

Проблемы экономики, организации и управления в России и мире

**Материалы XI международной
научно-практической конференции**

Прага, Чешская республика
29 апреля 2016 года

Прага
2016

Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы XI международной научно-практической конференции (29 апреля 2016 года). – Отв. редактор Уварина Н.В. – Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLD PRESS s.r.o., 2016. – 274 с.

ISBN 978-80-88005-20-9

Содержание сборника составляют научные статьи ученых России и других стран. В статьях излагается теория, методология и практика научных исследований в области экономики, организации и управления.

Для специалистов-практиков, научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов.

*Ответственный редактор:
Уварина Н.В.
доктор педагогических наук,
профессор*

**СБОРНИК ВКЛЮЧЕН
В РОССИЙСКИЙ ИНДЕКС НАУЧНОГО ЦИТИРОВАНИЯ (РИНЦ)
И РАЗМЕЩАЕТСЯ В НАУЧНОЙ ЭЛЕКТРОННОЙ БИБЛИОТЕКЕ
(WWW.ELIBRARY.RU)**

(договор с ООО «НЭБ» № 526-02/2015К)

© Издательство WORLD PRESS s.r.o.
© URAL Intellect s.r.o.
© ООО «АСП-Интер»

Уважаемые коллеги!

Благодарим всех участников за активный вклад в дело развития научных исследований.

Как и всегда мы будем оперативно информировать наших постоянных и потенциальных участников и их коллег о планируемых мероприятиях.

Мы предлагаем нашим новым и постоянным авторам продолжить сотрудничество в области опубликования индивидуальных и коллективных монографий в Чешской Республике и всегда готовы к обсуждению новых идей и перспектив.

Оргкомитет выражает благодарность всем коллегам, приславшим свои отзывы о нашей работе.

Желаем всем новых научных свершений и дальнейших творческих успехов!

Оргкомитет конференции

РЕСУРСНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

RESOURCE CONCEPT FORMATION ENTREPRENEURIAL POTENTIAL COMPANIES

Key words: entrepreneurial potential, resource approach, competitive advantages, market opportunities.

Развитие малого предпринимательства выступает важным фактором устойчивого социально-экономического и политического развития российского общества. Одним из приоритетных направлений повышения эффективности предпринимательской деятельности в современных условиях рыночной экономики является разработка теоретических и методологических положений ресурсной концепции и их применение в практической деятельности организаций. Ресурсный подход позволяет оценить имеющийся предпринимательский потенциал организации, определить наиболее адекватный выход из сложившейся кризисной ситуации и спрогнозировать развитие в будущем. Организации, действующие в условиях динамичной бизнес – среды, должны активизировать свой внутренний потенциал, использовать все ранее невостребованные средства. Именно способность правильно использовать внутренние резервы является главной конкурентной силой организации.

Ресурсный подход предполагает возможность оценки совокупности базовых (накопленных) средств, ресурсов и возможностей, как некую совокупность его текущих и будущих ресурсов для создания и наращивания предпринимательского потенциала фирмы в стратегическом периоде как основы ее устойчивости и конкурентоспособности [2].

Основная идея ресурсной концепции заключается в том, что присущая предпринимательским системам неоднородность может быть устойчивой ввиду обладания ими уникальными ресурсами и организационными способностями, которые, определяют конкурентные преимущества конкретных организаций.

Поскольку вопрос об утверждении фундаментального определения понятия «предпринимательский потенциал» остаётся открытым, имеют место разногласия и по поводу структурных элементов данной категории. Предлагается структуру предпринимательского потенциала предприятия представить в виде многогранника, каждая грань которого представляет собой элемент, формирующий предпринимательский потенциал [3].

Согласно авторской версии предпринимательский потенциал имеет структуру, приведённую на рисунке 1. Представленная на рисунке модель демонстрирует, что все элементы предпринимательского потенциала отражают ресурсную составляющую. В свою очередь, предприятия должны определять и управлять многочисленными взаимосвязанными и взаимодействующими процессами для повышения результативности функционирования. Так, поступающие из внешней среды организационные, человеческие, финансовые и производственные ресурсы, преобразуются в соответствующие виды потенциалов (конкурентный, инновационный, экономический, производственно-технологический).

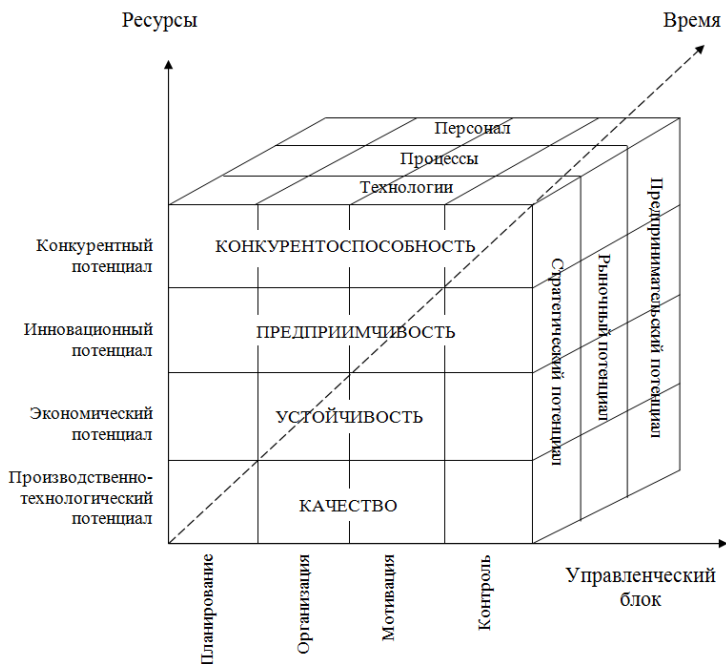


Рис 1.

Под воздействием человеческого фактора, управленческих процессов (планирование, организация, мотивация и контроль) и технологий формирования предпринимательского потенциала всё, что возникло на входе, преобразуется в итоге в стратегические и рыночные возможности (потенциалы) предприятия, которые способствуют либо наращиванию предпринимательского потенциала, либо его снижению.

На рисунке наглядно представлено, за что именно отвечает тот или иной элемент структуры: производственно-технологический потенциал способствует повышению качества, экономический потенциал отвечает за финансовую устойчивость предприятия и т.д.

Представленная модель отражает сущность предпринимательского потенциала, раскрывает многоуровневость и комплексность понятия, дает возможность объёмного восприятия этой категории.

Для применения предприятиями рассматриваемых положений в практической деятельности, необходимо конкретизировать предпринимательский потенциал среди других видов потенциалов, выделяя соответствующие ресурсы как количественную оценку возможностей предприятия в различных сферах его деятельности [6].

Встречаются различные трактовки понятий «конкурентный потенциал», «рыночный потенциал», «инновационный потенциал», «ресурсный потенциал» и т.д, что лишний раз подтверждает сложность предприятия как социально-экономической системы, которая имеет множество потенциальных возможностей (табл.1).

Таблица 1

Краткий обзор взглядов исследователей на различные виды потенциалов

Автор	Вид потенциала	Определение
Х.А. Фасхиев, Е.В. Попова [9]	Конкурентный потенциал	Потенциальная способность разрабатывать, производить, сбывать конкурентоспособную продукцию, т.е. товары, превосходящие по качеству ценовым характеристикам аналога и пользующиеся более приоритетным спросом у потребителей
М.А. Бендиков, Е.Ю. Хрусталева [1, с. 6]	Инновационный потенциал	Организованная совокупность взаимосвязанных условий и ресурсов, обеспечивающих, воспроизводство существующей научно-технической и технологической базы и возможность осуществления инновационной деятельности, а также возможность расширенного воспроизводства НИС и ее инфраструктуры
В.В. Ковалев [4, с. 273]	Экономический потенциал	Способность предприятия достигать поставленные перед ним цели, используя имеющиеся у него материальные, трудовые и финансовые ресурсы
А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий [5, с. 567]	Производственно-технологический потенциал	Отношения, возникающие в организации для достижения максимально возможного производственного результата при наиболее эффективном использовании интеллектуального капитала, имеющейся техники, материальных ресурсов
А.П. Романов, Г.Г. Серебренников, В.М. Безуглая, О.В. Кириллина, М.К. Чарыкова [10]	Стратегический потенциал	Способность фирмы адаптироваться к условиям внешней среды, которые изменяются, за счёт: 1) постоянного наблюдения за изменением потребностей и спроса на товары и услуги, выдвижением и реализацией конкурентоспособных идей, которые наилучшим образом удовлетворяют эти потребности и спрос; 2) приспособления производственного аппарата к наиболее эффективному выполнению фирмой своих функций
Е.В. Попов [7, с. 41-42]	Рыночный потенциал	Совокупность средств и возможностей организации в реализации рыночной деятельности

На основании вышеизложенного, предлагаем трактовку предпринимательского потенциала предприятия как характеристики наличия внешних (трудовые, производственные, финансовые) и внутренних (интеллектуальные, творческие) ресурсов, которые могут быть активизированы для эффективного функционирования в настоящем периоде, а также резервов и возможностей по мобилизации этих ресурсов, которыми можно воспользоваться для обеспечения бесперебойной работы в перспективе.

Отметим, что обеспечение необходимой ресурсной базы гарантирует предприятию накопление в нем конкурентных знаний, предпринимательских навыков и опыта в соответствии, с которыми формируются его ключевые факторы успеха, определяющие его комплексный потенциал, эффективная реализация которого на практике, гарантирует лидирующее положение предприятия на рынке.

Литература

1. Бендиков М.А., Хрусталеv Е.Ю. Методологические основы исследования механизма инновационного развития в современной экономике // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007, апр. (№ 2). – С. 3–14.
2. Бердникова Л.Ф. Ресурсный потенциал организации: понятие и структура // Вектор науки ТГУ, 2011. – № 1. – С. 201–203.
3. Гисина О.Г., Тлюстен Т.Г. Реализация предпринимательского потенциала как инструмент обеспечения эффективного функционирования учреждения высшего образования // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика, 2013. – № 2 (120) – С. 137–144.
4. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
5. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. – М.: КНОРУС, 2007. – 672 с.
6. Невдаха С.В. Предпринимательский потенциал предприятия: понятие и структура // Вестник ТГУ, 2008. – № 10. – С. 41–409.
7. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 559 с.
8. Салихова Я.Ю. Конкурентный потенциал предприятия: сущность, структура, методика оценки: учебное пособие / Я.Ю. Салихова. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 52 с.
9. Фасхиев Х.А., Попова Е.В. Как измерить конкурентоспособность предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – авг. (№ 4). – С. 53–68.
10. Управление экономическим потенциалом организации: учебное пособие / А.П. Романов, Г.Г. Серебренников, В.М. Безуглая, О.В. Кириллина, М.К. Чарыкова. – Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 88 с.

Аверин И.В., Солоненко А.В.

руководитель Моисеева А.С.

*Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф. Горбачева
Филиал КузГТУ в г. Новокузнецке*

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ В ПЕРИОД АДАПТАЦИИ К НОВОЙ ДОЛЖНОСТИ

A TYPICAL ERROR IN THE PERIOD OF ADAPTATION TO A NEW POSITION

Key words: adaptation, staffing, new job, error, post.

На сегодняшний день возникает сложный вопрос связанный с ошибками в период адаптации человека в новой должности. Этот вопрос считается актуальным в сфере управленческой деятельности.

Актуальность же данного вопроса объясняется тем, что адаптация любого сотрудника к новой должности является важным для управленца, так как от этого зависит его успех в данной должности. И тут возникает вопрос, что же такое адаптация?

Адаптация – это процесс постепенного знакомства сотрудника с деятельностью организации, а так же с самой организацией и с последующим изменением собственного поведения в соответствии с внутренней средой этой организации.

Процесс адаптации призван облегчить вхождение сотрудника в жизнь организации. Как правило, новый сотрудник сталкивается с большими трудностями в той или иной организации. Большинство же сотрудников приступая к работе на новой должности начинают совершать типичные ошибки. А иногда случается и такое, что сотрудники просто боятся выйти из той зоны комфорта в которой они находятся и по истине хорошо разбираются, потому что есть страх столкнуться с проблемами с которыми они могут не справиться. Но все же нет другого способа достичь высоких результатов, чем пробовать себя и свои возможности в чем то новом. Это относиться как к организации так и к ее сотрудникам.

Не смотря на это есть определенные сложности, с которыми может столкнуться любой сотрудник, занимающий новую для себя должность. Но при этом имеются и различные способы, как справиться с предстоящими трудностями, которые могут возникнуть перед человеком.

Итак перечислим самые распространенные ошибки допущенные сотрудником на новой должности, и дадим рекомендации как справиться с каждой из них:

1. переоценка своих возможностей;
2. неуверенность и чрезмерное волнение;
3. повторение действий предыдущего руководителя.

Первую ошибку чаще всего допускают те сотрудники, которые думают, что знают специфику работы и считают себе ценным и хорошим специалистом в своем деле. Обычно такой человек придя в организацию ведет себя так, как будто он работает здесь всю свою жизнь. Такой человек не прислушивается к мнению и рекомендациям своего руководства.

Даже если вы действительно являетесь высококвалифицированным специалистом, не нужно высоко задирает нос, так как в противоположном смысле вы не сможете заслужить уважения и расположения к себе своих коллег. Излишняя самоуверенность в себе и своих силах может сослужить плохую службу.

Вторую ошибку допускают сотрудники которые испытывают излишнее волнение и неуверенность. Человек от волнения чувствует себя как на иголках и здесь возникает вероятность того, что он может наломать дров.

Третью же ошибку допускают руководители которые думают, что повторение действий предыдущего человека занимающего эту должность будет эффективна в решении проблем стоящих перед организацией. Не следует копировать действия и манеру поведения предыдущего руководителя. Нужно продумать свой стиль управления, а так же различные методы руководства на новой должности.

И так подведем итог того, как вести себя на новой должности:

- в каждой компании присутствуют порядки и законы, необходимо понять, и не нарушать их;
- главное спокойствие и вера себя;
- не выделяйтесь, не старайтесь в первые дни сделать невозможное;
- установите взаимопонимание с вашим коллективом;
- не ввязывайтесь в конфликты, сохраняйте нейтралитет;

– чаще проводите собеседования с коллегами чтобы выявить проблемы мешающие гармоничной работе;

- интересуйтесь всем что происходит в организации;
- не опаздывать на работу;
- доделывать начатую работу и не подводить коллег.

Для того чтобы не совершать типичных ошибок в период адаптации на новую должность нужно постараться максимально приблизиться к идеалу. Не нужно хвататься за первую попавшую под руку работу, никогда не брать за работу которую в последствии вы не доделаете до конца, то есть не вваливать на свои плечи непосильную ношу.

А для того чтобы себя зарекомендовать, достаточно будет безупречно выполнять те функции которые возложены непосредственно на вас.

Агаркова Л.В., Подколзина И.М., Балуева К.В.

ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПО МОДЕРНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

IMPROVEMENT ON THE MODERNIZATION OF THE CONTROL SYSTEM IN RUSSIA

Key words: economic growth, modernization, improvement, management activity, strategy, technical development level.

Главной движущей силой роста экономики является создаваемые целенаправленно специфическим бизнесом и государством положения по введению в производственную среду научных идей, являющиеся значимым ресурсом в современном хозяйственном развитии. Нужно подчеркнуть различие между развитием креативным – возможность извлечения стоимости из интеллектуального капитала, максимизация потенциала предприятия для создания добавочной стоимости, и таким понятием как адаптивность – приспособление к существующим условиям среды без особого энтузиазма повлиять на нее для «приближения» к возможностям предприятия.

Для анализа креативности развития предприятия существует определенный комплекс показателей, таких как цена рабочих мест, уровень капитализации, объем продаж, коэффициенты: соответствия нормативного и среднего возраста машин; соотношения вооруженности фондов работающих вспомогательного и основного производств [2].

Сравнивая показатели эталонного и анализируемого уровней технического развития можно установить резервы прогрессивности роста качественного состояния и структуры основных производственных фондов, адаптивность и гибкость исследуемого предприятия, исходя из комплексности данных уровней, способности выражаться численно, (желательно используя относительные величины).

За последнее время расчеты по уровням технического оснащения показали, что изменения происходят в основном в интегральных и частных показателях, не всегда это происходит в позитивном направлении. Мало изменяется также ситуация с адаптивностью и гибкостью, что говорит о недостатке внимания к данной проблематике руководства предприятий, а также о технологическом дефиците.

Логичным завершением технической методики выступает изучение воздействия на эффективность производства капитальных вложений. Инвестиции, которые направлены

на техническое перевооружение предприятий, в основном обеспечивают незначительное снижение затрат и значительный прирост производительности труда.

Совершенствование управленческой деятельности происходит также при помощи видоизменения оборудования. Возрастание производительности труда является одним из важнейших направлений эффективного повышения конкурентоспособности предприятий.

Сейчас все государства мира, условно разделены по уровням производительности труда (высокая, средняя, низкая). Основные капиталы концентрируются в странах, где более высокая производительностью, потому что здесь высокая отдача и короткие сроки окупаемости капиталовложений. Россия, имеет более низкие показатели производительности (чем более развитые страны) и за счет этого, может остаться без преимуществ для привлечения в модернизацию иностранных инвестиций. Собственные инвесторы могут начать исследования возможностей вложения средств в наиболее эффективные проекты.

В статье прослеживается гипотеза: доля капитальных вложений будет использоваться эффективнее, при сокращении затрат труда на выпуск продукции, там, где более низкий уровень технического развития и концентрации техники на рабочих местах [1].

Возможности по совершенствованию управленческой деятельности по увеличению интенсивности процессов модернизации различных предприятий обеспечиваются при помощи совершенствования научно-методической базы для принятия технических решений. Необходимым выступает усиление связей между научными учреждениями и предприятиями (разработка научного продукта). Целесообразным является создание на предприятиях подразделений, которые контролировали бы реализацию и разработку проектов по внедрению нововведений, повышению адаптивности и гибкости на предприятии.

Обязательной процедурой выполнения стратегии модернизации выступает корректировка с учетом всех изменений во внешней и внутренней средах. Стратегия как план по развитию предприятия будет, совершенствоваться от целевой ориентации основанной на прогнозировании к ориентации на процессы реагирования, к планированию деятельности в условиях конкуренции.

Стратегическое планирование развивается в сторону сокращения сроков, а система управления предприятием – в сторону адаптивных, неформальных и гибких структур, что ведет к переходу предприятия в область научно-практической, экспериментальной деятельности. Можно сказать, что стратегия реагирования – это стратегия, которая складывается из отдельных решений.

На отечественных предприятиях практически не развито использование позитивного налогового опыта развитых стран по стимулированию, позволяющему обновлять технику и освобождать новое оборудование от налога на имущество. Также целесообразным является введение прямых инвестиционных льгот для предприятий, которые осуществляют техническое перевооружение или обновление. При этом нужно частичное освобождение налоговой базы от налогообложения, а в некоторых случаях компенсация части затрат на приобретение техники для обеспечения инновационного развития [3].

Особенностью большинства предприятий выступает создание сервисных подразделений в их структуре (бытовые и социальные объекты). Результатом является – наличие имущественных комплексов, выступающих крупными генераторами затрат. Сервисные подразделения занимают менее 2% в объеме производства по всему предприятию, они формируют около 9% издержек. Из-за этого возникает вопрос о целесообразности в

содержании на балансе предприятия сервисных подразделений. Нужно передать сервисные подразделения предприятий в частную собственность или в ведение местных органов власти.

Существуют множество негативных факторов, которые препятствуют или тормозят модернизации. Это могут быть недостаточно разработанные стратегии, алгоритмы и концепция инновационного развития, неспособность в обеспечении предприятий необходимой технической базой, нехватка квалифицированных специалистов, недостаток инвестиционных ресурсов, иногда «безразличное» отношение управленческих слоев к низкому техническому оснащению рабочих мест. Производительность труда на таких предприятиях в основном находится на низком уровне. За вредные и тяжелые для здоровья условия труда нужно доплачивать, что повысит себестоимость продукции. Работники на на таких предприятиях раньше срока уходят на пенсию (происходят дополнительные затраты на лечение). Можно сказать, что наличие рабочих мест, с вредными и тяжелыми условиями труда является финансовым бременем не только для предприятия, но и для государства в целом. Следует производить законодательное установление «штрафных санкций» на руководителей предприятий, которые имеют такие неблагоприятные рабочие места [4].

Чтобы модернизировать предприятия используются в основном кредитные ресурсы банков, собственные средства, иностранные инвестиции. Большие финансовые ресурсы имеются в распоряжении у населения (в российских банках хранится около 15 трлн руб.) и при определенных обстоятельствах, они могут направляться на развитие предприятий.

Таким образом, в целом ряде случаев по реализации высокотехнологичных инновационных проектов по развитию предприятий важным условием является участие государства (фонд национального благосостояния).

Литература

1. Булатова, А.С. «Экономика» Учеб.пособие – М.: Экономист, 2010. – 269 с.
2. Гребнев, Л. С. «Экономика» Учебник – М.: Логос, 2011. – 368 с.
3. Костюкова Е.И., Склярова Ю.М. и др. «Финансовые и учетно-аналитические аспекты развития современной экономики» // Ставропольский государственный аграрный университет (Россия), Гродненский государственный аграрный университет (Республика Беларусь). Ставрополь, 2015
4. Лобачева, Е. Н. «Экономическая теория» Учебник – М.: ЮРАЙТ, 2013. – 193 с.

Агаркова Л.В., Подколзина И.М., Лихоткина А.С.
Ставропольский государственный аграрный университет

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

MODERN PROBLEMS OF FINANCIAL POLICY AND WAYS TO SOLVE THEM

Key words: financial policy, financial mechanism, private property, taxation, state economy.

Финансовая политика включает в себя различные механизмы по регулированию социально-экономического состояния, где фундаментом является бюджетная политика. Проблема сбалансированности бюджетов и внебюджетных фондов особо обострена. Причина этому экономическая ситуация в стране и в мире в целом, которая достаточно

неблагоприятна. Государство использует такой финансовый механизм как государственные займы, эмиссия ценных бумаг, с последующей продажей за рубеж. Но все же, ситуация может кардинально измениться из-за уменьшения расходов, роста базы эмиссионных и не эмиссионных источников покрытия дефицита бюджета. Проблема недостатка средств Федерального бюджета кроется в его планировании на предстоящий период. В результате перед Министерством Финансов стала глобальная задача – наиболее эффективнее и грамотнее планировать бюджет, учитывая все прогнозы состояния в экономике во всем мире. Федеральный бюджет Российской Федерации на 2015 г. для реализации сбалансированности бюджетов предусматривал первичный профицит. Однако текущая тенденция в современных условиях является не столь оптимистичной как предполагалось. Дефицит бюджета на 2015 год был достаточно ощутим, а прогнозируемый период 2016–2017 годов явно будет отличаться от планируемого. Существует и другая проблема финансовой политики – максимизация доходов бюджета за счет налоговых сборов. Главным инструментом регулирования – достижение с помощью увеличения и расширения налогооблагаемой базы, ликвидации просроченных задолженностей, усиления финансового контроля и т.д.. Важную роль играют корректировки налогового законодательства. Низкий показатель сбора налогов формирует механизм уклонения от уплаты налогов через недостатки, которые содержатся в правовых актах. Очень важно, что постоянно происходит сжатие налогооблагаемой базы в результате сокращения реального валового внутреннего продукта [1].

На данный момент основной производительной силой общества является человеческий ресурс. Оно не имеет возможности удовлетворить социальные потребности, также нормального расширенного воспроизводства, поэтому образуется «порочный круг», в котором нет спроса на продукцию, доходов, развития производства, накоплений, инвестиций, очень быстро растет импорт. В результате, растет долг, неплатежи, процентные ставки, падает курс национальной валюты, сокращается уровень жизни, и очень сильно увеличивается зависимость экономики от иностранного капитала, что является одной из самых важных проблем государства. Все вероятности снизить расходы федерального бюджета практически себя исчерпали. На данный момент можно реализовать лишь оптимизацию расходно-доходных статей бюджетов всей системы. Нужно помнить об обязательстве обслуживания государственных долгов. Есть очень сильная необходимость в решении вопроса реструктуризации государственного долга и установлении жесткой верхней границы доходности по заимствованиям государства. Покрытие дефицита бюджета, используя выпуск ценных бумаг, которые имеют низкую ликвидность, не дает возможность эффективно управлять государственными долгами. Важнейшей задачей всех ветвей государственной власти, является принятие эффективных, а главное быстрых решений по принятию конкретных статей бюджета, а также внесение и рассмотрение нормативных документов, которые регулируют финансовую политику. Реальный бюджет – это возможность исполнения и контроля статей расходов бюджета, которая отражает реальное состояние экономики. [3] Одной из главных причин внесения изменений в финансовую политику является повышение инфляции. Рычагом для инфляции может выступать ряд факторов, в том числе снижается покупательная способность населения, ликвидность денег и долговых обязательств, падение национальной валюты по отношению к зарубежной валюте. Стремительный рост совокупного предложения на данный момент может дать возможность инвестирования в финансовую сферу, с помощью внутренних и внешних займов, сбережений различных слоев населения, средств нерезиден-

тов. После сокращения государственного сектора в экономике и роста частного, с дальнейшим расширением инвестиционной базы в малый бизнес, дает твердую опору для формирования стабильного экономического состояния Российской Федерации. Все эти факторы негативно влияют на восприятие рубля, и занижают его показатели валового внутреннего продукта по паритету покупательной способности. Это выводит из равновесия национальную денежную систему и различных механизмов по ее урегулированию. Государство вынуждено прибегать к конвертации иностранной валюты, чтобы решить данную проблему.

Иностранная валюта принадлежит физическим лицам и хранится в виде сбережений вне банковской системы, в рублевых активах. Все это необходимо для привлечения средств на счета коммерческих банков, в том числе и гарантии сохранности вкладов, их индексации. В основе финансовой политики лежит регулировка процентных ставок, налоговой ставки. Добросовестный налогоплательщик – это основа формирования бюджета государства. Еще одной важной проблемой федерального бюджета является увеличение отдачи частной собственности. Есть необходимость в повышении персональной ответственности представителей государства в органах управления корпораций. Доля акций принадлежит государству. Данные положения могут быть закреплены в договорах, имеющих юридическую и экономическую силу. Также имеется необходимость в обеспечении поступлений дивидендов в федеральный бюджет от использования собственности государства. В данном случае верным решением будет являться организация работы Центрального фонда хранения и обработки информации фондового рынка. Необходимо сформировать систему доверительного управления пакетами акций, создать полный список объектов недвижимости, в который также входит незавершенное строительство на федеральном, региональном и местных уровнях. Следует подтвердить права Российской Федерации на зарубежную собственность и максимизация эффективности от ее использования. В процессе формирования бюджета на всех уровнях особое место занимает кассовая активность. В процессе финансового менеджмента в денежных потоках государства возникают периодические разрывы кассы. В результате снижения остатков на некоторых бюджетных счетах возможен переход к единому счету Российской Федерации и государственным внебюджетным фондам. Их средства остаются в ведении коммерческих банков на достаточно длительный период времени. Совокупность подобных ресурсов имела бы возможность эффективного использования покрытия временных кассовых бюджетных разрывов. Для всей системы казначейства требуется стремительное изменение, с целью увеличения ее самостоятельности. Важным фактором считается внимание финансовой политики и денежно-кредитной к современному геополитическому состоянию соседних стран. А они, находятся в пределах стран СНГ [2].

Для эффективной нормализации всей экономической и финансовой системы нужно:

- а) обеспечить сбалансированность всех бюджетов и их утверждение, с помощью базы реального прогноза показателей макроэкономики;
- б) реализовать комплекс мер по увеличению налогооблагаемой базы;
- в) установить верхние границы доходности по займам в банках государства, расширить операции Банка России на открытом рынке.

Очень важно проводить согласованную политику (финансовую, денежно-кредитную, социально-экономическую), которая направлена на интересы различных слоев населения, создающих богатство нации и обладающих большим интеллектуальным и экономическим потенциалом. Преодоление финансового кризиса находится в ведении стабилизации макроэкономики на основе оживления, развития секторов экономики, приводящее к расши-

рению базы налогообложения, укрепления стратегических позиций России в геополитике.

Литература

1. Костюкова Е.И., Склярова Ю.М. и др. Финансовые и учетно-аналитические аспекты развития современной экономики // монография. – Ставропольский государственный аграрный университет (Россия), Гродненский государственный аграрный университет (Республика Беларусь). – Ставрополь, 2015.
2. Ледович Т.С., Маликова Р.И. и др. Разработка механизмов управления инновационным развитием экономики: стратегический аспект / монография. – Ставрополь, 2015.
3. Марченко С. В., Голубина Ж. И. Регулирование финансов кризисных монопрофильных муниципальных образований. Экономика и предпринимательство. 2014. № 5–2 (46–2).

Анохина В.В., Пирогова И.А.

руководитель Моисеева А.С.

*«Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф.Горбачева»
Филиал КузГТУ в г. Новокузнецке*

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ

THE FORMATION OF NON-FINANCIAL INCENTIVES

Key words: non-financial incentives, labor motivation, staff potentia, leadership.

Как показывает практика успешных организаций, идеальное состояние системы стимулирования кадров оказывает стабильное развитие производительности труда, улучшению психологического климата, сокращению текучести персонала. Как зарубежные, так и российские специалисты объективно делают акцент на роли стимулирования и мотивации персонала. Одна из приоритетных целей развития организации – развитие системы стимулирования персонала компании, которая позволит реализовать процесс управления персоналом в организации наилучшим образом.

На сегодняшний день в организациях очень быстро развиваются разнообразные системы стимулирования, в их числе нематериальная. Время, где выплата премий была неотъемлемой частью тарифной ставки постепенно уходит.

Присутствие в организации нематериальной системы стимулов может быть не менее эффективной, чем большая оплата труда. Перечень проектов нематериальной мотивации чрезвычайно обширный и для каждой организации будет подходить свой уникальный набор таких программ. Отличительная черта нематериальной системы – при минимальных затратах компании, такая программа принесет внушительный эффект, такой как: заинтересованность персонала к работе, желание прилагать в деятельность больше усилий. За счет построения такой системы стимулирования, возможно, существенно увеличить производительность, и по итогу прибыль организации.

Разновидности нематериальных стимулов:

- 1) награждение – выдача знаков отличия, грамот, дипломов;
- 2) подарки – сувениры, купоны;
- 3) изменение статуса сотрудника – повышение, или другая смена должности либо деятельности работника;

- 4) право пользования услугами оздоровительных учреждений;
- 5) организация корпоративного досуга – выездные мероприятия, конкурсы, выставки и конкурсы для детей сотрудников;
- 6) организация рабочего места – предоставление более современной техники, выдача дополнительного мобильного телефона, рабочего стола большей площади.

Одна из проблем, с которой может столкнуться организация при формировании системы нематериального стимулирования – отсутствие четких критериев оценки. Требования, которым должна соответствовать будущая нематериальная система, должны выглядеть так:

1. Точность критериев вознаграждения. Каждый сотрудник должен четко понимать за что он получает поощрение.
2. Система должна развивать креативность у сотрудников организации. Это и является главным отличием системы нематериального стимулирования от всех других систем, которые обычно направлены на исполнение какой-либо производственной функции, т.е. то, без чего предприятие в принципе не сможет нормально работать и из этого следует, что лишение премии – сбой на определенном участке работы.
3. Награждение отличившихся работников нужно проводить не менее 1 раза в год. Это нужно делать в присутствии всего рабочего коллектива. Так же, инициатива работника должна всегда награждаться, не зависимо получил ли он одобрение руководства или нет.

Подводя итог, можно сделать вывод, что именно в нематериальной мотивации работников фирмы прячется большой потенциал. Если руководители уделяют достаточное количество внимания своему персоналу, то организация может стать им фактически «вторым домом». В таких организациях сотрудники крайне преданные и готовы испытать все невзгоды вместе с ней и работать на ее пользу. А это, как нестранно, является главным фактом для дальнейшего процветания организации.

Литература

1. Жданкин, Н.А. Мотивация персонала. – Москва: Финпресс, 2013. – 58с.
2. Литвинюк, А.А. Организационное поведение.– Москва: Юрайт,2012 – 63с.

Bebnadze Kh.M.
Gori State University, Georgia

THE MECHANISM OF EVALUATION FOR THE STATE OF STRATEGIC MANAGEMENT SYSTEM OF A COMPANY

New competitive situation and high competitive environment in domestic and regional markets impose strong requirements to Georgian business. The situation becomes even more dramatic because of the world economic crisis. Georgian companies have to make sizeable strategic inputs to become modern learning organization. It is very important to develop strategic management system. First of all it is necessary to develop relevant estimation mechanism of strategic management system and define proper criteria for estimation.

In the modern world the process of management of a business-company is lead up to a really high level. In any serious organization the decisions are used to be taken based on the results of scientific research. It is impossible to imagine the existence of a modern company

without the organization mechanism of internal research. The need in such a point is determined by the extremely variable and continuously moving external conditions that are distinguished because of their rapid and often non-predictable changes.

Under such conditions, the management, the elaboration of strategic decisions and the reaching of planned goals do require a great farsightedness from strategists. The property of being farsighted, sagacious, – it is a very necessary skill in order to take the successful decisions when there is no evident adequate model or rule already manifested, or – when the respective data are untrustworthy. In the circumstances like the mentioned ones a manager has to realize the danger of cognitive partiality. For example, he/she must make a comparison of internal resources and external possibilities of the company, and foresee whether this or that resource represents the strong side of the company or – its weak point. Testing his/her own flair, a strategist does express the readiness to meet in time a reasonable risk. In a new competitive ambience the administrative farsightedness can result to be a particularly important resource of competitive advantage. It gives to the company a possibility of maintaining the loyalty of interested groups the support of which towards the company is bonded with the issue of high incomes.

The Georgian business reveals its likeliness with American one in the part of corporative management, namely – by awarding the preference to representatives of capital (bond) market, among the groups of interest. Several, clearly interested parties often do main shareholders and stockholders that have fulfilled the capital investments to the company, hoping to obtain at least an average income. The stockholders do desire to maximize their incomes generated by their investments. They have some chance to achieve this aim by means of changing the future investment expenditures of the company. Reducing the inputs directed towards development, they do obtain a certain increase of incomes, though this is possible only for the short-term periods. The short-term increase of richness of stockholders can be reflected negatively to the fighting efficiency of the company. The high-skilled stockholders with a diversified portfolio of securities instruments, one can predict, will sell their stocks in that moment, if the company will fail the future investments.

In '80s of XX century the American economists have noticed the disquieting tendencies within the pathway of USA economic development, and they have determined the necessity of management perfection to be the work number one to accomplish, in order to avoid the danger of the World leader function of the State being disturbed. The point was such of establishment of new strategic visions and mastering the methods of a completely new tactical fight. It was necessary to determine the priority areas for investments, to direct the resources and the efforts towards technique, technology, and the most prospective fields of management. As a result, the production systems of a new generation should be obtained, that had to be able to work in a mode of conveyer production of innovations.

This aim was achieved by the strategists of Western business. Nowadays each contemporary company is adjusted to the implementation of innovations. They have become the learner business-organizations what has caused the decrease of production costs, improvement of quality and consuming characteristics, and in the global market – the increase of competition never seen before. A new competitive picture has been arisen where only the really smart and extremely flexible companies could be able to find their places and to hold them.

For the companies it is not desirable to avoid the changes guaranteeing a strategic competitiveness. The managers, nevertheless, sometimes do refuse to recognize the necessity of organizational and/or personal changes. The notion – «refuse» does mean here the non-

conscious locking mechanism operating in order to suppress the beginning of painful changes. The entire field or its big part can result charged in a refusal. The alternate version for changes, supposedly, is a sequester of production, – it is too complicate to decide.

All the above-mentioned concerns particularly the periods of crisis. The top-level executives, while taking the strategic decisions, must prevent any presence of unsteadiness, and fulfil the definitive actions. Such an impartiality, in a certain sense, does require that the decision-takers have to give their companies and the people the reason to see the reality as it is, instead of perceiving it as it was one time, or – as it would be desirable to be.

The management process does require from managers of the top level, on one hand, to master the newest methods of strategic management; on the other hand, the task of any modern strategist is to help the company in the direction of becoming a learner organization, as such a transformation will attribute to it the openness to changes that are indispensable in order to strengthen and exploit the competitive advantage. For the small and middle-sized companies, however, that is exactly the necessity of increase for job quality that represents a real challenge. When making resistance to a predictable deficit of well-experienced employees, the companies strive to develop and deepen their knowledge as an important source of competitive advantage, to reveal with attention the possibilities of the ambience, in order to search the adequate job skills. The process of formation of a well-experienced, high-skilled and sagacious employee requires tens and tens of years, – but the mentioned process becomes incomparably protracted when the balance between the experienced and inexperienced, young and older people within the business-organization is infringed, and, especially – is sharply transformed favouring the young, inexperienced employees.

The importance of a human capital and that of knowledge for strategic competitiveness of the companies and the measures of provision of a continuous learning process made possible for hired persons, particularly – taking into account a predictable deficit of an experienced working force, must be a route indicator both for the companies and the government.

The competitiveness of a country in global economics and its capacity to raise the standards of the life of its population come influenced by the level of human capital and by the increase of this level.

