементов в стоимостном выражении.

Во-первых, считается, что в СССР не было инфляции и соответственно цены были постоянные, но периодический рост цен на основные потребительские товары говорит об обратном. Отсюда следует, что индекса измеряющего инфляцию в СССР не существовало и переоценку в цены одного периода невозможно произвести.

Во-вторых, отсутствие рыночных отношений делает невозможным стоимостную оценку элементов измеряемых изначально в натуральном выражении. Так невозможно оценить стоимость земли, полезных ископаемых, человеческих ресурсов. И это, на наш взгляд, самая большая проблема в отношении национального богатства.

Что касается исследований в области национального богатства проводимых в Советском Союзе, то можно назвать работу Струмилина С.Г. «Статистико-экономические очерки», в которой дается критика оценок величины национального богатства сделанных учеными в Российской Империи и подробно рассматриваются земельные, лесные богатства, а также жилой фонд. Считаем подобную трактовку ограниченной и рассматриваем использование подобного материала как ориентировочного.

Переход Российской статистики на международные стандарты в 1990-х годах (в частности на СНС) позволил улучшить сопоставимость информации относительно развитых стран, но не способствовал переходу от оценки национального богатства в узком смысле к расширенному его пониманию. Соответственно по-прежнему раздел «Национальное богатство» в Российском статистическом ежегоднике содержит три элемента: основные фонды, материальные оборотные средства и накопленное домашнее имущество.

Что касается статистических исследований в области национального богатства на современном этапе развития статистической теории и практики, то можно назвать фундаментальный труд Симчеры В.М. «Развитие экономики России за 100 лет: 1900-2000» [7]. Глава 1 — «Рост национального богатства России за 100 лет» содержит критический анализ оценок национального богатства, сделанный исследователями в предыдущие

периоды, оценивается величина показателя в сопоставимых ценах и рассматриваются темпы роста показателя в разрезе периодов правления руководителей страны на протяжении 1901-2004 годов. Считаем предложенный подход оригинальным, но не лишенным недостатков, так оценивается ограниченное число элементов и ничего не говорится о методике переоценки в сопоставимые цены.

Итак, подводя итог и опираясь на вышесказанное информацию о национальном богатстве, накопленную за годы в России, можно охарактеризовать в виде следующей таблицы:

Таблица 1. Характеристика статистической информации о национальном богатстве

Характеристики	Периоды развития экономической мысли		
	Российская Империя	СССР (РСФСР)	Российская Федерация
Доступность	Не официальные расчеты исследователей	Официальные издания сведений	Официальные издания сведений
Периодичность опубликования	Не регулярно	До 1950-х годов не регулярно	Регулярно
Достоверность	Низкая	Средняя	Средняя
Полнота	Выделяются три элемента богатства. Оцениваются часть производственного капитала.	Выделяется и оценивается один элемент богатства (производственный капитал).	Выделяются три элемента богатства. Оценивается один (производственный капитал).

Как видим, обширный статистический материал, накопленный официальными органами и независимыми отечественными и западными исследователями в настоящее время не позволяет нам исчислить национальное богатство как совокупность трех составляющих: природного, произведенного и человеческого капитала.

Список литературы:

1. Бушин А. Об устройстве источников статистики населения в России. — САНКТПЕТЕРБУРГ.: Типография В. Безорбразова и комп., 1864. — 122 с.
2. Вайнштейн А. Л. Народное богатство и народнохозяйственное накопление предреволюционной России. М.: Госстатиздат ЦСУ СССР, 1960. — 484 с.
3. Кириченко В. Н. Национальное богатство СССР / Н.-и. экон. ин-т при Госплане СССР. М.: Экономика, 1964. — 215 с.
4. Прокопович С.Н. Народное хозяйство СССР. Т2. Нью-Йорк: Издательство им. Чехова, 1952. — 358 с.
5. Сидорович А.В. Национальное богатство при социализме: Политэконом.анализ. М.: Изд-во МГУ, 1985. — 239 с.
6. Симчера В.М. Энциклопедия статистических публикаций (Древняя Русь, Российская империя, Союз Советских Социалистических Республик, Российская Федерация, X-XX вв.)/ В.М. Симчера, В.Л. Соколин, Е.А. Машихин, А.Ю. Шевяков. М.: Финансы и статистика, 2001. — 992 с. — ISBN 5-279-02416-3
7. Симчера В.М. Развитие экономики России за 100 лет: 1900-2000. Исторические ряды, вековые тренды, периодические циклы. М.: ЗАО «Издательство Экономика», 2007. -683 с. ISBN: 5-282-02627-9
8. Струмилин С.Г. Статистико-экономические очерки. М.: Госстатиздат, 1958. — 737 с.
9. Michael George Mulhall. Statistical Dictionary, 1884 и Industries and Wealth of Nations London. New York, G. Routledge and sons, 1884. — 504 p.

СЕКЦИЯ 9:

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В ПРОЦЕССЕ ВНЕДРЕНИЯ ERP СИСТЕМ

Камалетдинов Юрий Александрович

*аспирант Самарского государственного экономического
университета, г. Самара*

E-mail: ykamaletdinov@gmail.ru

Улучшение результатов деятельности компании зависит от успеха реализованных ею интеграционных проектов и проектов по реинжинирингу бизнес-процессов. Подобного рода проекты являются по своей природе комплексными, высокий уровень управления человеческими ресурсами (УЧР) является ключевым фактором успеха для реализации таких проектов (Hawa et al; May and Kettelhut 1996). Многие исследователи (Summer 2000; Welti 1999; Holland et al 1999) включают эффективное управление человеческими ресурсами в список ключевых факторов, лежащих в основе успеха проектов внедрения ERP систем. Аспекты человеческого поведения и проблемы, с которыми сталкиваются компании, должны рассматриваться с различных точек зрения: внутренних и внешних экспертов, специалистов по функционированию системы, управленцев, поставщиков, пользователей, и других вовлечённых сторон. На результат проекта также оказывают влияние навыки и умения, которыми обладают участвующие в нём люди. В то же самое время, существует ряд исследований, результаты которых сводятся к отрицанию выделения УЧР в качестве значительного фактора, влияющего на успех проектов внедрения ERP систем. Результаты подобных исследований подверглись активной критике со стороны учёных и специалистов. В данной статье попытаемся определить ключевые заинтересованные стороны для проектов внедрения ERP систем, проанализировать их роль и их заинтересованность в проекте, изучить требования к человеческим ресурсам на проекте и обсудить является ли УЧР ключевым по важности фактором, влияющим на успех проекта.