For the mode of reasoning of a manager it is very important to adopt a point of view that a company represents a complicatedly intricate knot of resources, capacities and basic competences that can be used in order to create a special market place. This postulate means that some company taken separately does possess or has to possess, some kind of such resources and capacities which the other companies do not have, at all, or – do not have in the same combination. Accomplishing the application of its basic competences, a company is able to make the actions that are better than those of its competitors. It is essential that the mentality needed for the modern competitive ambience does determine an appropriate strategy that, first of all, is created in order to gain the unique competitive position and to strengthen it.

The majority of the Georgian business-companies of our days suffer the lack of such approaches, what is not their fault entirely; several things in this sense do follow from the ambience outside. The existing economic circumstance requires a different understanding of a system of company management. The highest management levels of several companies have been observed in the sense of the insufficient apprehension of interconnection between functional and process models of the company and of company's reaction type to ambience changes. The unity of production functions of a company, – such as finances, supply, research, quality, human resources, major construction, production, realization, – is often perceived as its

management system, but it does not work exactly so. This is a functional model of management, and it does give us an idea on the functions of business, and about the mode of distribution of responsibilities for their accomplishment.

The functional model does not contain the information about bonding between different functions. This defect of the mentioned model becomes corrected by the process model that does include the description of resources fluxes used whilst fulfillment of functions, and also gives us the costs evaluations in order to make the calculations for a financial plan. The absence of such models often does not let the top-level managers to take the adequate managerial decisions.

The results worth indeed to worry about derived from such a state are used to appear always in a short period, corresponding to the acuteness of crisis. The leading Georgian companies must be able to create their internal standards and instructions that will determine the correlation between the functions and that can reflect entirely qualitative and quantitative indicators of business processes. Under the conditions of a stable ambience when the prediction of a future is possible by means of extrapolation, the management system has as its logical correspondents the increasing style of behaviour, the competitive or productive type of reaction, and the management of the company comes to be accomplished using operations management system and monitoring system. Such a system of management loses its effectiveness when the ambience becomes more fluid and non-predictable. In the cases like that the company becomes driven to elaborate its strategy for a certain period of time. Our companies that do not have done this yet, will have doubtlessly to establish the system of strategic management, especially – on the background of the current increasing crisis.

The system of strategic management is namely a link that, along with the system of operations management and the monitoring system, guarantees a stable development for the object of control. Here we have to mention also that an executive system represents the unity of the systems of strategic and operations management and the monitoring system, and of the control object, thus, $ES = (SM, OM, MS, CO)$, where: ES is Executive System; SM – system of Strategic Management, with time-cycle of functioning 3–5 years and more; OM – system of Operations Management, with time-cycle of functioning 1–2 years; MS – Monitoring System, with time-cycle of functioning 1-3 months; CO – Control Object.

The system of strategic management is an instrument for the top level of direction, and its absence makes impossible the adequate development of the company for a long-time period. Without this issue a business-organization can achieve only short-term and, in the best case – also middle-term goals, if ever they will be reliably determined on the basis of extrapolation. As a rule, such a circumstance makes a bad service to the companies, because the short-term success does cause a relaxed attention and does create the illusion that, from a strategic point of view, everything proceeds in a needed manner. In the circumstance existing nowadays the leaders of highest level have to know by all means the state of the system of strategic management at their company, have to know how it works and which possibilities are there for its further development.

For this reason, it is indispensable to conduct a corresponding research with the participation of independent experts, respective leaders and the specialists from various fields. The evaluation of the system of strategic management, in an expedient way, would be held up according to the following supposable criteria:

1. Quality of management team;
2. Philosophy of business and of its management;

3. Quality of management cycle of strategy direction;
4. Quality of control of strategic management procedures;
5. Quality of marketing management;
6. Quality of integration for internal planning of company.

In order to introduce the more conspicuity, we'll mention here that «team» does mean a highly-motivated, competent, creative group of leaders and specialists; philosophy of business and of its management contains the issues about mission, future image of the company, values; quality of management cycle of strategy direction is meant in order to characterize the management of processes, that is – the effectiveness of strategic decision-taking and of their accomplishment; quality of control of strategic management procedures includes the control of procedures that do guarantee the directing of the system of strategic management; quality of marketing management does evaluate, in what measure the management is able to satisfy the requirements of consumers; quality of integration for internal planning of company is extended to the control of integration processes that, based on coordination, do preserve the equilibrium between strategic direction of management and monitoring direction of the same.

Every characteristic represents the unity of several other parameters that do differ for different companies. It will be better if, in order to achieve the more degree of accuracy, the evaluation will proceed with the use of a 100-points system. The latter can give us a more adequate picture, all the more – when we do want to see evidently the state of the system of strategic management of this company. Despite of the fact that the approaches towards business directing and its management are appropriate, the companies simply do not have the clear long-term landmarks, what gives to them a fairly blurry character. This point does reduce the enthusiasm to await the completely comprehended and, thus, adequate reactions to the future events. As a consequence, the reliability of future prediction and the well-grounded goals do not construct the guarantees of achievement for the needed economic effectiveness.

The formation of a mechanism of diagnostics for the system of strategic management in the companies is made necessary by the necessity of search for reserves needed in order to increase the effectiveness of business, and by such of preserving the competitive advantages. The methods of evaluation represented here have to be tested in a specific ambience of some company taken separately, and during such a testing it must acquire the nuances able to bring its quality for a practical use up to the needed level. Hence, we do consider that the deeper and the more extensive discussion of the system of 6-parameters evaluation given above does exceed the limits of a scientific article, and it belongs each time to the applied field of a concrete company.

References

1. C. Jackson Grayson, Jr. Carla O'Dell. American Business: A Two-Minute Warning. Ten Changes Managers Must Make to Survive into the 21st Century. The Free Press.
2. A Division of Macmillan, Inc. New York. Collier Macmillan Publishers. London.
3. Teresa Amabile and Steve Kramer, Harvard Business Review Blog Network. <http://blogs.hbr.org/hbsfaoulty/2011/10/valuing-your-most-valuable.html>
4. Материал из Википедии – свободной энциклопедии; http://ru.wikipedia.org/wiki/Лебедь,Щука_и_Рак.
5. Newton's Laws on mation; http://en.wikipedia.org/wiki/Newton's_Laws_of_motion#cite_note_-25

РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА

RATIONAL USE OF NATURAL RESOURCES POTENTIAL

Key words: economic potential of the region, regional development, sustainable development, natural resource potential, wildlife management.

Экономический потенциал представляет собой совокупную способность отраслей народного хозяйства региона обеспечивать повышение качества и уровня жизни населения за счет производства продукции и услуг в условиях эффективного управления территорией [3].

В структуре экономического потенциала особое место отводится природно-ресурсному фактору. Наличие промышленных месторождений различных руд, нефти, газа и т.д. зачастую становится фундаментом развития региона.

Природные ресурсы – это то, что извлекается для собственного потребления. По отношению к ним используется термин «рациональное природопользование».

В настоящее время актуальной является задача эффективного использования различных ресурсов, которые, с одной стороны, характеризуют естественный и созданный экономический потенциал территории, с другой – эффективность управления в сложившихся условиях.

Анализ существующих методических подходов к оценке экономического потенциала региона позволяет заключить, что в большинстве своем применяемые технологии оценки сориентированы на определение текущего состояния и не предполагают выявления потенциальных возможностей развития регионов. Однако они не учитывают разность в структуре экономического потенциала разных территорий. Поскольку экономика РФ и отдельных ее территорий характеризуется преимущественно именно сырьевой направленностью, следует в систему мониторинга включать ресурсный блок показателей, в рамках которого оценивается степень сырьевой обеспеченности региона (объемы запасов природных ресурсов в разрезе их видов, категорий, подготовленности, качества), а также возможности внутреннего использования извлекаемых природных ресурсов [1]. Поэтому в качестве одной из методик применяется подход к оценке уровня использования экономического потенциала региона, основанный на методике, учитывающей неоднородность распределения ресурсного потенциала по территории РФ [3].

Среди регионов России один из наиболее богатых ресурсно-сырьевых потенциалов имеет Тюменская область. Поэтому данный субъект Федерации достаточно интересен для анализа.

В целом Тюменская область обладает высоким экономическим потенциалом [1], ее особенность – присутствие оценки запасов углеводородного сырья и других природных возобновляемых и невозобновляемых ресурсов.

По результатам оценки экономического потенциала субъекты Тюменской области распределились следующим образом: самый высокий показатель у ХМАО, далее юг Тюменской области и затем ЯНАО. Такое распределение обусловлено значениями пока-

зателей по сельскохозяйственным и посевным площадям, а также по различиям в области сельскохозяйственной продукции. Основные причины различия каждых конкретных оценок были обусловлены моносырьевой специализацией и природными условиями территорий.

Особенную роль в исследовании имеют факторы, влияющие на значения коэффициентов. Так, на территории ХМАО и ЯНАО имеются значительные объемы запасов нефти и газа, при этом юг Тюменской области намного более разнообразен в видах ресурсов, здесь, помимо всего прочего, имеются запасы торфа, большие площади сельскохозяйственных угодий и посевных площадей. В целом Тюменская область обладает достаточными водными ресурсами, запасами лесов, наличием полезных ископаемых – нефти и газа, а также ископаемых строительных материалов – глин, песков и песчано-гравийных материалов, что является основой экономического развития территории.

В соответствии со SWOT-анализом Тюменской области было выявлено, что одной из слабых сторон области является невысокая степень использования природно-ресурсного потенциала (углеводородные, лесные ресурсы, строительные твердые полезные ископаемые, агрохимическое сырье) [2].

Необходимым фактором устойчивости экономического развития территории является рост объемов переработки углеводородов. Для этих целей благоприятными условиями обладает Юг Области: близость сырьевой базы, развитая электроэнергетика, инфраструктура, значительные водные ресурсы и свободные для этого территории. При этом необходимо оперативно реагировать на изменение конъюнктуры рынка путем расширения и поддержания логистической инфраструктуры для дальнейших поставок углеводородов.

Учитывая, что в Области имеются большие запасы лесных ресурсов, необходимо их эффективно применять. Наряду с использованием площадей в спортивно-оздоровительных и рекреационных целях, целесообразно следить за сохранением в лесах биологического разнообразия, неистощительного лесопользования. Важно содействовать властям продвижению проектов по созданию технологий и организации производств с использованием низкотоварной древесины, отходов переработки, лесосечных отходов, а так же глубокой переработки древесины.

В целях более эффективного использования строительных полезных ископаемых необходимо строительство производств стеновых материалов, сухих строительных смесей, теплоизоляционных материалов, строительных металлических конструкций.

Для развития агрохимии возможно проведение обследований почв сельхозугодий с целью выявления необходимости в конкретных удобрениях, анализ кормов, расчеты доз минеральных, органических удобрений, проведение полевых и производственных опытов.

Важным моментом в сфере рационального природопользования является планирование и прогнозирование использования природных ресурсов. Это особенно касается использования животного и растительного мира, а также плодородия почв. Планирование использования земельных ресурсов предусматривает разработку и реализацию рациональных севооборотов, планирование использования лесных ресурсов, составление планов вырубки с учётом восстановления лесных массивов. При планировании следует учитывать всё возрастающие темпы использования природных ресурсов и производить перспективный расчёт их потребления на базе математических методов прогнозирования. При этом для реализации сложного комплекса природоохранных работ разра-

батывать оперативный план. Теоретической базой такой разработки могут быть сетевые методы управления (сетевое планирование, математическое программирование, экспертные методы прогнозирования, методы математико-статистического прогнозирования).

Преобладание тех либо иных ресурсов в регионе обязательно влияет на общественно-политическое устройство, структуру и эффективность экономики, стратегию и тактику институциональных преобразований, социально-экономическую политику на региональном уровне. При составлении стратегических планов социально-экономического развития регионов необходимо учитывать общие тенденции развития мирового хозяйства и страны, имеющиеся региональные ресурсы, которые в наибольшей степени обеспечат достижение стратегических целей региона. Эффективное использование ресурсов будет способствовать повышению экономической стабильности, бюджетобеспеченности и социальной устойчивости регионов.

Литература

1. Галкина Д.Б., Чижевская Е.Л. Результаты мониторинга структуры экономического потенциала Тюменской области. – Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 8 (ч.2). – С. 313-317
2. Приложение к распоряжению Правительства Тюменской области от 25.05.2009 № 652-рп. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Тюменской области до 2020 года и на перспективу до 2030 года
3. Чижевская Е.Л. Факторы обеспечения ресурсоэффективности региональной экономики // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2013. – № 3. – С. 11-14

Гаценко Е.А.

ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский государственный университет» (НИУ), г. Челябинск

К ВОПРОСУ ОБ ИНТЕРНЕТ – МАРКЕТИНГЕ

TO THE ISSUE ABOUT INTERNET-MARKETING

Key words: Internet-marketing, Internet, consumer, product, promotion tools, PPC-advertisement.

На сегодняшний день, интернет – это один из способов привлечения внимания нового клиента и расширения рынка сбыта товаров и услуг. В процессе интернет-маркетинга вовлечены две заинтересованные стороны: производители товаров и услуг и потребители. Именно интернет, предоставляет возможность производителям распространить информацию о себе и о них максимально широкому кругу потребителей. Большое число привлеченных потребителей представляет главную ценность и главный капитал для компаний, занимающихся интернет – маркетингом. При этом потребители, получают свою выгоду в виде возможности выбора из большого количества продавцов товаров и услуг нужные только ему, учитывая личные предпочтения и возможности, включая финансовые. Учитывая изложенное, интернет – маркетинг по объективным причинам становится одним из самых динамично развивающихся и весьма востребованным элементом информационного общества.

Юрасов А.В. в учебнике «Основы электронной коммерции» дает определение понятию интернет – маркетинг, как совокупность методов интернет – коммерции, направленных на увеличение экономической эффективности сайтов и содержащих интернетрекла-

му и другие формы привлечения посетителей; методы удержания посетителей на сайте; обеспечения покупки ими товаров или услуг, предлагаемых на сайте, если такие имеются; либо выполнения других действий (регистрации, подписки на новости и т.п.); методы создания постоянной аудитории сайта и (или) сетевого сообщества (комьюнити) [1].

С одной стороны, данное понятие является законченным, однако с другой стороны не затрагиваются такие важные аспекты данной деятельности, как изучение и сбор сведений о целевой аудитории, профессиональный анализ деятельности конкурентов в данной сфере, мониторинг цен. Поэтому с практической точки зрения и с учетом имеющихся реалий, под интернет – маркетингом следует подразумевать специальную деятельность, результатом которой является достижение целей в виде получения прибыли, а также максимального удовлетворение поставленных задач и потребностей клиента.

При использовании интернет-маркетинга необходимо учитывать его основные особенности, такие как: высокая интерактивность, проявляющаяся в быстрой обратной связи с аудиторией; измеримость любых действий пользователей; возможность индивидуализации рекламных сообщений, и продуктов под отдельные сегменты интернет – аудитории. Кроме того, интернет как новая среда коммуникаций позволяет получать круглосуточный доступ к огромной аудитории независимо от места ее проживания. Также следует отметить многообразие ценовых моделей в интернет-маркетинге, в том числе таких новых по сравнению с традиционными медиа моделей ценообразования, как оплата за действие (CPA), оплата за клик (CPC), оплата за лид (CPL) [3].

Для продвижения продуктов и услуг интернет-маркетинг располагает огромным разнообразием методов, для которых характерно постоянное появление новых и развитие уже существующих. В настоящее время на рынке существуют кампании, которые занимают исключительно интернет-маркетингом, предлагая самые различные услуги по продвижению сетевых представительств организаций, их оптимизации, составляют и реализуют медиапланы, обеспечивают и контролируют вопросы сетевой безопасности [2].

В зарубежных странах интернет – маркетинг получил широкое распространение еще с 90-х годов XX века, в связи с чем, в настоящее время он имеет уже сложившуюся нормативную базу. В России же в связи с ростом благосостояния граждан и развитием телекоммуникационных сетей интернет – маркетинг только стал набирать популярность.

Высоких позиций интернет – маркетинг добился благодаря ряду преимуществ, одним из которых является отсутствие какого – либо территориального ограничения. В результате, потребитель получает возможность глобального выбора из всех потенциальных поставщиков, предлагающих требуемый товар или услугу независимо от географического положения.

Несмотря на очевидные преимущества и достоинства интернет – маркетинг имеет ряд проблем.

Действующее российское законодательство пока не имеет необходимой нормативной базы, а именно – отсутствует единый закон, регулирующий данную отрасль экономических отношений. В результате, пользователи интернет – маркетинга вынуждены использовать нормы права из различных источников, в том числе ГК РФ, ФЗ «О рекламе», ФЗ «О защите прав потребителей», ФЗ «О средствах массовой информации», ФЗ «Об авторском праве и смежных правах» и другие, что приводит к отсутствию единообразия в возникающих правоотношениях.

Главная проблема развития интернет – маркетинга со стороны продавцов заключается в неправильной грамотной кампании по контекстной рекламе, а также в неразумном отборе средств продвижения сайта в поисковых системах. На практике, маркетинговые компании порой не могут определиться с тем, как лучше набрать ссылочную массу, то есть осуществить покупку ссылок через биржу либо самостоятельно выполнить данную процедуру, что препятствует эффективному маркетингу.

В отношении потребителей, недостатком интернет-маркетинга является отсутствие возможности для потребителя опробовать товар до того, как сделать покупку. Большинство потребителей решают эту проблему просто: знакомятся с интересующим их товаром в обычном магазине, а покупку делают в интернет-магазине [4]. Кроме того, использование фотографии высокого качества с целью передачи особенностей товара и его деталей позволяет потребителю предоставить максимально соответствующую действительности информацию о товаре и услуге до их приобретения.

Дополнительной проблемой является ограниченность платежных методов, которым доверяют потребители. В настоящее время большинство компаний стремится расширить данную базу и сделать ее более привлекательной и удобной для потребителя. При этом важно не забывать, что при вопросах оплаты самый важный для покупателя – вопрос безопасности. Так, большинство пользователей опасаются внести личные данные при совершении каких-либо интернет операций, поскольку не уверены, что их персональная информация останется конфиденциальной. Именно поэтому добросовестные компании, занимающиеся интернет бизнесом, указывают на своих веб-сайтах, что гарантируют конфиденциальность информации о потребителе.

На сегодняшний день актуален еще один вопрос, который можно смело отнести к списку проблем, касающихся перспектив развития маркетинга. К сожалению, в России довольно маленькое число компаний, по сравнению с другими странами, способно успешно провести полное маркетинговое исследование, исследовать какую-либо проблему или же продумать и осуществить план рекламной кампании, которая могла бы показать конкретные результаты и гарантировать успешные продажи. Это связано, в первую очередь, с отсутствием профессиональных специалистов в данной сфере. Решается эта проблема путем обмена опытом с зарубежными специалистами, а также прохождением курсов по повышению навыков в данной сфере.

Изложенное показывает, что интернет-маркетинг это развивающееся и эффективное направление экономического развития предпринимательства в России, которое требует усовершенствования на законодательном уровне с целью единообразного регулирования отношения между субъектами данного процесса и обеспечения их безопасности.

Литература

1. Соколова И.В. Исследование понятия интернет-маркетинга // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 20. – С. 113.
2. Сазонов С.П., Сизов В.Е., Подольский А.Н. Факторы формирования концепции интернет-маркетинга в современных условиях // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2013. – № 17 (120). – С. 65.
3. Капустина Л. М., Мосунова И. Д. Интернет – маркетинг. Теория и практика продвижения бренда в сети // Монография. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2015. – С. 92.
4. Танина А.В., Богданова О.И. Роль интернет – маркетинга в управлении сферой услуг // Актуальные вопросы экономических наук. – 2010. – № 17 – 2. – С. 212.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

THE INVESTMENT PROCESS IN THE AGRO-INDUSTRIAL THE COMPLEX OF THE BELGOROD REGION

Key words: agricultural inputs, agricultural production, dynamics of production, investment, own and attracted funds.

Основными факторами сельскохозяйственного производства являются, как известно наличие земельных угодий, а также материальных и трудовых ресурсов [3; 4]. Вместе с тем, современные условия развития сельского хозяйства, в том числе и на фоне неслабеющей конкуренции между отечественными сельхозтоваропроизводителями, в том числе интегрированными формированиями [1], стремящимися к использованию по возможности более современных средств производства, в том числе и из дальнего зарубежья, всё более настойчиво и последовательно требуют вовлечения такого фактора, как инвестиции.

Белгородская область известна своими достижениями в сельском хозяйстве. По предварительным расчётам объем продукции сельского хозяйства Белгородской области в фактических ценах за 2015 год превысит 218 млрд. руб. и к уровню 2014 года достиг 104,1%. При этом объем продукции сельского хозяйства в организациях АПК возрос почти на 5%.

Динамичность данного показателя за десятилетний период также существенно возросла – в среднем более чем на 18 млрд. руб. или почти на 6%, в том числе продукция предприятий АПК – на 16,8 млрд. руб. или 7% [5]. Данные изменения, прежде всего, обусловлены организацией производства, интенсивным использованием ресурсов: трудовых, основного капитала [3; 4].

Определённую роль в этом играют инвестиции. Характеризуя динамику инвестиционной деятельности за 2005-2015 гг., необходимо отметить её заметный рост: с 6 млрд. руб. в 2005 г. до 31 млрд. в 2008 г., что за период 2006-2008 гг. позволило достичь в среднем 180% [5]. Причём для самого этого процесса характерна некая цикличность, требующая дополнительных исследований посредством соответствующих статистических методов [2; 3; 4].

В итоге, в среднем за период 2006-2008 гг. это позволило достичь интенсивности роста уровня привлечения инвестиций, превысившего 180%.

Причём для самого этого процесса характерна некая цикличность, требующая дополнительных исследований соответствующими методами [2; 3].

Однако, начиная с 2008 г. и по 2015 г., отмечается постепенное сокращение показателя. Составившего в 2014 и 2015 гг. – 12 млрд. и 15 млрд. руб. соответственно [5]. В итоге это привело к некоторому сокращению инвестиций в целом за период 2005–2015 гг., составившему в среднем 345 ($Y_t = -0,3454t + 19,046$) млн. руб.

Между тем, оценивая данный процесс по источникам финансирования, необходимо отметить некую обратную тенденцию между собственными источниками и привлечёнными в инвестиционную деятельность.

Так если, за период 2005–2008 гг. собственные средства организаций составляли лишь 12–25%, увеличиваясь постепенно до 30% (2009–2012 гг.), то к 2014–2015 гг. достигли уровня 55-60% [5]. При этом прирост показателя за период 2005–2015 гг. ежегодно возрастал в среднем на 4,2% ($Y_t = 4,2291t + 6,3164$).

В то же время, привлеченные средства организаций сократились 75% – 2005 г. до 45% уровня 2015 г. [5] или более чем на 4% ($Y_t = -4,2291t + 93,684$).

Ситуация может свидетельствовать о том, что организации проявляют некоторую осторожность в привлечении внешних источников финансирования.

Вместе с тем в числе привлечённых инвестиций бюджетные средства занимали незначительный характер – от 0,4% до 3,3%, и имевших в разные годы несколько полярный характер. Наивысший же уровень – 3,3%, отмечен в 2009 г. В среднем же за период 2005-2014 гг. среднегодовой прирост не превысил и 3% ($Y_t = -0,0311t^2 + 0,2811t + 0,95$). Тем не менее, господдержка сельскохозяйственных организаций очень важна для них [1; 3].

Литература

1. Гончаренко О.В. Эффективность интегрированных формирований в аграрной сфере экономики // Диссертация кандидата экономических наук: 08.00.05 / Всероссийский научно-исследовательский институт организации производства, труда и управления в сельском хозяйстве. Москва 2014.

2. Горматин В.И. Общая теория статистики. Учебное пособие для студентов направления подготовки: 051000.62; 080100.62; 080200.62; 080400.62 / В.И. Горматин и др. – Белгород. Изд-во БелГСХА им. В.Я. Горина, 2012. 184 с.

3. Горматин В.И., Тетюкина Е.В. Аддитивная модель прогнозирования коммерческой деятельности предприятия с учётом сезонной компоненты. В сборнике: Инновационные пути развития АПК на современном этапе // Материалы XVI Международной научно-производственной конференции. 2012. – С. 240.

4. Горматин В.И. Методы статистики в анализе использования трудовых ресурсов. В сборнике: Стратегия инновационного развития агропромышленного комплекса в условиях глобализации экономики // Материалы международной научно-практической конференции. Составители сборника: Е.В. Закшевская, В.П. Рябов. 2015. С. 21-24

5. Сельское хозяйство Белгородской области. Стат. сб. /Белгородстат. 2007; 2013; 2015 гг.

¹Yendovitsky D.A., ¹Davnis V.V., ²Ternovsky D.S., ³Korotkikh V.V.

¹Ph.D. in Economics, Professor, Voronezh State University

²Ph.D. In Economics, Professor, Belgorod University of Cooperation, Economics and Law

³Post-Graduate Student, Voronezh State University

ON TWO HYPOTHESES IN STOCHASTIC PROCESSES ECONOMETRIC MODELING

Abstract

Purpose: Development of the apparatus of the stochastic processes econometric modeling. **Discussion:** The authors identify risk component in the dynamics of stochastic processes in the economy. Theoretical justification of the alternative and proportional expectations is used to make probabilistic nature of the risk. **Results:** The authors suggest stochastic process decomposition based on econometric approach to allocate a probability space of risks, and to identify shocks realizations that lie beyond the boundary of this space. Proportional expectations hypothesis distinguished two types of the event influence on the stochastic process reali-

zation: continuous (risk) and discrete (shock). The authors suggest model errors and residuals as the main source of information for the identification of the probability space of risks. The technique of econometric modeling of the price and return processes on stock market under the conditions of the proposed hypotheses is considered in the empirical part of the study. F-test results have not disproved the statement that the model residuals provide additional information about the simulated rate in the case of lack of relevant factors.

1. Introduction

The interest in the development of probability and statistical ideas and methods of stochastic calculation on the stock market is supported by popularization and accessibility of financial speculations. Histories about investment success, Nobel prizes in economy for the input in the development of the stock market theory, as well as various crises and breakdowns only provide for this. The problem of taming this special financial reality occupies the minds of both theoreticians and practical workers. And if the latter seek to hit the jackpot and catch the spirit of financial speculations, which is for some of them is the goal in itself, then the former are focused on the uncovering the laws of this financial reality functioning.

Speaking about the modeling of the stock market processes, in general, we think it reasonable to stop at two fundamental results, received in this sphere.

Firstly, it is the model of L. Bachelier. He suggested the model of price process for the case of continuous time, in accordance with which the price changes according to the law

$$S_t = S_0 + \nu t + \sigma W_t, \quad (1)$$

Differential form of which looks like

$$dS_t = \nu dt + \sigma dW_t, \quad (2)$$

where $W \sim N(0, t)$ – Winner process with co-variation $\text{cov}(W_s, W_t) = \inf(t, s)$.

The given equation discloses the essence and bases principle of price process realization. According to the given equation, the increment rates as a random value, dS_t during a small interval of time dt include two components. The first addend describes the set by the trend determined part of the increment value, proportional to the length of the time interval νdt . The second addend generates the stochasticity of changes of random value, defined as average quadratic deviation, proportional to the square root of the time interval length. Winner process W_t casts on the price dynamics some random noise, proportional to the average quadratic deviation σ .

Secondly, it is the model of P. Samuelson. The given differential equation of L. Bachelier contains one technical drawback, this is a positive probability of obtaining negative price values. In his seeking to eliminate the said drawback and simultaneously developing the ideas of L. Bachelier on the price process realization, P. Samuelson assumed that not prices themselves but their logarithms obey the law (2). Then the model of the price process will be convenient to present in the form of economic browning movement with drift

$$S_t = S_0 \exp(\nu t + \sigma W_t), \quad (3)$$

which with taking into account the results of K. Ito [14, 15, 16] has the following differential form

$$dS_t = S_t (\mu dt + \sigma dW_t), \quad (4)$$

where $v = \mu - 0,5\sigma^2$; $\mu \neq 0$.

The presented model has retained the principle of the price process realization and its content interpretation provided by us before.

The circumstances were that the presented model of economic browning movement became the base for stochastic calculation in finance. In financial mathematics it plays the role similar to that of Bernulli scheme in classical theory of probability. Being simple enough in understanding the model possesses the multitude of applications. The model makes it possible to completely calculate many financial characteristics, in particular, optimal structure of stock assets portfolio, [3, 4, 7, 9], just prices of options [2, 6, 10, 12] and hedging strategies [11]. An interesting result is obtained in the binominal model of option just price identification [13], which envisages the creation of the naïve prognostic image of the basic asset price, based on the existing riskless return trend and known deviations from it.

The goal of the given study is the development of econometric modeling apparatus of stochastic processes in the economy. In the main part we present two hypotheses, which extend the opportunities of econometric modeling, and provide the results of their testing for adequacy.

2. Problem statement

The observed variety of the stock market price fluctuations is much richer than that, which can be obtained using the equation data. A considerable part of the price dynamics still remains beyond their boundaries. In this connection we tend to think that the addend responsible for stochasticity of price fluctuations in the presented equations characterizes only part of uncertainty, while probability distribution is known or identified.

In his work [13] A.N. Shiryayev notes that in the given models «...uncertainty», emerging on the market, can be described as «randomness» in the limits of some probable space». We believe that such reductionism can be only justified with the view of developing a naïve view of price process as a stochastic one, as, following the logics of F. Knight thoughts [17], on the impossibility of outcomes and/or their probabilities assessment in the conditions of uncertainty we encounter the contradiction of principal nature.

The real stochastic space of uncertainty cannot be identified empirically, we tend to think that in its structure it is possible to identify the stochastic space of risk. Risk itself should be understood as one of the components of randomness, which can be explained and assess its probability. Empirical research showed that in practice it is possible to identify the probability risk space, but the unidentified factors, which possess strong discrete influence on the economic process dynamics in many cases are located beyond its boundaries.

We have expressed the idea of adding classical view of the market process, which has a determined and risk component, with the shock component. The hypotheses and their theoretical substantiation in the given research, in a certain sense develop this idea.

3. Alternative expectations hypothesis

In the given work we will assume that risk is a symmetric value. For the assessment of the expected risk boundaries we will use the concept of risk effect [7, 8]. In its essence risk effect is a random value, which characterize the expected deviation of the process trajectory from its determined trend. As a rule, deviations of the kind are determined by the influence of external factors of non-systemic character, due to which their introduction in the model seems to be difficult enough. It is evident, that the dynamics of the stock market processes is not limited by the given value from the bottom and/or the above. But, as it is shown in [8, 9], a considerable part of the stock market fluctuations process occurs exactly in the limits of the risk effect. We

tend to believe that the exit of the process dynamics beyond these boundaries conjugates with irregular external economic shocks.

Taking into account the above said it is convenient to execute the decomposition of stochastic process realization by three components (1) determined, (2) risk (3) shock.

We will formulate the alternative expectations hypothesis in the following way. When making a prognosis a researcher expects, that the expected realization of the analyzed process is at one of the alternative levels: either above the determined trajectory or below it. The deviation value of stochastic process from its trajectory in the conditions of uncertainty can be statistically assessed with a high level of reliability and used with the analysis of its dynamics and prognosis in future.

Let's examine the technical side of econometric modeling of stochastic processes taking into account the alternative expectations hypothesis. Let $(y_t)_{t \geq 0}$ is some stationary stochastic process described by the model ARIMA $(p, 0, 0)$

$$y_t = a + \sum_{i=1}^p b_i L^i y_t + \varepsilon_t, \quad t = \overline{1, T}, \quad (5)$$

where $L: Ly_t = y_{t-1}$ – lag operator.

Then for the identification of the risk effect in the equation of the modeling process dynamics we introduce (5) a piecewise continuous function

$$x_t = x(\varepsilon_t) = \begin{cases} -1, & \text{когда } \varepsilon_t < 0, \\ +1, & \text{иначе,} \end{cases} \quad (6)$$

the values of which are the indicator of alternative expectations. (the characteristics of the discrete random value X were examined in detail in [9].)

Taking into account the above said the dynamics of the process $(y_t)_{t \geq 0}$ will be described by random value, the denotations of which are determined in accordance with the function

$y_t = y(L^i y_t, x)$, $i = \overline{1, p}$. In further discussion we will assume that the given function looks like

$$y_t = a + \sum_{i=1}^p b_i L^i y_t + dx_t + \xi_t, \quad t = \overline{1, T}, \quad (7)$$

where $\xi \sim iid(0, \sigma_\xi^2)$.

Decomposition of random value ε_t , included in the equation (5), with the help of the added dx_t makes it possible to identify stochastic space of risks and reveal the manifestation of shocks ξ_t , located beyond the boundary of the said space.

Traditionally shock in the economy is interpreted as some unlikely and unpredictable event, the occurrence of which may produce a strong positive or negative influence on the economy.

Theoretically, shocks as the phenomenon of uncertainty, could be predicted, provided that we possess the necessary information.

It is not possible to draw the circle of all potential sources of economic shocks. History is full of different examples in this connection. Economic shock can be caused by the multitude of different events, which haven't happened before.

In our opinion, shock should not be understood as unlikely or unexpected event, when we are talking about empirical probability. We believe that shock is always something new. We can even talk about some uniqueness of economic shocks.

The alternative expectations hypothesis is useful in understanding the structure of stochastic processes in economy. It is also convenient for the researcher due to the fact, that it is easily realized as a model, moreover, not only at the principle level. In particular, earlier in the given research [9] we have demonstrated applied opportunities of econometric modeling in the conditions of alternative expectations hypothesis using W. Sharp diagonal model as an example [18].

4. Proportional expectations hypothesis

Model (7) provides discrete-continuous perception of stochastic process realization. Running ahead, we can say, that thanks to the availability of the discrete addend dx_t , there increase approximation capacities of the given model. Alongside with this, it is easy to see, that the obtained discrete-continuous presentation of stochastic process realization is still rough enough. Further we present our suggestions in respect of the driving force of such deviations, which occur in the stochastic process realization.

The regression analysis assumes that the deviations of factual values from the predicted ones are of random character and do not contain the information on the simulated indicator. This assumption is correct on condition of correct specification of econometric model and inclusion in the model of all factors, which produce a systemic, statistically meaningful influence on the simulated indicator.

Often while modeling the stochastic processes in economy, in particular, on the stock market, there occur problems of the lack of relevant factors, which systematically influence the simulated indicator. As a rule, in connection with this the explained share of the dependent variable variation becomes low. We believe that in such situations it is reasonable to assume that the deviations of the factual values for the predicted ones contain the information on the scope of the influence of the multitude of non-systemic factors on the simulated indicator.

It is not possible to include all these factors in the model as they are of not the repetitive nature in their majority they are unique; moreover, in the course of time, almost for sure one factors, by all means, substitute other ones. Due to the impossibility of their inclusion in the model we will focus not on the nature of the said factors but on the force of their influence on the simulated indicator, regarding united abstract factor, which discretely influences the simulated indicator.

The proportional expectation hypothesis can be formulated in the following way. The value of the stochastic process deviation from its trajectory in the conditions of uncertainty is proportional to power of influence of non-systemic external factors.

The dynamics of stochastic process in the conditions of proportional expectation hypothesis will be described by not one equation, as it is envisaged by the alternative expectations hypothesis, but by their system

$$\left\{ \begin{array}{l} y_t = a + \sum_{i=1}^p b_i L^i y_t + dx_t + \xi_t, \\ p = P(x = -1 | z) = [1 + \exp(\mathbf{z}'\mathbf{b})]^{-1}, \end{array} \right. \quad (8)$$

where z – external factor.

This is a less rough presentation of discrete deviations, described in section 3. Taking the mathematical expectation from the first equation of the system and regarding $E(dx)$ as factor, and $q \equiv 1 - p$, we will obtain

$$\left\{ \begin{array}{l} \hat{y}_t = \hat{a} + \sum_{i=1}^p \hat{b}_i L^i y_t + \hat{d}(q - p), \\ p = P(x = -1 | z) = [1 + \exp(\mathbf{z}'\mathbf{b})]^{-1}, \end{array} \right. \quad (9)$$

From which it easy to see that discrete deviations are smoothed by in probability, assuring the increase of approximation adequacy and prognosis of stochastic processes realization.

5. Results of the empirical part of the research

In the empirical part of the study we seek to disprove the hypotheses presented in the preceding sections. As input data we used time series (1) of day RTS index values for the period from 03.01.2012 till 30.12.2013; (2) smoothed RTS index values (3); day RTS index returns and (4) smoothed day RTS index returns for the same period. Sliding smoothing of the RTS index value series level was carried out according to three observations, and the returns series level – according to five. The examined time series are brought to the same length $n = 500$.

We assumed that the analyzed time series are described by the model ARIMA (2, 0, 0). To test the hypotheses it is reasonable to use F test to check the limitations for regression parameters. For the alternative expectations hypothesis (in tables below – AEH) we shall test $H_0: d = 0$, and for proportional expectation hypothesis (in tables below – PEH) correspondingly $H_0: c = 0$.

The results are presented in tables 1-4. As it was expected, the application of the alternative expectations hypothesis provides a rougher presentation of stochastic process realization compared with the application of the proportional expectations hypothesis. Nevertheless, it is more adequate compared with the initial model.

Table 1

Modeling results for values series of RTS index			
Parameters	ARIMA (2, 0, 0)	ARIMA (2, 0, 0), ГАО	ARIMA (2, 0, 0), ГПГО
a	23,731** (11,716)	26,280*** (7,948)	24,927*** (7,290)
b_1	1,019*** (0,045)	1,003*** (0,031)	1,031*** (0,028)
b_2	-0,036 (0,045)	-0,021 (0,031)	-0,048* (0,028)
d	-	15,071*** (0,624)	22,846*** (0,815)
R^2	0,968	0,985	0,988

F	-	582,907***	786,118***
-----	---	------------	------------

Table 2

Modeling results for smoothed values series of RTS index

Parameters	ARIMA (2, 0, 0)	ARIMA (2, 0, 0), ГАО	ARIMA (2, 0, 0), ГΠΟ
a	11,802**(5,908)	14,721***(4,002)	11,206***(3,652)
b_1	1,499***(0,039)	1,482***(0,026)	1,495***(0,024)
b_2	-0,507***(0,039)	-0,492***(0,026)	-0,503***(0,024)
d	-	7,556***(0,312)	11,359***(0,401)
R^2	0,992	0,996	0,997
F	-	587,083***	803,561***

As a rule, values series by their nature are better approximated and forecast. But even for such series the application of hypotheses provides the model adjustment accuracy gain. The results of F test do not disprove this. The returns series are of much bigger interest for us.

Table 3

Modeling results for returns series of RTS index

Parameters	ARIMA (2, 0, 0)	ARIMA (2, 0, 0), ГАО	ARIMA (2, 0, 0), ГΠΟ
a	-6,89E-05 (6,36E-04)	-6,31E-06 (4,31E-04)	2,57E-05 (3,90E-04)
b_1	0,044 (0,045)	0,028 (0,030)	0,044 (0,028)
b_2	-0,036 (0,045)	-0,055* (0,030)	-0,041 (0,027)
d	-	0,010*** (4,31E-04)	0,016*** (5,47E-04)
R^2	0,003	0,544	0,626
F	-	587,350***	825,639***

In the returns series trend component is not present. This is testified by the low reliability of regression parameters assessment with lag variables in all three cases presented in table 3. By all its features the returns series under analysis resembles detrended series. The given statement is not disproved fig. 1–2.

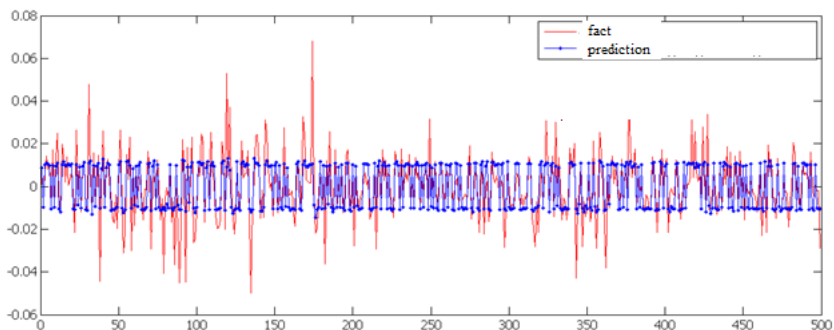


Figure 1. Dynamics of yields series RTS index (AEH)

For the series under study the application of alternative expectations hypothesis made it is possible to increase the accuracy of the model adjustment by almost 50%. But, judging by Figure 1, the series approximation is still rough enough.

Using the proportional expectations hypothesis, we increased the accuracy of the model adjustment by almost 10% and obtained a better series approximation (see fig. 2).

It is easy to see that by the results of the F test the application of the suggested by us hypotheses while building econometric models is more preferable in comparison with the initial model.

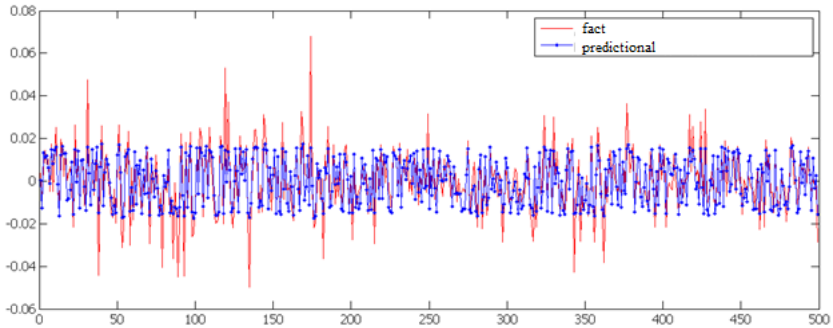


Figure 2. Dynamics of yields series of RTS index (PEH)

Further. Applying the procedure of the sliding smoothing for yields series we obtained the derived series with the memory, which assures statistically important trend component. In fig. 3 it is easy to see the presence of short-term trends.

Table 4

Modeling results for smoothed series of yields of RTS index

Parameters	ARIMA (2, 0, 0)	ARIMA (2, 0, 0), ГАО	ARIMA (2, 0, 0), ГΠΟ
a	-2,25E-05 (2,12E-04)	-4,42E-05 (1,44E-04)	-5,36E-05 (1,34E-04)
b_1	0,710*** (0,045)	0,683*** (0,031)	0,672*** (0,028)
b_2	-0,046 (0,045)	-0,018 (0,030)	0,010 (0,028)
d	–	0,003*** (1,44E-04)	0,005*** (1,78E-04)
R^2	0,460	0,752	0,786
F	–	582,727***	756,978***

The initial model explained a bit less than the half of the variations of the dependent variable while the usage of the suggested hypotheses has improved the precision of the model adjustment by almost 20% and 23% correspondingly. Irregular outlier observations are determined by external shocks.

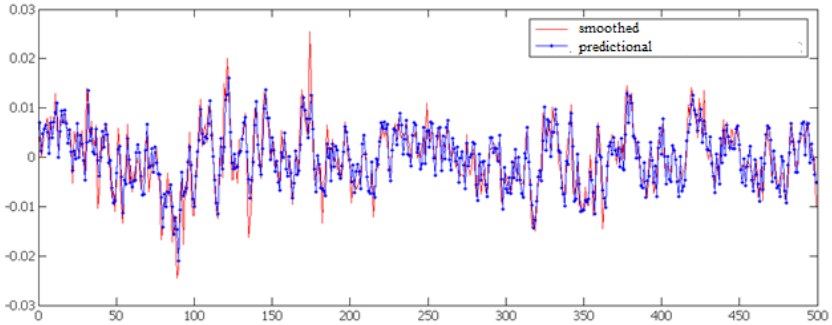


Figure 3. Dynamics of smoothed yields series of RTS index (PEH)

The given results did not allow to reject suggested by us hypothesis. The alternative expectations indicator, both in its rough presentation, and in smoothed one, evidently and following the results of F test is not excessive for any of the analyzed time series with reliability of 99%.

6. Conclusions

In accordance with the set goal in the course of the research we have solved a number of theoretical and practical problems.

The ideas, enclosed in the suggested here hypotheses, we used earlier while building econometric models but in the form of some fragmented technical methods. At present they have acquired a proper theoretical substantiation, which unites them.

The alternative expectations hypothesis makes it possible to make a rough assessment of the risk level and the proportional expectations hypothesis – distinguish stochastic risk space and reveal the manifestations of shocks, located beyond its boundary. It is shown that in the conditions of lack of relevant factors, which systematically influence the simulated indicator, it is reasonable to use the deviations of real values of stochastic process realization form their assessments according to the model as the main source of information when identifying stochastic risk space. The proportional expectations hypothesis makes it possible to distinguish two types of a chance influence on the stochastic process realization: continuous (risk) and discrete (shock).

The suggested hypotheses make it possible to model processes, in the realization of which we observe different types of dynamics. We believe that econometric models, which realize our hypotheses, will make it possible to improve not only approximation but prognostic attributes of the models with the assurance of the required reliability. It is necessary to note that, alongside with this, the procedure of econometric model building of stochastic process becomes a bit more complex and multi stage.

The value of the developed hypotheses is in the fact that each of them leads to the creation of econometric model of specific type, which is, nevertheless, is the subject for adequacy test. In our opinion, this is their advantage over classical econometric models. Alternative expectations hypothesis leads to the creation of discrete continuous model of stochastic process. Proportional expectation hypothesis, in its turn, leads to the creation of econometric models system, which describe the regularities of stochastic process realization. Presented in the fifth section of the given article results of the empirical part of the research, where we demonstrated

the technique of econometric modeling of pricing processes and yield on the stock market with the application of the suggested by us hypotheses did not disprove them.

References

1. Bakhholdin S.V., Korotkikh V.V. Odnoshagovaya adaptivnaia model' portfel'nogo investirovaniia U. Sharpa [Single-stage Adaptive W. Sharpe Portfolio Model]. *Modern Economics: Problems and Solutions*, 2012, no. 1 (25), pp. 136-145. (In Russ.) DOI: 10.17308/meps.2012.1/124
2. Davnis V.V., Bogdanova S. Yu. Modelirovanie risk-trendovykh otsenok stoimosti optsonov [Option premium risk-trend estimation]. *Modern Economics: Problems and Solutions*, 2010, no. 1(1), pp. 119-129. (In Russ.) DOI: 10.17308/meps.2010.1/50
3. Davnis V.V., Voishcheva O.S., Korotkikh V.V. Utochnenie determinant rynochnogo riska v diagonal'noi modeli Sharpa [Improving Market Risk Estimation in Diagonal model of Sharpe]. *Modern Economics: Problems and Solutions*, 2014, no. 3 (51), pp. 8-19. (In Russ.) DOI: 10.17308/meps.2014.3/919
4. Davnis V.V., Kasatkin S.E., Ardakov A.A. Glavnye komponenty i ikh primenenie v modeliakh portfel'nogo investirovaniia [Principal components application in security portfolio models]. *Modern Economics: Problems and Solutions*, 2012, № 7 (31), pp. 150-157. (In Russ.) DOI: 10.17308/meps.2012.7/245
5. Davnis V.V., Kasatkin S.E., Ardakov A.A. Odnokomponentnaia model' portfel'nogo investirovaniia [Single-component security portfolio model]. *Modern Economics: Problems and Solutions*, 2012, no. 5 (29), pp. 150-157. (In Russ.) DOI: 10.17308/meps.2012.5/692
6. Davnis V.V., Kasatkin S.E., Korotkikh V.V. Mul'titrendovyi podkhod k vyboru i otsenke stoimosti optsonov [Multitrend approach to the options choice and premium estimation]. *Modern Economics: Problems and Solutions*, 2013, no. 12 (48), pp. 241-248. (In Russ.) DOI: 10.17308/meps.2013.12/556
7. Davnis V.V., Kasatkin S.E., Ratushnaia E.A. Modifitsirovannyi variant modeli Sharpa, ego svoistva i strategii upravleniia investitsionnym portfelem [Modified Version of Sharpe's Model, its Properties and Investment Portfolio Management Strategy]. *Modern Economics: Problems and Solutions*, 2010, no. 9 (9), pp. 135-146. (In Russ.) DOI: 10.17308/meps.2010.9/1051
8. Davnis V.V., Kiryanchuk V.Ye., Korotkikh V.V. Ekonometricheskoe modelirovanie reitingovykh otsenok investitsionnoi privilekatel'nosti territorial'nykh taksonov [Econometric Model-building of Territorial Taxons Investment Attractiveness Rating]. *Modern Economics: Problems and Solutions*, 2011, no. 10 (22), pp. 144-158. DOI: 10.17308/meps.2011.10/700
9. Davnis V.V., Korotkikh V.V. Model' al'ternativnykh ozhidanii i odno iz ee prilozhenii v portfel'nom analize [Alternative expectations model and its application in portfolio analysis]. *Modern Economics: Problems and Solutions*, 2014, no. 5 (53), pp. 31-46. (In Russ.) DOI: 10.17308/meps.2014.5/894
10. Davnis V.V., Korotkikh V.V. Ekonometricheskie varianty modeli (B,S,I)-rynka [Econometric Options of the (B,S,I)-market Models]. *Modern Economics: Problems and Solutions*, 2013, no. 10 (46), pp. 154-165. (In Russ.) DOI: 10.17308/meps.2013.10/399
11. Fedoseev A.M., Korotkikh V.V. Osobennosti otsenki stoimosti optsonov na polnom i nepolnykh rynkakh [Features valuation of options on complete and incomplete markets]. *Modern Economics: Problems and Solutions*, 2011, no. 4 (16), pp. 137-144. (In Russ.) DOI: 10.17308/meps.2011.4/656
12. Fedoseev A.M., Korotkikh V.V. Sovremennye podkhody k opredeleniiu stoimosti optsonov [Modern approaches to appraisal of options]. *Modern Economics: Problems and Solutions*, 2011, no. 3 (15), pp. 162-170. (In Russ.) DOI: 10.17308/meps.2011.3/633
13. Shiryayev A.N. *Essentials of Stochastic Finance: Facts, Models, Theory*. World Scientific Pub Co Inc, 1999. 834 p.
14. Ito K. On a stochastic integral equation. *Japan Academy. Tokyo. Proceedings*, 1946, vol. 22, pp. 32-35.
15. Ito K. On stochastic differential equations. *Memoirs of the American Mathematical Society*, 1951, vol. 4, pp. 1-89.
16. Ito K. *Stochastic integral*. Imperial Academy. Tokyo. *Proceedings*, 1944, vol. 20, pp. 519-524.
17. Knight F. *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston, Houghton Mifflin Co., 1921. 381 p.
18. Sharpe W.F. A Simplified Model of Portfolio Choice. *Management Science*, 1963, vol. 9, no. 2, pp. 277-293.

ЭКОНОМИКА ВПЕЧАТЛЕНИЙ И СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ МАРКЕТИНГА В УПРАВЛЕНИИ ПОВЕДЕНИЕМ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

EXPERIENCE ECONOMY AND MODERN TOOLS OF MARKETING MANAGEMENT CONSUMER BEHAVIOUR

Key words: the overproduction of goods and services, consumer behavior, experience, experience economy, marketing impressions.

Сегодня компании-производители сталкиваются с проблемой перепроизводства товаров и услуг. Рыночная конкуренция продавцов в новых условиях становится излишне жесткой и перерастает в гиперконкуренцию. Единственным способом выживания для компаний, оказавшихся в условиях гиперконкурентного рынка, оказывается способность меняться быстрее конкурентов, иметь возможность постоянно предлагать потребителям новые или обновленные товары и услуги, использовать новые маркетинговые стратегии. В этой связи возрастает роль нового инструмента воздействия на покупателя, так называемой, экономики впечатлений.

Одним из основоположников маркетинга впечатлений стал профессор Бернд Шмитт из Стэндфордского университета. За период 1999–2014 г. он опубликовал более 10 работ, посвященных формированию потребительского опыта, ощущений, впечатлений и использованию этих аспектов в маркетинге. Исследования ученого в этой области были начаты с постановки концепции маркетинга впечатлений, определения его роли и инструментария в деятельности компании. Эта концепция стала основной и получила дальнейшее развитие [1,2], что доказывает ее востребованность агентами рынка и актуальность для современных компаний. Спецификой маркетинга впечатлений, по его мнению, являются:

- целевые усилия компании на формировании необходимых потребителю впечатлений;
- активное использование в целях формирования впечатлений различных аспектов эксплуатации продукта;
- изучение рациональных и эмоциональных аспектов в поведении потребителей и их использование в представлении продукта;
- создание целостного образа продукта благодаря комплексу разнообразных впечатлений.

Ф. Котлер считает, что маркетинг впечатлений играет особенную роль как инструмент выделения продукта из ряда аналогов, поскольку большинство продуктов доступны в различных каналах сбыта, потребители почти не ощущают реальной разницы между розничными продавцами [3]. В составе инструментария маркетинга впечатлений, по нашему мнению, следует выделить две основные области: сами впечатления, благодаря которым становится возможным влиять на потребителя, а также те методы, способы и приемы, которыми впечатления можно создавать. Гилмор и Пайн [4] утверждают, что впечатление может быть сформировано под влиянием различных условий.

Впечатления – это четвертое экономическое предложение, которое так же разительно отличается от услуг, как услуги от товаров.

Выгоду из впечатлений извлекают не только потребители. Бизнесом тоже занимаются люди, а деловые отношения предоставляют прекрасную возможность для постановки впечатлений.

Сейчас мы становимся свидетелями зарождения еще одной экономики – экономики впечатлений, как раз и ориентированной на ощущения и эмоции потребителя, исходя из того, что они устали от стандартизированной продукции и стремятся получить товар (услугу), созданный специально для них, да еще соответствующий их внутреннему миру, духу, культуре – товар эмоциональный, живой.

Авторы концепции экономики впечатлений вывели пять принципов [4], которые, по их мнению, способствуют успеху в новых экономических отношениях:

- тема впечатлений;
- гармонизация впечатлений и позитивных стимулов и сигналов;
- ликвидация негативных стимулов и сигналов;
- интеграция с памятными (запоминающимися) вещами/товарами;
- включение всех пяти органов чувств.

Эти принципы вполне могут быть использованы и используются как основа для театрализации процессов обслуживания потребителей.

Тем компаниям, которые осознают происходящий переход к новому виду экономики и эффективно реагируют на него, легко будет противостоять вынужденному снижению цен и создавать качественно новую потребительскую ценность.

Литература

1. Schmitt B. *Experiential marketing: How to get customers to sense, feel, think, act and relate to your company and brands*. New York: The Free Press. 1999
2. Schmitt B.H. *Experiential Marketing: How to Get Customers to Sense, Feel, Think, Act, Relate*, 2011
3. Котлер Ф. *Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. – 2-е изд., пер. с англ. / под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Питер, 2006*
4. Пайн Б. Джозеф II, Гилмор Джеймс Х. *Экономика впечатлений. Работа – это театр, а каждый бизнес – сцена. – М.: Изд-во «Вильямс», 2005.*

Жигалова Н.Е.

ФГБОУ ВО «Волжский университет водного транспорта»

ФАКТОРЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НИЖЕГОРОДСКОМ РЕГИОНЕ

FACTORS AND LIMITATIONS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY IN NIZHNY NOVGOROD REGION

Key words: foreign economic activity, region, factors, problems.

В современных условиях внешнеэкономическая деятельность нацелена на использование фактора внешних связей для эффективного решения внутренних экономических и социальных задач, привлечения необходимых недостающих ресурсов, наиболее рационального использования собственного потенциала, преимуществ международного и межрегионального разделения труда и достижений мировой науки.

В процессе интеграции России в мировое хозяйство ВЭД становится все более важным фактором, воздействующим на социально-экономические процессы, происходящие как в масштабах всей страны, так и отдельных регионов.

2015 год внешнеторговый оборот Приволжского федерального округа составил 46 млрд. 967 млн. 318 тыс. долларов США и по сравнению с 2014 годом уменьшился на 36,2% (-26 млрд. 633 млн. 626 тыс. долларов США). При этом экспорт уменьшился на 36% и составил 36 млрд. 950 млн. 402,6 тыс. долларов США, а импорт уменьшился на 36,7% и был равен 10 млрд. 16 млн. 915,4 тыс. долларов США.

В товарной структуре экспорта округа в отчетном периоде преобладали минеральные продукты – 57,7%, продукция химической промышленности, каучук – 23,9%, машиностроительная продукция – 8,7% от общего объема экспорта.

В импорте товаров ведущее место занимали машиностроительная продукция – 57,9%, продукция химической промышленности, каучук – 22,5%, металлы и изделия из них – 7,8% от общего объема импорта.

По данным Нижегородской таможни в Нижегородской области на 01.01.2015 г. экспортно-импортными операциями занимались более 2000 предприятий, из них 70% являлись постоянными участниками ВЭД.

Значительную роль в развитии внешнеэкономической деятельности региона сыграл тот факт, что исторически в Нижегородской области сформировался мощный промышленный комплекс, особенно в таких отраслях, как машиностроение, металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность. Всего в промышленном комплексе действует почти 3 тысячи предприятий, из которых более 600 – крупные и средние. Развитый промышленный комплекс является точкой развития внешнеэкономической деятельности.

Более 150 стран ближнего и дальнего зарубежья являются торговыми партнерами области. У нас успешно развивают бизнес такие компании как «Сольвин», «Асахи Групп Лимитед», «Метро кэш энд Керри», «Интел», «Кнауф», «ИКЕА», «Фройденберг», «Кока Кола», «Хайнекен», «Ивеко», «Либхерр», «Сэн-Гобен», «Йозеф Реттенмайер» и другие [1].

Способность региональной экономики оперативно адаптироваться к новым условиям во многом определяется успешной реализацией мероприятий по минимизации влияния негативных факторов, влияющих на экономику региона.

К числу основных факторов, способствующих развитию ВЭД области можно отнести:

- диверсифицированную структуру экономики. Промышленность традиционно формирует треть ВРП. Ее основу составляют высокотехнологичные обрабатывающие отрасли. Это, в первую очередь, производство транспортных средств, машиностроение и металлообработка, металлургия, химия и нефтехимия, а также оборонная промышленность;

- потенциал импортозамещения. В планах Правительства Российской Федерации сократить импортозависимость с текущих 88% до 40% к 2020 году. По результатам анализа, проведенного Минпромторгом Российской Федерации, наиболее перспективными с точки зрения импортозамещения являются станкостроение (доля импорта в потреблении по разным оценкам – более 90%), тяжелое машиностроение (60–80%), легкая промышленность (70–90%), электронная промышленность (80–90%), фармацевтическая, медицинская промышленность (70–80%).

Во всех этих отраслях работают конкурентоспособные предприятия Нижегородской области, что позволяет региону активно включиться в процесс импортозамещения.

В программе импортозамещения в оборонно-промышленном комплексе Российской Федерации принимают участие 25 нижегородских предприятий. В развитии импортозамещения особое значение имеют мероприятия, направленные на увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции в Нижегородской области [2].

Основным итогом поддержки сельскохозяйственного производства должен стать:

– выход Нижегородской области на полное самообеспечение и молоком, и мясом, и мясопродуктами;

– высокий уровень предпринимательской активности. По оценке, более 30% от экономически активного населения региона занято в малом бизнесе, в котором формируется почти четверть ВРП. В связи с этим меры, направленные на развитие предпринимательства, станут одним из существенных факторов развития экономики в целом. Для предотвращения негативных последствий управленческих решений, затрагивающих вопросы предпринимательской и инвестиционной деятельности, Правительством Нижегородской области внедряется оценка регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов, сохраняется поддержка предпринимателей через предоставление грантов, выдачу микрозаймов и поручительство;

– инвестиционная привлекательность Нижегородской области. Привлечению инвестиций в регион будет способствовать эффективное инвестиционное законодательство и созданная система работы с инвесторами. Мощным стимулом для развития инвестиционной деятельности в области является поддержка приоритетных инвестиционных проектов. В период с 2006 по 2014 год приоритетными инвестиционными проектами признано 84 проекта с общим объемом инвестиций 386,1 млрд. рублей.

Одним из факторов роста инвестиций в основной капитал станет привлечение средств федерального бюджета, в том числе в рамках подготовки к проведению Чемпионата мира по футболу в 2018 году; на реализацию крупнейших проектов по развитию транспортной системы (модернизации аэропорта «Стригино», строительство Южного обхода г. Н.Новгорода, дублера действующего Волжского моста); на модернизацию предприятий ОПК и др.

Нижегородская область занимает 3 место в России по развитию науки и новых технологий (по данным агентства «РИА Рейтинг» по итогам 2014 года). Объем инновационной продукции составляет 17% от общего объема промышленного производства, поэтому данный фактор может стать платформой для обеспечения долгосрочного развития региональной экономики.

Достижение передовых позиций в обрабатывающей промышленности, сфере интеллектуальных услуг и других секторах экономики обеспечат инновационные территориальные кластеры (предусматривается в Основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года). В Нижегородской области это – Саровский инновационный кластер, Индустриальный кластер в области автомобилестроения и нефтехимии, формирующийся биомедицинский кластер.

С целью поддержки и развития инновационного предпринимательства, в том числе для «выращивания» новых компаний в научно-технической сфере, в регионе созданы: 2 технопарк в сфере высоких технологий («ИТ-парк Анкудиновка») и технико-внедренческий Открытый парк в поселке Сатис Дивеевского района), Нижегородский инновационный бизнес-инкубатор, Региональный венчурный фонд.

Ключевыми проблемами для развития внешнеэкономической деятельности Нижегородской области являются макроэкономические факторы, связанные с текущей геополити-

тической обстановкой, конъюнктурой на сырьевых рынках. В их числе ограничение доступа к внешнему финансированию и к новым зарубежным технологическим решениям, инфляционные процессы. Наряду с которыми, существуют внутренние ограничения экономического роста, например, недостаточный уровень развития транспортно – логистической системы; загруженность действующих и открытие новых таможенных постов, находящихся внутри городской черты, что противоречит «Концепции таможенного оформления и таможенного контроля ввозимых товаров в местах, приближенных к государственной границе Российской Федерации», низкий уровень информированности об экспортных возможностях и импортных потребностях нижегородских предпринимателей и их зарубежных партнеров и т.д. [3].

Литература

1. Жигалова Н.Е., Баранова К.Д. Механизм управления внешнеэкономическим комплексом региона в условиях экономических санкций// Н.Е. Жигалова, К.Д. Баранова. – Вестник ВГАВТ. – 2015. – Выпуск № 44.
2. Прогноз социально-экономического развития Нижегородской области на среднесрочный период (на 2016 – 2018 г.г.)
3. Жигалова Н.Е. Управление внешнеэкономической деятельностью региона: вопросы теории и практики. Монография/ Н.Е. Жигалова.– Нижний Новгород: ООО «Издательство «Дятловы горы», 2016. – 178 с.

Жумашбекова С.К., Омарбаева С.Т.

Государственный университет им. Шакарима г. Семей, Казахстан

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF FOOD INDUSTRY COMPANIES EAST KAZAKHSTAN REGION

Key words: food and processing industry, agriculture, food security, agro-industrial complex, agriculture industry.

Пищевая и перерабатывающая промышленность агропромышленного комплекса является важнейшей отраслью аграрного сектора экономики, обеспечивающей продовольственную безопасность. Пищевую и перерабатывающую отрасль Восточно-Казахстанской области представляют 879 предприятий, где преобладают мелкие и средние предприятия, к числу крупных относятся 30 производств.

Основными среди них являются: АО «Адиль», АО «Май», АО «Восточно-Казахстанский мукомольно-комбикормовый комбинат», ТОО «Тамила плюс», ТОО «Семипалатинский мясоконсервный завод», ТОО «Швабские колбаски», ТОО «Эмиль», ТОО «Кондитер +». Ведущими отраслями является масложировая, мясная, молочная, рыбная, мукомольная, крупяная, хлебопекарная, алкогольная [1; 2].

Обзор отечественного производства продуктов питания показал, что на сегодняшний день отечественная пищевая промышленность не может насытить внутренний рынок по широкому ассортименту товаров. Преобладает отечественная продукция лишь на рынке хлеба и хлебопродуктов. Существующие мощности мукомольных предприятий республи-

ки почти в 3 раза превышают внутреннюю потребность страны в муке и стабильно обеспечивают её экспорт.

За прошлый год в эту отрасль из всех источников финансирования было привлечено 42 млрд.тенге, с ростом к уровню прошлого года на 117%, в том числе государственная поддержка составила треть всех инвестиций или 14 млрд.тенге. Это дало возможность аграриям целенаправленно обновлять сельхозтехнику, внедрять современные технологии, развивать молочное и мясное животноводство. Принимаемые шаги по развитию сельского хозяйства позволили не допустить спада сельскохозяйственного производства, а по большинству показателей и превысить.

Объем валовой продукции сельского хозяйства вырос на 101%, производство товарной продукции на предприятиях пищевой и перерабатывающей промышленности увеличилось на 104%. Более успешно в прошлом году развивалось животноводство. Достигнут рост производства мяса, молока, численности крупного рогатого скота, лошадей и птиц. Основным направлением по увеличению производства и переработки молока в области является проект развития молочного скотоводства. Начато строительство и реконструкция 37 молочно-товарных ферм и создание 33 молокоприемных пунктов, вовлечение в этот процесс личных подсобных хозяйств населения и на этой основе увеличение загрузки мощностей молокоперерабатывающих предприятий с 34 до 50%.

Анализ деятельности предприятий пищевой промышленности выявляет ряд основных проблем, сдерживающих развитие отрасли. К ним относятся:

- разрушение связей в единой технологической цепи «поле–переработка–потребитель»;
- дефицит качественного сырья и отсутствие механизма обеспечения предприятий оборотными средствами для его сезонного приобретения;
- отсутствие инфраструктуры по закупке сельхозсырья, ориентированной на мелкотоварное производство;
- нерешенность проблем обработки, хранения и транспортировки сельскохозяйственной продукции.

Преодоление ситуации, когда значительная часть потребляемой населением пищевой продукции промышленного изготовления является импортной, требует скорейшего решения всех этих проблем, значительных инвестиций с пролонгированным сроком возврата. В связи с этим главными задачами отечественной пищевой промышленности в настоящее время становятся:

- создание условий для восстановления потенциала села как основного источника сырья для предприятий пищевой промышленности;
- разработка комплекса мер по восстановлению таких отраслей, как производство сахарной свеклы, масла, мяса, молока, детского питания в частности и развитию производства отечественной пищевой продукции в целом;
- защита населения от недоброкачественных продуктов питания путем ужесточения работы служб стандартизации и сертификации товаров, разработка государственных стандартов на основные продукты питания в соответствии с международными стандартами;

В настоящее время развитие предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности осуществляется за счет привлечения инвестиций. Перерабатывающими предприятиями области освоено около 2,0 млрд. тенге инвестиций, в том числе из средств

областного бюджета 260,0 млн. тенге, банков второго уровня 1335,0 млн. тенге и из регионального фонда предпринимательства «Даму-Регионы» – 455,0 млн. тенге[3].

Литература

1. Агентство Республики Казахстан по статистике.
2. <http://spectr.kz/category/vko/tezisy-otchethnogo-doklada-akima-vko>
3. <http://www.kz.all.biz/ekonomika-vostochno-kazahstanskaya-oblast>

Жусупов А.Д.

Астана, Республика Казахстан

ВЛИЯНИЯ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ФИНАНСОВУЮ И БАНКОВСКУЮ СИСТЕМУ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

THE EFFECTS OF GLOBALIZATION ON THE FINANCIAL THE BANKS SYSTEM OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Key words: state, financial system, financial globalization, the banks, the WTO, the risks.

Любое государство – это система, которая состоит из взаимодействующих и взаимозависимых механизмов. Установлено, что в обществе, где действуют товарно-денежные отношения, государство на любом этапе своего развития использует и не может не использовать для управления обществом различные экономические регуляторы, в том числе, финансы и финансовую систему. Банки и квазибанковские структуры на протяжении истории были не только одним из ведущих элементов экономик государств, но и активными участниками глобальных политических процессов. Поэтому влияние банковской системы не только на экономику государств, но и на ход мировой истории очень сложно переоценить. Соответственно, защищать финансовый сектор необходимо. И делать это следует на 3-х базовых условиях:

– во-первых, защищать необходимо всю финансовую систему комплексно. Не один какой-то конкретный сектор – банковский, фондовый или еще какой-то, а всю финансовую систему в целом, потому что в противном случае всегда найдется лазейка для удовлетворения сходных финансовых потребностей через предложение похожего продукта из соседней сферы;

– во-вторых, защита обязательно должна строиться с опорой на систему нормативных актов. Опыт других стран, раньше нас проходивших процессы интеграции в ВТО показывает, что это единственный эффективный способ защиты;

– в-третьих, важнейшее условие – это необходимость опоры на научную концепцию при развитии системы защиты национальных финансовых рынков. Любые разрозненные действия, не имеющие соответствующего системного научного обоснования, вряд ли смогут быть эффективными [2, с. 3].

Вывод из всего вышесказанного необходимо сделать следующий. Уделять внимание финансовой системе в рамках разработки концептуальных направлений защиты национальных интересов Республики Казахстан. Мы часто говорим о политике или военной доктрине, но не следует забывать об экономике. Еще со времен учения о «базисе и надстройке» никто не сомневается, что экономические процессы лежат в основе всего, что происходит в политической и культурной сфере. И тот, кто управляет нашим кошельком,

фактически управляет нами. Зависимость государства от западных источников финансирования уже неоднократно приближалась к критической отметке (в разные годы в разных формах – госкредита, рефинансирования и пр.) А из теории управления финансовыми рисками мы знаем, какой повышенной опасностью отличается деятельность «перекредитованного» субъекта. И, даже на уровне сугубо бытовой аналогии, мы понимаем, какой элемент криминализации вносит избыточное, вышедшее из под контроля вовлечение предпринимателя в долговые отношения, каким фактором риска это становится. А тут такой фактор повышенного риска предлагается перенести фактически на уровень национальной безопасности, чего естественно, допускать нельзя. В связи с этим перед любым государством стоит задача адекватного реагирования на данные явления и процессы, построения механизмов защиты от негативного влияния глобализации, построения наиболее оптимальной схемы безболезненного вливания во все тенденции глобализации [3, с. 60].

Можно сказать, любому государству лучше выработать свою концепцию поведения в условиях глобализации. Термин «финансовая глобализация» часто используется в зарубежной экономической литературе, где принято называть банки не «кредитные организации», а «финансовые институты». Это объясняется тем, что банки в западных странах, стали объединяться с такими финансовыми организациями, как например страховые компании, и поэтому там грани между кредитными и финансовыми организациями почти стерты. Смещение понятий финансовой и банковской глобализации связаны еще с тем, что банки совершают операции с ценными бумагами на мировых финансовых биржах. Банки стали выполнять такие операции, чтобы диверсифицировать свои активные операции для максимальной прибыли. Особую роль в глобальных изменениях банковского бизнеса играют информационные технологии. Еще совсем недавно информационные системы и технологии использовались преимущественно для автоматизации сбора и обработки банковской информации, реже – для планирования и контроля в банках и рассматривались как средство сокращения ручного труда и снижения банковских издержек [4, с. 3].

Сегодня информационные технологии стали движущей силой радикальных структурных изменений в банковском бизнесе. Они преодолевают пространство и время, открывая банкам круглосуточный выход на любые географически отдаленные рынки.

Литература

1. Конституция Республики Казахстан Принята на референдуме 30 августа 1995 года.
2. Бабкин К., Борисов А. ВТО. Возможности и риски. / «Консультант», № 3, февраль 2010 г. С. 3.
3. Ковалёв А.А., Черниченко С.В. Международное право. М.: Омега-Л. 2009. С. 60.
4. Гавриш Г. Б. Всемирная торговая организация как институциональное измерение однополярной глобализации: актуальные тренды и контрстратегия. / Коммерсантъ», 26.04.07. С. 3.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

PROBLEMS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF WOOD PRODUCTS INDUSTRY OF KRASNODAR REGION

Key words: Economic development, Krasnodar region, wood products industry, investments, innovations.

Деревообрабатывающий комплекс Краснодарского края включает деревообрабатывающую, мебельную и целлюлозно-бумажную промышленность. Доля в объеме отгруженной продукции курируемых видов экономической деятельности составляет 11,1%.

Деревообрабатывающая промышленность представлена в Краснодарском крае более чем 800 предприятиями, занимающимися производством пиломатериалов, бруса, обрезной доски, евровагонки, ступеней, древесно-плитной продукции и столярных изделий.

К ведущим деревообрабатывающим предприятиям относятся: «Юг», «Форест-Инвест» (Мостовский район), «Рассвет», «Канон», «Планета Паркета» (Апшеронский район), «Русский лес» (г. Ейск) и другие.

Сырьевая основа деревообрабатывающей промышленности – древесина лесного фонда Краснодарского края, общий запас которой составляет 226,63 млн. куб.м. Ежегодный объем потребления предприятиями деревообрабатывающего комплекса края около 540 тыс. куб.м.

В Краснодарском крае существует ряд направлений, способствующих развитию деревообрабатывающей отрасли:

- довольно низкая стоимость ресурсов, то есть в крае конкурентные цены на оплату труда, электроэнергию и сырье;
- в крае произрастает необходимое количество твердолиственных пород деревьев, для поддержания прироста рынка;
- географическое положение Краснодарского края позволяет осуществлять поставки готовых изделий в страны СНГ, Прибалтики, Грузии и многие другие;
- предприятия края имеют многолетний опыт специализации на производстве пиломатериалов, ДСП, фанеры;
- имеются высококвалифицированные специалисты, работники, а также база для развития научно-технических знаний;
- мебельная промышленность края уверенно растет и развивается [1];
- власти края стараются способствовать развитию деревообрабатывающей промышленности и созданию условий для ее наиболее эффективного функционирования.

На данный момент Краснодарский край не является главным лесопромышленным регионом Российской Федерации. На сегодняшний день большее предпочтение отдано перерабатывающей отрасли, но лесному комплексу также уделяется немало внимания. Для обеспечения нормального функционирования отрасли деревообработки, необходи-

ма хорошая лесосырьевая база, которая будет находиться рядом с предприятиями и позволит сократить издержки на доставку сырья. Также необходимо соблюдать все требования, предъявляемые внешним и внутренним рынком лесопродуктов. С каждым годом прирост готовой продукции деревообрабатывающей промышленности только увеличивается.