Исследование, проведённое Скоком и Легге, касается темы ключевых заинтересованных лиц при реализации ERP проекта. Авторы выделяют четыре основные стороны, принимающие участие в

реализации проектов внедрения ERP систем: управленцы, пользователи, разработчики и консультанты. Для выделения ключевых факторов, лежащих в основе успеха ERP проектов, авторы исследования применили метод анализа заинтересованных сторон. Также авторы использовали диаграмму системы человеческой деятельности, которая иллюстрирует четыре вышеуказанных вида заинтересованных сторон, участвующих в любом проекте внедрения ERP систем, а также проанализировали взаимодействия между этими сторонами. Все выявленные зоны конфликта рассматривались в качестве вероятных причин провала проекта. В дополнение к этому, в рамках исследования изучались возможности заинтересованных сторон влиять на результат ERP проекта, а также стратегии, применяемые заинтересованными лицами для получения оказания влияния на ход и результаты проекта [4, с. 72].

Основные стороны, принимающие участие в реализации проектов внедрения ERP систем:

1. Управленцы

Стимулы

Управленцы заинтересованы в удержании ключевых людей, обладающих широким спектром навыков и конкретными знаниями. Удержание персонала тесно связано с компенсационной политикой компании через как денежные, так и неденежные вознаграждения, такие как бонусы и прибавка в зарплате, рост авторитета и повышение в должности.

Топ-менеджеры и собственники бизнеса

Вовлечение управленческого состава с самого начала проекта и участие других ключевых игроков, таких как собственников бизнеса, позволяет ослабить противодействие персонала изменениям. Задачей менеджмента является донести до сотрудников мысль, что ERP является не просто очередной технологией, но бизнес-проектом.

Потребители/Клиенты

Исследование показало, что клиенты должны быть информированы об изменениях, связанных с внедрением ERP, что позволит избежать неожиданной и неблагоприятной реакции с их стороны.

Консультанты

Консультантам отводится очень важная роль во внедрении ERP систем, тем не менее, требуется организовать тщательный мониторинг и контроль их деятельности.

Конфликт с консультантами может быть вызван следующими причинами:

Передача знаний

Консультанты могут неохотно передавать свои знания и опыт сотрудникам компании-клиента. Так же возможна ситуация, когда компания-клиент почувствует, что власть консультантов слишком велика и что они не предоставляют решений для проблем компании.

Мотивация

Консультанты вовлечены практически во все этапы жизненного цикла проекта и их целью является достижение пользы для бизнеса. Денежная мотивация, например бонусы, способствует повышению их мотивации.

Коммуникации

Проблемы в общении с консультантами возникают главным образом по следующим причинам:

- консультанты используют специализированный язык, не всегда понятный менеджменту и персоналу компании-клиента;
- документация процесса внедрения, подготовленная консультантами, не соответствует потребностям компании-клиента;
- некоторые консультанты не способны общаться с людьми более низкого социального/профессионального уровня.

Разница в планах

Другой точкой конфликта с консультантами может стать желание последних как можно раньше закрыть текущий проект и перейти к следующему клиенту. Такой подход может приводить к низкой приверженности консультантов целям компании-клиента. В дополнении к этому, многим консультантам недостает необходимых бизнес и технических навыков.

Влияние консультантов

Полномочия и влияние консультантов могут вырасти слишком сильно не только потому, что консультанты обладают знаниями и экспертизой в области ERP, но и потому что менеджмент компании слишком занят, чтобы предлагать новые идеи. Как следствие, консультанты предлагают новые идеи и берут контроль над проектом.

Контракты

Крайне важным является наличие правильно оформленного контракта с консультантами на случай возникновения проблем. К примеру, в контракте можно предусмотреть ответственность консультантов за недостижение согласованных результатов.

2. Разработчики

Разработчики являются собственным или сторонним персоналом, осуществляющим конфигурацию системы.

Производительность

Разработчиками являются люди, обладающие специализированным техническими навыками, но не обладающие экспертными знаниями в области рынка, экономики и конкуренции.

Нехватка кадров

Разработчиков трудно привлечь в компанию и трудно удержать, т.к. они обычно имеют слабую лояльность компании и заинтересованы в своём карьерном развитии.

Коммуникации

Обычно образ мышления и манера работы разработчиков отличается от бизнес-менеджеров, т.к. разработчиками в основном работают молодые люди. Тем не менее, данная категория специалистов незаменима при реализации ERP проектов. В дополнении к этому, молодые люди, как правило, являются более приспособленными к работе в условиях постоянных изменений.

3. Пользователи

Внедрение ERP систем обычно связано с изменениями в рабочих процессах и с сокращением персонала. В качестве ответной реакции на изменения пользователи испытывают широкий спектр эмоций: злость, страх, отрицание. Прежде всего, пользователи хотят знать, что будет конкретно с их рабочими местами, долгосрочная стратегия компании их интересует гораздо меньше.

Страновой фактор

Наблюдаются различия в опыте внедрения ERP проектов в разных странах мира, обусловленные культурными различиями персонала и в частности манерой работы.

Культура обмена знаниями

Сотрудники одного отдела могут неохотно делиться знаниями и информацией с сотрудниками другого отдела.

Обучение

Обучение пользователей новым принципам работы, обусловленным внедрением ERP систем, помогает пользователям преодолеть негативное отношение к изменениям.

Супер-пользователи

Выгода от обучения супер-пользователей заключается в том, что они потом обучают других конечных пользователей, что позволяет улучшить коммуникации на проекте и сократить сопротивление персонала изменениям.