С целью реализации конкурентных преимуществ деревообрабатывающей промышленности планируется создание крупных древесно-плитных производств. К 2016 году планируется создание лесопромышленного кластера в Апшеронском районе, в основе которого будет реализован проект организации производства плит МДФ (объем инвестиций более 9 млрд. рублей) мощностью 301,5 тысяч куб. метров в год и позволяющий объединить географически соседствующие и интеграционно взаимодействующие компании и связанные с ними организации, функционирующие в лесозаготовительной и деревообрабатывающей сфере [2].

На сегодняшний день Краснодарский край нуждается в инвестициях для перерабатывающей промышленности.

Но для реализации инвестиционного варианта развития лесопромышленного комплекса Краснодарского края необходимо уделить внимание изучению следующих вопросов:

1. Создание и развитие предприятий по глубокой переработке древесины, что на данном этапе развития представляется невозможным без создания современного плитного производства. Новый вид деятельности позволит решить ряд задач, стоящих перед деревообрабатывающим комплексом. К ним относятся:

- решение вопроса переработки низкосортной древесины на Кубани;
- обеспечение местной мебельной и строительной промышленности качественным и доступным сырьем;
- выход с конкурентоспособным продуктом на рынки Российской Федерации и зарубежья.

Перспектива развития деревообрабатывающего комплекса Краснодарского края в создании отраслевых лесопромышленных кластеров, т.е. сообществ деревообрабатывающих и мебельных предприятий, способствующих их взаимному развитию и росту конкурентоспособности [3].

2. Особенно хотелось бы отметить, что для развития деревообрабатывающей промышленности необходимо также изыскивать ресурсные резервы, которые бы позволили предприятиям расширяться и бесперебойно функционировать. К ним можно отнести:

- проведение агротехнических и лесомелиоративных работ в лесах защитными насаждениями;
- вырубку лесных насаждений, относящихся к главному и промежуточному использованию.

3. Также следует выделить, что развитие деревообрабатывающей промышленности и решение проблем, стоящих перед ней, способствует экономическому развитию Краснодарского края. Например, одним из эффективных направлений решения проблемы утилизации отходов деревообрабатывающих производств и использования малоценной древесины является переработка древесных отходов в топливные брикеты и топливные гранулы (пеллеты). Такой метод решения вопроса не только приводит к созданию новых видов деятельности, а соответственно и новых источников доходов, но и оказывает влияние на развитие инновационных технологий по безотходному производству.

Литература

1. «Деревообрабатывающая промышленность Кубани» – 2016 – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://wood-prom.ru/analitika/14002_derevoobrabatyvayuschaya-promyshlennost-kubani
2. Закон Краснодарского края от 9 июля 2013 г. № 2767-КЗ «О программе социально-экономического развития Краснодарского края на 2013–2017 годы» (с изменениями и дополнениями) – [Электронный ресурс]. – информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ, 2016. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/36980940/#ixzz4795ZyeFY>
3. Чабак Е., «На пути к лесопромышленному кластеру» // Журнал ЛесПромИнформ. – 2012 – № 2 (84). [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://lesprominform.ru/jarchive/articles/itemshow/2611>

Занин Б.Е.

Южно-Уральский государственный университет НИУ

РЕКЛАМА КАК ОБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

ADVERTISING AS AN OBJECT OF A STATE ADMINISTRATION

Key words: advertising, state administration, self-regulation, co-regulation.

В настоящее время в условиях динамично развивающегося рынка оказания услуг вопросы государственного управления относятся к числу наиболее значимых.

Рекламная деятельность – одна из наиболее динамично развивающихся сфер в современной России, следовательно, вопросы, касающиеся установления прав и обязанностей субъектов этой сферы представляют собой огромный теоретический и практический интерес.

Государственное управление – в широком понимании – деятельность всех органов государства по реализации возложенных полномочий, в узком понимании – подзаконная, юридически властная деятельность органов исполнительной власти по осуществлению возложенных полномочий [5].

Задачи и функции государственного управления реализуются в конкретных действиях органов и должностных лиц, осуществляющих управление. Эти действия находят внешнее выражение в определенных формах управленческой деятельности.

Традиционно государственное управление реализуется всеми ветвями государственной власти: законодательной, исполнительной, судебной, однако ведущую роль ученые-правоведы отводят исполнительной власти.

В рекламной сфере управление в узком понимании осуществляет Федеральная антимонопольная служба путем надзора за соблюдением законодательства Российской Федерации о рекламе, в том числе: предупреждает, выявляет и пресекает нарушения физическими или юридическими лицами законодательства Российской Федерации о рекламе, возбуждает и рассматривает дела по признакам нарушения законодательства Российской Федерации о рекламе.

Однако управление в сфере рекламы осуществляется не только антимонопольным органом.

Демократические принципы, положенные в основу Российского законодательства о рекламе, позволяют говорить не только о реализации государственного управления в сфере рекламы, но и самостоятельном регулировании субъектами предпринимательской деятельности.

Глава 4 Федерального закона от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе» (далее – Закон о рекламе) посвящена саморегулированию в сфере рекламы, а именно возможности создания саморегулируемых организаций, а также определяет их права и обязанности [7].

Согласно ст. 31 Закона о рекламе саморегулируемой организацией (СРО) в сфере рекламы является объединение рекламодателей, рекламопроизводителей, рекламораспространителей и иных лиц, созданное в форме ассоциации, союза или некоммерческого партнерства в целях представительства и защиты интересов своих членов, выработки требований соблюдения этических норм в рекламе и обеспечения контроля за их выполнением.

Поскольку в главе 5 Закона о рекламе устанавливаются в том числе права и обязанности антимонопольного органа, возникает закономерный вопрос о соотношении государственного регулирования и саморегулирования в рекламной деятельности

Ряд авторов, включая Ю.А. Тихомирова, отмечает традиционное для России противостояние двух систем управления – государственной и самоуправленческой. По его мнению, в России нередко под саморегулированием объединяют государственное регулирование (власти и бизнеса), делегированное саморегулирование, добровольное саморегулирование, что далеко не одно и то же [6].

В отношении законодательства следует отметить, что в соответствии со ст. 3 Федерального закона от 1 декабря 2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» (далее – Закон о СРО) саморегулируемыми являются некоммерческие организации, созданные в целях, предусмотренных данным и другими федеральными законами, основанные на членстве, объединяющие субъектов предпринимательской деятельности, исходя из единства отрасли производства товаров (работ, услуг) или рынка произведенных товаров (работ, услуг), либо объединяющие субъектов профессиональной деятельности одного вида.

Несмотря на то, что некоторые ученые-правоведы отмечают, что для стран с переходной экономикой (включая Россию) непригодно проведение реформ, копирующих англосаксонские модели экономического развития, в том числе превознесение достоинств саморегулирующихся рыночных механизмов [2], отказываться от идеи саморегулирования в данной сфере нецелесообразно.

Думается, что реализацией принципов саморегулирования должны заниматься институты гражданского общества, к которым относится Ассоциация рекламодателей (АР), объединяющая на сегодняшний день более 15 крупнейших российских и международных компаний.

С этой целью было создано Некоммерческое партнерство «Лига рекламных агентств», к задачам которой отнесено создание цивилизованного рынка рекламных услуг.

Результатом реализации этой задачи явилось создание Кодекса чести Лиги, который содержит правила ведения честного, корректного бизнеса, антидемпинговую систему отношений между партнерами, а также меры ответственности за нарушения [3].

Таким образом, представляется, что именно сочетание элементов государственного регулирования в сфере рекламы и доли саморегулирования является наилучшим способом повышения эффективности управления, которое в свою очередь приведет к реализации идеи сервисного государства, провозглашенной в качестве первоочередной в условиях динамично развивающегося рынка оказания услуг.

Литература

1. Баранова М.В. Правовые проблемы саморегулирования в сфере рекламы // Журнал российского права. 2009. № 5.
2. Зубченко Л.А. Истоки и уроки недавних финансовых кризисов // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Сер. 2 // Экономика: реферативный журнал. 2000. № 1. С. 181.
3. Лига рекламных агентств // Наука о рекламе. URL: <http://www.advertology.ru/index.php?name=Subjects&pageid=69> (дата обращения: 08.02.2016).
4. Романовская О.В. Саморегулирование в сфере рекламы // Реклама и право. 2010. № 1.
5. Талапина Э.В. Государственное управление: проблемы и перспективы правового регулирования // Законы России: опыт, анализ, практика, 2015, № 3, 4.
6. Тихомиров Ю.А. Право и саморегулирование // Журнал российского права. 2005. № 9. С. 89.
7. Федеральный закон от 13 марта 2006 г. N 38-ФЗ «О рекламе» (в ред. от 21 июля 2014 г.) // СЗ РФ. 2008. № 12. Ст. 1232.

Здоровец Ю.И.

ФГБОУ ВО «БелГАУ им. В.Я. Горина»

СТИМУЛИРОВАНИЕ СТРУКТУРНЫХ ЕДИНИЦ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВАНИИ ДАННЫХ CVP-АНАЛИЗА

STIMULATION OF STRUCTURAL UNITS OF THE COMPANY ON THE BASIS OF THE DATA OF THE CVP-ANALYSIS

Key words: profit margins, stimulation, structural unit.

Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу определила в качестве основного направления развития системы бухгалтерского учета повышение качества учетной информации о деятельности хозяйствующих субъектов, полезной для принятия экономических решений заинтересованными внешними и внутренними пользователями. Внутренние пользователи учетной информации, в качестве которых выступают управленческие службы организации, используют данные отчетности для оценки выполнения плана, анализа имущественного и финансового положения организации, планирования и прогнозирования ее деятельности, обоснования управленческих решений [1; 3].

Для их слаженной работы и координации действий по поводу поставок ресурсов, сырья и продукции необходима информация для принятия управленческих решений. Она формируется в системе управленческого учета и отчетности.

Каждое предприятие разрабатывает управленческую отчетность, ориентируется, прежде всего, на свои потребности в управленческой информации. С одной стороны, не имея всей информации, руководство компании не сможет принимать взвешенных решений. С другой стороны, если информации слишком много, менеджеру труднее выделить самые важные данные, оказывающие наибольшее влияние на развитие предприятия. Информация управленческого учета необходима также и для обоснования и расчета трансфертных цен. В частности, необходима информация о постоянных и переменных затратах, объеме производства, маргинальном доходе и т.д.

Для характеристики уровня прибыльности (или убыточности) производства в управленческую отчетность могут включаться данные о плановых и фактических затратах на

рубль продукции (работ, услуг) по организации в целом, ее структурным подразделениям, видам и сегментам экономической деятельности. Порядок представления такой информации будет более объективным, если использовать элементы системы «директ-костинг». Преимущество системы «директ-костинг» по сравнению с традиционным способом учета себестоимости состоит в формировании информации, необходимой для исследования зависимости финансового результата от продажи продукции (работ, услуг) от воздействующих на него факторов. Информация, формируемая в системе «директ-костинг», позволяет определять точку безубыточности (критический объем продаж, при котором постоянные и переменные затраты покрываются выручкой от продажи продукции, работ, услуг) и управлять финансовым результатом, добиваясь получения намеченной прибыли путем регулирования объема и ассортимента продаж, отпускных цен, переменных и постоянных затрат [3].

При этом система ключевых показателей эффективности – это инструмент информационного обеспечения процесса принятия управленческого решения. При этом необходимо наличие информационной системы, являющейся источником данных и базой для определения ключевых показателей эффективности. При оценке эффективности работы структурных подразделений необходимо пересмотреть принципы их стимулирования, поскольку система оценки ключевых показателей эффективности замыкается на оценку деятельности каждого из них [2].

В свою очередь, показатели стимулирования будут зависеть от эффективности деятельности структурного подразделения. Эффективность производственных подразделений сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий агрохолдинга предлагаем оценивать по уровню маржинального дохода (табл. 1). При этом следует оценить уровень маржинальной доходности.

Таблица 1

Определение показателей для премирования структурных подразделений агрохолдинга

Структурное подразделение	Целевой показатель	Срок премирования	База определения стимулирующей надбавки	Размер стимулирующей надбавки
Структурные единицы – агрохолдинга, занимающиеся производством зерна и др. растениеводческой продукции	Маржинальный доход	квартал	Трансфертная цена	% прибыли к трансфертной цене + к от выполнения целевых показателей
Структурные единицы – агрохолдинга, занимающиеся выращиванием и откормом птицы	Маржинальный доход	квартал	Трансфертная цена	% прибыли к трансфертной цене + к от выполнения целевых показателей
Комбикормовый завод	Маржинальный доход	квартал	Трансфертная цена	% прибыли к трансфертной цене + к от выполнения целевых показателей
Структурные единицы, занимающиеся переработкой мяса птицы	Маржинальный доход	квартал	Трансфертная цена	% прибыли к трансфертной цене + к от выполнения целевых

				показателей
--	--	--	--	-------------

Структурные единицы агрохолдинга, занимающиеся производством зерна и другой растениеводческой продукции, должны ориентировать на уровень трансфертных цен на зерновую продукцию, используемую в дальнейшем для производства комбикорма. Менеджеры комбикормового завода должны контролировать маржинальный доход и уровень трансфертной цены на комбикорм, реализуемый в дальнейшем структурным единицам, занимающиеся переработкой мяса птицы.

Следует отметить, что предлагаемый механизм стимулирования структурных подразделений, целью которого является поощрение их действий в интересах компании, может иметь различную эффективность. Это зависит не только от правильного выбора базы начисления стимулирующей надбавки, но и ставки стимулирования. При определении размера стимулирующей надбавки каждого участника агрохолдинга, необходимо исходить из критерия его вклада в конечный финансовый результат, в этом случае имеет значение оценка продукции внутрихолдингового оборота. Если перерабатывающее предприятие приобретает сырье у сельскохозяйственного предприятия по трансфертной цене, то отклонения от установленного уровня трансфертной цены окажут влияние на их финансовые результаты. Например, если перерабатывающее предприятие недовыполнило объем производства по бюджету вследствие недопоставок сельскохозяйственного сырья, то ответственность должна возлагаться на руководителя сельскохозяйственного предприятия.

Литература

1. Груздова Л.Н. Анализ финансовой результативности организации / Л.Н. Груздова, А.С. Смелянская // Материалы VIII международной научно-практической конференции «Проблемы экономики, организации и управления в России и мире» (Прага, 28 апреля 2015г.). Издательство: World Press. С. 47–50.
2. Муравьев А.А., Добрунова А.И., Плаксиева С.В., Яковенко Н.Ю. Управление структурными подразделениями организации // БелГАУ. 2015. 225 с.
3. Решетняк Л.А. Формирование отчета о финансовых результатах и его совершенствование / Л.А. Решетняк, С.Л. Кучерявенко // Материалы XVIII Международной научно-производственной конференции «Проблемы и перспективы инновационного развития агроинженерии, энергоэффективности и IT-технологий. Издательство: Белгородская государственная сельскохозяйственная академия имени В.Я. Горина. 2014. С. 267.
4. Сумская Н.Н., Здоровец Ю.И. Использование управленческой информации в оценке деятельности предприятия / Материалы международной студенческой научной конференции. БелГАУ. 2015. С. 192.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РИСК: АНАЛИЗ И МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ**ENTREPRENEURIAL RISK: ANALYSIS AND MITIGATION TECHNIQUES**

Key words: entrepreneurial risk, options risk, ways of reducing risk.

Теории риска начали появляться только с развитием капиталистических отношений, но наибольшее внимание изучения риска в экономике уделяют классики экономической теории Р. Кантильон, Жан-Батист Сэй, А. Хоскинг, Д. Кейсон.

Они считали, что если игнорировать или недооценивать опыт развития тех стран, которые уже сталкивались с предпринимательским риском, то это может привести к сокращению научно-технического прогресса или к экономическому застою. До недавнего времени в России был равномерный тем развития, но в связи с нестабильными курсами доллара и евро причин для усиления предпринимательского риска стало еще больше.

Таблица 1

Рейтинг стран с наиболее высокой предпринимательской активностью 2015 г.

Место	Страна
1	Индия
2	Турция
3	США
4	Бразилия
5	Китай
6	Исландия
7	Ирландия
8	Российская Федерация
9	Эстония
10	Австрия

В настоящий момент число убыточных предприятий в России постепенно растет. Это позволяет сделать вывод о том, что без учета факторов предпринимательского риска предприятию не обойтись.

Предпринимательство – это бизнес, который связан с промышленной сферой, данная сфера не исключает наступления риска.

На предприятии любого типа может возникнуть риск на стадиях от производства до сбыта, поэтому любой предприниматель несет ответственность за последствия принятых им управленческих решений. Факторы риска неизбежны и они заставляют предпринимателя экономить материальные и финансовые ресурсы, обращать отдельное внимание на показатели и расчёты эффективности новых проектов в промежуток нестабильного положения экономики (инфляции, повышенные ставки на кредит).

Риск в предпринимательстве – вероятность того, что намеченный план предприятия не будет осуществлен в соответствии с контрактом или договором заказчика, в последствии чего предприниматель понесет потери или убытки.

Так, например, в производственной деятельности любого промышленного предприятия выделяют риски:

- Риск с полной остановкой предприятия из-за невозможности заключения договора на поставку нужных материалов;
- Риск возврата продукции покупателями;
- Риск срыва заключенных договоров о займе, кредите или инвестициях;
- Риск банкротства;
- Риск связанный с техническим нововведением.

В экономике существуют три основных функции риска: инновационная, регулятивная, аналитическая и защитная.

Инновационная. Применение инновационного риска давно прослеживается у зарубежных предпринимателей. Инновационный риск повышает конкурентоспособность и эффективность деятельности предприятия. От применения такого риска многие предприятия получают больше прибыли и становятся еще более успешными.

Применение регулятивной функции риска содержит в себе две стороны, во-первых, конструктивную, во-вторых, деструктивную. Обычно предприниматель во время застоя своего бизнеса пытается получить прибыль нетрадиционными способами, тем самым он оставляет в прошлом консервативные методы ведения бизнеса. Конструктивная форма риска как раз состоит в том, чтобы рисковать и оставаться на успешном пути в своей деятельности. Но не исключено того, что предприниматель, применяя конструктивную функцию риска, окажется в убытке, такое состояние предпринимателя характеризуется дестабилизирующим фактором.

Аналитическая функция – наступает, когда предприниматель стоит перед выбором нескольких путей решений и выбирает из них наиболее рисковый.

Защитная функция – проявляется, когда предпринимательский риск считается нормальным состоянием для предпринимателя и постоянно воспринимается как терпеливое отношение к неудачам.

Если еще раз проанализировать вышеперечисленные функции предпринимательского риска, то можно видеть, что риск несет в себе не только крах и разрушение бизнеса, но так же может являться источником возможной прибыли. Следовательно, деятельность предпринимателя заключается не только в том, чтобы совсем исключить риск, но и еще найти рамки и границы, в которых он сможет действовать, идя на риск.

Так как вероятность наступления риска присутствует всегда, то встает вопрос о методах его снижения.

В настоящее время распространенными методами являются: статистический метод; метод анализ целесообразности затрат; метод экспертных оценок и метод аналогий.

Статистический метод заключается в изучении статистики потерь и прибыли, имевших место на данном или аналогичном предприятии, с целью определения вероятности события, установления величины риска.

Метод экспертных оценок основан на обобщении мнений экспертов о вероятностях риска. Эти методы помогают быстро и без больших временных и трудовых затрат получить всю необходимую информацию для принятия управленческого решения.

Метод аналогий – используется для анализа рисков нового проекта. Данный метод изучает жизненный цикл проекта, где специалистом анализируются все стадии проекта на каждом этапе.

Метод целесообразности затрат. Позволяет определить критический объем производства или продаж, т.е. нижний предельный размер выпуска продукции, при котором

прибыль равна нулю. Если производство продукции меньше критического уровня, то предприятие может понести убытки.

Всю деятельность предприятия неотъемлемо сопровождает риск. Задачей предпринимателя является снижение степени риска. Для этого используются, разные способы: диверсификация, страхование, лимитирование, резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов, распределение риска, получение больше информации о предстоящем выборе и результатах

Диверсификация – размещение капиталовложений между различными видами деятельности, результаты которых непосредственно не связаны. Суть диверсификации заключается в том, что оптимальное финансирование одним предприятием может составлять около 5–10 проектов (единовременно) и если при этом данный предприниматель несет убытки в своей деятельности, то он может получить прибыль за счет другого предприятия.

Страхование – это передача определенных рисков страховой компании. Для того чтобы снизить риск используются имущественное страхование и страхование от несчастных случаев. Лучше всего страхование предпринимательских рисков развито за рубежом, но постепенно оно развивается и в нашей стране. Страхование обеспечивает предпринимателям некоторые условия, где неблагоприятная обстановка не влияет на финансовое положение предпринимателя.

В последнее время чаще всего используется такой вид страхования, как хеджирование – страхование цены товара от риска либо нежелательного для производителя падения, либо невыгодного для потребителя увеличения.

Лимитирование предусматривает установление определенного лимита, т.е. сумм расходов, продажи товаров в кредит, сумм вложения капитала и т.п.

Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов. Подразумевает установление соотношения между потенциальными рисками и размерами расходов, необходимых для преодоления последствий этих рисков. Обычно резерв используется для финансирования дополнительных работ, компенсации непредвиденных изменений материальных и трудовых затрат и тд.

Итак, предпринимательский риск – это вероятность потери предпринимателем прибыли, дохода или имущества в результате предпринимательской деятельности. Любое предприятие несет риски, связанные с его производственной, коммерческой и другой деятельностью, а руководство предприятия отвечает за последствия принимаемых управленческих решений. Фактор риска в предпринимательской деятельности особенно увеличивается в периоды нестабильного состояния экономики, сопровождаемого инфляционными процессами, сверхдорогими кредитами и т.п.

Как экономическая категория риск представляет собой событие, которое возможно произойдет, или не произойдет.

Уклониться от риска в предпринимательской деятельности практически невозможно, зато можно уменьшить степень риска. Управление риском заключается в прогнозировании неблагоприятных событий и принятии мер, до некоторой степени предупреждающих негативные последствия этих событий.

Процесс управления риском: установления риска – выявление источников опасности, оценка риска – оценка вероятности возникновения опасности, прогнозирование вероятных потерь, уменьшения степени риска – реализация комплекса специальных мер в целях минимизации ущерба.

Сам риск может быть как обоснованным, так и необоснованным.

Так же может наступить риск упущенной выгоды – это риск наступления косвенного финансового ущерба (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, страхование). Если предприятие оказалось не платежеспособным, то наступает банкротство – установленная судом неспособность предпринимателя платить по своим обязательствам, ведущая к ликвидации предприятия.

Если предприниматель исследует все риски свойственные для его деятельности, то он сможет в свою очередь предостеречь себя от негативных последствий риска на всех этапах предпринимательской деятельности.

Литература

1. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. – М.: Дело и Сервис, 2011.
2. Живетин В. Б. Риски и безопасность экономических систем. – М.: Изд-во Ин-та проблем риска, 2011.
3. Кинев Ю.Ю. Оценка рисков финансово-хозяйственной деятельности предприятий на этапе принятия управленческого решения // Менеджмент в России и за рубежом. 2013. № 5.
4. Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. «Риски в предпринимательской деятельности» – М.: Финансы и статистика, 2012.
5. Урицкая О. Ю. Основы теории экономического риска. – Санкт Петербург: Изд-во Политехн. ун-та, 2014.

Иванов В.В.

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

PROBLEMS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF FURNITURE INDUSTRY OF KRASNODAR REGION

Key words: economic development, Krasnodar region, furniture industry, investments, problems.

Промышленный комплекс Краснодарского края – это более 5 тысяч различных промышленных предприятий, из которых 700 относится к крупному и среднему бизнесу. Кубань занимает ведущие позиции среди регионов Южного Федерального округа, внося весомый вклад в развитие экономики всей России.

Важную роль играет деревообрабатывающий комплекс. Лесной фонд Кубани является источником ценнейших пород древесины. Лес является важным природоохранным источником и главным поставщиком древесины ценных пород на территории Российской Федерации. 1,8 млн. гектара составляет общий объем территорий лесов Кубани.

В состав деревообрабатывающей отрасли Кубани входит мебельная отрасль. На Кубани функционируют 120 предприятий мебельной промышленности с разными видами собственности. Крупными предприятиями являются: ОАО «Горячеключевская мебельная фабрика», ООО ПКФ «Поллет», ООО «Оризон», ООО «Ангажемент», ООО «Гарда», ООО «Аида», ООО «Энако», ООО «Мебельная фирма «Краснодар» и т.д.

Исходя из сложившихся условий, можно выделить следующие проблемы современной мебельной промышленности Краснодарского края:

1. Нехватка природного сырья. Благодаря стабильному спросу на изделия деревообрабатывающей и мебельной отрасли, этому виду промышленности удается удерживать свое место в рыночных отношениях. Поддержанию конкурентоспособности мешает важная проблема деревообрабатывающей промышленности – недостаточность лесного сырья. Выращивание новых лесов требует капитальных вложений и времени. Еще одним неблагоприятным фактором является тот факт, что леса в Краснодарском крае распространены большей частью на горных территориях. Данное явление значительно осложняет процесс добычи и восстановления ценных пород древесины. Увеличению проблемы, связанной с нехваткой лесных ресурсов, способствует браконьерство, а также возникновение пожаров в лесах.

Проблема нехватки природного сырья решаема, но требует времени и кропотливого труда. Для улучшения сложившейся ситуации необходимо рассмотреть и изучить следующие направления:

- для борьбы с браконьерством необходимо организовать службу, которая будет охранять лес от незаконного уничтожения, а также ставить метки на деревьях, выращиваемых на продажу;

- для устранения причин и последствий пожаров необходимо повысить эффективность деятельности «Краевого лесопожарного центра», который отвечает за профилактику и тушение лесных пожаров в крае.

2. Другой не малозначимой проблемой развития мебельной промышленности края является высокий уровень импортной продукции. На сегодняшний день данный вопрос стоит не так остро, как пять лет назад, но, тем не менее, по уровню сопоставимости качества и цены региональная продукция отстает от импортной продукции.

С целью вытеснения с рынка импортной мебели и создания собственного производства плит МДФ реализуется главный инвестиционный проект в деревообрабатывающей отрасли – «Реконструкция и развитие комплекса лесозаготовки и переработки древесины, организация выпуска плит МДФ, столярных и мебельных изделий из МДФ и древесины в Апшеронском районе на базе производственных площадей ЗАО «ПДК «Апшеронск» [1]. Инвестор – корпорация «Индустриальный Союз Донбасса» (Украина). Объем инвестиций в реализацию проекта превысит 9,4 млрд. руб. [2]. Ввод в эксплуатацию планировалось осуществить в 2011 году. На сегодняшний день данный проект находится на завершающей стадии.

Будет создано более 700 новых высококвалифицированных рабочих мест. Проектная годовая мощность составит около 8 млрд. руб. в год. Таким образом, в Апшеронском районе создается кластер из предприятий, производителей мебели и ядра кластера предприятия по производству плит МДФ.

Проект предусматривает создание индустриального комплекса полного цикла заготовки и переработки древесины. Его ценность именно в комплексном подходе: от организации эффективной системы лесозаготовок до развития высокотехнологичного комплекса по выпуску плит MDF и изделий из них. Предприятие будет оснащено оборудованием немецких фирм Siempelkamp и Pallmann.

Данный кластер должен стать «точкой роста» и обеспечить продвижение кубанской плитной и мебельной продукции на внутренний рынок России.

3. Еще одной важной проблемой является низкая результативность работы производственных предприятий и, соответственно, низкая конкурентоспособность изготавливаемой продукции, товаров и услуг. Эта проблема осложнилась в результате вступления

Российской Федерации во Всемирную торговую организацию. Кроме того, особое значение следует отнести медленному внедрению инноваций в области мебельной промышленности.

Тем не менее, на сегодняшний день в крае ведется активная работа по изучению опыта передовых отечественных и зарубежных производств. Периодически проходят краевые и международные семинары, в которых принимают участие также и иностранные коллеги.

4. Приоритетной проблемой последних двух лет также стал вопрос сохранения рентабельности и эффективности мебельных производств в современных экономических условиях.

Одним из путей решения данного вопроса является возможность сократить издержек мебельных производств с помощью комплексной автоматизации управления, как в цехах, так и на отдельных производственных участках. Такие системы позволяют избежать ошибок, связанных с человеческим фактором, получить необходимое качество конечной продукции и увеличить прибыльность производства.

5. Также с течением времени не теряют своей актуальности вопросы, связанные с оказанием различных форм государственной поддержки мебельных предприятий, проблемы сбыта мебельной продукции, а также возможности создания на территории Краснодарского края предприятий по производству оборудования.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в последние годы наблюдается развитие мебельной промышленности. Кроме того, мы видим, что власти Краснодарского края направляют усилия для развития данной отрасли промышленности. Но, к сожалению, основной проблемой является нарушение сроков выполнения поставленных задач, что в условиях нестабильной экономики ужесточает условия выживания и развития предприятий.

Литература

1. Закон Краснодарского края от 9 июля 2013 г. № 2767-КЗ «О программе социально-экономического развития Краснодарского края на 2013–2017 годы» (с изменениями и дополнениями) – [Электронный ресурс]. – информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ, 2016. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/36980940/#ixzz4795ZyeFY>

2. Чабак Е., «На пути к лесопромышленному кластеру» // Журнал ЛесПромИнформ. – 2012 – № 2 (84). [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://lesprominform.ru/jarchive/articles/itemshow/2611>

Иванова С.А.

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В АГРОХОЛДИНГАХ

ACCOUNTING-ANALYTICAL MAINTENANCE OF BUDGETING IN AGROHOLDINGS

Key words: agroholding, accounting-analytical maintenance, budgeting, economic development, agriculture.

Экономическая ситуация в процессе реформирования сельского хозяйства России привела к образованию агрохолдингов. Созданию агрохолдингов способствовала необ-

ходимость зарабатывать в продовольственной цепочке. Развитие дало возможность агрохолдингам получать доходы не только на стадии производства продукции, но и на стадии переработки или продажи конечному покупателю, имея рыночную силу, выраженную в объеме поставляемой продукции на рынок. Создание агрохолдинга дает возможность владельцу организовать систему контроля над производством, логистикой, переработкой и реализацией, видеть прибыль на каждой стадии оборота продукции, унифицировать финансовую модель [1].

Анализ современного состояния и тенденций развития сельскохозяйственных производств России определил, что они не соответствуют экономическому развитию страны, которое предполагает форсированное осуществление социально – экономических преобразований с соответствующим ростом потребления и высокими темпами роста производства ВВП. Для обеспечения соответствия темпов развития предприятий отрасли экономическому развитию страны необходимо появление в отрасли новых экономических отношений, которые создавали бы конкурентную среду.

Одной из компонент этой среды выступает бухгалтерский учет, анализ и бюджетирование, которые практически перестали формировать информационный блок для управления. Сведения, которые до сих пор традиционно отражались в бухгалтерских отчетах, в условиях рыночных отношений, не могут полностью удовлетворить потребности разных групп пользователей, что определяет потребность совершенствования организационно-методического инструментария бюджетирования и, соответственно, бухгалтерского учета, анализа и планирования на предприятиях.

Новые условия рыночной действительности привели к необходимости переосмысления теоретических и методологических подходов к учетно-аналитическому обеспечению бюджетирования на сельскохозяйственных предприятиях.

Для оптимизации процесса бюджетирования и повышения эффективности необходимо исследовать следующие направления:

- определение состава взаимосвязанных элементов системы учетно-аналитической информации агропромышленного холдинга для определения приоритетов и путей совершенствования видов деятельности и процессов агропромышленного холдинга [2];

- необходимо уделить особое внимание разработке схемы управления внутренними документами агрохолдинга;

- для эффективного контроля и систематизации информации необходимо внедрить формы документов, содержащие аналитическую информацию для целей управления агрохолдингом;

- неотъемлемым этапом разработки системы бюджетирования должно быть выделение центров ответственности и раскрытие содержания учетно-аналитического обеспечения центров ответственности агрохолдинга;

- выявление особенностей сегментного представления отчетности агропромышленного холдинга и разработка схемы формирования сегментного учета отчетности в агропромышленном холдинге;

- разработка и внедрение методики диагностики развития сегментов агрохолдинга.

Создание учетно-аналитического обеспечения бюджетирования, отвечающего требованиям современной рыночной экономики в условиях нестабильности и постоянных перемен является важным условием эффективного функционирования агрохолдингов.

Это позволяет повысить информативность управленческих решений в данных организациях и принимать объективные решения в кратчайшие сроки.

Литература

1. Узун В.Я., Шагайда Н.И., Сарайкин В.А., «Агрохолдинги России и их роль в производстве зерна» – 2012 – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/Europe/documents/Publications/Policy_Studies/Agroholdings_ru.pdf

2. Хасиев С.А. Я. Развитие учетно-аналитического обеспечения сегментов агропромышленного холдинга. – Йошкар-Ола, 2012 – [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://economy-lib.com/razvitiye-uchetno-analiticheskogo-obespecheniya-segmentov-agropromyshlennogo-holdinga#ixzz479kfE6zt>

Isaenko E.V., Degtyar O.N.

Belgorod University of Cooperation, Economics and Law

SELF-SERVICE STRATEGY DEVELOPMENT IN CONSUMER COOPERATION TRADE ON THE BASIS OF MARKETING

Abstract

The paper suggests the model of the formation and realization of self-service development strategy in retail trade of consumer cooperation, which includes the selected strategic directions, realization terms and assessment mechanism. The paper also suggests the developed and substantiated directions on the development of self-service at the level of organizations, shops and sales process and provides the measures on the attraction of buyers in the shops of consumer cooperation.

The growing role of retail trade is determined by the necessity of meeting the demands of a human being as the main imperative of economic and social progress and the dynamic nature of changes in the given sphere of activities.

Scientific research and business practice of consumer cooperation organizations testify that retail trade, while providing for the development and efficiency improvement both of separate consumer cooperation organizations and the system as a whole, needs the identification of the most efficient forms of services provision to the population and goods sales methods by retail trade companies, adequate to economic situation in consumer cooperation and in the economy of the country.

Development of self-service characterizes it as a process for ensuring the transition to a new qualitative situation in consumer cooperation retail trade at different management levels (organization, shop, technological process) due to the application of self-service as an efficient goods sales method, which makes it possible to improve the efficiency of retail trade companies and the level of buyers' satisfaction with the services provision through decreasing the time of goods purchases as a result of the creation of more comfortable conditions for their execution [10].

Application of self-service method in consumer cooperation retail trade makes it possible to accelerate the process of the provision of such service as goods sales [11].

One of the main objectives of consumer cooperation retail trade is the development of self-service strategy directions and the ways of its realization.

That is why we suggest the model of the development and realization of self-service strategy in consumer cooperation retail trade, aimed at the realization of the main mission of consumer cooperation through the development of self-service with the consideration of the factors of macro, micro and internal environment of the system subjects functioning, which includes the identified strategic directions, terms of realization and assessment mechanism, the parameters of which serve as the information basis for the selected strategy correction (Figure 1).

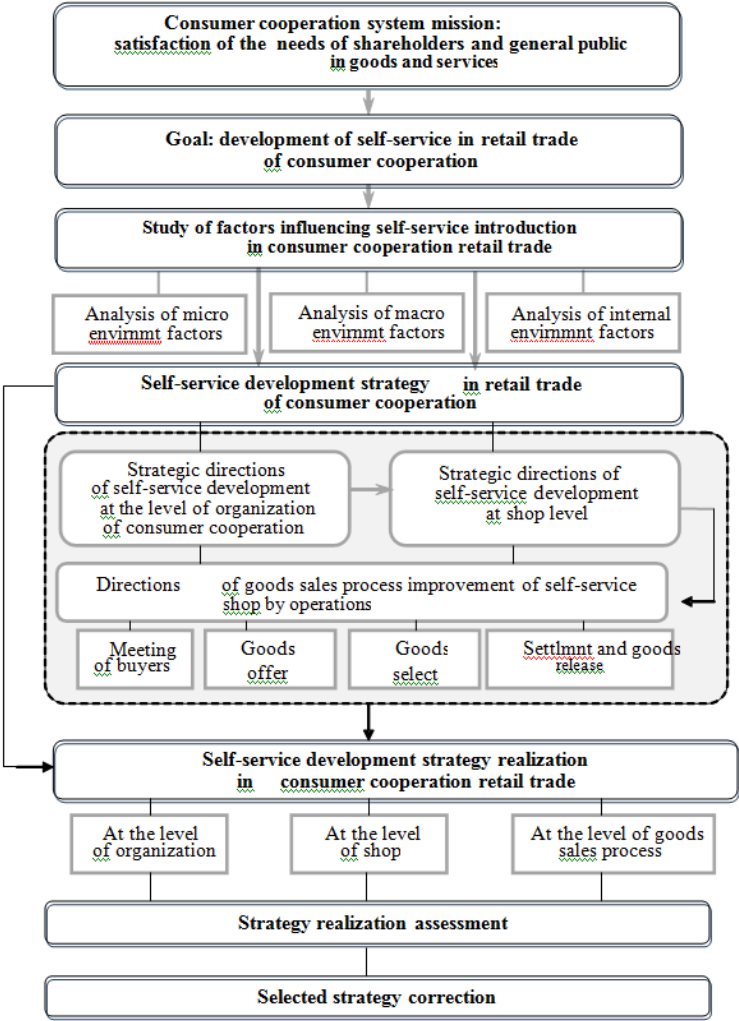


Figure 1. Model of the development and realization of self-service strategy development in consumer cooperation retail trade

The development of the self-service strategy development and its introduction management will make it possible to not only ensure the achievement of the set goal but build sustainable consumer preferences with taking into account the developed and substantiated directions for the development of self-service at the level of organizations, shops and sales process (Table 1).

Table 1

Directions for self-service strategy development in retail trade of consumer cooperation

Levels		Main directions
Consumer cooperation organizations		<ul style="list-style-type: none"> – creation of the united chain of consumer cooperation self-service shops; – opening of self-service shops for selling of mainly foodstuffs and mixed assortment goods; – further transformation of shops in self-service units through renovation and technical re-equipment of the existing shops; – development of self-service shops of the type «round the corner shop»; – building of large trade units with centralized warehouses, computer systems in each shop and the means of automatic transmission of orders for goods delivery from the central warehouse to all shops; – creating of the single brand of self-service shops; – acceptance of the united standard of self-service shops design; – adoption of buyers' stimulation program
Consumer cooperation shops		<ul style="list-style-type: none"> – issuing and distribution among shareholders and general public of shop cards; – development and holding of events on buyers' attraction, including the buyers in self-service shops; – development of the assortment taking into account obligatory approbation of first goods lots; – availability in the assortment of own production goods of consumer cooperation, local producers and large out of the region producers; – growth of the share of low positioning goods; – control of the quality of goods offered at self-service shops; – personnel training with the view of their professional qualities improvement; – maximum application of IT; – provision of additional services; – decrease of commodity losses
Goods sales process	Meeting of buyers	<ul style="list-style-type: none"> – placement of small children's nooks at the entrance zone; – designing of trade area interior with taking into account of functional and esthetic criteria; – establishment of convenient working mode
	Goods offer	<ul style="list-style-type: none"> – availability of assortment according to buyers' preferences; – rational, organization of trade area; – placement of commodity groups with taking into account of sales volumes; – display of goods with taking into account the distribution of buyers' attention by horizontal and vertical length of demonstration resource; – additional sales points with goods display
	Goods selection	<ul style="list-style-type: none"> – identification of buyers' movement with taking into account the identified regularities of their behavior; – decrease of time for goods searching through the application of advertising and information materials; – availability of the permanent sales zone; – creation of the trade area atmosphere with the usage of aromas, music and lighting according to the attributes of the offered goods

	Settle- ments and goods release	<ul style="list-style-type: none"> – availability of small-size goods at the cash desk zone (reminding, action, sea- sonable, random goods) – availability of express cash desks; – observance of the optimal width of aisle between cash desks and other trade equipment; – introduction of automated settlement points
--	--	--

Let's examine the directions of the strategy realization, connected with the development of self-service at the level of consumer cooperation organization.

It is necessary to create a unified chain of self-service shops as chain trade is the most efficient form of shops unification for both trade and the economy as a whole.

Small self-service shops selling mixed assortment goods with «round the corner location» and convenient working hours in the evening will make it possible to satisfy population's demand in the said groups of goods.

Growing competition in the sphere of retail trade determines the necessity of the creation of the united brand and united standards of consumer cooperation self-service shops design.

To increase the interest of buyers including shareholders it is necessary to develop a set of measures on their stimulation (Figure 2).

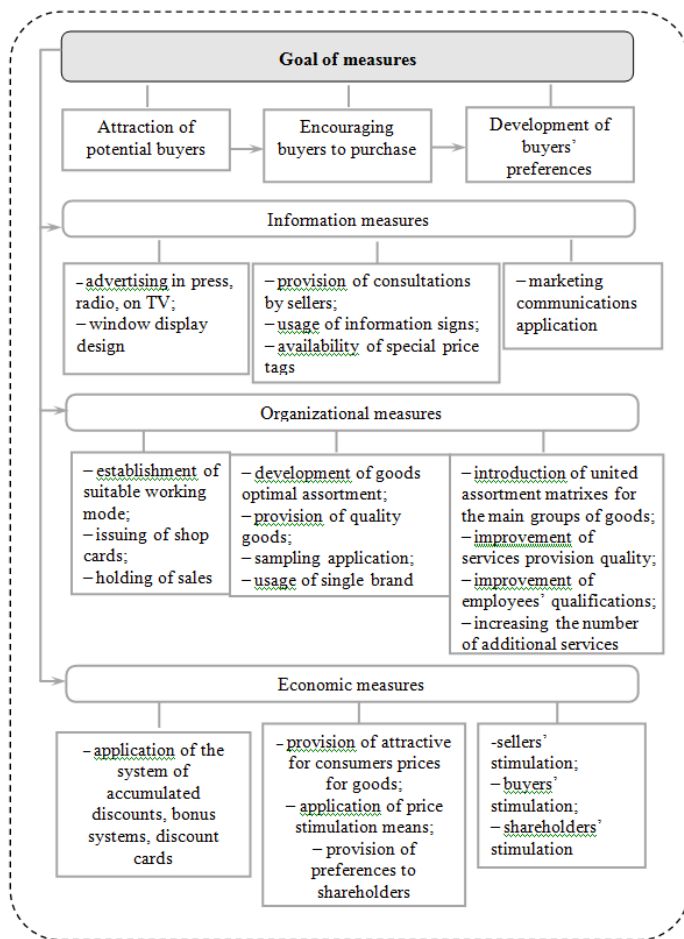


Figure 2. Measures on attracting buyers in the self-service shops of consumer cooperation

The suggested measures will make it possible to increase buyers' demand due to the succession of interconnected actions on the attraction of potential buyers.

When developing the assortment of self-service shops it is necessary to take into account own produced goods, goods of the high level of readiness and the goods of local producers.

To maintain competitive positions in self-service shops it is necessary to pay attention to not only the quality of the offered goods but to improve the quality of services provision through personnel training and improvement of their qualifications.

In many countries self-service shops widely use ITC, the process of purchases is fully automated which will make it possible to acquire additional knowledge and experience in the sphere of retail trade.

Self-service shops should provide services on ensuring the safety of personal belongings during the visit in the shop, they should also have a parking lot, which directly influences a self-service shop attendance and the volume of the average purchase.

The buyer, who arrived in the car, leaves at the supermarket the sum by 100-200% larger not only because his/her income is higher but also due to the fact that he/she has the means to bring the bought goods home [3].

Due to the growth of losses, connected with buyers' forgetfulness, self-service shops should use technical means.

Merchandising approach was applied at the working out of the directions of self-service development at the level of goods sales process.

Merchandising is a component of the marketing technology on goods promotion from the producer to consumer, which makes it possible to ensure competitiveness of consumer cooperation retailers [12].

According to the concept of merchandising in self-service shops it is necessary to attract buyers' attention using all zones of influence connected with the operations of sales process.

An important psychological influence at the meeting of buyers is possessed by the shop's sign, which is one of the laconic types of advertising.

The entrance zone design should be a logical continuation of the name and sign and reflect the concept and the goods specificity of the shop.

It is necessary to create comfortable conditions for buyers during their attendance and goods purchases. Thus, in the self-service shops the entrance zone is suitable for the organization of children's nooks.

When designing the interior of the trade area it is very important to renew advertising compositions in shop windows as it attracts buyers' attention.

Changes in the way of life of the rural population, in particular, in the prolongation of buying activity, determines the transfer of consumer cooperation self-service shops to prolonged or round the clock working hours.

Sales process operation – goods offer is in the maintaining of the necessary level of stock, which is sufficient for continuous trade, availability of wide assortment, and optimal placement of goods in trade area and its skillful display.

The goods of the everyday demand, the purchases of which are planned at every visit to a shop, are the ones of the highest demand. The said group of goods should be placed on the external perimeter of the trade area to make purchases convenient.

Goods of periodical demand are the goods, the purchases of which are planned once in several visits. That is why they should be placed in the center of the trade area.

Goods of impulsive demand are the goods, the purchase of which the buyer didn't plan at the given visit to a shop.

The efficiency of self-service shops trade area demonstration resources depends on the level of their placement in relation to buyers' flow and distance from the floor.

With horizontal goods display it is necessary to take into account buyers' orientation peculiarities. Thus, by the level of buyers' attention and sales efficiency in the display of goods they distinguish three zones, each of which, in its turn, can be subdivided into several sections (Table 2).

Table 2

Zones of horizontal goods display and their participation in the sales volumes formation [6]

Zone of «attention span»	Zone of «optimal sales»		Zone of «tired attention»		
1 section	2 section	3 section	4 section	5 section	6 section
68%	100%	96%	84%	62%	45%

The zone of «attention span» is passive enough from the point of view of participation in the formation of sales volumes. That is why the goods located in the said zone need additional attraction of the buyers' attention to them with the help of special factors of influence.

The zone of the «optimal sales» is the most prospective from the point of view of sales volume assurance that is why it should contain the goods, which bring the largest profit.

The zone of the «tired attention» is the most passive from the point of view of buyers' attention and sales volumes as in it buyers, as a rule, are ready to accelerate their movement and due to this lose interest to the examination of goods display.

The goods in the said zone also need additional support by the influence factors like in the zone of «attention span».

To assess the level of consumer's attention by the height of the goods display zones it is reasonable to use the information presented in Table 3.

Table 3

Zones of the vertical goods display and their participation in the sales volumes formation [6]

Zone of «observation»	Zone of «accessibility»	Zone of «bend»
180–140cm	140–60cm	up to 60cm
62%	100%	48%

In particular, one of merchandising rules says, that the best place for goods demonstration is to the right at the level of a buyer's eyes.

Due to this here it is reasonable to display goods, which ensure the largest profit and the goods of urgent realization with the expiring shelf life.

It is reasonable to fill upper zones with the goods with high level of trade added value but with low goods turnover. Such goods are often presented in gift packing.

In their turn, at the lower levels which are believed to be the worst from the point of view of merchandising, there should be the goods of low price category.

Besides main sales points in self-service shop it is reasonable to create additional sales points with goods display.

To decrease the time for goods purchases and search for goods in the trade area it is possible to use POS materials.

When new unknown to buyers goods are sold it is necessary to conduct advertising, with the help of which the necessary information on goods will be presented and it will stimulate sales.

The main bulk of decisions on the purchase is made under the influence of emotions, and the sense of smell produces the strongest influence on the emotional condition of a person. Smells take an active part in the creation of the shop atmosphere, for their dispersion they use various flavors.

Music allows regulating the speed of buyers' movement. If the music corresponds to demographic attributes of buyers then they spend by 18% more time in the shop as usual and by 17% more as usual spend money [2].

The lighting level should be maintained in such a way as buyers can see the goods well and, in general, the shop looks bright and inspires to come in.

In the cash desk zone there should be located small-size goods of the certain principle, children's goods, newspapers and magazines, as a buyer can take them to have a look and then buy.

In order to accelerate settlement operations in self-service shops it is necessary to use modern highly efficient cash machines.

The suggested directions would provide for both the sustainable development of self-service at the examined levels and improvement of competitiveness of consumer cooperation retail trade companies.

Development and introduction of self-service strategy objectively envisages its realization at the examined levels. On the basis of the executed assessment, positively or negatively characterizing the development of self-service in consumer cooperation, there can be formulated an adequate managerial decision in respect of the development strategy under realization. The decision on the correction of the self-service strategy development can be made in case of revealing of trends, which do not coordinate with the initially set goals and objectives.

Thus, self-service development strategy in consumer cooperation retail trade on the basis of marketing is aimed at the realization of the main mission of consumer cooperation through the development of self-service.

References

1. Smirnov, K. (2008). Placement of goods on the shelf (Vol. 12-20). Merchandizer.
2. Snegireva, V. (2005). Merchandizer's book (Vol. 384). SPb.: Piter.
3. Sysoeva, S. (2010). Merchandizing: Course of assortment management in retail trade. (Vol. 256). SPb.: Piter.
4. Tarasova, E. (2013). Structural components and conceptual directions of trade services quality improvement at retail trade companies. Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law., 3, 18–29.
5. Tarasova, E. (2005). Transfer to self-service of consumer cooperation shops: Social and economic efficiency, assessment technique. Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law., 3, 14–21.
6. Teplov, V. (2006). Application of outsourcing concept for ensuring competitiveness of organizations, engaged in entrepreneurial activity. Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law., 1, 3–7.
7. Teplov, V. (2006). Study of the factors, influencing the development of consumer goods trade in the region. Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law, 1, 3–7.
8. Degtyar, O. (2014). Consumer cooperation retail trade chain situation and development assessment with the view of improving the outcome of marketing activities. Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law., 1(49), 382–389.
9. Isaenko, A. (2014). Trends in the development of retail trade of the Belgorod Oblast Consumer Cooperation. Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law., 2(50), 74–82.
10. Isaenko, E. (2014). Self-service development strategy in consumer cooperatives retail trade.
11. Matveeva, O. (2013). Sale of goods in retail trade of consumer cooperation: Problems and ways for improving quality.
12. Matveeva, O. (2010). Improving of retail trade by using of merchandising tools.
13. Teplov, V. (2005). Implementation of marketing strategies and categories management to ensure competitiveness of retail trade. Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law., 5(14), 3–13.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ КАК ИНСТРУМЕНТ ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ В РОССИИ

PUBLIC PROCUREMENT AS AN INSTRUMENT PRODUCTION LOCALIZATION DRUGS IN RUSSIA

Key words: pharmaceutical market, public procurement of medicines, preference to local producers, active pharmaceutical substances, import substitution.

К настоящему времени в России сложилась система государственной поддержки локальных производителей лекарственных средств (ЛС), которая осуществляется в рамках промышленной и кластерной политики, а также в сфере государственных закупок ЛС. Государственные закупки ЛС обеспечивают медикаментозное снабжение госпитального сектора и сектора льготного лекарственного обеспечения [1; 2]. Анализ нормативного пространства государственных закупок показал, что имеются резервы для повышения эффективности государственных закупок как инструмента локализации производства ЛС в России.

Значение сферы государственных закупок заключается в том, что гарантированный спрос со стороны государства:

- создает благоприятные условия для развития инновационного потенциала локальных производителей;
- увеличивает инвестиционную привлекательность отрасли;
- стимулирует иностранных производителей к локализации производства своей продукции на территории Российской Федерации;
- увеличивает привлекательность проектов по трансферу технологий;
- создает условия для обеспечения независимости от поставок продукции извне.

В настоящее время Федеральным законом от 5 апреля 2014 года № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» предусмотрены четыре группы мер поддержки локальных производителей:

- 1 группа: ограничение допуска товара, происходящего из иностранного государства;
- 2 группа: установление дополнительных требований к участникам закупок лекарственных средств;
- 3 группа: установление особенностей описания объекта закупки – лекарственный препарат;
- 4 группа: введение дифференцированного преимущества для отдельных производителей (поставщиков).

В качестве резерва повышения эффективности могут быть предложены дополнительные требования к участникам закупок такие, как:

- производство на территории ЕАЭС, в том числе, на определенной стадии, включая определенную стадию производства, с подтверждением производства документом;

- наличие действующего специального инвестиционного контракта, предметом которого является создание или модернизация и (или) освоение на территории РФ всех стадий технологического процесса производства;
- наличие на территории государств-членов ЕАЭС производственных мощностей для исполнения контракта на поставку лекарственных средств.

Также для устранения избыточных требований к описанию ЛС недобросовестными государственными заказчиками предлагается в отношении характеристик ЛС, определяющих качественный и количественный состав действующих веществ, лекарственной формы, состав вспомогательных веществ, способ введения и применения, установить в качестве обязательного условия включение в описание характеристики слов «или эквивалент» [3; 4].

Для производителей ЛС с высокой степенью локализации (полный цикл производства, включая производство активной фармацевтической субстанции(АФС)) разработана и апробирована методика расчета размера преференций в рамках системы размещения государственного заказа, основанная на дифференциации технологий производства импортозамещающих АФС и затрат на разработку новой технологии, с учетом сроков окупаемости инвестиций в разработку новых технологий, объемов государственных закупок и доли прибыли в структуре отпускной цены производителя.

Таким образом, в результате исследования выявлены резервы повышения эффективности государственных закупок ЛС как инструмента локализации производства.

Литература

1. Лин, А.А., Соколова, С.В., Орлов А.С. Фармацевтический рынок: госпитальный сегмент / А.А. Лин, С.В. Соколова, А.С. Орлов // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 1 (49). – С. 224–229.
2. Соколова, Б.И., Лин, А.А., Орлов А.С. Фармацевтический рынок: льготное лекарственное обеспечение/ Б.И. Соколов, А.А. Лин, А.С. Орлов // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 2 (50). – С. 337–341.
3. Наркевич, И.А., Голант, З.М., Карташова, Н.С. Установление особенностей описания объекта государственной закупки «лекарственный препарат» как необходимое условие предоставления преференций локальным производителям / И.А. Наркевич, З.М. Голант, Н.С. Карташова // Разработка и регистрация лекарственных средств: научно-производственный журнал. – 2016. – № 1(14). – С. 232–237.
4. Лин, А.А., Соколов, Б.И. Фармацевтический рынок и его особенности / А.А. Лин, Б.И. Соколов // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. – 1998. – № 3. – С. 33–42.

КРИЗИС – ВРЕМЯ ДУМАТЬ И ДЕЙСТВОВАТЬ

SOCIOECONOMIC CRISIS IS NECESSARY FOR REFLECTIONS AND ACTIONS

Key words: socioeconomic crisis, social inequality, ideological causes of the economic crisis, liberal market economy, neoliberal capitalism, change of ideology of economic system, search of new paradigm and projects of development of rural territories.

«Недалёк тот день, когда экономические проблемы отступят туда, где им самое место – на задний план, а наши головы и сердца снова обратятся к нашим истинным проблемам – проблемам жизни и отношений между людьми, проблемам творчества и религии».

Джон Мейнард Кейнс,
американский экономист [4]

Хорош тот экономист, который не считает экономику единственным смыслом жизни человека и общества. Ведь, она лишь средство, атмосфера для всестороннего развития материи и духа. Почему же человечество в XXI веке снова лишь выживает, «задыхаясь» от частых экономических кризисов, а не живёт в творческом совершенствовании? В какую ловушку оно снова попало?

Поставим ряд вопросов и постараемся дать на них ответы. Как воспринимать человеку современный кризис? Что делать во время кризиса? Где искать спасение?

Понятие «кризис» происходит от древнегреческого слова «κρίσις», означающего поворотный пункт, перелом, переворот. То есть это пора переходного состояния, при котором существующие средства достижения целей становятся неадекватными, а результаты могут быть непредсказуемы. Кризис – это тяжелое положение, но необходимое для выздоровления (как в медицинской, так и социальной практике).

Получается, что рождение и смерть человека, народа, социально-экономической системы, как переходные состояния, не обходятся без кризиса, когда происходят муки выбора, борьба внутренних сил, разрабатываются новые парадигмы и идеологии, когда материя и дух претерпевают перелом в своем состоянии, но их будущее невозможно предсказать.

С медицинской точки зрения выход из кризиса ведёт либо к смерти пациента, либо к его выздоровлению. Что касается общества, то последствия кризиса плохо прогнозируются и имеют много вариантов, т.к. кризис способен проявить скрытые конфликты и диспропорции, и неизбежно привести к смене парадигмы и идеологии. Кризисом можно назвать ситуацию, когда невозможно продолжение функционирования в рамках прежней модели, требуется решительность и, главное, появляется шанс на обновление.

Для обновления необходим анализ состояния и расстановки сил, предпосылок перемен и их направление, и т.д. – это все суть научной исследовательской работы. Именно работа учёных лежит в основе перспектив жизни нового посткризисного общества, проекта новой модели жизнеустройства. Если этой работы нет, если она не оформилась в научных коллективах, или не была воспринята властью, то всё переустройство будет

происходить стихийно через бунт, революцию, бессмысленные жертвы, войны, новый передел собственности и т.п. Но качественного сдвига может не произойти: лишь поманятся собственники и управляющая элита (Великая французская революция).

Основными характеристиками кризиса являются:

- ✓ Неожиданность возникновения (для большинства неспециалистов в вопросах социально-экономических кризисов);
- ✓ Рост неопределенности развития ситуации (прогнозы строят только те же специалисты, увидеть тенденции могут немногие);
- ✓ Угрозы основным целям деятельности (наибольшие риски у предпринимателей малого и среднего бизнеса);
- ✓ Необходимость реакции (человечество должно выработать новые модели жизни общества).

Эти признаки подходят и к экономическим, и к политическим, и к социальным кризисам. Пока в России не подорван окончательно авторитет власти, кризис несёт социально-экономический характер, и выход из него может быть достаточно мягким. Под мягким выходом из кризиса мы подразумеваем реформы (кардинальные, но солидарные во всём обществе, преобразования), без гражданских войн и революций.

Кризис экономический в современном мире – это обусловленное противоречиями капитализма периодически возникающее расстройство экономической жизни, вызываемое перепроизводством товаров и ведущее к сокращению их производства, увеличению безработицы, ухудшению положения трудящихся и к обострению классовой борьбы. Эта терминология несколько не устарела, поскольку по-прежнему сохраняет свои позиции и капитализм (красиво закамуфлированный новым названием «рыночная экономика»), и приущая ему классовая борьба.

Кризис несёт социальный характер, поскольку проявляется в нарастающем социальном неравенстве между слоями (классами, стратами) общества. И господствующая социально-экономическая модель не решает этой проблемы. На сегодня человечество двигается по пути либерально-демократической рыночной экономики со слабым влиянием государства. Джон Гэлбрейт в предисловии к *«Докладу о развитии человеческого потенциала»* программы развития ООН за 1998 г. сообщал, что 86% всех производимых в мире товаров и услуг достаются 20% населения мира, в то время как на долю беднейших 20% приходится лишь 1,3% всех благ [1]. Самая богатая страна Катар похвальноется доходом на душу населения в 428 раз превышающим аналогичный доход в самой бедной стране – Зимбабве [1].

Согласно исследованию Управления Конгресса США по бюджету (за 2007 г.), совокупное состояние самого богатого 1% американцев составляет 16,8 трлн. долларов, что на 2 трлн. долларов больше, чем совокупное богатство нижних 90% населения. В течение трёх десятилетий (до 2008 г.) средний доход нижних 50% американцев вырос на 6% – в то время как доход верхнего 1% увеличился на 229% [1]. В мире и в отдельных странах неравенство растёт.

В Докладе о мировом благосостоянии (Global Wealth Report, 2012 г.) Россия заняла первое место в мире среди крупных стран по неравенству распределения богатства [3]. В качестве предельно критического (порогового) значения коэффициента фондов, т.е. соотношения доходов крайних 10% наиболее и наименее обеспеченных групп населения, принято считать соотношение 10:1. В 1991 г. в нашей стране он составлял 4,5 раза, в 2014 г. – 16 раз по официальной статистике, что в 3 раза выше, чем в царской России.

Экспертные оценки дают еще более драматичную картину – от 25 до 40 раз с учетом скрытых доходов [3].

Российский экономист и политик, С. Ю. Глазьев, справедливо отмечает, что «к столетию Великой Октябрьской социалистической революции Россия подходит с многократно худшими параметрами социальной поляризации» [3].

Таким образом, действительность опровергла одно из фундаментальных моральных оправданий свободной рыночной экономики, а именно: идею о том, что *стремление к личной наживе в то же время создаёт оптимальный механизм достижения общественного благосостояния*. Этот постулат закрепился в молодом капиталистическом обществе XVIII века в немалой степени благодаря известной книге Адама Смита и идеям его наставника, французского философа-материалиста Клода Гельвеция. Как известно Гельвеций оказал сильное влияние на многих известных мыслителей и деятелей конца XVIII – начала XIX вв. (являлся предшественником утилитаристов – И. Бентама, Дж. Милля, Т. Мальтуса). Его воззрения сказались и на экономических базовых положениях Смита, сформулированных им позже в его знаменитой книге о богатстве народов. Гельвеций считал первичным импульсом всех действий человека – любовь к себе. Любовь к себе порождает, в свою очередь, приоритет личных интересов, стремление к удовольствиям и страсти. Он утверждал, что страсти человека являются главной движущей силой общественного развития [2]. К этому только можно добавить алчность, стремление к наживе, отсутствие моральных принципов, и портрет успешного молодого человека из деловой среды, занимающего ведущее положение в европейском обществе в эпоху буржуазных революций, готов. К XXI столетию эта философия привела к тому, что во всех странах мира быстрыми темпами возрастает неравенство, богатые становятся всё богаче, а бедные – ещё беднее. Причём углубление неравенства обуславливается его собственной логикой и импульсом [1].

Эти тенденции сложились во всём мире, они же в полной мере проявляются и в России, поскольку мы приняли ту же, общую для всех, идеологию либерально-олигархической рыночной экономики, как столбовой дороги предполагаемого успеха и развития.

А может, стоит остановиться, задуматься над сменой совокупности фундаментальных установок, т.е. парадигмы? Пока не поздно! Ведь нельзя не заметить, что коллективное решение человечества стремится к счастью, наращивая потребление, погоня за экономическим ростом, которое приводит к росту изобилия лишь немногих избранных, – всё это приводит, к внутреннему духовному кризису людей и деградации всего общества (например, современного европейского). После такого алчного использования ресурсов меняется облик и климат планеты, а между тем «мир глобального капитализма откровенно неадекватен для того, чтобы решать, не говоря уже о том, чтобы ставить перед собой те долгосрочные задачи, выполнение которых необходимо для предотвращения катастрофы» [1]. Как совершенно верно подметил Зигмунд Бауман в своей содержательной книге: «Задайте людям вопрос о том, какие ценности им дороги, – и можно поспорить, что многие, если не большинство, назовут в числе важнейших ценностей равенство, взаимное уважение, солидарность и дружбу. Но если присмотреться к повседневному поведению людей, к используемым ими жизненным стратегиям, то из увиденного вы наверняка выведете совершенно иной рейтинг ценностей... Вы будете поражены, обнаружив, насколько велик разрыв между идеалом и реальностью, между словом и делом» [1].

К такой жизни во лжи (которая долго продолжаться не может) людей вынуждает, выбравшая ими когда-то, неверная философия жизни и, создавшаяся на её основе, либерально-олигархическая капиталистическая экономика.

Итак, социально-экономический, и, как оказалось, мировоззренческий кризис заставляет думать и действовать, искать спасение и «точки роста». Мы предполагаем, что они находятся в незыблемых идеалах, в материальных ценностях, а также механизме передачи и закрепления этих идеалов в поколениях.

Так, историческая духовная традиция русского народа сформировала стержневой принцип своего жизнеустройства – *социальную справедливость, жизнь по совести (человека любого сословия или класса)*. И нарушение этого принципа подрывает доверие народа к власти, приводит к революциям.

Жизнь по духовным идеалам и принципам необходимо закреплять в определённых пространствах и материальных ценностях. Для России это неизменный вопрос о земле (чья в России земля?), её хозяйственном использовании, вопрос о занятости человека на земле и его доходах. Если запустеет земля, то не будет и жизни, не будет России. На сегодня в нашей стране необработанных, заросших бурьяном сельскохозяйственных земель по разным оценкам от 28 до 40 миллионов гектар (территория сравнимая с Германией)!

Поэтому, жизненно важен механизм возвращения человека к активной производственной деятельности на земле: возродить в новых реалиях крестьянство и занятость сельского населения, научиться человеку гармонично жить на земле. На сегодня особенно актуальны проекты развития сельских территорий с Например, проект ландшафтно-усадебной урбанизации (разработка ученых СПбГАУ), который предусматривает реализацию концепции обустройства России с учётом исторического опыта усадебной жизни [5].

По существу концепция ландшафтно-усадебной урбанизации – это средство разрешения биосферно-социального кризиса, на мировом и региональном уровнях. Однако, для внедрения подобных проектов нужны механизмы государственного планирования и финансирования, рассчитанные на долгосрочную перспективу (на 25–50 лет в будущее, подобные аграрной реформе П.А. Столыпина с соответствующей глубиной задач и размахом реализации). Создать социально-экономическую систему, при которой человек способен жить на земле и гармонично всесторонне развиваться – это задача всего человечества в третьем тысячелетии.

В России для этого есть благоприятные условия, но либерально-олигархическая капиталистическая экономика (или неолиберальный капитализм) откровенно не способна решать, а, главное, ставить перед собой подобные долгосрочные задачи. Прежде всего, потому что она мало заинтересована в передаче собственности, вмешательстве государства и вытеснении монополий на продовольственных рынках. Кроме того, дерегулируемый, неолиберальный капитализм основан на максимальном отчуждении человека от средств производства, превращение его в «голую» рабочую силу, придаток материального и финансового капитала, который мотивирован только ростом оплаты труда и личной конкурентоспособностью. То есть человек рассматривается не как творец и хозяин на земле, а как эгоист и потребитель (согласно все той же философии Смита, Гельвеция и др.). Способ его существования строится на вере в обогащение немногих (избранных), одержимых алчностью и стремлением к удовольствиям любой ценой. Однако, в алчности нет ничего полезного.

Итак, «точки роста» должны быть найдены, проработаны и реализованы в проектах. А в кризисные времена возможно выдвижение таких проектов или идей, которые прежде никому не приходили в голову. Необходимо только освободиться от навязанных нам мировоззренческих шаблонов, преодолеть застой в умах, изменить курс и начать действовать.

Литература

1. Бауман З. Идёт ли богатство немногих на пользу всем прочим?/пер.с англ. Н.Эдельмана. М.: Изд-во Института Гайдара, 2015.
2. Гельвеций. Сочинения в двух томах. М.: Издательство: «Мысль», 1974.
3. Глазьев С.Ю. К стратегии социальной справедливости и развития. Авторский доклад Изборскому клубу академика С.Ю. Глазьева. <http://www.izborsk-club.ru> (Изборский клуб-ИДК: К стратегии справедливого развития).
4. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. проф. Н. Н. Любимова. – М.: Гелиос АРВ, 2012.
5. http://www.proektnoegosudarstvo.ru/project/landshaftno-usadebnaya_pomestnaya_urbanizatsiya/ Портал общественных действий по развитию страны – ландшафтно-усадебная (поместная) урбанизация.

Квон Г.М., Макаров Н.В.

Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева-КАИ

ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРА: ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД

FORMATION OF THE CLUSTER: AN INNOVATIVE APPROACH

Key words: innovation cluster, competitiveness, innovation development of the region.

Существуют сферы деятельности, которые могут быть полностью отнесены к инновационным. К ним относятся нанотехнологии, информационные разработки, биотехнологии и изготовление новой химической продукции. Возникает проблема нахождения и создания подходящих компаний по созданию проектов и производству новейших продуктов и услуг в нужном ассортименте и количестве. Среди способов решения данной проблемы перед государством – это ведение кластерной политики, в том числе формирование инновационных кластеров в регионах [1].

Понятие «кластер» ввел американский экономист Майкл Юджин Портер, обозначив его как одну из форм взаимодействия организаций и социальных групп в рамках совместной цепочки ценности. В состав таких кластеров должны входить предприятия, их поставщики, научные и образовательные организации, а также институты развития, расположенные на компактной территории. Основным решением для получения кластерной эффективности может быть формирование системы поставщиков и развитие конкуренции.

Наряду с кластерами рассматривается еще одно направление – это поддержка инновационных компаний, которые занимаются коммерциализацией новых технологий через системное развитие объектов инновационной инфраструктуры: бизнес-инкубаторов, технопарков, научных центров.

Узким местом в реализации инноваций является их коммерциализация. Основная причина – недостаток стимула и компетенций для перевода результатов научных исследований в продукт, конкурентоспособный на рынке. Хорошо, когда частные компании на

льготных условиях получают доступ к высокотехнологичному оборудованию и, в свою очередь, оказывают услуги по изготовлению единичных или мелких партий новой продукции как для малых, так и для крупных предприятий [2].

Основная цель объединения участников кластера это создание условий для ускоренного роста малых компаний, получения значительно более высокой добавленной стоимости по сравнению с промышленными компаниями, формирование ключевых технологических трендов и взаимодействие с лидерами отрасли [3]. Приоритетом при формировании инновационного территориального кластера является развитие международного сотрудничества и организационное усиление кооперационных связей между участниками.

Подразумевается проведение тематических совещаний по различным направлениям развития кластера (образование, наука, производство, маркетинг, улучшение инфраструктуры и т.д.), организацию коммуникационных мероприятий для участников с целью обмена опытом и проведения внутреннего бенчмаркинга. Необходима подготовка или корректировка стратегических, программных и плановых документов, регулирующих развитие кластера, а также разработка предложений в документах участников кластера для обеспечения необходимого уровня координации их деятельности. Реализуются функции «одного окна» для оказания участникам кластера методической и консультационной поддержки по вопросам оформления документов, сертификации и лицензирования, предоставления юридических, патентных и финансово-бухгалтерских услуг [3]. Проводится мониторинг удовлетворенности участников кластера деятельностью управляющей компании. Издаются внутренние информационные ресурсы (нормативные документы, методических материалы, дайджесты, бюллетени, рассылки, базы данных, каталоги продукции и т.д.), содержащие данные о деятельности кластера и его участниках.

Государством должны поддерживаться программы по развитию взаимодействия российских и зарубежных кластеров путём обмена информацией о реализуемых проектах и возможностях участия в них, разработке совместных исследований, организации ознакомительных поездок и презентаций [4]. На сегодняшний день ведутся базы данных зарубежных мероприятий («дни кластера», конференции поставщиков, биржи контактов, «road-show», выставки, форумы, семинары и т.д.) по профилю деятельности кластера. Изготавливаются и распространяются печатные информационные материалы о кластере и его участниках на иностранных языках, ведутся англоязычные версии интернет-портала кластера, содержащего информацию о деятельности кластера и его участниках. Оказывается содействие представителям организаций кластера по участию в мероприятиях, проходящих за рубежом (подготовка заявок, визовая поддержка и т.д.).

Литература

1. Хасанова А.Ш., Квон Г.М., Мухаметзянова Ф.Г. Кластерный подход к инвестиционному развитию региона// Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2015. № 3 (55). С. 137–142.
2. Импортозамещение как цель закупки инновационной продукции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pro-goszakaz.ru/article/101709-qqe-16-m2-importozameshchenie-kak-tsel-zakupki-innovatsionnoy-produktsii>
- 3) Карта кластеров России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://clusters.monocore.ru/cluster/109>
- 4) Макаров Н.В. Создание и функционирование региональных кластеров в России// – Казань: УВО «Университет управления «ТИСБИ». 2016. С. 225–229.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ

PROSPECTS OF THE RUSSIAN ECONOMY UNDER THE ECONOMIC SANCTIONS

Key words: the Russian economy, development, approval, prospects.

В настоящее время много дискуссий идет о том, как влияют санкции на российскую экономику. При этом еще в начале 2015 года глава Белого Дома Б. Обама предрек изоляцию и разрушение экономики РФ. Однако российский премьер-министр РФ Д. Медведев, отметил, что, как цитирует РИА Новости, «нам неоднократно предсказывали катастрофу, говорили, что экономика разрушится или, как говорил один мой коллега, экономика будет порвана в клочья. Но мы с вами непосредственно занимаемся российской экономикой и прекрасно понимаем, что никаких ключев нет, есть трудности». Мы же объективно считаем и видим, что экономическими санкциями США и ряд стран Евросоюза дали новый толчок для развития отечественной экономики. Но экономика – это не только деньги. Это и политика, и культура, и финансы. Для того, чтобы обеспечить рост российской экономики, нужно «забыть», что у нас есть нефть и газ, то есть не увязывать развитие российской экономики с ценами на это сырье. Или политические враждебные по отношению к России действия Турции позволили России активнее работать по вопросам развития внутреннего туризма и обеспечения привлекательности российских регионов для иностранных туристов. Говоря о культуре развития экономики, нужно отметить, что Россия никогда не решала своих экономических проблем за счет других стран. А вот Б. Обама в апреле 2016 года предпринял серьезные действия по созданию из стран НАТО «экономический союз», направленный на развитие экономики именно США. При этом в первую очередь, он стремится решать проблемы повышения экспорта продукции их США. Так, на встрече с А. Меркель он заявил, что США нужны большие рынки, а не «отдельные островки». При этом снятие экономических санкций с России США увязывают с выполнением именно Россией, а не Украиной минских соглашений [3]. Но Россия не является стороной конфликта, а руководство Украины действует по указке «вашингтонского обкома». К счастью, Россия – это не Ливия и не Ирак. Она способна отвечать на любые вызовы тех, кто хочет всеми силами использовать экономические трудности для дестабилизации политической ситуации. «Трудно полностью понять Россию и Путина. Россия – это тайна, как для Востока, так и для Запада. Ее реальная сила совсем иная – не та, что кажется. И интересным остается вопрос: это Путин придает очертания сегодняшней России, или же наоборот», – пишет Global Times. Мы же считаем экономические санкции отправной точкой для развития самостоятельности российской экономики, открывающей ей новые перспективы [1]. Во-первых, толчок развитию российской экономики дало решение проблемы импортозамещения по результатам объявленных против России экономических санкций. В результате этого вместо импортного оборудования российские предприятия начали налаживать свое производство. Например, на Урале в апреле 2016 года открылся новый завод по производству насосов для нефтегазовой промышленности. А это новые рабочие места и независимость от иностранных поставщиков продукции. Во-вторых, сегодня много разговоров идет о том, что Россия тратит

значительные средства на производство вооружений. Однако то, что США и НАТО начали активно наращивать вооруженные группировки в Европе и прибалтийских странах, вынудило российское руководство возродить предприятия ВПК, обеспечивая их заказами на перевооружение армии и флота. И эта задача сегодня успешно реализуется. А учитывая то, что к 2020 году программа перевооружения ВС РФ будет, в основном, завершена, многие предприятия ВПК уже думают о том, где они могут реализовать свои возможности в гражданской сфере. И те новые технологии, которые они уже освоили, и сегодня начинают использоваться в кораблестроении, машиностроении, приборостроении и др. Таким образом, предприятия российского ВПК можно считать локомотивом всей российской экономики [2]. В-третьих, в настоящее время начинает активно развиваться отрасль рыболовства, которая стимулировала развитие предприятий переработки выловленной рыбы. Новый импульс получило развитие сельского хозяйства. И сегодня сельскохозяйственные предприятия больше боятся не экономических санкций, а их отмены, так как они еще не достигли нужного уровня конкурентоспособности по отношению к иностранным сельхозпроизводителям.