Наличие персонала с необходимыми бизнес- и IT-навыками является ключевой предпосылкой успешной реализации проекта внедрения ERP систем. Отмечено, что компании обычно теряют

неожиданно много ключевых сотрудников в конце проекта. Таким образом, значительные бонусы и другие мотивационные механизмы должны способствовать удержанию персонала на стадии после внедрения. Главной выявленной причиной конфликтов является использование внешних консультантов и разработчиков. Компании слишком полагаются на помощь из вне, в то время как компетенция и мотивация внешних специалистов далеко не всегда находится на необходимом уровне. Тем не менее, несмотря на проблемы, ассоциирующиеся с внешними консультантами, их знания и опыт являются всё же крайне необходимыми для реализации проектов. Другие трудности, ассоциирующиеся с внедрением ERP систем, связаны с управлением изменениями. Культурные и процессные изменения имеют деструктивное влияние на поведение персонала и подобные проблемы, как правило, гораздо сложнее решить, чем технические проблемы внедрения.

Важность исследования Скока и Легге (Skok & Legge) заключается в том, что оно позволило скорректировать список критических факторов успеха ERP проекта, сформированный Бэнкрофтом (Bancroft, 1998). Особое внимание в исследовании уделялось вопросам удержания персонала, конфликтам в ходе реализации ERP проектов, управлению консультантами, а также культурным и процессным изменениям.

Список литературы:

1. Hawa M., Ortiz A., Lario F., Ros L.: Improving the role played by humans in the development of enterprise engineering and integration projects through training based on multimedia. *International Journal of Computer Integrated Manufacturing*. 2002. Vol. 15. No.4. С. 335-344
2. Holland, Light and Gibson: A critical success factors model for enterprise resource planning implementation. *Proceedings of the 7th European Conference on Information Systems*, Copenhagen Business School, Copenhagen. 1999. С. 273-287
3. May D., Kettelhut M. C.: Managing human issues in re-engineering projects: a case review of implementation issues. *Journal of Systems Management*. 1996. Vol. 47. No.1. С. 5-11
4. Skok W., Legge M.: Evaluating enterprise resource planning systems using an interpretive approach. *Knowledge and Process Management*. 2002. Vol. 9. No.2. С. 72-82

СЕКЦИЯ 10:

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

О СУБЪЕКТИВНЫХ АСПЕКТАХ ПОНЯТИЯ «БЕЗОПАСНОСТЬ»

Шеховцова Юлия Анатольевна

*к. э. н., доцент, старший преподаватель, Саратовский военный институт внутренних войск МВД России, г. Саратов
E-mail: osier703@yandex.ru*

Одним из динамично развивающихся разделов теории управления экономическими системами является в настоящее время управление их безопасностью. В последние годы появилось немало работ, посвященных проблемам планирования, организации, обеспечения экономической безопасности государства, регионов, хозяйствующих субъектов. Авторы этих работ ставят и достаточно успешно решают многие методические и практические задачи, такие как разработка методического инструментария принятия управленческих решений в сфере обеспечения экономической безопасности, обоснование методов оценки эффективности управления безопасностью, организация мониторинга индикаторов экономической безопасности на макро-, микро- и мезоуровне, организация службы безопасности на предприятии и другие.

Но вот парадокс: значительные успехи в области методологии и практики управления безопасностью экономических систем были достигнуты при практически полном отсутствии его теоретического обоснования — на сегодняшний день не сформирован даже понятийный аппарат теории управления безопасностью.

В частности, не выработано единого подхода к интерпретации самого понятия «безопасность». Одни ученые подразумевают под безопасностью определенное состояние ее объекта, вторые — его свойства, третьи — способность выполнять определенные действия, четвертые понимают безопасность как отсутствие угроз, пятые трактуют безопасность как совокупность некоторых условий и факторов, шестые отождествляют безопасность с защищенностью,

стабильностью, устойчивостью, независимостью. Встречаются и комплексные определения, объединяющие в себе несколько трактовок сущности безопасности. Получается, что современные ученые решают методологические и практические задачи обеспечения безопасности, плохо представляя себе ее сущность.

Отсутствие ясности в вопросе о сущности безопасности порождает ряд серьезных проблем.

Во-первых, неопределенность в вопросе о том, что есть безопасность, затрудняет интерпретацию прочих, связанных с ней категорий, что создает пробелы в понятийном аппарате теории управления безопасностью экономических систем.

Во-вторых, множественность дефиниций безопасности препятствует установлению взаимопонимания между представителями научного сообщества по ряду вопросов, связанных с управлением безопасностью.

В-третьих, отсутствие единства во взглядах на сущность феномена безопасности порождает не только теоретические, но и практические проблемы в сфере ее обеспечения. Например, на макроуровне оно служит причиной несогласованности действий представителей органов государственной власти, ответственных за выработку и практическую реализацию стратегии экономической безопасности государства.

Сказанное выше дает основания утверждать, что одной из актуальнейших задач теории управления безопасностью является задача конструирования усовершенствованного определения понятия «безопасность», способного в полной мере отразить сущность этого феномена и стать общепризнанным в научном сообществе.

По мнению автора, одним из самых существенных недостатков большинства дефиниций безопасности является то, что практически все они учитывают лишь объективные аспекты сущности этого феномена, совершенно игнорируя субъективные.

Под объективными аспектами феномена «безопасность» автор понимает те его свойства, которые присущи ему имманентно и которые не зависят от субъекта, существуют безотносительно к нему. Субъективные аспекты безопасности, напротив, производны от субъекта и его деятельности.

С объективной точки зрения безопасность может быть детерминирована состоянием ее объекта, наличием или отсутствием у него определенных свойств, способностей и т.д. С субъективной же точки зрения безопасность определяется как некое чувство, ощущение, осознание, восприятие ее субъекта. Объектом этого ощущения,

восприятия может выступать и сам субъект (в данном случае речь идет о собственной безопасности субъекта), и такие объекты как государство, общество, информация, экономика (в данном случае речь идет о государственной общественной, информационной, экономической безопасности).

Кстати, именно субъективная трактовка понятия «безопасность» доминирует в обыденном сознании, подтверждением чему служат результаты исследования, проведенного в Томской области в рамках проекта «Томская инициатива». Цель этого исследования состояла в выявлении ассоциаций, которые вызывает у опрошенных то или иное понятие (общее число опрошенных составило 1506 человек). «Респондентов просили назвать от трех до пяти первых пришедших им в голову слов или словосочетаний, каким-либо образом связанных с предложенным словом... Частотное распределение ассоциаций дает основание предположить, что респонденты чаще всего понимают «безопасность» как «спокойствие» (234 упоминания) или «покой» (128 упоминаний), «уверенность» (185 упоминаний)» [2, с. 129].

Таким образом, опрошенные связывали понятие безопасности с определенными чувствами, что является подтверждением того, что в общественном сознании превалирует субъективное понимание этого феномена.

Необходимость учета субъективных аспектов в понятии «безопасность» обусловлена не только и не столько тем, что в обыденном сознании преобладают субъективные представления о ее сущности. Решающее значение для исследователя, принимающего решение о том, учитывать или не учитывать субъективные факторы в определении понятия «безопасность», должен сыграть тот факт, что безопасность не инвариантна своему субъекту. Одно и то же состояние может быть признано безопасным с точки зрения одного субъекта, и опасным с точки зрения другого. Например, значительная физическая нагрузка абсолютно безопасна для спортсмена, но может оказаться губительной для человека, далекого от спорта.

Для того, чтобы выявить субъективные аспекты сущности безопасности, воспользуемся таким познавательным приемом как постановка изучаемого феномена (безопасности) в отношении с субъектом познания с последующим анализом этих отношений. Поскольку «свойства вещей проявляются лишь в отношении этих вещей друг к другу и к человеку» [1, с. 203], такой познавательный прием позволит нам выявить субъективные сущностные свойства безопасности.

Очевидно, что безопасность по отношению к субъекту выступает в первую очередь предметом оценки: «отражение ситуации с безопасностью в сознании субъекта определяют его оценки безопасности... *Оценки безопасности*, которыми располагает субъект, то есть его знания, полученные им либо самостоятельно, либо на основе опыта и интуиции, либо специально вырабатываемые на базе исследования ситуации, в том числе с помощью специалистов, *определяют его чувство безопасности* (опасности), которое в свою очередь или побуждает субъекта к поиску (разработке) путей повышения безопасности, или же позволяет переключить его активность и ресурсы на иные цели» [3, с. 3].

Оценка безопасности может производиться разными методами, например, индикативным, экспертным, вероятностным.

Индикативный метод основан на сопоставлении фактических значений индикаторов безопасности с их пороговыми значениями. Состояние оценивается как безопасное в случае, если все индикаторы не выходят за пределы своих пороговых значений; и опасное в случае, когда хотя бы один индикатор выходит за предельно допустимые рамки.

Метод экспертных оценок можно считать разновидностью индикативного; его отличие от последнего заключается в том, что с пороговыми значениями сопоставляются не фактические величины индикаторов безопасности, а их экспертные (балльные) оценки.

Вероятностный метод в качестве критерия безопасности предусматривает использование вероятностей наступления тех или иных нежелательных событий и размер ущерба от них. Состояние признается безопасным, если вероятность причинения ущерба и его размер не достигают предельно допустимых (катастрофических) значений.

Каким бы методом не производилась оценка безопасности, для нас в данном случае важно то, что при использовании любого из них эта оценка будет носить субъективный характер: субъективен, по сути, выбор пороговых значений индикаторов безопасности, субъективны экспертные оценки, субъективна оценка вероятности будущих нежелательных событий и причиняемого ими ущерба.

Таким образом, состояние объекта, наличие или отсутствие у него способностей и свойств получают статус опасного или безопасного лишь в результате оценочной деятельности субъекта, что служит еще одним подтверждением необходимости учета субъективных аспектов в определении понятия «безопасность».

Сказанное выше позволяет сформулировать следующие выводы.

Понятие безопасности в обязательном порядке должно отражать не только объективные, но и субъективные аспекты ее сущности.

С субъективной точки зрения безопасность есть определенное значение оценки, которую субъект дает своему состоянию или состоянию иных объектов.

В зависимости от того, какое объективное основание будет выбрано исследователем при конструировании им понятия «безопасность», с учетом субъективной составляющей эта категория в несколько сокращенной форме может получить одно из следующих определений. Например, безопасность может трактоваться как субъективная оценка состояния ее объекта или как субъективная оценка его свойств. Возможен и такой вариант: безопасность есть субъективная оценка способности ее объекта совершать определенные действия.

Усовершенствования, внесенные автором в существующие трактовки понятия «безопасность», позволяют точнее отразить ее сущность, а также решить некоторые проблемы, обозначенные в начале статьи, например, устранить пробелы в понятийном аппарате теории управления безопасностью. Указанные усовершенствования, например, позволяют существенно расширить научные представления о категории «опасность» и дать ей более точное определение.

В частности, сочетание объективного и субъективного подходов к интерпретации опасности обуславливают переход от понимания ее как отрицания существования объекта к трактовке, согласно которой под опасностью понимается субъективное восприятие отрицающего воздействия. Такая трактовка, в отличие от традиционной, позволяет объяснить существование мнимых опасностей, то есть таких явлений, которые объективно не отрицают существования субъекта, но воспринимаются им как отрицающие существование воздействия, в силу чего и приобретают статус опасности. Например, фоторужье в руках человека с позиции традиционного подхода не является опасностью для дикого животного, а с позиции субъект-объектного подхода — является. И поскольку животное, увидев человека с фоторужьем, обращается в бегство, то есть данное фоторужье в реальности играет роль фактора опасности, можно утверждать, что предложенный подход лучше отражает действительность, чем традиционный.

Таким образом, авторские уточнения содержания категории «безопасность» позволяют усовершенствовать дефиниции базовых понятий теории управления безопасностью, что способствует

развитию самой теории как концептуально организованной системы научных представлений, опирающихся на эти понятия.

Список литературы:

1. Горский Д.П. Вопросы абстракции и образование понятий. М: Изд-во Академии наук СССР, 1961. 352 с.
2. Зотова О.Ю. Научно-практические трактовки проблемы безопасности личности // Прикладная юридическая психология. 2010. №3. С. 128-132.
3. Тамбовцев В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура проблемы // Вестник Московского университета. Серия 6, экономика. 1995. №3. С. 3-9.