Однако, не смотря на видимые перспективы развития российской экономики, некоторые политические деятели продолжают утверждать, что продолжается спад российской экономики. При этом они «спекулируют» тем, что снижается социальная защита россиян и растут цены на продукты и товары. Однако факты говорят о том, что российская экономика ушла от «шоковой терапии», на которую рассчитывали те, кто объявлял экономические санкции против России.

Таким образом, объявленные против России экономические санкции дали новый толчок для развития российской экономики через обеспечение ее самостоятельности и ухода от «нефтяной иглы».

Литература

1. Киселев А.А. Двойные стандарты в политике США как фактор экономической и политической нестабильности в мире / Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы IX международной научно-практической конференции (9 октября 2015 года). – Отв. редактор Уварина Н.В. Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLD PRESS s r.o., 2015. С. 134–135.
2. Киселев А.А., Карпов Д.С. Проблемные вопросы взаимодействия государства и отечественного бизнеса / Международный научный журнал «СИМВОЛ НАУКИ», № 3/ 2016. в 4 ч., ч.1. Уфа: редакционно-издательский отдел ООО «ОМЕГА САЙНС». С. 76–78.
3. Киселев А.А. Политические аспекты экономических санкций против России / Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы VII международной научно-практической конференции (30 декабря 2014 года). – Отв. редактор Уварина Н.В. – Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLD PRESS s r.o., 2015. С. 37–38.

ОСНОВНЫЕ ОШИБКИ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ И ВНЕДРЕНИИ ДОЛЖНОСТНЫХ ИНСТРУКЦИЙ

BASIC ERRORS WHEN COMPOSING AND IMPLEMENTING JOB DESCRIPTIONS

Key words: job description, employee, requirements, errors, responsibility.

Должностная инструкция – локальный акт, регламентирующий обязанности работника в соответствии с занимаемой должностью. С одной стороны, мало кто оспаривает необходимость его существования. С другой стороны, часто при составлении инструкций подход используется чисто формальный, и поэтому они оказываются неустраиваемыми вплоть до возникновения какой-либо экстраординарной ситуации.

Критерии оценки эффективности труда, содержащиеся в должностной инструкции, значительно облегчат руководителю процесс взыскания и премирования. Ее можно использовать при аттестации сотрудников, при разрешении трудовых споров.

Основой для разработки должностных инструкций служат квалификационные характеристики, содержащиеся в Едином квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и служащих (ЕКС).

Актуальность данной темы объясняется тем, что при силе нормативного акта должностная инструкция должна быть правильной, четкой, соответствовать занимаемой должности и не должна противоречить другим правовым актам организации. Обычно должностная инструкция государственного и муниципального служащего состоит из пяти разделов: общие положения, права, основные задачи, ответственность, требования.

При составлении должностной инструкции служащего какого-либо подразделения, необходимо изучить нормативно-правовые акты этого подразделения и смежных с ним подразделений, чтобы составляемая должностная инструкция соответствовала и включала в себя нужные сведения по всем пунктам. Это поможет в дальнейшем избежать ошибок при оставлении таких разделов: основные задачи, права и ответственность. Также необходимо при составлении должностной инструкции указать структурное подразделение, если оно отличается своей спецификой работы. А исходя из специфики работы, конкретно обозначить те особенности работы, которые заключены в разделах, составляющих должностную инструкцию.

И так, какие ошибки могут быть допущены при составлении должностной инструкции:

1. Должностная инструкция составлена только за счет типовой инструкции, не опираясь на уникальность и особенности подразделения и должности, для которой она разрабатывается.
2. Расширен круг обязанностей служащего, не соответствующий занимаемой должности и, наоборот, обязанности перечислены не все. Это может привести к неэффективной работе, как отдельного служащего, так и целого подразделения.
3. Установление в должностных инструкциях заведомо завышенных, «запредельных» норм выработки, необходимых для оценки трудовой деятельности.

4. Неуказан такой пункт, как «должностные отношения». В этом разделе необходимо указать регламентацию информационных и документационных связей служащего, схему взаимодействия с другими служащими и гражданами.

5. Трактование «ответственности» как вины. Ответственность в должностной инструкции – это не вина, а скорее понимается как личная подотчетность служащего. Меры взысканий и санкций в разделе «ответственность» должны быть только такими, которые предусмотрены трудовым кодексом.

При составлении должностной инструкции рекомендуется не ограничиваться образцами типовых инструкций, а подойти к этому процессу со всей серьезностью и ответственностью, использовать дополнительно другие нормативно-правовые акты.

При внедрении должностной инструкции, необходимо ознакомить служащего с ней. При этом для контроля создается лист ознакомления с должностной инструкцией. Так как каждый работник организации непосредственно отвечает за невыполнение требований должностной инструкции, необходимо после ознакомления работника с инструкцией передать ему заверенную копию данного документа. Практическая польза должностной инструкции в том, что она позволяет самостоятельно контролировать свою должностную деятельность и адаптироваться к условиям труда.

Литература

1. Веснин, В. Р. Управление персоналом. Теория и практика: учебник /В.Р. Веснин. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011. 688 с.
2. Кибанов, А.Я. Основы управления персоналом: учеб. / А.Я. Кибанов. М.: ИНФРА-М, 2011. 304 с.

Коротаева О.В.

руководитель Моисеева А.С.

«Кузбасский государственный технический университет им. Т.Ф. Горбачева»

Филиал КузГТУ в г. Новокузнецке

АУТСТАФФИНГ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

ECONOMIC EFFICIENCY OUTSTAFFING

Key words: outstaffing, personnel management, staff, planning, economic.

Аутстаффинг – это способ управления персоналом, целью которого является оптимизация бизнес-процессов через вывод сотрудников в штат компании провайдера. Фактически персонал продолжает работать на своем прежнем месте работы. Вопрос оптимизации процессов управления персоналом всегда является актуальным, т.к. экономическая сфера общества развивается очень динамично, в связи с сильной конкуренцией за потребителя на рынке. Получается, что тот, кто предлагает товар или услуги, вынужден не только минимизировать свои затраты, но и выиграть борьбу за своего покупателя. Такое жесткое соперничество толкает человека на создание приемов и всевозможных комбинаций.

Рассмотрим одну из технологий, такую как аутстаффинг. Впервые она появилась в США в 60-е годы 20 века, а особое распространение получила в 90-х. В то время, как произошли сильные изменения в трудовом праве, и работодатели столкнулись с новыми законами, в рамках которых были вынуждены тратить много времени на оформление

документов трудоустройства. В Россию же такая технология вошла только в конце 90-х, в период сильного кризиса, когда вопрос экономии на предприятиях стоял особенно остро, и зарубежные компании были вынуждены сокращать штат для уменьшения издержек. Сотрудники одной компании выводятся из штата и передаются компании-провайдеру, посреднику в их трудовых отношениях. Фактически, сотрудник и дальше продолжает выполнять все свои функции и сохраняет рабочее место, но только теперь трудовые отношения его связывают со сторонней компанией, которая принимает на себя ряд обязанностей бывшей компании, такие как: оплата вознаграждений, обучение и профаттестация, ведение кадровых работ и отчетность в соответствующие органы, медицинское обслуживание. Тем самым, снижаются прямые издержки производства, и в статье расходов компании появляются только косвенные затраты по оказанию услуг компанией аутстаффером, что снижает налогообложение и позволяет компании при проверке избежать некоторых проблем и штрафов, связанных с оформлением сотрудников. Помимо минимизации затрат и избавления от юридической и правовой ответственности, компания получает квалифицированных сотрудников. Исчезает текучесть кадров, штат наполнен квалифицированным персоналом, хотя фактическое количество работников компании превышает допустимую, для их формы, норму. Кроме того, появляется возможность привлечения работников для сезонных работ без оформления их в постоянный штат, или найма сотрудников из других городов и регионов без открытия новых филиалов. Все это говорит об экономической эффективности данной технологии для компании. Но немаловажно, что в обратном порядке аутстаффинг обладает преимуществом и для работника. Он официально оформлен в штат, хоть и на временной основе, а значит вместе с официальным оформлением он обладает юридической защитой и социальными гарантиями. Ему стабильно выплачивается заработная плата, медицинская страховка.

Технология аутстаффинга очень универсальна. Она применяется повсеместно: на предприятиях банковской сферы, на производстве, в сфере услуг. Аутстаффинг находит сотрудников различных специальностей, от простых рабочих до административного персонала и топ-менеджмента. На рынке все больше и больше нуждаются в квалифицированных специалистах высшего и среднего звена. Безусловно, как любой процесс, аутстаффинг имеет и свои слабые стороны. Для компании, которая переводит сотрудника, могут возникнуть сложности с мотивацией работников, выводимых из постоянного штата. Также, она получает более низкий уровень гарантии результата работы по срокам и качеству, по сравнению с той работой, которую выполняет штатный сотрудник. Некая сложность возникает с временными затратами на подтверждение действительности своей необходимости в таких услугах, а не простого уклонения от налогов. Для работника основными недостатками можно назвать: отсутствие возможных привилегий постоянного штата, трудность в построении карьеры, уровень заработной платы. Более того, частично подпорчен имидж аутстаффинговых компаний за счет возникших «серых схем», нелегальных форм и компаний, стремящихся нажиться на данном методе, который только набирает обороты и не имеет четко прописанной правовой основы. Но несмотря на вышеописанные сложности, аутстаффинг прочно внедрился в экономические процессы, доказал свою эффективность, и сейчас можно наблюдать его мощное развитие и растущую популярность. Появляются все новые и новые компании– провайдеры, а также не один год активно работают надежные и востребованные: Ваш персонал, qWell.staffing, Kelly Services, Global Staff Resource и др. И даже если в условиях нестабильной экономической ситуации прослеживается такая тенденция, то это говорит о несомненной эффек-

тивности перевода работника в штат другой организации, который влечет за собой выгоду для предприятия и сохраняет рабочее место для сотрудника. И можно с уверенностью утверждать, что в скором времени аутстаффинг станет сильным, отлаженным, юридически подкрепленным, неотъемлемым механизмом управления финансово-экономической деятельности, применимым для любого предприятия.

Литература

1. Мансуров, Р.Е. HR-брендинг. Как повысить эффективность персонала [Текст]: Учебное пособие / Р.Е. Мансуров. М.: БХВ-Петербург, 2011. 224 с.
2. Аутстаффинг персонала [Электронный ресурс] // Юридические услуги в Москве [Интернет-портал]. – URL: <http://www.mosuruslugi.ru/articles/13/>. Дата обращения: 27.02.2016.

Кравченко Л.А., Подковырова Е.Д.

Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ: МЕСТО РОССИИ В РЕЙТИНГЕ ВСЕМИРНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

COMPETITIVENESS: RUSSIA'S PLACE IN THE WORLD RATING OF COMPETITIVENESS

Key words: competition, competitiveness, enterprise, products and services, market relations.

В условиях современного рынка очень сложно добиться долгосрочного успеха в бизнесе, если заранее не планировать его эффективное развитие, не накапливать информацию о собственных перспективах и возможностях, и главное не знать своих соперников. Постоянно приходится думать о состоянии целевых рынков, о положении на рынке конкурентов и также, не забывать о собственной конкурентоспособности. Высокая конкурентоспособность предприятия характеризует удовлетворенность покупателей, желание еще раз вернуться к продукции этой фирмы, отсутствие или незначительное число рекламаций к фирме со стороны общества, партнеров и т.д. Конкурентоспособность предприятия, это достаточно многостороннее понятие, которое не только включает качественные и стоимостные параметры продукции, но также зависит от системы управления финансами, инвестиционными и инновационными процессами деятельности фирмы.

В различных экономических источниках понятие «конкурентоспособность» приравнивают к понятию «цена-качество», полезность, способность к реализации и многое другое. Конкурентоспособность, как показатель товара, спокойно обеспечивает удачное положение и преимущество фирмы на рынке. На самом же деле определение конкурентоспособности имеет более сложное определение.

Александр Ячишкин, русский экономист, сформулировал данное определение в 1977 г. как: «Конкурентоспособность – процесс, который подразумевает способность осуществлять свою деятельность в условиях рыночных отношений и получать при этом прибыль, достаточную для научно-технического совершенствования производства и поддержания качества продукции на высоком уровне».

Канадский ученый Г. Селье отмечал: «Фирма, добивающаяся преимуществ в маркетинге, в большей степени ориентирована на потребителя, чем фирма, стремящаяся к преимуществам в издержках, которая, однако, тоже не может игнорировать потребителя».

М. Портер подчеркивал, что достижение устойчивой конкурентно способности предприятия обеспечивается, как правило, не за счет факторов, влияющих на экономические процессы, а в силу приоритетов неких свойств продукта. Он разрабатывает концепцию «пяти сил конкуренции» (рис.1).



Рис. 1. Модель пяти сил конкуренции М. Портера [2]

Многие исследователи сходятся в том, что повышение конкурентоспособности предприятия не может быть достигнуто одновременно и краткосрочно.

Из словаря экономических терминов понятие «конкурентоспособность» – это свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами и услугами [4, 13].

Как правило, для поддержания требуемого уровня конкурентоспособности, все силы действующих предприятий направляются на достижение следующих целей:

- повышение качества, выпускаемой продукции;
- снижение издержек производства;
- усиление маркетинговых действий;
- использование элементов технологического прогресса.

В теории конкурентных преимуществ М. Портера рассматриваются два основных источника преимуществ: маркетинг и издержки. Преимущества в маркетинге – это конкурентное преимущество в товарах и услугах, которое в большей степени удовлетворяет потребителя. Преимущество в издержках – это конкурентное преимущество, возникающее благодаря более низким конкурентным затратам [1; 5].

На сегодняшний день в мире проводится ежегодный рейтинг всемирной конкурентоспособности (The IMD WorldCompetitivenessYearbook). IMD – это глобальные исследования и экскортирующие их рейтинги стран мира по основным показателям экономической конкурентоспособности. Эти рейтинги составляется по данным рассчитанным по методикам Института менеджмента (Institute of Management Development), который базируется в Швейцарии г. Лоазонн. Данный Институт постоянно, начиная с 1989 года, проводит аналитические исследования конкурентоспособности в сотрудничестве с исследовательскими организациями во всем мире.

Что касается России, то согласно исследованию IMD, в 2011 году она занимала 49 (из 59 стран) место в рейтинге конкурентоспособности стран мира. В 2001 году страна занимала 43 место – такое же, как и в 2011 году, но без учета новых стран, вошедших в рейтинг. В связи с этим лишь Бразилия оказалась в рейтинге ниже России в 2004 и 2007 гг. [6]. Если же Россия, приложив все усилия, за последующие несколько лет сдвинется хотя бы на 10 позиций вперед, уровень конкурирования на рынке России резко подрастет, и отечественная продукция будет иметь огромный спрос за границей.

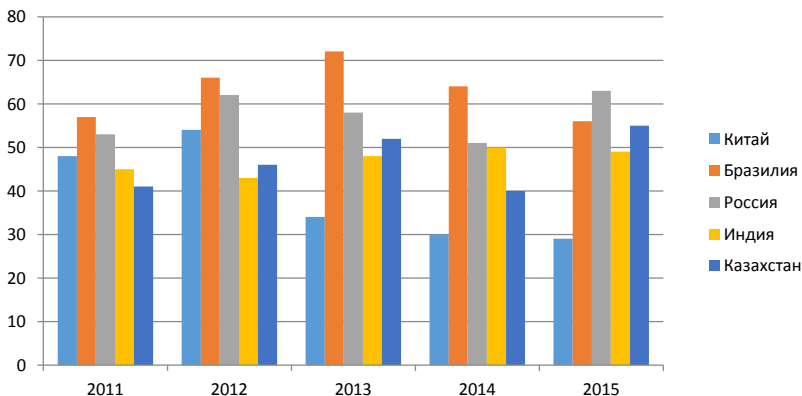


Рис. 2. Положение России и других стран в рейтинге конкурентоспособности ежегодного Всемирно-экономического форума

Следует отметить, что российской экономике в наследство от СССР досталась прочная производственная база, очень ценная образовательная система, высокий научный потенциал. Россия очень выгодно расположена географически, богата природными и людскими ресурсами. Таким образом, разработка конкурентоспособной стратегии и модели поведения в мировой экономике требует от российской экономики целого комплекса мероприятий.[3, 52]

И если активно прорабатывать и реализовывать бизнес, и тщательно следить за спросом на рынке, есть шанс решить проблемы конкурентоспособности российской экономики достаточно быстро и эффективно. Однако всегда стоит помнить о том, что процесс повышения конкурентоспособности и улучшение товара – это процесс, который невозможно решить за один день, это процесс долгосрочный.

Литература

1. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент.– Изд-во: Маркетинг, «Дашков и Со», 2000.
2. Портер М.Э. Конкуренция.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом Вильямс, 2005.
3. Капелюшников Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2001.
4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. Словарь современных экономических терминов. М.: Айрис-пресс, 2008.
5. Электронный ресурс <http://www.fbk.ru> (Дата обращения: 13.04.2016).

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF WAGES: A REGIONAL PERSPECTIVE

Key words: wages, International Labour Organization, regions of the Russian Federation, nominal wages.

Повышение заработной платы в России происходит каждый год и это закономерный процесс. Ежегодный прирост заработных плат в большинстве случаев сопоставим с уровнем инфляции. Сегодня основным показателем измерения заработной платы является номинальная среднемесячная заработная плата (не почасовая или дневная), а также заработная плата в реальном выражении, т.е. с учетом инфляции, считающаяся МОТ «показателем достойного труда». Динамика среднемесячной заработной платы отражает изменения в среднем трудовом доходе и тем самым помогает прояснить картину динамики покупательной способности заработной платы.

Для характеристики динамики заработной платы населения Российской Федерации будем использовать данные Федеральной службы государственной статистики, размещенные на сайте ФСГС. Для анализа заработной платы выбраны три региона Российской Федерации: Республика Дагестан (табл.1), отличающаяся самой низкой средней заработной платой, Чукотский автономный округ (табл.2), являющийся регионом с самой высокой в 2014г. средней заработной платой, и Приморский край (табл.3) – регион со средней заработной платой максимально близкой к средней заработной плате по России в целом.

Таблица 1

Динамика среднемесячной заработной платы по Республике Дагестан за 2010–2014 гг.

Годы	Среднемесячная номинальная заработная плата, руб.	Абсолютный прирост, руб.		Коэффициент роста, раз		Темп прироста, %	
		цепной	базисный	цепной	базисный	цепной	базисный
2010	10244	–	–	–	–	–	–
2011	11236	992	992	1,097	1,097	9,7	9,7
2012	13660	2424	3416	1,216	1,333	21,6	33,3
2013	16835	3175	6591	1,232	1,643	23,2	64,3
2014	18194	1359	7950	1,081	1,776	8,1	77,6
Итого	70169	7950					

В целом за период 2010–2014 гг. среднемесячная заработная плата в Республике Дагестан выросла на 7950 руб. или на 77,6%. Причем наиболее высокими темпами среднемесячная заработная плата в республике увеличивалась в 2012–2013 гг. Так, в 2012 г. по сравнению с 2011 г. она выросла на 21,6% (на 2424 руб.), в 2013г. по сравнению с 2012 г. – еще на 23,2% (на 3175 руб.). При этом в 2011г. по сравнению с 2010 г., а затем и в 2014г. по сравнению с 2013 г. рост среднемесячная заработная плата в республике составлял соответственно 9,7% (на 992 руб.) и 8,1% (1359 руб.).

Таблица 2

**Динамика среднемесячной заработной платы
по Чукотскому автономному округу за 2010–2014 гг.**

Годы	Среднемесячная номинальная заработная плата, руб.	Абсолютный прирост, руб.		Коэффициент роста, раз		Темп прироста, %	
		цепной	базисный	цепной	базисный	цепной	базисный
2010	46866	–	–	–	–	–	–
2011	53369	6503	6503	1,139	1,139	13,9	13,9
2012	60807	7438	13941	1,139	1,297	13,9	29,7
2013	68261	7454	21395	1,123	1,457	12,3	45,7
2014	76285	8024	29419	1,118	1,628	11,8	62,8
Итого	305588	29419					

В Чукотском автономном округе в целом за 2010–2014 гг. среднемесячная заработная плата выросла на 29419 руб. или на 62,8%. Причем наиболее высокими темпами среднемесячная заработная плата в округе увеличивалась в 2011–2012 гг. Так в 2011 г. по сравнению с 2010 г., а затем в 2012 г. по сравнению с 2011 г. она выросла на 13,9% ежегодно или на 6503 руб. и 7438 руб. соответственно. При этом в 2013 г. по сравнению с 2012 г. ее рост замедляется и составляет уже 12,3% или 7454 руб., а затем тенденция к замедлению роста номинальной заработной платы сохранилась и в 2014 г. При этом заработная плата в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличилась только на 11,8% или на 8024 руб.

В Приморском крае за 2010–2014 гг. среднемесячная заработная плата в Приморском крае выросла на 10542 руб. или на 48,2%. Тенденция к ускорению роста номинальной заработной платы в регионе прослеживалась в 2010–2012 гг.

Таблица 3

Динамика среднемесячной заработной платы по Приморскому краю за 2010–2014 гг.

Годы	Среднемесячная номинальная заработная плата, руб.	Абсолютный прирост, руб.		Коэффициент роста, раз		Темп прироста, %	
		цепной	базисный	цепной	базисный	цепной	базисный
2010	21889	–	–	–	–	–	–
2011	24423	2534	2534	1,116	1,116	11,6	11,6
2012	27445	3022	5556	1,124	1,254	12,4	25,4
2013	29966	2521	8077	1,092	1,369	9,2	36,9
2014	32431	2465	10542	1,082	1,482	8,2	48,2
Итого	136154	10542					

Причем наиболее высокими темпами среднемесячная заработная плата в округе увеличивалась в 2012 г. по сравнению с 2011 г. – на 3022 руб. или на 12,4%, а в 2011 г. по сравнению с 2010 г. ее рост составлял 11,6% или 2534 руб. Затем в 2013–2014 гг. рост номинальной заработной платы в крае замедляется. Так в 2013 г. она увеличилась на 2521 руб. или на 9,2%, а в 2014 г. по сравнению с 2013 г. – только на 2465 руб. или на 8,2%.

Проиллюстрируем динамику ежемесячной средней номинальной заработной платы в выбранных регионах на диаграмме (рис. 1).



Рис. 1. Динамика ежемесячной средней номинальной заработной платы в 2010–2014 гг.

Для выявления тенденции динамики среднемесячной заработной платы в выбранных регионах РФ за 2010–2014 гг. рассчитаем обобщающие показатели динамики:

1) средний абсолютный прирост:

$$\bar{\Delta} = \frac{\Delta_n^{a3}}{n-1} \quad (1)$$

где $\bar{\Delta}$ – средний абсолютный прирост;

Δ_n^{a3} – базисный абсолютный прирост за последний год;

n – количество анализируемых периодов.

$$\text{Республика Дагестан: } \bar{\Delta} = \frac{7950}{5-1} = 1987,5 \text{ руб.}$$

$$\text{Чукотский автономный округ: } \bar{\Delta} = \frac{29419}{5-1} = 7354,8 \text{ руб.}$$

$$\text{Приморский край: } \bar{\Delta} = \frac{10542}{5-1} = 2635,5 \text{ руб.}$$

Следовательно, в среднем за каждый год начисленная заработная плата увеличивается: в Республике Дагестан – на 21987,5 руб., в Чукотском автономном округе – на 7354,8 руб., в Приморском крае – на 2635,5 руб.

Проиллюстрируем сравнение средних абсолютных приростов в выбранных регионах на диаграмме (рис. 2).

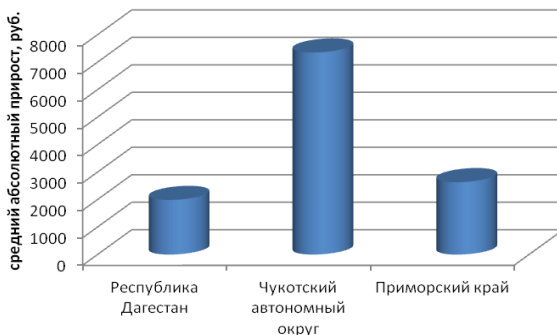


Рис. 2. Сравнительная характеристика средних абсолютных приростов, руб.

2) средний коэффициент роста:

$$\overline{Kp} = \sqrt[n]{Kp_n^{6az}} \quad (2)$$

где \overline{Kp} – средний коэффициент роста;

Kp_n^{6az} – базисный коэффициент роста за последний год;

n – количество анализируемых периодов.

Республика Дагестан: $\overline{Kp} = \sqrt[5]{1,776} = 1,154$ раз

Чукотский автономный округ: $\overline{Kp} = \sqrt[5]{1,628} = 1,130$ раз

Приморский край: $\overline{Kp} = \sqrt[5]{1,482} = 1,103$ раз

Значит, в среднем ежегодно начисленная заработная плата увеличивается: в Республике Дагестан – в 1,154 раза, в Чукотском автономном округе – в 1,130 раз, в Приморском крае – в 1,103 раза.

3) средний темп прироста определим на основе среднего коэффициента роста по следующей формуле:

$$\overline{Tnp} = (\overline{Kp} - 1) * 100\% \quad (3)$$

где \overline{Tnp} – средний темп прироста; \overline{Kp} – средний коэффициент роста.

Выполненный расчет по формуле (3) показывает, в среднем ежегодно средняя начисленная заработная плата увеличивается: в Республике Дагестан – на 15,4%, в Чукотском автономном округе – на 13,0%, в Приморском крае – на 10,3%:

Республика Дагестан: $\overline{Tnp} = (1,154 - 1) * 100\% = 15,4\%$

Чукотский автономный округ: $\overline{Tnp} = (1,130 - 1) * 100\% = 13,0\%$

Приморский край: $\overline{Tnp} = (1,103 - 1) * 100\% = 10,3\%$

Проиллюстрируем сравнение средних темпов прироста номинальной средней заработной платы на диаграмме (рис. 3).

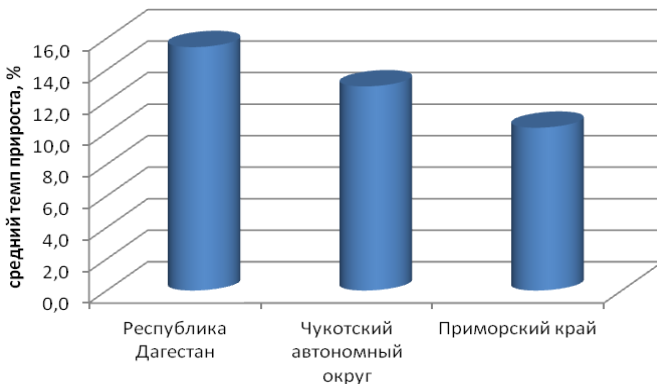


Рис. 3. Сравнительная характеристика средних темпов прироста, %

Вывод: Из рис.1 и 2 следует, что самая высокая средняя заработная плата в Чукотском автономном округе. Причем отрыв от средней заработной платы в абсолютном выражении как в республике Дагестан, так и в Приморском крае растет. При этом увеличение различий в средней заработной платы населения Чукотского автономного округа и Приморского края объясняется более высоким средним темпов прироста средней заработной платы в Чукотском автономном округе (на 13,0%) по сравнению со средним темпом прироста в Приморском крае (на 10,3%). Как видно из рис.3, в республике Дагестан средняя заработная плата растет более высоким темпом (на 15,4%), чем в Чукотском автономном округе. Однако, в 2010г. средняя заработная плата в республике Дагестан была ниже, чем в Чукотском автономном округе в 4,6 раза. Темп прироста показывает, на сколько процентов произошел рост средней заработной платы населения в текущем году относительно предыдущего года. Средний темп прироста заработной платы в Чукотском автономном округе ниже, чем в республике Дагестан только на 5,1 процентного пункта. Для того чтобы средняя заработная плата в Дагестане достигла уровня заработной платы в Чукотском автономном округе среднегодовой темп прироста в республике должен составлять 65,2%, т.е. выше чем есть на 49,8 процентного пункта. При сравнении статистических данных видно, что рост заработной платы в Российской Федерации проходит неравномерно по различным регионам, хотя можно с уверенностью сказать, успех развития регионов страны прямо зависит от этого показателя.

Литература

1. Электронный ресурс. <http://www.gks.ru> (Режим доступа 15.04.2016 г.)

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

THE ROLE OF SMALL BUSINESS IN THE ECONOMY

Key words: the number of registered small businesses, the number of employees, turnover of small enterprises, import substitution.

Одним из условий рыночных отношений, конкуренции, стабильности экономики, является развитие малого бизнеса.

В настоящее время малый бизнес является не только фундаментом рыночной экономики, как принято считать, но и его неотъемлемой частью. Данный сектор экономики играет важную социально-экономическую роль в развитии современного общества, обеспечивая существенный вклад в ВВП, создавая рабочие места, являясь источником социальной и политической стабильности государства.

Это подтверждают данные таблицы 1–3 где представлена динамика количества зарегистрированных малых предприятий, численность работников и оборот малых предприятий по федеральным округам Российской Федерации на 1 января 2015 года.

Таблица 1

Количество зарегистрированных малых предприятий по федеральным округам Российской Федерации на 1 января 2015 года

Федеральные округа	Кол-во зарегистрированных МП на 1 января 2015 г. в расчете на 100 тыс. чел. населения		
	единиц	прирост/сокращение за период 01.01.2014–01.01.2015 гг.	в% от среднего по РФ
РФ	1 464,3	25,6	100,0
Центральный ФО	1 479,0	0,3	101,0
Северо-Западный ФО	2 410,0	0,8	164,6
Южный ФО	1 152,4	33,0	78,7
Северо-Кавказский ФО	558,1	10,6	38,1
Приволжский ФО	1 240,2	-17,0	84,7
Уральский ФО	1 634,5	63,2	111,6
Сибирский ФО	1 565,5	60,7	106,9
Дальневосточный ФО	1 502,6	-33,6	102,6

Как видим из данных таблицы 1, по состоянию на 1 января 2015 года в России было зарегистрировано 2103,8 тыс. малых предприятий (в том числе 1868,2 тыс. микропредприятий), что на 2,0% больше, чем по состоянию на 1 января 2014 года. Количество малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей за прошедший год увеличилось на 25,6 ед. и составило 1464,4 ед. В большинстве федеральных округов отмечается рост количества малых предприятий, как в абсолютных значениях, так и в пересчете на 100 тыс. жителей [3].

Таблица 2

Среднесписочная численность занятых на МП по Федеральным округам РФ в 2014 г.

Федеральные округа	Среднесписочная численность работников МП		Доля занятых на МП в общей среднесписочной численности занятых	
	тыс. чел.	в% к 2013 г.	%	изменение относительно 2013 г., п.п.
РФ	10 789,7	100,1	23,73	0,16
Центральный ФО	3304,0	97,8	25,57	-0,75
Северо-Западный ФО	1 268,6	100,6	25,47	0,35
Южный ФО	821,8	99,8	22,67	0,47
Северо-Кавказский ФО	313,7	106,2	19,01	1,19
Приволжский ФО	2 312,6	100,9	24,16	0,47
Уральский ФО	891,5	96,7	19,92	-0,57
Сибирский ФО	1362,9	101,0	22,55	0,45
Дальневосточный ФО	469,7	103,2	21,31	0,79

В соответствии с данными в таблице 2, по итогам 2014 года среднесписочная численность занятых на малых предприятиях (без учета внешних совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера) в целом по стране выросла на 0,1% по сравнению с показателем прошлого года и составила 10789,7 тыс. человек. Удельный вес работников малых предприятий в общей среднесписочной численности занятых за этот период увеличился на 0,16 п.п. и составил 23,73%. Количество занятых на малых предприятиях выросло в большинстве федеральных округов [3].

Таблица 3

Объемы оборота МП по федеральным округам РФ в 2014 г.

Федеральные округа	Объемы оборота МП в 2014г.		
	млн. руб.	на душу населения, руб.	в% к 2013г.
РФ	26 392 218,7	183 704,2	95,4
Центральный ФО	9 658 695,4	248 908,0	96,3
Северо-Западный ФО	2 751 908,2	199 40,41	93,3
Южный ФО	2 135 986,4	152 965,2	989,1
Северо-Кавказский ФО	767 396,4	80 018,7	102,2
Приволжский ФО	4 835 166,6	162 587,6	94,1
Уральский ФО	2 269 513,2	185 505,3	88,9
Сибирский ФО	2 832 936,8	146 839,5	97,0
Дальневосточный ФО	1 099 587,3	176 594,0	96,1

По данным таблицы 3, общий оборот малых предприятий в Российской Федерации за 2014 год составил 26392,2 млрд. рублей, что на 6,3% выше показателя 2013 года (с учетом индекса потребительских цен оборот малых предприятий сократился на 4,6%) [3].

По итогам 2014 года по сравнению с 2013 годом в целом по стране наблюдался рост основных показателей развития малого предпринимательства: в 52 регионах увеличилось количество зарегистрированных малых предприятий (МП) в расчете на 100 тыс. жителей; увеличение среднесписочной численности занятых на МП отмечено в 33 регионах, объемов оборота МП (с учетом ИПЦ) – в 23 регионах; инвестиций в основной капитал на МП (с учетом ИПЦ) – в 50 регионах.

Этому способствует государственная политика, направленная на поддержку и создание благоприятных условий малому бизнесу.

Роль малого бизнеса в развитии экономики страны неоспорима.

Так немаловажную роль в решении проблемы импортозамещения может сыграть малый бизнес, потому что именно он является благоприятной средой для развития инноваций во всех сферах жизнедеятельности. Он быстрее адаптируется к новому, сам генерирует новаторские идеи, выступает полигоном для тестирования новых технологий [1].

Основная роль малого бизнеса для решения проблемы импортозамещения заключается в проведении НИОКР, разработке промышленных образцов, их изготовление небольшими партиями. Малые предприятия могут выступать в качестве партнеров крупномасштабных предприятий, предлагающих проекты инновационного характера. Малые предприятия могут представлять опытные полигоны для апробации новинок рекламировать новые образцы и проводить их диагностику [2].

Кроме этого, малый бизнес может выступать в качестве консультанта по разработке программных продуктов, формированию политики многообразия в сфере инноваций.

При этом малый бизнес не требует большого вложения инвестиций, создает новые рабочие места, обеспечивает занятостью население, участвует в формировании бюджетов всех уровней за счет налогов с прибыли компаний и налогов с физических лиц.

Однако, несмотря на политику, направленную на поддержку малого бизнеса, в стране существует ряд проблем, которые требуют незамедлительного решения.

Развитию малого бизнеса будут благоприятствовать разумные решения со стороны государства, если будут предоставлены: кредиты на выгодных условиях, под госгарантии; низкие налоги для малых предприятий занятых в основных производственных отраслях; экспортные таможенные льготы; условия для развития венчурного финансирования; льготные фонды для инвестиционных проектов.

Литература

1. Крыгина А. П. Продовольственная безопасность страны – реалии и пути решения / А. П. Крыгина, О. В. Кисловец // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2015. № 3(53), ч. 2. С. 280–283.
2. Крыгина А.П. Проблемы формирования инновационной инфраструктуры для малых форм хозяйствования АПК региона / А.П. Крыгина, О.В. Кисловец // Ж. Научное обозрение. Москва, 2011. № 2. С. 84–91.
3. Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства// www.nisse.ru/analytics/monitoring/?ELEMENT_ID=16811, дата обращения – 15 апреля 2016 года – [Электронный ресурс].

РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ КООПЕРАЦИИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL INNOVATION COOPERATION IN RUSSIA AND ABROAD

Key words: innovation activities, public administration, innovation management, international innovation cooperation, regional economy.

В инновационной деятельности одной из важнейших тенденций последних десятилетий становится интернационализация. Реализация крупных инновационных проектов ввиду их сложности, длительности и высокой стоимости уже не всегда возможна в рамках регионов одной страны. Сотрудничество расширяет перспективы экономического роста и при развитии по выгодным для регионов направлениям позволяет наращивать их инновационный потенциал. В современных исследованиях, посвящённых проблематике инновационной деятельности и государственной инновационной политики, наибольшее распространение получили исследования такой формы сотрудничества в инновационной деятельности, как инновационная кооперация.

Результаты изучения статистической информации свидетельствуют о расширении сотрудничества в инновационной сфере в странах с высоким уровнем инновационной активности. В целях сопоставления с РФ для исследования были отобраны страны, по которым доступны данные государственной статистики, и уровень инновационной активности которых превышает 40% – Австрия, Бельгия, Германия, Дания, Ирландия, Люксембург, Португалия, Финляндия, Швеция, Эстония. В рассмотренных странах доля организаций, вовлечённых в проекты инновационной кооперации, достаточно высока (например, достигает 23% в Австрии), что в свою очередь проявляется в международном сотрудничестве. В период 2010–2012 гг. максимальная доля организаций, осуществлявших технологические инновации и участвовавших в НИОКР с зарубежными партнёрами из ЕС, Индии, Китая, США, наблюдалась в Бельгии и составляла 22,2%. Минимален данный показатель в Германии и Португалии (2,2–4,2%). В период 2010–2011 гг. в большинстве рассматриваемых стран доля организаций, осуществляющих технологические инновации, увеличилась, что в Австрии, Германии, Ирландии, Люксембурге, РФ нашло отражение в активизации участия в международных НИОКР. В то же время, в целом за рассматриваемый период инновационная активность уменьшилась в восьми из одиннадцати стран, а сокращение участия в международных НИОКР, если и наблюдалось, то в первую очередь в данных странах.

Один из ключевых моментов международного сотрудничества в инновационной деятельности – передача опыта. Данный факт является подтверждением необходимости развития сотрудничества именно на региональном уровне, поскольку в каждом регионе существуют специфические потребности в получении и передаче различных ресурсов и результатов инновационной деятельности. Результаты инновационной деятельности далеко не автоматически конвертируются в экономический успех, в динамичное экономическое развитие территорий [2]. Обусловленные географическими факторами удобства личной коммуникации также не обязательно приводят к экономическому успеху фирм,

регионов и стран, которые обладают ими. В связи с этим, закономерен вывод о необходимости разработки мер интенсификации международного сотрудничества регионов в инновационной деятельности.

По результатам анализа научной литературы, имеющихся данных государственной статистики, а также сильных и слабых сторон существующих методик оценки инновационной деятельности, нами была предложена методика оценки международного сотрудничества регионов в инновационной сфере. Расчёты интегральных показателей развития международного сотрудничества, проведённые по разработанной методике, показали, что в большинстве регионов уровень развития международного сотрудничества в инновационной сфере находится на низком уровне, т.е. преимущества развития инновационной кооперации не реализуются в полной мере. В то же время, необходимо отметить, что в государственной инновационной политике РФ возможно выделить такие приоритеты, как: а) повышение роли и удельного веса международного сотрудничества в инновационной деятельности в общей структуре внешнеэкономической деятельности России и её регионов; б) создание механизмов и инфраструктуры развития международного сотрудничества. Исследование мер инновационной политики на федеральном и региональном уровне позволило заключить, что на сегодняшний день в РФ накоплен определённый опыт реализации мер государственного управления инновационной деятельностью на основе развития международного сотрудничества.

Можно заключить, что осуществление данных мер постепенно активизируется, несмотря на то, что принимаемые региональные меры пока не предоставляют таких возможностей, как инструменты федерального уровня. Возникает насущная потребность в разработке региональных организационно-экономических механизмов, создающих условия для развития международного сотрудничества в инновационной сфере по всем выгодным для наращивания инновационного потенциала направлениям и на системной основе.

Литература

1. Индикаторы инновационной деятельности. 2014 [Текст]: стат. сб. М.: НИУ ВШЭ, 2014. 472 с.
2. Пилясов, А.Н. Балтийский макрорегион: географические макроструктуры, специфика коммуникации, инновационный потенциал / А.Н. Пилясов, Н.А. Клименко // Балтийский регион. № 3. 2011. С. 71–87.

Купрюхина Л.И., Мещерякова Л.Я.

Московский государственный технический университет гражданской авиации

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИИ

THE IMPACT OF INSTITUTIONAL CHANGES ON POLITICAL PROCESSES IN RUSSIA

Key words: institutions, institutional change, modernization, political modernization, stages of modernization, national unity.

Современный этап развития цивилизации связан с изменениями в политической и экономической жизни общества. В эпоху перемен наиболее остро изменения касаются политической сферы общества. Тенденция к обновлению институциональных изменений мирового политического процесса в XXI веке очевидна. Направленность таких изменений однозначна: от авторитаризма – к демократии.

Политическая модернизация затрагивает как западные страны, так и российское общество. Такая модернизация требует формирования новых институциональных структур. Для России сегодня остро стоит проблема выбора вариантов политической модернизации. В период модернизации российского общества авторитарный режим может обеспечить формирование новых эффективных экономических и политических институтов, обеспечить национальное единство. При этом важно учитывать:

- 1) важна теоретическая компетентность политических лидеров, политической элиты;
- 2) важно определить этапы модернизации;
- 3) важно сформулировать цели и приоритеты каждого этапа;
- 3) важно определить точно время проведения каждого этапа.

Политическая модернизация в России в XXI веке является одной из самых сложных. На протяжении всех веков модернизация в России имела свою специфику. Сегодня это важнейшая сфера общественной трансформации.

Во-первых, политическая модернизация в России диктовалась необходимостью догоняющего развития.

Во-вторых, она всегда проводилась сверху, по воле верхов, которые осознавали на определенном этапе развития страны, опасность отставания.

Внешний фактор в России всегда играл особую роль в модернизации страны. С ним всегда была связана высокая тяга некоторых представителей политической элиты к копированию чужого опыта и перенесения его на отечественную почву. За последние годы наша политическая система пережила радикальные институциональные преобразования: возникла многопартийность, появились институты парламентаризма, президентства, конституционного суда, поменялись органы власти на региональном и местном уровнях, выборы стали альтернативными и т.д. Отметим, что успехи модернизации политической системы сопровождались и серьезными трудностями и проблемами. Модернизация основ институциональной экономики XXI века должна служить фундаментом новой политической системы.

Отметим, что невысокая эффективность новых представительных институтов политической системы является следствием несовпадения по времени модернизации в экономической и политической системах. В новых экономических условиях функционирования российского общества XX–XXI века политическая надстройка тормозит развитие общества. Следует также обратить внимание, что объектом всех реформ в России становятся, прежде всего, следующие институты: государство, партии, партийная система и т.д. С позиции архаичных представлений достаточно поставить людей в новые политические условия, чтобы они вынужденно или с сознанием необходимости решали новые задачи. Однако новые организационные условия функционирования российского общества не способствуют созданию новых ценностей. Не понимание этого фактора явилось тормозом в совершенствовании политических отношений в российском обществе. Миллионы людей, опираясь на свою личностную культуру, воспринимают новые отношения как чуждые, навязанные извне. Поэтому для успеха модернизации политической системы необходимо постоянное опережающее развитие культуры, ценностей, уровня гуманитарного образования, которые создавало бы более адекватные предпосылки для понимания организационных, институциональных изменений и реального прогресса в обществе [3; 4]. При этом важно помнить, что традиции и нормы, социокультурная специфика, сложившаяся в российском обществе, оказывают огромное влияние на модернизационные процессы в России.

В процессе институциональных изменений в России решаются следующие вопросы: можно ли добиться в России цивилизованных и органичных отношений между человеком и государством, при которых граждане смогли бы действительно влиять на политику властей и государство было бы не самодовлеющей бюрократической корпорацией или инструментом удовлетворения каких-либо эгоистических интересов, а проводником и защитником общего блага, совокупностью институтов, обеспечивающих обществу благоприятные возможности развития? Сможет ли, наконец, народ преодолеть хроническую безответственность некоторых политических лидеров, изжить ситуацию, при которой власти остаются неподконтрольными обществу, добиться от государства квалифицированного исполнения своих функций? Новая институциональная структура должна способствовать укреплению демократических институтов?

В научной литературе по вопросам успешной модернизации политической системы в России отмечается необходимость достижения консенсуса в обществе по трем следующим направлениям:

- по отношению к прошлому развитию общества,
- в установлении временных норм при обсуждении целей общественного развития в условиях политической свободы;
- в определении правил «политической игры» власти и общества.

Достижение подобного рода социально-политических консенсусов зависит не только от искусства правящих и оппозиционных элит, их способности вести заинтересованный диалог и находить точки соприкосновения с оппонентами, но и от степени ценностной и идеологической дифференциации общества [3; 4].

На наш взгляд, если удастся достичь компромиссов, то реорганизация политических структур и институтов будет иметь большую эффективность (обновление функций органов управления, рост партий, укрепление самоуправления на местах и т.д.). Российское общество в новых условиях функционирования будет обладать значительно большим социальным эффектом, вырастет способность власти мобилизовать на проведение реформ человеческие и материальные ресурсы, может укрепиться стабильность режима правления. При этом появится возможность шире использовать правовые технологии подготовки и осуществления управленческих решений, контроля за их реализацией.

Литература

1. Эйзенштадт Ш. Революция и преобразование общества. Сравнительное изучение цивилизации. Пер. с англ. А.В.Гордона под ред. Б.С.Ерасова. М.: Аспект Пресс, 1999.
2. Иноземцев В.А. перспективы развития России в новом политическом цикле. // Полис. 2012, № 3.
3. Социокультурные факторы Российской стагнации и модернизации. // Новые идеи в социологии. М.: 2013. С. 214–239.
4. Гофман А.Б. В поисках утраченной идентичности: традиции, традиционализм и национальная идентичность. // Вопросы социальной теории. 2010. С. 241–254.

СТРАТЕГИЯ ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА АКТИВНЫХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ СУБСТАНЦИЙ В РОССИИ

THE STRATEGY OF LOCALIZATION OF PRODUCTION OF ACTIVE PHARMACEUTICAL INGREDIENTS IN RUSSIA

Key words: active pharmaceutical ingredients; governmental support; breakthrough technologies; pharmaceuticals; pharmaceutical education.

Наиболее импортозависимым сегментом фармацевтического рынка России является рынок активных фармацевтических субстанций (АФС). Доля отечественных субстанций не превышает 8% его стоимостного объёма. Во многом это объясняется технологической отсталостью производства АФС [1]. На первом этапе реализации Федеральной целевой программы ФАРМА-2020 импортозамещение носило в основном продуктовый характер и практически все производители стратегически значимых лекарственных средств получили государственную поддержку. На втором этапе реализации этой программы центр тяжести должен переноситься на прорывные технологии производства АФС [2]. Объёмы АФС для локального производства наиболее востребованных на рынке лекарственных препаратов малы: так потребность в АФС для производства 18 из 25 наиболее востребованных лекарственных препаратов не превышает 1000 кг, а для 13–100 кг. Фармацевтическое производство в малых объёмах требует новых технологий. Вместе с тем, ряд востребованных технологий не может быть приобретен российскими производителями в современных условиях по причине величины необходимых финансовых вложений при наличии технологических рисков и недостаточного уровня компетенций [3].

По мнению экспертов в качестве доступных прорывных технологий могут рассматриваться:

1. «Интенсивный микрореакторный синтез АФС (органический синтез) и ключевых интермедиатов», позволяющий кардинально снизить операционные затраты за счет интенсификации органического синтеза, наличия возможностей проведения синтеза при более «мягких условиях», высокого выхода продукта, безопасной реализации ранее невозможных синтезов и полной автоматизации технологических процессов. На базе этой технологии может быть создана новая технологическая платформа для последующей разработки широкого спектра других инновационных технологий. Технологические трудности перехода на микрореакторную технологию и непрерывный синтез были успешно преодолены на передовых площадках в последние 4 года на пилотном и полупромышленном уровне исполнения, и внедряются сегодня при полупромышленном/промышленном производстве АФС.

2. «Технология промышленного биокатализа и инжиниринга ферментов для асимметричного синтеза» – одна из самых перспективных в фарминдустрии для решения насущных задач организации локального производства ключевых интермедиатов и АФС. По сравнению с традиционными химико-синтетическими производствами возможности прорывной технологии позволяют интенсифицировать химический синтез, повысить энергоэффективность технологических процессов, разработать промышленные производства, существенно более безопасные с точки зрения экологии и охраны труда, вне-

дрить ранее не доступные технологически превращения (в связи с экономической нецелесообразностью или опасностью) и снизить операционные затраты.

3. «Технология непрерывного биотехнологического синтеза АФС» – одна из самых перспективных в фарминдустрии для решения насущных задач организации производства современных биофармацевтических лекарственных препаратов, в основном белковой природы. По сравнению с традиционными периодическими схемами производства возможности прорывной технологии позволяют снизить капитальные и операционные затраты, увеличить гибкость, компактность и производительность.

4. «Single-use технологии производства АФС» позволяют использовать модульный принцип построения, обеспечивают гибкость, быструю переналадку и минимальный риск загрязнения. Они приоритетны для современного производства, в этой связи за последние годы технологии одноразового использования перешли из разряда узкоспециальных приложений в основное направление развития производственных процессов.

Переход фармацевтических производств на новую технологическую платформу предполагает адекватное кадровое обеспечение, требующее корректировки образовательных стандартов, разработки индивидуальных образовательных программ и модулей, формирующих компетенции, необходимые для успешного освоения инновационных технологий АФС.

Таким образом, главным инструментом преодоления импортозависимости в обеспечении производства лекарственных средств АФС является внедрение прорывных технологий, обеспечивающих диверсификацию производства АФС с наименьшими рисками и высокой экономической эффективностью.

Литература

1. Импортозависимость обеспечения отечественного производства лекарств фармацевтическими субстанциями как проблема лекарственной безопасности России // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. Научно-практический журнал. 2012. декабрь. № 4. С. 28–32.
2. Лин А.А., Соколов Б.И. Фармацевтический рынок и его особенности / А.А. Лин, Б.И. Соколов // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. 1998. № 3. С. 33–42.
3. Lyudmila M. Ogorodova, Zakhar M. Golant, Igor N. Tarasov, Igor A. Narkevich, Aleksandr A. Lin, Nadezhda S. Kartashova. Model Breakthrough Technologies as a Tool to Support Import Substitution in the Pharmaceutical Industry // International Review of Management and Marketing, 2016, 6(S1) 59–66

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ЧАСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

ENVIRONMENTAL MANAGEMENT AS PART OF THE MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

Key words: business management, environmental management system, environment, eco-efficiency, technosphere safety.

В современном обществе экономическое развитие все больше и больше приводит к развитию негативных последствий для окружающей среды. Для сохранения баланса между экономическим ростом и воздействием хозяйственной деятельности человека на природные процессы и объекты окружающей среды была разработана система экологического менеджмента

Под системой экологического менеджмента (СЭМ) понимают современный подход к учету приоритетов охраны окружающей среды при планировании и осуществлении деятельности предприятия, неотъемлемая составная часть современной системы управления им [1].

Управление, ориентированное на охрану окружающей среды и рациональное природопользование, способствует формированию благоприятного имиджа предприятия, улучшению отношений с государственными органами власти, укреплению позиций на внутреннем рынке, завоеванию признания со стороны зарубежных и отечественных потребителей и т.д. Однако для сохранения и преумножения данных преимуществ в условиях изменяющейся рыночной среды и обеспечения тем самым эффективности и устойчивости предприятий необходимо постоянное совершенствование управления их экологической деятельностью [3].

Предприятия довольно часто сталкиваются с рядом проблем при планировании и внедрении системы экологического менеджмента. Так основной проблемой является *невысокий уровень общего управления предприятием*. Практически на многих предприятиях руководство не учитывает экологический менеджмент как составную часть системы управления организацией. На большинстве российских предприятиях наблюдается несколько формальное отношение к планированию и анализу результативности своей деятельности, стимулированию персонала и его обучению, в связи с этим не все российские компании готовы к внедрению СЭМ. Кроме этого как показывает практика, *наблюдается ограниченное понимание необходимости внедрения СЭМ на предприятии*. Часто наблюдается нарушение техносферной безопасности в связи с тем, что со стороны предприятия борьба с загрязнителями окружающей среды начинается уже после того как загрязнение произошло. При этом очистные сооружения как составная часть экологической деятельности внедряются на предприятии позже положенного срока. Однако во многих случаях систематический анализ технологических процессов как единого целого позволил бы избежать негативных последствий хозяйственной деятельности предприятия. Также нередко встречается *неверное толкование стандартов в области СЭМ*. Нередко руководители предприятий рассматривают стандарты ISO серии 14001 как инструмент государственного регулирования, действующий на добровольной основе, кото-

рый должен быть внедрен в ближайшем будущем, не осознавая всю его значимость для компании. Стандарт ISO серии 14001 дает возможность организации разрабатывать и реализовывать самостоятельную экологическую политику, цели и программы, с принятием на себя обязательств по последовательному предотвращению загрязнения окружающей среды и соблюдения природоохранного законодательства [4]. Участие государства в решении данной проблемы должно быть минимальным и определяться компетентностью руководителя компании. И, конечно же, *низкий уровень участия руководства и персонала предприятия в разработке СЭМ*, особенно, когда СЭМ разрабатывается впервые для данной компании. Руководство, определив цели, задачи, сроки исполнения и объем ресурсов по разработке СЭМ далее не участвует в этом процессе вплоть до утверждения и подписания разработанной документации. Это противоречит принципу экологического менеджмента, устанавливающему, что при планировании и внедрении СЭМ решающая роль отводится руководству предприятия, которое несет основную ответственность за систему менеджмента, разработку экологической политики предприятия и определение необходимых мер для успешной работы СЭМ [2].

Еще одно заблуждение замедляющее процесс внедрения СЭМ, когда представители предприятий или консалтинговых организаций считают что *эколого-экономический эффект наступает сразу же после внедрения СЭМ* подобно тому, как это происходит в случае введения в эксплуатацию новой технологии очистки сточных вод или некоего газоочистного оборудования.

Таким образом, эффективное внедрение СЭМ должно происходить по инициативе руководства компании, с учетом ее специфики, конкретных условий, существующих проблем. Государство при этом должно оказывать помощь в виде стимулирования для предприятий входящих в СЭМ.

Литература

1. Вайсман Я.И. Экологический менеджмент на промышленных предприятиях: учеб. пособие / Я.И. Вайсман, Н.Е. Ерхова, В.В. Карманов, В.Ю. Петров. Пермь: Перм. гос. техн. ун-т, 2006. 196 с.
2. Левинский В.В. Экономика природопользования и экологическое управление предприятием: учебное пособие / Л.В. Лобачева, В.В. Левинский. Тверь: ТвГТУ, 2013. 116 с.
3. Собственникова, О. И. Система экологического менеджмента как основа экологизации бизнеса / О.И. Собственникова // Молодой ученый. 2013. № 11. С. 467–470.
4. Хорошавин А.В. Анализ проблем результативного внедрения систем экологического менеджмента. Применение процессного подхода в экологическом менеджменте / А.В. Хорошавин // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». 2014. № 3. С. 614–624.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКОЙ В СФЕРЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

THEORETICAL ASPECTS OF SOCIO-ECONOMIC POLICY IN THE SPHERE OF REPRODUCTION OF HUMAN RESOURCES AT THE REGIONAL LEVEL

Key words: socio-economic policy, the reproduction of human resources, economic development of the region, the effectiveness of social and economic policy.

Одним из векторов развития современной России является регионализация процесса в социально-экономической сфере. Это проявилось в повышенном внимании к ней всех экономических субъектов – от органов власти и управления различных уровней до хозяйствующих субъектов. Свидетельством успешного регионального развития является социально-экономическая устойчивость региона, которая предполагает в первую очередь такое состояние региональных систем, при котором обеспечиваются как экономический рост, так и социальная стабильность региона. Однако высокие экономические показатели не всегда означают такие же высокие показатели в социальной сфере. Для достижения социально-экономической устойчивости региона важно создание оптимальной социально-экономической политики, осуществляющей управление развитием региона для достижения общенациональных целей.

Основные цели, которые федеральные и региональные органы власти ставят перед собой при проведении социально-экономической политики:

- улучшение экономической ситуации в стране;
- снижение социальной напряженности в обществе;
- стимулирование процесса воспроизводства человеческих ресурсов;
- уменьшение дифференциации доходов, и расслоения общества;
- социализация человеческих ресурсов путем поддержки института семьи, права на образование и т.д.

При осуществлении социально-экономической политики государство реализует необходимые трансформации в соответствии с поставленной на определенном этапе развития государства и общества целью при помощи административных, экономических, а также социальных рычагов: государственных инвестиций, налоговой системы, семейно-брачных и религиозных институтов, субсидий, льгот, посредством осуществления государственных социальных и экономических программ и т.д. Особенно актуальным является введение и реализация социальных программ, действующих по масштабности на национальном и региональном уровнях.

Социально-экономическая политика зависит от общего экономического курса государства и направлена на обеспечение условий для повышения благосостояния населения, уровня жизни, снижения безработицы, повышения уровня образования, снижение смертности и т.д. Общеэкономическая ситуация в стране в значительной степени влияет на социально-экономическую политику, которая направлена на улучшение человеческого потенциала.

В настоящее время управление социально-экономической политикой в сфере воспроизводства человеческих ресурсов невозможно без системного подхода. Современная система социально-экономического развития региона и связанное с ней государственное управление включает ряд специфических инструментов, основывающихся, прежде всего, на политических методах и подходах государственного регулирования, а также социально-экономического управления. Систему социально-экономического развития в стране следует рассматривать также с точки зрения обеспечения взаимодействия с регионами и предпринимательскими структурами, поэтому данная система может рассматриваться в качестве алгоритма социально-экономического управления на всех возможных уровнях управленческой иерархии, формируя при этом основные направления социально-экономической политики в сфере воспроизводства человеческих ресурсов.

При реализации социально-экономической политики в сфере воспроизводства человеческих ресурсов государственные органы власти на региональном уровне ставят перед собой следующие цели:

- рост показателей экономического развития региона, улучшение экономической обстановки с целью создания благоприятной среды и условий для осуществления процесса воспроизводства человеческих ресурсов;
- снижение социальной напряженности в обществе;
- модернизация основных отраслей экономики с целью привлечения человеческого капитала;
- поддержка малого и среднего бизнеса с целью увеличения занятости населения;
- рост показателя рождаемости населения и снижение показателя смертности, приходящейся на 1000 человек;
- развитие институтов семьи, образования, религии и т.д., которые устанавливают образцы поведения и способы деятельности общества;
- производство и распределение материальных благ, которые обеспечиваются социально-экономическими институтами управления и контроля, т.е. органами власти;
- управление и контроль за реализацией социально-экономической политики осуществляются через систему социальных норм и предписаний, реализующих соответствующие типы поведения: моральные и правовые нормы, обычаи, этические предпочтения, административные решения и т.д.

Социальные и экономические институты управляют поведением индивида через систему поощрений и санкций, применяемых в различных ситуациях;

- формирование позитивного имиджа региона, в рейтинге субъектов РФ по уровню социально-экономического развития;
- уменьшение дифференциации доходов населения, и сокращение расслоения общества;
- повышение конкурентоспособности основных отраслей специализации региона на макроуровне.

Государство проводит необходимые преобразования, осуществляя социально-экономическую политику, в соответствии с поставленной на данном этапе развития государства и общества целью, которая заключается в стимулировании естественного роста численности населения. При помощи экономических, административных и социальных рычагов, различные социальные институты (семейно-брачные, религиозные, налоговая системы, государственные учреждения, финансовые институты) реализуют государст-

венные социальные и экономические программы путем инвестиционной деятельности, субсидирования и предоставления льгот [3, с. 29].

Обобщенная характеристика социально-экономической политики государства в отношении человеческих ресурсов, представлена в таблице 1.

Социально-экономическая политика на региональном уровне представляет собой проводимую региональными государственными структурами, общественными организациями, органами местного самоуправления, а также трудовыми коллективами систему мер, направленных на достижение социальных целей и экономических результатов, связанных с повышением общественного благосостояния, улучшение качества жизни населения, повышение реальных доходов населения и обеспечение социально-экономической стабильности, социального партнерства в обществе.

Таблица 1

**Характеристика социально-экономической политики государства
в сфере воспроизводства человеческих ресурсов**

Признаки	Характеристика социально-экономической политики
Уровень разработки и реализации социально-экономической политики в сфере воспроизводства человеческих ресурсов	Макро-уровень: социально-экономическая политика реализуемая федеральными органами государственной власти; Мезо-уровень: социально-экономическая политика реализуемая региональными органами государственной власти; Микро-уровень: – социально-экономическая политика реализуемая административным органом муниципального образования; – социально-экономическая политика реализуемая руководством организации (предприятия, учреждения).
Содержание мероприятий и задач социально-экономической политики	Организационные, правовые, социальные, экономические, финансовые, экологические, демографические, миграционные, идеологические, пропагандистские, оздоровительные, культурные, образовательные.
Период реализации социально-экономической политики	Долгосрочная, среднесрочная, краткосрочная, текущая.
Эффективность (неэффективность)	Эффективная – действенная, результативная, прагматичная, реализованная в значительной мере, способная повысить уровень жизни населения. Неэффективная – нереальная, не реализованная в значительной мере, не способная обеспечить реализацию мероприятий социальной защиты населения.

Социально-экономическая политика формируется с учетом исторически-сложившихся условий развития субъекта федерации. Основными направлениями социально-экономической политики, отражающими ее специфику, являются:

- 1) политика доходов населения (жизненный уровень, потребительская корзина, благосостояние, реальная и номинальная заработная плата, среднедушевые доходы);
- 2) политика в сфере труда и трудовых отношений (оплата труда, охрана труда и социальное страхование, занятость населения и др.);
- 3) социальная поддержка и защита нетрудоспособных и малоимущих слоев населения (пенсионное обеспечение, социальное обслуживание, социальные гарантии и др.);

4) основные направления развития отраслей социальной сферы (охрана здоровья, образование, наука, культура, физическая культура и спорт);

5) социозэкологическая политика;

6) политика в области современной инфраструктуры (жилье, транспорт, дороги, связь, торговое и бытовое обслуживание);

7) миграционная политика (вынужденная миграция, защита прав и интересов соотечественников за рубежом, внешняя торговая миграция);

8) политика в отношении отдельных категорий населения (семейная, политика в отношении детей, женщин, политика в отношении пожилых и инвалидов и др.).

На основании изучения сущности социально-экономической политики можно определить ее основные направления, которые сводятся к обеспечению благоприятных условий труда и определению уровня благосостояния всех членов общества.

1. Обеспечение всем трудоспособным гражданам благоприятных условий труда реализуется при помощи следующих мероприятий:

– либерализация бизнеса (отмена или ослабление государственного контроля, снятие количественных и качественных ограничений, расширение свободы деятельности);

– поощрение и стимулирование развития малого предпринимательства;

– стимулирование занятости населения;

– регулирование социально-трудовых отношений (упорядочение системы социальных связей в процессе и по поводу труда).

2. Определение уровня благосостояния всех членов общества сводится к следующему:

– перераспределение доходов посредством социальных трансфертов и введение прогрессивного налогообложения;

– пенсии и пособия нетрудоспособным, малообеспеченным гражданам и безработным;

– общее образование и обязательная медицинская помощь.

Оценка эффективности реализации региональной социально-экономической политики предполагает формирование системы мониторинга для получения на регулярной основе разнообразных количественных и качественных данных, аналитических материалов, экспертных оценок, отражающих с одной стороны, уровень социально-экономического развития региона, а с другой – позволяющих охарактеризовать состояние сферы управления.

При определении степени эффективности реализации социально-экономической политики региона на основе методики многофакторной оценки следует анализировать следующие показатели, систематизированные в следующие группы [1, с. 50]:

– трансформационные факторы реализации социально-экономической политики региона;

– трансакционные факторы реализации социально-экономической политики региона.

Подсистема трансформационных факторов отражает развитие социальной, экономической и бюджетной сфер. Подсистема трансакционных факторов характеризует информационно-коммуникационную, организационно-управленческую и институциональную составляющие социально-экономической политики региона.

Первая группа показателей характеризует социальную сферу регионального развития и включает: занятость и доходы населения, уровень безработицы, демографическую ситуацию, социальную напряженность и неравенство.

Вторая группа показателей отражает развитие экономики региона, состояние основных фондов, уровень автоматизации производственных процессов и темпы их обновления, состояние инновационного потенциала и степень внедрения инновационных технологий в различные сферы социально-экономического развития, обеспечение граждан жильем, инвестиционную привлекательность региональной хозяйственной системы.

Методика многофакторной оценки социально-экономической политики региона учитывает влияние на интегральный показатель эффективности ее реализации трансформационных и трансакционных факторов региональной социально-экономической политики. При этом прямая пропорциональная зависимость между этими группами факторов позволяет оптимизировать управленческие мероприятия в результате воздействия на соответствующие подсистемы социально-экономической политики региона.

Литература

1. Задорожнева Ю.В. Корпоративный анализ методик оценки эффективности реализации социально-экономической политики региона // Вестник Волгоградского государственного университета, Сер. 3, Экон. Экол. 2013. № 2 (23). С. 47–53.
2. Маринов А.А. Условия социально-экономического развития региона [Текст] // Молодой ученый. 2009. № 11. С. 141–145.
3. Меньшиков С. Экономика регионов России: практические и теоретические вопросы перехода к рынку. – М.: Международные отношения, 2013. – 183 с.
4. Хохлова Т.П., Булатова И.С. О трансформации подходов к определению категории человеческого капитала. Россия и Европа: связь культуры и экономики: Материалы XI международной научно-практической конференции. – Прага, 2015. С. 304–306.
5. Экономика России и ее регионов / М.Б. Золотарев – М.: Экономика, 2013. 269 с.

Лопатина И.Ю., Мартиросов Р.Г.

Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

ВОСПРОИЗВОДСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС

THE REPRODUCTION OF HUMAN RESOURCES AS A SOCIAL PROCESS

Key words: human resources, human capital, human potential, the reproduction of human resource.

Состояние общества решающим образом зависит от возможностей доступа его членов к ресурсам, обеспечивающим человеческое развитие и гарантирующим возможность населения вести достойную жизнь. Достижение этой цели предполагает не только повышение благосостояния людей, но формирование более благоприятных условий жизни и расширение возможностей для их реализации. Речь идет о наличии определенного уровня доходов, а также условий для плодотворной деятельности, здоровой и долгой жизни, овладения необходимыми знаниями. Поэтому занятость, уровень доходов и образование становятся ключевыми факторами человеческого развития.

Существует устойчивая корреляция между этими факторами: в условиях рынка ожидаемая продолжительность жизни во многом зависит от уровня образования, среды обитания, уровня и качества жизни. Это обуславливает необходимость развития социальной сферы как основной базы, определяющей качество жизни людей и создающей благоприятную среду для воспроизводства человеческих ресурсов на новом качествен-

ном уровне. То есть необходимым условием развития общества становится не только обеспечение экономического роста, но и его тесная взаимосвязь с процессом воспроизводства человеческих ресурсов как основной цели развития.

В России использование термина «человеческие ресурсы» датируется концом 1980-х гг. Человек стал рассматриваться как ресурс, элемент социальной организации в единстве трех основных компонентов: трудовой функции, социальных отношений, состояния работника. Развитие человеческих ресурсов продиктовано логикой трансформации общества и является наиболее важным фундаментальным стратегическим результатом всех социально-экономических реформ. В трактовке современной доктрины управления «человеческие ресурсы – это активы организации, которые приносят реальную прибыль» [4, с. 305].

В свободной энциклопедии «Википедия» приводятся различные трактовки понятия «человеческий капитал», «человеческие ресурсы» и «человеческий потенциал» (табл. 1).

Человеческие ресурсы обладают системообразующим качеством, от них зависит эффективность использования всех остальных ресурсов. Данная категория объединяет население в трудоспособных возрастах, население младше (от 1 до 14 лет) и старше (от 55 лет у женщин и 60 лет у мужчин) трудоспособного возраста [2, с. 44].

Таблица 1

Различия в понятиях «человеческий капитал», «человеческие ресурсы» и «человеческий потенциал»

Человеческий капитал	Человеческий потенциал	Человеческие ресурсы
<p>Человеческий капитал – совокупность знаний, умений, навыков, используемых для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом.</p> <p>Человеческий капитал в широком смысле – это интенсивный производительный фактор экономического развития, развития общества и семьи, включающий образованную часть трудовых ресурсов, знания, инструментарий интеллектуального и управленческого труда, среду обитания и трудовой деятельности, обеспечивающие эффективное и рациональное функционирование ЧК как производительного фактора развития.</p> <p>Кратко: «человеческий капитал» – это интеллект, здоровье, знания, качественный и производительный труд и качество жизни</p>	<p>Человеческий потенциал (в общем значении) – способность человека (индивида) либо человечества (совокупности индивидов) проявить теоретические возможности на практике.</p> <p>Человеческий потенциал страны – это совокупность физических и духовных сил ее жителей, которые могут быть использованы для достижения индивидуальных и общественных целей – как инструментальных, связанных с обеспечением необходимых условий жизнедеятельности, так и экзистенциальных, включающих расширение самих потенциалов человека и возможностей его самореализации.</p>	<p>Человеческие ресурсы это количество людей (людские ресурсы) обладающих человеческим потенциалом (компетенции, опыт, интеллект, способность к постоянному совершенствованию и развитию).</p> <p>Человеческие ресурсы представляют собой совокупность различных качеств людей, определяющих их трудоспособность к производству материальных и духовных благ, и являются обобщающим показателем развития общественного производства. При этом различают человеческие ресурсы организации, региона, отрасли, страны и уровни управления ими.</p>

Человеческие ресурсы, включая в себя как занятое, так и незанятое в экономике как трудоспособное, так и с ограниченной трудоспособностью население, предполагают наличие шести категорий ресурсов (табл. 2). Причем в составе каждой из категорий выделяются подгруппы с различным образовательно-компетентностным уровнем (ОКУ) –

начальный, средний общеобразовательный, начальный профессиональный, средний профессиональный, высший профессиональный.

Первые две группы характеризуют носителей человеческого капитала, приносящего конкретную и реальную пользу, прибыль работодателям и экономике в целом в виде овеществленного труда и выступающего универсальным средством социально-экономического обмена, реализация которого обеспечивает экономическое развитие хозяйствующих субъектов, территорий.

Таблица 2

Характеристика категорий человеческих ресурсов

Категория человеческих ресурсов	Характеристика категории
Первая (5 ОКУ)	работающее население в трудоспособном возрасте
Вторая (5 ОКУ)	работающее население вне пределов трудоспособного возраста
Третья категория (5 ОКУ)	неработающее по тем или иным причинам трудоспособное население
Четвертая (1–2 ОКУ)	неработающее население младше трудоспособного возраста, потенциально способное начать работать в ближайшем будущем
Пятая (5 ОКУ)	неработающее население старше трудоспособного возраста, потенциально способное работать
Шестая (5 ОКУ)	неработающая часть населения с ограниченной трудоспособностью

Последние четыре группы выступают в большей степени носителем человеческого потенциала, поскольку их человеческий капитал в силу отсутствия экономической активности не выступает средством экономического обмена.

Человеческие ресурсы обладают количественной и качественной характеристикой, образуя в своей совокупности абсолютную меру, предопределяющую трудовой потенциал общества, который, в свою очередь, имеет количественный и качественный аспекты.

Количественный аспект характеризуется следующими параметрами:

а) численностью населения, проявляющего экономическую, социальную активность и тех возрастных когорт, которые потенциально способны в ближайшем будущем проявить данные виды активности;

б) количеством рабочего времени, которое реализует население в экономически активных возрастах при сложившемся уровне производительности и интенсивности труда.

Качественный аспект определяется следующими показателями:

а) уровнем здоровья, средней продолжительности жизни и величиной трудового долголетия;

б) уровнем брачности, рождаемости, родительской ответственности и социального благополучия;

в) уровнем образования, профессионально-квалификационного и общекультурного развития населения, проявляющего экономическую и социальную активность.

Категория «человеческие ресурсы» может быть определена, во-первых, как потенциальная и, во-вторых, как реально действующая сила. Поэтому человеческие ресурсы являются интегральным понятием, включающим уже существующий человеческий капитал, так и человеческий потенциал, который способен реализоваться при создании необходимых для этого условий.

Целью системы управления человеческими ресурсами на макро-, мезо- и микроуровнях является:

- комплексное изучение человеческих ресурсов – главной производительной силы общества;
- познание закономерностей воспроизводства человеческих ресурсов на разных стадиях жизнедеятельности человека во взаимосвязи с социальной и кадровой политикой государства.

Воспроизводство человеческих ресурсов как социальный процесс подразделяется на фазы (стадии) формирования, распределения (перераспределения) и использования человеческих ресурсов.

Фазу формирования человеческих ресурсов представляют непрерывные социальные процессы, представленные на рисунке 1.



Рис. 1. Фазы воспроизводства человеческих ресурсов

Фазу распределения человеческих ресурсов обеспечивает функционирование рынка труда и самозанятость трудоспособного населения. Главная задача использования человеческих ресурсов состоит в обеспечении эффективной занятости экономически активного населения.

Структура управления воспроизводством человеческих ресурсов на региональном уровне представлена в таблице 3.

Создание устойчивой системы воспроизводства человеческих ресурсов является с одной стороны одним из принципов развития человеческого потенциала общества, а с другой – способом достижения баланса между экономическим и социальным развитием.

Эффективность социально-экономической политики в сфере воспроизводства человеческих ресурсов должна включать определение уровня ее рентабельности, т.е. соотношения расходов и доходов и социальный эффект, измеряемый не столько в стоимостном выражении, сколько в показателях качества жизни, социальной стабильности в регионе.