СЕКЦИЯ 11:

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

НЕДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОМ ОБОРОТЕ

Галиуллин Рамиль Рафкатович

*к. ю. н., доцент, Негосударственное образовательное учреждение
«Институт социальных и гуманитарных знаний» г. Казань
E-mail: Ramzangal13gr@mail.ru*

Как показывает правоприменительная практика последних лет вопрос о понятии «недвижимое имущество» нуждается в серьезной законодательной и глубокой научной проработке. Это связано с отсутствием единства теоретических взглядов касательно признаков, закладываемых в основу понятия «недвижимое имущество», критериев включения того или иного вида имущества в разряд недвижимого. В научно-правовой литературе уже достаточно долго ведутся споры о понятии «недвижимое имущество» [5, с. 45; 2, с. 276; 4, с. 39], нет единого мнения по поводу данного понятия и самое главное — его критериев. Следствием этого является различный смысл, вкладываемый законодателем в содержание понятия «недвижимость», «недвижимое имущество» «недвижимая вещь». Как правило, понятие «недвижимое имущество» определяется отечественными учеными следующим образом: «Недвижимое имущество — объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, а также иные объекты, отнесенные к недвижимости по прямому указанию закона. Недвижимостью признаются земельные участки, участки недр, здания, сооружения, воздушные и морские суда и иные объекты» [3, с. 68].

Сделка с недвижимым имуществом в предпринимательском обороте представляет собой совокупность юридических процедур исполнения договора и имеет процедурный характер, является юридической процедурой в той части, в какой этой процедурой является его исполнение. Следовательно, можно рассматривать сущность недвижимости в предпринимательском обороте в двух

критериях. Помимо собственно сделок с недвижимым имуществом, можно рассматривать и вопросы правового режима недвижимости. Юридическую процедуру при сделках с недвижимым имуществом в предпринимательском обороте можно охарактеризовать как систему последовательных действий и возникающих на их основе прав, направленных на решение предпринимательских целей. При сделках с недвижимым имуществом юридические процедуры определяют механизм действий, которые должны совершить субъекты предпринимательских отношений.

Развитие рынка недвижимости в предпринимательском обороте имеет решающее значение для улучшения общего экономического положения страны. Право собственности на недвижимость — основа свободы, независимости и достойного существования всех людей. С одной стороны, недвижимость удовлетворяет разнообразные личные потребности людей, с другой — приносит постоянный доход собственнику — предпринимателю. В связи с этим участники предпринимательских правоотношений стремятся приобретать недвижимость как наиболее выгодный и стабильный экономический актив, независимо от материального и социального положения. Это, в свою очередь, приводит к повышению уровня деловой активности в стране, проявляются предпосылки, обеспечивающие финансовое оздоровление экономики и создаются основы экономического роста в стране. Более того, именно в результате положительного развития рынка недвижимости активизируются предпосылки, способствующие снижению инфляции, росту реальных инвестиций и увеличению сбережений.

Предпринимались отдельные попытки закрепить законодательное определение категории «оборот недвижимости» применительно к земельным участкам. Р.А. Габбасов предлагает под «оборотом недвижимости» понимать всю совокупность фактов, порождающих изменение юридической судьбы объектов недвижимого имущества, т.е. возникновение, изменение и прекращение прав на недвижимость [1, с. 22]. При этом он же отмечает, что наибольшей частью среди таких фактов являются различного рода сделки, совершаемые на рынке недвижимости [1, с. 23].

Некоторые ученые считают, что данное определение неоправданно широко, так как оно включает все случаи возникновения первичного права собственности на недвижимость, а также случаи его уничтожения (например, пожар, затопление и т.п.), что противоречит здравой логике и духу законов, затрагивающих оборот недвижимости.

Предпринимательский оборот недвижимости в широком смысле — это комплекс всех операций, совершаемых с недвижимым имуществом в предпринимательском обороте, и в узком — часть сделок, направленных на передачу имущественных прав, на недвижимость, с целью извлечения прибыли. Предпринимательский оборот недвижимости — это, прежде всего, возникновение и переход вещных прав на недвижимость с помощью определенных возмездных сделок или в порядке правопреемства (реорганизация юридического лица), результатом чего является возникновение права собственности и других вещных прав на недвижимость, ограничение этих прав, их переход и прекращение.

Опираясь на все эти выводы, можно дать следующее определение «предпринимательского оборота недвижимости». Итак, это, во-первых, возникновение и переход вещных прав на недвижимость с помощью различных видов возмездных сделок; во-вторых, в порядке правопреемства (реорганизация юридического лица), результатом чего является возникновение права собственности и других вещных прав на недвижимость, ограничение этих прав или их переход и прекращение. Особенности предпринимательского оборота требуют установления специальных правил, регулирующих совершение сделок на рынке недвижимости. Это касается, прежде всего, ряда особенностей заключения и исполнения предпринимателями сделок, предметом которых является недвижимое имущество. Признавая то обстоятельство, что предпринимательские сделки с недвижимостью необходимо рассматривать как составную часть гражданско-правового оборота недвижимого имущества, отметим, что эти сделки обладают некоторой спецификой. Такая специфика вызвана как объективными, так и субъективными обстоятельствами их совершения. Такой подход позволяет сформулировать понятие «предпринимательский оборот» как составной части гражданского оборота, и определить его как совокупность актов, направленных на возмездный обмен не запрещенных к обращению объектов гражданских прав, систематически осуществляемых между предпринимателями либо между предпринимателями и иными субъектами гражданского права в случаях, когда последние осуществляют необходимую для их функционирования хозяйственную деятельность.

Применительно к обороту недвижимости сделка может быть квалифицирована как предпринимательская при наличии ряда условий. Во-первых, ее участники (или один из участников) преследуют цель извлечения прибыли путем совершения такой сделки (является предпринимательской в силу объективного характера), во-

вторых, если ее участники (один из участников) являются индивидуальными предпринимателями или коммерческими организациями (субъективный характер).

Таким образом, предпринимательский оборот недвижимости характеризуется как совокупность соответствующих юридических действий, направленных на отчуждение или использование недвижимого имущества субъектами предпринимательской деятельности в предпринимательских целях и представляющий собой законченный цикл определенных действий. Он состоит из следующих элементов: объект, субъекты, содержание (субъективная сторона и объективная сторона). Объектами предпринимательского оборота недвижимого имущества выступают различные виды недвижимости, являющиеся товаром в экономическом смысле и составляющие гражданско-правовую категорию недвижимого имущества. Субъектами предпринимательского оборота являются субъекты гражданского права юридические лица и индивидуальные предприниматели, целью которых является непосредственное извлечение прибыли. Содержание предпринимательского оборота составляет переход имущества от одного участника предпринимательского оборота к другому на основе заключаемых сделок (субъективная сторона) и составляемых при этом необходимых документов (объективная сторона).

Список литературы:

1. Габбасов Р.А. Качество закона и вопросы регулирования оборота недвижимости // Бюллетень нотариальной практики. 2005. №3. С. 22.
2. Козырь О.М. Недвижимость в новом Гражданском кодексе России // Гражданский кодекс России: Проблемы. Теория. Практика. Сб. памяти С.А. Хохлова / Отв. ред. А.Л. Маковский. М., 1998. С. 276;
3. Предпринимательское право Российской Федерации / Под ред. Е.П. Губина, П.Г. Лахно. М.: Юрист, 2003.С. 68.
4. Степанов С.А. Недвижимое имущество в гражданском праве. М.: Статут, 2004. С. 39.
5. Суханов Е.А. См. подробнее: Право собственности и иные вещные права. Способы их защиты (Комментарии к новому ГК РФ). М.: Центр деловой информации еженедельника «Экономика и жизнь», 1996. С. 45.

СЕКЦИЯ 12:

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

ОЦЕНКА ЗАТРАТ НА КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Гумеров Анвар Вазыхович

доцент, к.т.н., КГТУ им. А.Н. Туполева, г. Казань

E-mail: gumerov_anvar@mail.ru

С развитием конкуренции производителей появляется необходимость тесной увязки затрат с уровнем качества продукции, объемом продаж, прибылью, что позволяет эффективнее управлять предприятием и добиваться более высоких конечных экономических результатов.

Современная экономика показывает, что предприятия, сталкивающиеся с постоянно возрастающими требованиями к качеству продукции и услуг, могут соответствовать ожиданиям потребителей лишь в том случае, если их руководство проводит жёсткую финансовую политику, нацеленную на достижение определённых финансовых результатов. Для этого необходимо проводить учёт, анализ и оценку затрат на качество, которые тесно связаны с совершенствованием деятельности и целями предприятия.

Хозяйствующему субъекту необходимо учитывать и анализировать прямые убытки из-за производства несоответствующей продукции, расходы на предотвращение несоответствующей продукции или на изъятие некачественной продукции до того, как она попадёт к потребителю. Всё вместе это включается в стоимость качества.

Целью процесса измерения и анализа затрат на качество является выработка рекомендаций для высшего руководства предприятия. Основной задачей должен стать выбор таких мер по улучшению деятельности, которые в максимальной степени соответствовали бы стратегическим целям предприятия. Здесь важную роль должна играть документированная система затрат на качество, включающая план бухгалтерских счетов, данные по обслуживанию, информацию о браке,

о стоимости типичных ошибок, о потерянных и упущенных возможностях, данные по анализу бизнес-процессов, по учёту рабочего времени персонала.

В системе менеджмента качества (СМК) промышленного предприятия деятельность, связанная с определением, учётом и оценкой затрат на качество, должна носить постоянный характер, что требует закрепления за функциональными подразделениями выполнения работ в соответствии со структурой и составом затрат. Формирование структуры и состава затрат приводит к необходимости разработки классификации, которая позволяла бы в максимальной степени учесть все виды затрат.

Одна из главных целей СМК промышленного предприятия — способствовать предупреждению возможных дефектов и отклонений от установленных требований и обеспечивать эти требования. Если цель достигается, то следствием будет снижение затрат на качество и уменьшение других производственных издержек.

Существующая на российских предприятиях система бухгалтерского учёта и отчётности не позволяет выделить затраты на обеспечение качества из общей суммы производственных затрат. Необходимо отметить, что в последнее время интерес к этой проблеме возрос, постепенно осознаются важность и сложность оценки затрат на качество, а также необходимость изменить всю действующую на предприятии систему учёта и отчётности

Измерение и оценка затрат на качество будут зависеть от цели, которую преследует промышленное предприятие. Анализ позволил выделить цели оценки затрат на качество.

Оценка затрат производится для:

- выявления размеров необходимых капиталовложений (инвестиций денежных средств),
- обеспечения требуемого уровня качества выпускаемой продукции при минимизации общих затрат на её производство и эксплуатацию,
- оптимизации цены продукции и услуг предприятия,
- выявления взаимосвязей затрат на обеспечение качества и результатов хозяйственной деятельности предприятия,
- определения областей затрат на качество, требующих принятия мер по совершенствованию организации производства.

Для практической реализации изложенного подхода предлагается в рамках СМК ввести дополнительно процесс учёта, организационной оценки и управления затратами на качество. Каждый процесс имеет свои входы и выходы. На процесс оказывают влияние управляющие

воздействия. Для обеспечения нормального процесса необходимы ресурсы.

Методология функционирования подсистемы организационной оценки и менеджмента затрат на качество должна включать следующие этапы:

а) идентификация работ в рамках процесса, предполагающая выявление видов деятельности внутри процесса СМК;

б) ведение мониторинга затрат. Данные о затратах могут быть извлечены из существующей системы управления финансами и дополнены собранными оперативными данными;

в) подготовка отчёта о затратах на качество промышленной продукции и затратах на процесс СМК с подведением всех итогов и сравнения с выручкой от продаж;

г) идентификация факторов экономии, мониторинга и подготовка отчёта об удовлетворённости потребителя со сравнением с прежними результатами, определением тенденций и т.д.

Руководство должно обратить внимание на ситуацию с тем, чтобы определить, есть ли возможности для коррекции и предупреждения несоответствий, непрерывного улучшения внутри проектируемой системы организационной оценки и менеджмента затрат на качество.

На исследуемом предприятии ОАО «Набережночелнинский комбинат хлебопродуктов» существуют следующие виды затрат:

1. Затраты на предупредительные мероприятия;
2. Затраты на контроль;
3. Внутренние затраты на дефект;
4. Внешние затраты на дефект.

Проведя анализ затрат на качество ОАО «Набережночелнинский комбинат хлебопродуктов» можно сделать следующие выводы:

- качество выпускаемой продукции обеспечивается совершенством технологических процессов. Для обеспечения контроля производственных и технологических процессов при изготовлении муки, круп и комбикормов на комбинате сформирована система внутреннего контроля.

- внутренний контроль — это заводские производственно-технические лаборатории и единая Центральная лаборатория, аккредитованные по российским стандартам. Уровень квалификации специалистов и самое современное оборудование, отечественное и зарубежное, гарантируют высочайшую точность всех анализов. Ежедневная процедура текущего контроля по физико-химическим показателям позволяет оценить каждую партию выпускаемой

продукции. Центральная лаборатория ежемесячно проводит закрытые сравнительные дегустации и анализы муки и крупы, произведенных в пределах региона и ввезенных на территорию Республики Татарстан конкурирующими товаропроизводителями.

- технологический процесс производства управляется автоматизированной системой с применением компьютерной техники, позволяющей контролировать все этапы производства, выдавать информацию о работе цеха на текущий момент, вести учет продукции, полностью исключить возможность аварий.

Для снижения затрат на качество в ОАО «Набережночелнинский комбинат хлебопродуктов» автором были предложены:

1. Положение по повышению оценки качества работы персонала в ОАО «Набережночелнинский комбинат хлебопродуктов»;

2. План мероприятий по устранению неудовлетворенности работников предприятия низкой оплатой труда в ОАО «Набережночелнинский комбинат хлебопродуктов» на 2012-2014 гг.

3. План мероприятия по устранению недостатков в системе повышения квалификации управленческого персонала ОАО «Набережночелнинский комбинат хлебопродуктов».

Затраты на качество могут быть минимизированы, однако любая мысль о том, что они могут быть сведены к нулю — это заблуждение.

Пути уменьшения затрат на качество в ОАО «Набережночелнинский комбинат хлебопродуктов»:

1. Одним из главных резервов снижения затрат на предприятии является повышение объемов производства, которое влияет на уменьшение затрат на единицу продукции, а следовательно, на конечную цену единицы продукции и размер прибыли.

2. Значительные резервы по снижению затрат на производство заложены в материальных затратах. Из-за устаревшей технологии производства, отсутствия хорошей системы управления качеством продукции, недостаточной загруженности производственных мощностей, отсутствия у работников высокой квалификации себестоимость изготавливаемой продукции на предприятии ОАО «Набережночелнинский комбинат хлебопродуктов» очень высокая.

3. Сокращение производственных мощностей на предприятии, улучшение ситуации с контролем качества продукции, повышение квалификации рабочих позволит предприятию сократить затраты на 20%.

4. Добиться снижения затрат на предприятии можно также путем замораживания тех основных фондов, которые не используются

временно в производственном процессе, но на которые продолжает начисляться амортизация.

5. В настоящее время в ОАО «Набережночелнинский комбинат хлебопродуктов» основные фонды используются на 60%. Если внедрить мероприятия по замораживанию на время основных фондов, не принимающих участия в производственном процессе, то это позволит снизить текущие затраты.

Резервами снижения себестоимости реализованной продукции выступают также изменения в структуре выпуска продукции, уменьшение постоянных затрат, а также уровня удельных переменных затрат.

Тем не менее, при внедрении на предприятии рекомендаций по снижению затрат на качество ОАО «Набережночелнинский комбинат хлебопродуктов», ему не избежать затрат.

На реализацию всех проектов ОАО «Набережночелнинский комбинат хлебопродуктов» потребуется 1 385 тыс. руб. за период 2012-2014 гг.

Список литературы:

1. Злобина Н.В. Экономика качества: учеб. пособие. Тамбов, Изд-во ТГТУ, 2009. — 77 с.
2. Приймак Е.В., Юсупова Г.Ф. Построение системы учета и анализа затрат на качество в организации // Методы менеджмента качества. — 2010. — №8. — С. 12-17.
3. Серегин В.Э., Герасимова Е.Б. Экономический анализ процедур управления затратами на качество продукции промышленного предприятия. Тамбов, Изд-во ТГТУ, 2009. — 45 с.
4. Щепетова С.Е. Менеджмент и экономика качества: от естественного к формальному, от формального к естественному. — М: КомКнига, 2006. — 512 с.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ

Зиганшин Азат Ильдусович

*соискатель кафедры «Экономика и управление на предприятии
пищевой промышленности», Высшая школа экономики ФГБОУ ВПО
«Казанский национальный исследовательский технологический
университет», г. Казань
E-mail: uchki@mail.ru*

Феномен категории качества жизни в современных условиях становится одним из самых динамичных парадигм социально-экономического развития регионов. Прежде всего, это касается многоаспектности и многогранности этой дефиниции, которая с каждым годом приобретает все новые черты и особенности. В то же время, эта категория по своей содержательной характеристике, зачастую далеко выходит за рамки экономических методов и параметров её оценки, принимая трансграничное положение между различными отраслями знаний.

С другой стороны, дефиниция категории качества жизни как никакая другая подвержена двойственной оценке, объединяющей в себе объективный и субъективный уровни своей оценки. Критерием объективной оценки качества жизни служат научные нормативы потребностей и интересов людей, по отношению с которыми можно объективно судить о степени удовлетворения потребностей и интересов населения в тех или иных материальных и нематериальных благах.

В то же время, потребности и интересы людей настолько сугубо индивидуальны, что степень их удовлетворения могут оценить только сами субъекты. Они не фиксируются какими-либо статистическими величинами и практически существуют лишь в сознании людей и, соответственно, в их личных мнениях и оценках.

Таким образом, оценка качества жизни выступает в двух формах:

- объективной или степени удовлетворения научно обоснованных потребностей и интересов;
- субъективной или степени удовлетворенности качеством жизни самих людей.

Категорию качество жизни сельского населения необходимо рассматривать с позиций комплексного и системного подхода, который позволяет учитывать территориальные различия в качестве

жизни населения различных по уровню социально-экономического развития регионов.

Поэтому категорию качества жизни необходимо также рассматривать и как интегральную характеристику качества территориальной общности людей и качества среды их жизнедеятельности, как совокупность степени удовлетворения всего комплекса потребностей и интересов людей, проявляющихся как в различных видах деятельности, так и в самом жизнеощущении. Естественно, что имеющиеся в официальной статистической практике наборы показателей и методик не в состоянии полноценно и адекватно отразить всю палитру дефиниции категории качества жизни.

Какими бы не были разнообразными параметры оценки категории качества жизни в основе ее, безусловно, лежат параметры, связанные с оценкой доходов той или иной категории населения. Этот показатель, как ни один другой, воплощает в себе единство объективных и субъективных оценок категории качества жизни любой группы населения.

Методические подходы к анализу основных параметров оценки категории качества жизни можно классифицировать на:

- составление сводного перечня показателей в соответствии со структурой потребностей и интересов;
- более предпочтительный аналитический подход, при котором показатели качества жизни группируются по сферам жизни в соответствии со структурой процессов жизнедеятельности людей, с последующим синтетическим обобщением.

И методологически, и для практических целей весьма важно оценить качество жизни не только в целом, но и по каждой из ее основных сфер, включающих трудовую деятельность, сферу развития способностей людей, семейную жизнь, быт и поддержание здоровья, параметры жизни нетрудоспособных членов общества, окружающую среду. Каждая из этих сфер имеет свои специфические составные элементы, требующие своей специфической оценки, при этом взаимозависимость и взаимосвязь этих сфер все более переплетается.

Таким образом, дефиницию качества жизни необходимо рассматривать как систему показателей, характеризующих степень реализации жизненных стратегий людей, удовлетворения их жизненных потребностей. Наиболее выраженным проявлением эта категория реализуется при оценке качества жизни сельского населения, параметры оценки которого давно уже необходимо классифицировать по отдельной от городского населения методике. Как известно, критерии и методы оценки качества жизни сельского

населения в неформальной их трактовке уже давно отличаются от городского, что требует их более выраженной и адекватной формализации в методах статистического мониторинга. При этом необходимо разработать методики, показатели, индикаторы-предвестники (пороговые значения) специально для оценки и прогнозирования уровня качества жизни сельского населения, так как их объективные и субъективные формы оценки существенно отличаются от характеристик качества жизни городского населения. Так, если, например, показатели обеспеченности горячей водой и канализацией сегодня для городского населения уже не столь актуальны, то для сельского населения они остаются первой жизненной необходимостью.

Нельзя забывать, что сельское хозяйство традиционно имеет основополагающее значение не только для обеспечения продовольственной безопасности страны, но и для устойчивого экономического роста экономики России в целом. В 2009 г. в сельской местности проживало более четверти жителей России (27%), однако показатели качества жизни существенно отстают от уровня городского населения. Так, средняя заработная плата в сельском хозяйстве была на 49% ниже общероссийского уровня [2, с. 3].

По оценкам экспертов, если в 1997 году среднедушевые располагаемые ресурсы сельских домохозяйств достигали 69% от городского уровня, то в 2000 г. они составляли 65%, в 2005 г. — 55%. И ситуация не претерпевает особых изменений. По оценке экспертов 13% работников сельского хозяйства имеют заработную плату ниже прожиточного минимума. В среднем же среднемесячная заработная плата в сельском хозяйстве остается на последнем месте, и ситуация практически не меняется в лучшую сторону. Массовым явлением остается бедность — на селе проживает свыше 40% всего малоимущего населения России. Происходит постоянное снижение числа занятых в сельскохозяйственном производстве. Так, если в 1990 году в сельском хозяйстве было занято 9,7 млн. человек, то в 2007 году их осталось 6,7 млн. человек (69%). Крайне низок уровень обеспеченности селян объектами социальной инфраструктуры. За последние годы обезлюдело около 17 тыс. сельских населенных пунктов, число дошкольных учреждений сократилось на 53%, школ на 25%, клубов на 30%. Основная часть жилищного фонда остается без коммунальных услуг. Около 1/3 сельских поселений не имеют подъездных дорог с твердым покрытием. Одна треть сельских населенных пунктов не охвачена ни стационарной, ни мобильной формой торгового обслуживания, бытовой сервис почти полностью

разрушен. Большой проблемой являются алкоголизм, наркомания, деградация сельского населения. Село опережает город по общему удельному показателю численности умственно отсталого населения в 2,2 раза. Экологическая ситуация также крайне неблагоприятна. Около 30% пашни подвержены водной и ветровой эрозии. Ежегодно в результате несельскохозяйственной деятельности нарушается около 50 тыс. га земель. Стоки животноводческих ферм, систем орошения загрязняют водные ресурсы. Происходит деградация лесного фонда вследствие нерационального хозяйственного использования, пожаров, урона, наносимого болезнями, промышленными выбросами и т.д. [1, с. 4].

Как видим, на современном этапе развития экономики России проблемы качества жизни сельского населения и факторы, определяющие его динамику, становятся очень важными. От их решения во многом зависят направленность и темпы дальнейших преобразований в стране и, в конечном счете, политическая, а, следовательно, и экономическая стабильность в обществе. Решение этих проблем требует определенной политики, выработанной государством, центральное место в которой занимал бы сельский житель, его благосостояние, физическое и социальное здоровье.

Список литературы:

1. Лукьянова А.Н. Устойчивое развитие сельских территорий — основа повышения качества жизни сельского населения/ А.Н. Лукьянова// Аналитический вестник Совета Федерации. — 2010. — №10.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: www.gks.ru

**«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА»**

Материалы международной заочной научно-практической
конференции

21 сентября 2011 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 30.09.11. Формат бумаги 60x84/16.
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 7,25. Тираж 550 экз.

Издательство «Априори»
630099, г. Новосибирск, ул. Романова, 28
E-mail: info@a-ti.ru

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного
оригинал-макета в типографии «Априори»
630099, г. Новосибирск, ул. Романова, 28