**Стадии (этапы) и структура управления
воспроизводством человеческих ресурсов на региональном уровне**

Стадии управления воспроизводством человеческих ресурсов	Структура управления воспроизводством человеческих ресурсов
Формирование и развитие человеческих ресурсов общества	Управление процессом естественного движения населения (рождаемости, смертности, брачных отношений). Управление процессами социального развития, благосостояния и защиты прав граждан. Управление образовательными и культурными процессами, развитием профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации человеческих ресурсов. Управление процессами обеспечения безопасности населения, защиты его конституционных и гражданских прав.
Распределение и перераспределение человеческих ресурсов	Управление процессами создания рабочих мест, распределения рабочей силы по сферам и видам деятельности (регулирование рынка труда). Управление процессом перераспределения рабочей силы на национальном и региональных рынках труда.
Эффективное использование обществом человеческих ресурсов	Управление техническим прогрессом в целях эффективного использования совокупной рабочей силы. Управление экономикой и организацией труда, социальным нормированием. Управление занятостью населения: регулирование социально-трудовых отношений в сферах использования рабочей силы.

Рентабельность и социальный эффект, а также их изменение во времени в совокупности отражают уровень и динамику социально-экономического развития региона. Развитие таких элементов социальной сферы, как здравоохранение, система социального обеспечения, система обеспечения занятости, учреждения культуры, спорта, в определенной степени обеспечивая здоровье, социальную защиту населения создают условия для поддержания работоспособности, повышения социального самочувствия населения, увеличения трудового долголетия его экономически активной части.

Проблемы государственного регулирования сферы воспроизводства человеческих ресурсов характеризуются тем, что действия субъектов управления носят спонтанный характер, вследствие чего продуктивность процессов воспроизводства человеческих ресурсов в регионах остается достаточно низкой. Регион, являясь своеобразной «узловой» точкой, несет двойной груз ответственности (региональный и федеральный компоненты) за обеспечение оптимальных условий развития человеческих ресурсов, сбалансированности численности рабочих мест и специалистов.

Совершенствование механизма управления воспроизводством человеческих ресурсов на региональном уровне возможно путем разработки концепции регионального управления процессами воспроизводства человеческих ресурсов и придания ему ключевой роли. Государственное регулирование воспроизводства человеческих ресурсов региона, основанное на системной методологии, обеспечит как эффективное использование материальных факторов общественного производства, так и достижение стабильного экономического роста региона.

Литература

1. Батракова Л.Г. Эволюция научных взглядов на понятие «человеческие ресурсы» и его современная специфика. // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2011. № 2 (6). С. 125–133.
2. Лубашев Е.А., Константинова Н.Н. Основы повышения эффективности воспроизводства человеческого капитала в рамках региональной социально-экономической политики // Проблемы современной экономики, № 4 (48), 2013. С. 38–46.
3. Наумова Е. Ю. К вопросу определения понятия «человеческие ресурсы» // Известия Волгоградского государственного технического университета. Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)». 2012. № 7 (94). С. 79–84.
4. Хохлова Т.П., Булатова И.С. О трансформации подходов к определению категории человеческого капитала. Россия и Европа: связь культуры и экономики: Материалы XI международной научно-практической конференции. – Прага, 2015. С. 304–306.

Лыщикова Ю.В.

ФГАОУ ВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет»

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ КАПИТАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

COMPARATIVE ANALYSIS OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF CAPITALIZATION OF REGIONAL ECONOMY

Key words: capitalization, regional economy, assessment, methodical approach.

Статья подготовлена при финансовой поддержке Гранта Президента РФ, проект «Институционально-инфраструктурные механизмы капитализации ресурсного потенциала регионов России», № МК-4674.2016.6.

Капитализация – фундаментальный показатель эффективности используемых в экономике капиталных благ, который позволяет оценить перспективы стабильного развития на всех уровнях, в том числе и на уровне региона. Чтобы управлять имеющимися ресурсами и приумножать их, в первую очередь необходимо знать их ценность, стоимость. Стоимость актива определяется не только тем, из чего он состоит, но и тем, что может произвести, какую способен принести добавленную стоимость в процессе производства.

Проблема капитализации региональной экономики как систематической деятельности по превращению всех без исключения ее ресурсов, фондов и активов в работающий капитал, приносящий добавленную стоимость, особенно в развивающихся странах, была сформулирована в начале XX в. В российском научном сообществе термин «капитализация» применительно к региону или стране начал активно использоваться в 2000-е в качестве стоимостного показателя эффективности использования совокупных ресурсов территории.

Аудиторско-консалтинговая компания ФБК в 2004-м году предложила подход к оценке стоимости страны не по накопленному национальному богатству, не по затраченным ресурсам, а по ее экономическому потенциалу, т.е. на основе будущих доходов экономики [7]. Стоимость страны в этом случае определяется как сумма потоков добавленных стоимостей отдельных отраслей национальной экономики, оцениваемых методом дисконтированных доходов в рамках доходного подхода к оценке национального богатства.

В исследовании компании ФБК не рассматривался региональный аспект, и соответствующие расчеты не проводились.

Исторически первой попыткой оценки капитализации российских регионов считается работа В.В. Арабкина «Капитализация территорий», в которой предложена методика и проведена сравнительная оценка уровня капитализации регионов [2]. В докладе были представлены результаты оценки экономики страны через суммарную капитализацию крупнейших компаний России, входящих в рейтинг «Эксперт-200», была проанализирована отраслевая и региональная структура капитализации, выявлена значительная концентрация капитала. Однако разбивка по регионам стоимости 200 наиболее капитализированных компаний не дает объективной оценки капитализации субъектов РФ, так как не все регионы включены в рейтинг «Эксперт-200», а участвующие регионы в абсолютном большинстве представлены 1–2 компаниями. При этом наиболее крупные российские компании зарегистрированы в Москве, а капитализация регионов формируется за счет среднего и малого бизнеса.

Аналогичным является подход Т.А. Маловой [4], используемый ей при анализе капитализации пяти основных секторов российской экономики: экспортно-сырьевого (нефтяная и газовая промышленность, металлургия), внутреннеориентированного (машиностроение, пищевая промышленность), торговли (сферы обращения), инфраструктурного (электроэнергетика, телекоммуникации), сектора социальных услуг (ЖКХ, образование, здравоохранение, культура). В результате были выявлены структурные диспропорции капитализации российской экономики, определяющие различия секторов по масштабам и устойчивости доходов, по уровню мотивации к осуществлению долгосрочных инвестиций, по эффективности действующих в них рыночных субъектов.

Методика оценки капитализации региона с использованием доходного подхода, предлагаемая В.Р. Цибульским и С.В. Силифонкиной [8], также базируется на методах оценки капитализации компаний. Авторами представлен вариант расчета капитализации региона как суммы капитализации зарегистрированных в нем предприятий на основе прогноза денежных потоков от их деятельности с учетом региональных рисков с использованием метода дисконтирования денежных потоков. Данная методика позволяет анализировать значения капитализации предприятий по отдельным отраслям хозяйственной деятельности, чтобы оценить вклад каждой из них в итоговую стоимость, а также позволяет оценить равномерность развития территории России. Однако сами авторы отмечают, что рассчитанная таким образом капитализация дает оценку ресурсов региона, реально участвующих в хозяйственном обороте, без учета потенциальных возможностей развития и роста их стоимости, а для оценки эффективности использования имеющегося потенциала и устойчивости развития необходимо сопоставление потенциальных показателей национального богатства и текущих значений капитализации.

Оценка капитализации регионов Северного Кавказа с позиции обеспеченности территории ресурсами и эффективности их использования предпринята Ж.Д. Дармиловой [3]. В рамках методики рассчитывался интегральный показатель капитализации территории на основе суммирования произведений частных показателей ресурсообеспеченности и ресурсоотдачи отдельных видов ресурсов (трудовых, производственных, финансовых, информационно-коммуникационных, инновационных и инвестиционных). Основная идея ресурсной концепции состоит в том, что присущая экономическим системам неоднородность может быть устойчивой ввиду обладания ими уникальными ресурсами и организа-

ционными способностями, которые, являясь источниками экономических рент, определяют конкурентные преимущества регионов.

Подход к оценке совокупного капитала предлагают также Е.Г. Немкович, А.А. Шихин, Ю.В. Савельев [6]. Капитализацию региона они определяют как рост стоимости активов, находящихся на его территории и всего того, что способно приносить доход. Ключевым звеном капитализации при этом становятся цепочки создания добавленной стоимости, находящиеся на территории региона и содержащие в себе региональные активы. Исходя из этого, уровень капитализации территории определяется как степень вовлечения ее активов в экономическое пространство. Таким образом, стоимость территориального актива на основании данной логики сводится к оценке коэффициента его участия в цепочках создания стоимости. При этом возможно оценить как текущую ценность (стоимость) актива, так и потенциальную, которая зависит от наиболее полного представления цепочки создания стоимости на территории. Но следует отметить, что данная оценка в большой степени достаточно условна и отражает стоимость совокупного капитала региона на момент проведения оценки, при существующих уровне и способах его использования. Однако один и тот же вид активов территории может быть оценен по-разному, в зависимости от сферы его приложения. Поэтому оценка уровня капитализации территории не должна ограничиваться только ситуационной стоимостной оценкой, а должна носить вариативный и прогнозный характер, показывая наиболее эффективные способы использования капитала для создания стоимости.

А.С. Молчан исходит из того, что экономический потенциал как базисный элемент региональной экономической системы, наряду с другими ее объектами создает фундамент для воспроизводственных процессов региона [5]. Выявив непрерывную и многостороннюю взаимосвязь воспроизводственных процессов на различных уровнях национальной экономики, способствующую росту капитализации организаций, регионов и, в конечном счете, государства, автор вводит в научный оборот термин «воспроизводственная капитализация», т.е. процесс приращения стоимости капитала в результате производства, распределения, обмена и потребления продукции. Капитализация региона, по его мнению, представляет собой процесс роста стоимости совокупных активов региона, участвующих в воспроизводственных процессах всех отраслей народного хозяйства.

Определенный интерес представляет оценка капитализации региона, предлагаемая Д.Г. Айрапетян, В.А. Беляковым [1]. Для определения уровня капитализации регионального ресурсного потенциала авторы предлагают рассчитать дисконтированную валовую добавленную стоимость, произведенную в регионе. При этом в качестве валовой добавленной стоимости выступает валовой региональный продукт (ВРП), отражающий общую эффективность региональной экономики, а ставка дисконтирования может быть принята равной ставке рефинансирования, процентной ставке по кредитам, уровню инфляции и т.д. Основным недостатком предлагаемого метода состоит в том, что значение капитализации регионального ресурсного потенциала будет меняться из года в год в связи с регулярным изменением валового регионального продукта. С другой стороны, это можно считать и преимуществом метода, поскольку результаты расчетов, приведённые за различные периоды, будут отражать динамику развития региональной экономики.

В результате можно выделить три обобщенных подхода к оценке капитализации региональной экономики:

1. корпоративный (доходный) подход, предполагающий оценку капитализации территории исходя из суммарной капитализации компаний;

2. ресурсно-результативный (воспроизводственный), учитывающий обеспеченность региона ресурсным потенциалом и эффективность его использования;

3. смешанный, основанный на сочетании методов корпоративного и воспроизводственного подходов.

Таким образом, результаты проведенного анализа методических подходов к оценке уровня капитализации экономики региона показали, что в настоящее время не существует единого общепризнанного подхода. При разработке авторских методик ученые чаще всего распространяют на уровень региона существующие методические подходы и инструменты оценки уровня капитализации компании, соответственно дополняя их инструментами и методическими подходами, используемыми в диагностике экономики региона.

Литература

1. Айрапетян, Д.Г., Беляков, В.А. Оценка капитализации регионального потенциала на основе ключевых компетенций региона // Вестник удмуртского университета. Экономика и право. 2011. Вып. 1. С. 13–20.

2. Арабкин, В.В. Капитализация территорий // Школа по методологии «Капитализация и виды капиталов», 21 августа 2003г. Режим доступа: <http://www.shkp.ru/lib/archive/metodologies/kapital/programa> (дата обращения 27.04.2016).

3. Дармилова Ж.Д. Капитализация конкурентных преимуществ локальных ресурсов региона – ключевая стратегия развития регионов Северного Кавказа // Terra Economicus. 2007. Т. 5. № 1–3. С. 86–90.

4. Малова, Т.А. Капитализация в условиях российской экономики: Теоретические и практические аспекты: монография. М.: Издательство ЛКИ, 2007. 208 с.

5. Молчан, А.С. Воспроизводство и капитализация экономического потенциала региональных социально-экономических систем: автореферат дис. ... док. экон. наук: 08.00.05. Краснодар, 2011. 46 с.

6. Особенности воспроизводства регионального капитала: сущность, подходы к оценке, методы управления: монография / Под общей ред. Ю.В. Савельева // Институт экономики КарНЦ РАН. – Петрозаводск: Изд-во Карельского научного центра РАН, 2008. – 136 с.

7. Сколько стоит Россия: 10 лет спустя. Режим доступа: <http://www.shkp.ru/lib/archive/metodologies/kapital/programa> (дата обращения 27.04.2016).

8. Цибульский, В.Р., Силифонкина, С.В. Методика оценки капитализации региона с использованием доходного подхода // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 20. С. 14–19.

Майданов Е.С.

ФГБОУ ВО «Иркутский национальный исследовательский технический университет»

ВОДОРОДНАЯ ЭНЕРГЕТИКА: ВЫХОД ИЛИ ТУПИК?

HYDROGEN ENERGY: OUT OR DEAD END?

Key words: hydrogen energy, investment, innovation, the third industrial revolution, energy.

Одним из новых энергоносителей доступных человечеству в начале XX–XI веков стал водород.

Направление по изучению водорода как энергоносителя нового поколения сформировалось в середине XX столетия. Водородную энергетику можно определить как технологическое направление, охватывающее проблемы создания, хранения, доставки и применения водорода.

По мере развития этого направления становились все более очевидными невозможность ее применения в течение 30–50 лет [3]. Рассмотрим, почему мы пришли к такому выводу.

1) Требуются огромные инвестиции для того, чтобы реализовать этот крупномасштабный проект. Так для того, чтобы перевести полностью на водород крупнейшие города евразийского континента (транспорт, электрификация) потребуется получение водорода в промышленных масштабах (получать можно только методом электролиза затраты на энергию не покроют прибыли от продажи водорода). Также требуется создание новой инфраструктуры: новые заводы для получения водорода, хранилища для водорода, причем они должны будут располагаться вдали от населенных пунктов ввиду чрезвычайной взрывоопасности водорода, что ведет к новым затратам на создание транспортных магистралей и дополнительной инфраструктуры [2].

Все выше перечисленное доказывает, что в ближайшие 50 лет ни у одного государства, в мире нет, и ни будет таких возможностей для внедрения водородной энергетики в полном объеме.

2) Нежелание многих государств нести экономические и промышленные потери при переходе на водород и как следствие водородную экономику. Большинство стран экспортеров нефти, газа и угля являются крупными экономическими и политическими игроками на мировой арене. Они с крайним неодобрением относятся к любым разработкам и применениям нетрадиционных и возобновляемых источников энергии [1]. И пока это выгодно, не в их интересах менять что-то.

Вся мировая экономическая система зависит от нефти, газа и угля, и убедить основных игроков на мировой арене в необходимости перейти на водородное топливо, а как следствие этого на водородную экономику пока не представляется возможным.

3) Существует риск диссипации атмосферы планеты. Диссипация атмосфер планет – это потеря газов атмосферой планеты как следствие их рассеяния в космическом пространстве, фактически будет происходить выпаривание водорода из атмосферы с последующим уносом его в космос. А это приведет к катастрофическим проблемам.

4) Риск техногенной катастрофы. Водород взрывоопасен и использование водорода в таких количествах может привести к неизвестным экологическим последствиям.

5) Риск пропустить нечто по-настоящему важное и необходимое. Если мы сконцентрируемся на развитии водородной энергетики и создании водородной экономики, мы рискуем забросить развивать, то, что действительно может решить проблему энергетического кризиса на земле (можем прекратить развивать солнечную, ветровую, геотермальную энергетику). Если водородная энергетика к концу XI века не оправдает, своих ожиданий, мы окажемся, в крайне затруднительном положении. К концу XI века все топливные элементы (нефть, газ, уголь) закончатся, и без адекватной замены человечество ждет незавидный конец.

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что водородная энергетика при данном уровне развития технологий не принесет сколь-либо ощутимых результатов и делать на нее ставку как новый и перспективный вид энергии пока крайне неразумно.

Литература

1. Баяскаланова Т.А. Исследование экономических факторов высокотехнологического производства: монография / Иркутский государственный технический университет. Иркутск, 2013. 175 с.

2. Баяскаланова Т.А., Баяскаланова Г.А. Инвестиции в основной капитал предприятий российской промышленности в условиях кризиса // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2009. № 3 (39). С. 88–93.

3. Рифкин Дж. Третья промышленная революция: Как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом / Джереми Рифкин; Пер. с англ. М.: Альпина нон-фикшн, 2014. 410 с.

¹Makrinova E.I., ²Svyataya E.O.

*¹Ph.D. in Economics, Professor, Head of the Chair of Service and Tourism,
Belgorod University of Cooperation, Economics and Law*

*²Assistant, Chair of Service and Tourism,
Belgorod University of Cooperation, Economics and Law*

PECULIARITIES OF HOTEL SERVICES SPHERE DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF CRISIS PHENOMENA IN THE ECONOMY: REGIONAL ASPECT

Abstract

The article provides the assessment of the infrastructure and analyzes the main indicators of the hotel services regional market development. The authors study the trends of the hotel services sphere development in the region and work out the directions of the development of the said market as an important sector, which assures the functioning and competitiveness of the tourist branch in the economy.

The improvement of the modern infrastructure of hotel business is regarded one of the priority directions of the national economy development at the federal and municipal levels of the Russian Federation. world hotel exploiting Russian market with hotels of large hotel chains appearing in many cities, which proves great prospects of the said direction development.

In the recent years the Russian Federation has seen a serious review of the role of tourism in the development of the national economy in general and regional economy in particular. Tourism now is regarded as a branch capable of becoming the basis for the development of territories.

The Belgorod Oblast is one of the important industrial and agricultural regions of the Russian Federation, which is favorably geographically located at the border of Russia and Ukraine. Political stability, various historical heritage, high intellectual and cultural potential determine favorable prospects for the development of tourist complex on the territory of the region. in this connection the Belgorod Oblast is pursuing an active policy on the development of tourist and hotel potential of the region [1].

At present the order of the Belgorod Oblast Government as of December 16, 2013 #522-нн adopted the state program of the Belgorod Oblast «Development of economic potential and formation of favorable entrepreneurial climate in the Belgorod Oblast for 2014-2020», in the frameworks of which it is envisaged the realization of the subprogram «Development of tourism, artisanship and road services». The main objective of the said subprogram realization is the development in the Belgorod Oblast of the competitive tourist industry with efficient usage and maintenance of tourist and recreational resources of the region [4].

In our opinion, realization of the said objectives in the program would make it possible to achieve the following results:

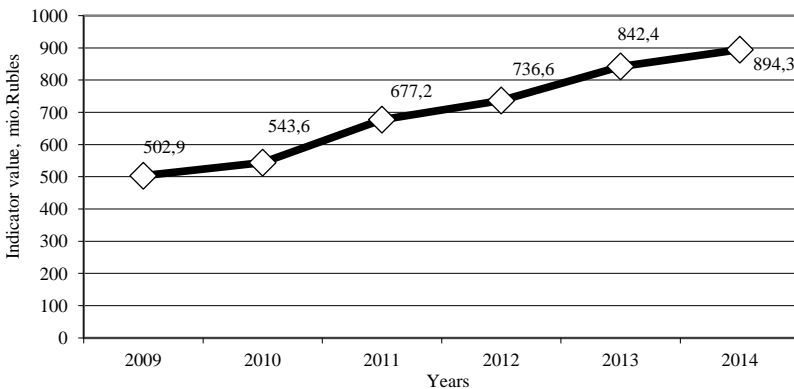
- formation of the Belgorod Oblast image as a unique cultural, business and tourist center;
- development of economic and cultural ties of the Belgorod Oblast with other subjects of the Russian Federation;
- improvement of the competitiveness of the regional tourist product on the domestic market;
- sustainable growth of arrivals in the region of Russian and foreign tourists.

But it is necessary to note that the state program of the Belgorod Oblast development contains a number of problems, among which is the low level of the hotel services development and similar means of lodging, which prevents the development of domestic and foreign tourism in the Belgorod Oblast. The said problems prove the necessity of studying the regional market of hotel services with the view of identifying trends and prospects of its development.

From the economic point of view hotel services sphere is the phenomenon of the emergence of consumer demand in the place of the temporary stay of a person. Naturally, the volume and structure of the said demand is different from the parameters of the demand in the location of the permanent residence as besides foodstuffs a tourist, as a rule, needs something, which permanent residents of this or that region do not demand at all or demand in small volumes – these are hotel services and similar means of lodging, souvenirs, special premises and equipment for holding events of the business and intensive tourism and things necessary for leisure etc.

It is necessary to note that during 2009-2014 the consumption of hotel services and similar means of lodging in the Belgorod Oblast has grown by 391,400 million Rubles or by 77.8% (fig. 1).

The market of hotel services in the Belgorod Oblast is represented by collective and specialized means of lodging. Collective means of lodging are hotels and similar means, which, by no means, are very important in the development of tourist services in the region.



*Compiled according to: [8]

Figure 1. Dynamics of the collective means of lodging services volume in the Belgorod Oblast during 2009–2014

The total number of the collective means of lodging in the Belgorod Oblast in 2014 was 113 units, which is by 42 units more than in 2010, i.e. the number of the collective means of lodging grew in 2014 and was 59.2% to 2010 (table).

Table

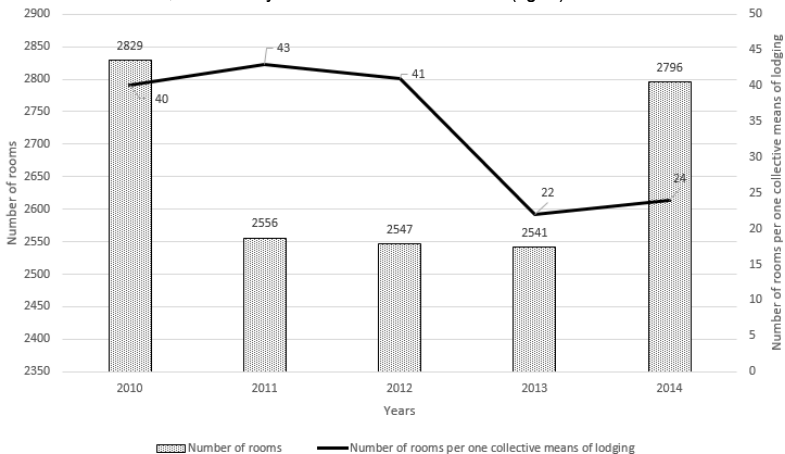
Dynamics of the collective means of lodging in the Belgorod Oblast during 2010–2014

	Years					Deviation 2014 to 2010	
	2010	2011	2012	2013	2014	+, -	%
	Number of collective means of lodging, units	71	59	61	113	113	+42
including:							
hotel type	47	37	38	83	84	+37	78.7
specialized	24	22	23	30	29	+5	20.8
Capacity, beds	6,044	5,419	5,626	5,581	6,120	+76	1.3
including:							
hotel type	2,777	2,312	2,366	2,323	2,811	+34	1.2
specialized	3,267	3,107	3,260	3,258	3,280	+13	0.4

*Source: [8]

In 2014, the correlation between collective means of lodging of hotel type and specialized ones by the number of beds spread as 43% against 54%.

The results of the room stock of the collective means of lodging made it possible to conclude that despite the growth of the number of the collective means of lodging in the Belgorod Oblast in 2014 in comparison with c 2010 the number of rooms decreased by 33 units and correspondingly there decreased the number of rooms by one collective means of lodging and in 2014 it was 24 units, which is by 16 units less than in 2010 (fig. 2).

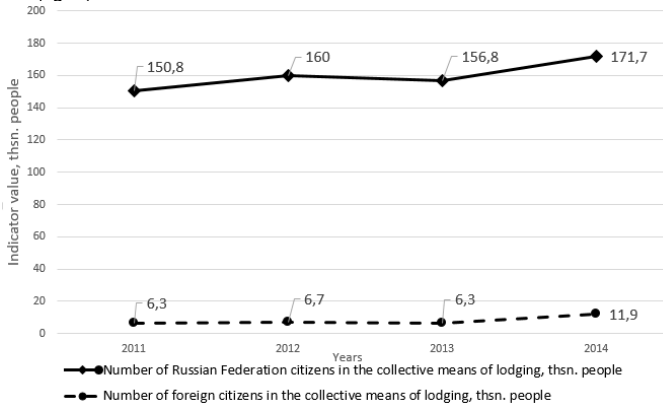


*Compiled according to: [8]

Figure 2. Dynamics of room stock of the collective means of lodging in the Belgorod Oblast during 2010–2014

It is necessary to note that during 2011 – 2014 there grew the number of lodgers in the hotels. Thus, in 2014 the number of lodgers from the Russian Federation amounted to 171,700 people, which is by 20,900 people more or by 13.9% more than in 2011.

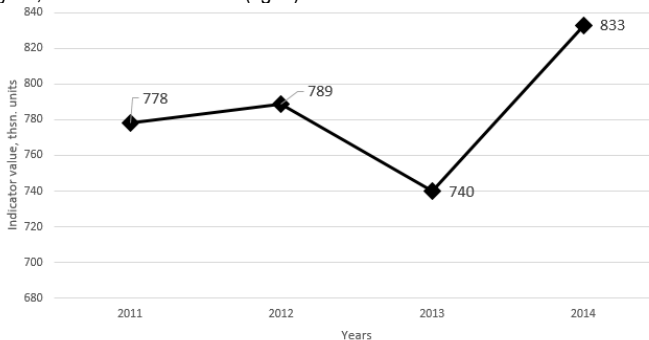
Alongside with Russian citizens in the number of 11,900 people in 2014 in the hotels and similar means of lodging there stayed foreign citizens with their number by 5,600 people more than in 2011 (fig. 3).



* Compiled according to [8]

Figure 3. Dynamics of the number of lodgers in the collective means of lodging in the Belgorod Oblast during 2011–2014

It is necessary to note that with the growth of the number of lodgers in the collective means of lodging there correspondingly grew the number of the overnight stays in the collective means of lodging of the Belgorod Oblast. Thus, in 2014 the number of overnight stays was 833,000 which is by 55,000 more than in 2011 (fig. 4).



* Compiled according to [8]

Figure 4. Number of overnight stays in the collective means of lodging in the Belgorod Oblast during 2011–2014

Thus, it is possible to conclude that tourist flow is growing, to a great extent, due to the growth of the number of lodgers arriving in the Belgorod Oblast on business. The said trend

testifies to the fact that the Belgorod Oblast, to a great extent, realizes its business potential and it possesses sufficient resources for the realization of tourist potential, which is necessary to develop.

In 2014, for the development of collective means of lodging they allocated 19 million Rubles of investments in the fixed capital, which is by 27 million Rubles less, than in 2009 [8].

The Belgorod Oblast Government is pursuing an active policy on the development of tourist brand of the region and its promotion in Russian regions. It is necessary to note that the regional tourist infrastructure is annually improved with the broader range of events, and new tourist products. But the problems of the Belgorod Oblast hotel sector remain unsolved and they manifest themselves by the discrepancy between the expected and the real quality of hotel services, which is determined by the following:

- due to the fact that certification of hotel services according to the Russian Federation legislation in force is voluntary only a small part of hotels of the region possess the certificate of correspondence of the provided services, which negatively influences the development of hotel services in the region;
- lack of highly qualified personnel, capable of providing quality hotel services. Thus, the number of personnel busy in the collective means of lodging during the period under study remained unchanged and equals 2,200 people [8]. The said trend is determined by low salaries and wages of the service personnel, combining of positions etc.;
- insufficient volume of investments for the development of the collective means of lodging, which negatively influences on the quality component of the hotel services provision process in the region.

The main region's interest in the development of the hotel services sphere is connected with the fact that tourists ensure a considerable inflow of money means in the regional budget. In this connection hotel enterprises can improve their budget efficiency activity thanks to the inter branch cooperation and offering a tourist an integrated set of services. Such strategy is supported by the fact that the peculiarity of the hospitality industry is the territorial disintegration of a consumer and a producer on the hotel services market. In this connection tourist is not interested in the service itself of the hospitality industry, but he/she is interested in the integrated approach to service during his/her leisure stay [2].

With regard to the above said, the subjects of hotel services sphere in crisis conditions of market development should use marketing concept, which is the key to the success on the buyer's market and which is aimed at quality satisfaction of consumers' demands.

In connection with this marketing and analytical approach is the methodological foundation for the development of integrated set of services of a hotel enterprise. Application of the marketing approach in the development of the regional hotel services should be in the following directions:

- study of consumer preferences and identification of socio-economic portrait of hotel services consumer with taking into account national, social, gender, age, economic and other differences and identification of demands in the assortment of services, price offer and service quality level;
- identification of potential partners, which would make it possible to meet the demands of the target audience and correspond to the interests of the hotel services enterprise strategic development;
- development of the structure of integrated set of hotel services by the main components of the said set.

Thus, on the basis of the study of the Belgorod Oblast hotel services market situation it is possible to make a conclusion that the hotel sphere infrastructure is not sufficiently developed. That is why the suggested recommendations should provide for the development of the hotel services regional market, assure maximum correspondence of the hotel service parameters to clients' demands, for which it is necessary to select such parameters of services and corresponding elements of the marketing complex, which would be able of assuring competitive advantages of the regional hotel business.

References

1. Makrinova E.I., Podzolkova I.S., Kaplunova I.V. Monitoring of the efficiency of domestic and foreign tourism development in the city of Belgorod [Text] / E.I. Makrinova, I.S. Podzolkova, I.V. Kaplunova // Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. 2014. # 2 (50). P. 93–97.
2. Makrinova E.I., Svyataya E.O. Situation and trends in the development of hotel services regional market // Fundamentalnye issledovaniya. 2014. # 5-3. P. 539–543.
3. Nagapetiants N.A., Tarasova E.E. Marketing strategies and assessment of their realization efficiency [Text] / N.A. Nagapetiants, E.E. Tarasova // Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. 2012. # 1. P. 76–83.
4. Order of the Belgorod Oblast Government as of December 16, 2013 #522-пн «On the adoption of the state program of the Belgorod Oblast «Development of economic potential and formation of favorable entrepreneurial climate in the Belgorod Oblast for 2014–2020».
5. Rozdolskaya I.V., Besedina Yu.A. Service concept of marketing: specificity of manifestation and practice of usage // Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. 2009. # 4-2. P. 28–32.
6. Rozdolskaya, I.V., Ledovskaya M.E. Conceptual; foundations of organization's marketing capacities management system [Text] / I.V. Rozdolskaya, M.E. Ledovskaya // Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. 2008. # 1. P. 27–33.
7. Teplov V.I., Tarasova E.E. Innovative strategy as a factor of businesses' competitiveness assurance // Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law. 2008. # 1. P. 5–9.
8. Federal Service of State Statistics. – Access mode: <http://www.gks.ru/> (14.09.2015).

Максимова Е.В.

*Научный руководитель Татаринова М.Н.
Ставропольский государственный аграрный университет*

ПРАВИЛА УЧЕТА И СПИСАНИЯ РАСХОДОВ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ

RULES OF ACCOUNTING AND WRITE-OFF OF DEFERRED EXPENSES

Key words: deferred expenses, accounting, assets, inventory, write-off.

Понятие «Расходы будущих периодов» с недавнего времени исключили из Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности (Положение утверждено приказом Минфина России от 29.07.98 № 34н, изменения внесены приказом Минфина России от 24.12.2010 № 186н). В бухгалтерском балансе нет отдельной строки «Расходы будущих периодов». На сегодняшний день бухгалтеры самостоятельно решают вопрос об использовании счета 97 «Расходы будущих периодов» для организации учета. Важную роль в данном случае играют особенности предпринимательской деятельности хозяйствующего субъекта. Согласно Письму Минфина № 07-02-06/5 от 12.01.2012 года, применение счёта 97 «Расходы будущих периодов» в бухгалтерском учёте является целесообразным.

К расходом относят те средства, которые невозможно перепродать, обменять, заложить или, проще говоря, превратить в деньги. Учитывать расходы будущих периодов на счёте 97 «Расходы будущих периодов» можно в том случае, если эти расходы образуют актив, то есть такие ресурсы, которые способны приносить в будущем экономические выгоды и контролируются организацией.

Например, в качестве расходов будущих периодов считаются платежи, благодаря которым предоставляется право пользования объектами интеллектуальной собственности, которые производятся в виде определенных единовременных выплат и списываются в течение времени действия договора на основании п.26 ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2000 (утв. приказом Минфина РФ от 16 октября 2000 г. № 91н). В некоторых случаях здесь же могут учитываться затраты, связанные с регистрацией права на аренду недвижимого имущества.

Также часто расходы будущих периодов признаются в соответствии с предписаниями нормативных документов, как в случае с лицензиями на осуществление деятельности (п. 1 и 3 статьи 49 ГК РФ; п. 16 Методических указаний по формированию бухгалтерской отчетности при осуществлении реорганизации организаций, утвержденных приказом Минфина России от 20 мая 2003 г. № 44н). В ряде отраслей лицензирование заменено на членство в профессиональной саморегулируемой организации. Оно является обязательным для строителей, оценщиков, аудиторов. Для них существует необходимость в уплате взноса в компенсационный фонд СРО, подобно затратам на лицензию.

При покупке компьютерной программы обычно заключается лицензионный или сублицензионный договор в соответствии с требованиями части 4 ГК РФ, предоставляющий неисключительные права на софт. На ряду с этими денежными затратами к расходам будущих периодов относятся оплата установки, адаптации или разовой модификации программы. Но стоит учесть, что права на использование бухгалтерских программ и электронных справочно-правовых систем приобретаются и находятся в распоряжении организации в течение неограниченного периода времени, поэтому нет необходимости учитывать их на счете 97 «Расходы будущих периодов», как и управленческие программы, которые не являются необходимым условием получения дохода.

Периодические технические осмотры являются обязательным условием эксплуатации транспортных средств, следовательно, необходимо регулярно проводить техническое обслуживание или технический осмотр основных средств. Затраты будут иметь отражение на счете 97 «Расходы будущих периодов».

Если фирма имеет дело с освоением земель, то затраты на горно-подготовительные работы также будут учитываться на счете 97 «Расходы будущих периодов». На ряду с ними будут отражаться работы, связанные с подготовкой производства сезонного характера, с освоением новых производств и цехов, видов продукции и технологий. То есть здесь учитывается стоимость материалов, введенных в процесс производства, но относящихся к будущим отчетным периодам, согласно п. 94 Методологических указаний по бухгалтерскому учету МПЗ (утв. Приказом Минфина РФ от 28.12.01 № 119н).

Если фирма имеет дело с ценными бумагами, то для равномерного включения суммы причитающихся процентов или дисконта как дохода по выданным векселям организация-векселедатель может их предварительно учитывать как расходы будущих периодов. Вместе с тем, организация-эмитент может также предварительно учесть как расходы будущих периодов суммы, которые в дальнейшем будут выплачены заемодавцу дохода по проданным облигациям в целях их равномерного включения. Эти меры могут

приниматься на основании п.18 и 19 ПБУ 15/01 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» (утв. приказом Минфина РФ от 2 августа 2001 г. № 60н).

Используя счет 97 «Расходы будущих периодов», в конце каждого года необходимо проводить его инвентаризацию. Результаты инвентаризации заносятся в акт инвентаризации расходов будущих периодов, который может быть составлен по форме № ИНВ-11 11 (утв. постановлением Госкомстата России от 18 августа 1998 г. № 88) либо же предприятие может разработать свою форму инвентаризационного акта и придерживаться её.

Планом счетов бухгалтерского учета установлено, что расходы будущих периодов относятся к группе «Затраты на производство», являются имуществом организации и отражаются на счете 97 «Расходы будущих периодов». Аналитический учет по данному счету ведется по видам расходов.

Порядок списания расходов будущих периодов должен быть закреплен в бухгалтерской учетной политике (п. 4, 8ПБУ 1/2008). Расходы списывают различными способами. Процедура списания может проводиться равномерно в течение периода, утвержденного приказом руководителя, либо пропорционально объему производства или плановым затратам. Понесенные фирмой расходы учитываются на счете 97 «Расходы будущих периодов» без сумм налога на добавленную стоимость.

Расходы, которые были учтены на счете 97 обычно списывают в дебет счетов 20, 23, 25, 26, 29, 44. Списание может происходить следующим образом: для начала учитываются затраты в составе расходов будущих периодов (Дебет 97; Кредит 60, 76 и т.д.), затем они постепенно включаются в состав затрат на производство (продажу) (Дебет 20, 25, 26, 44; Кредит 97). Выявленные остатки отражаются в балансе в качестве актива организации.

Расходы признаются в бухгалтерском учете, согласно (п.16 ПБУ 10/99) на основании определенных условий: если имеется возможность определить сумму расхода и имеется уверенность в том, что результатами конкретной операции послужит уменьшение экономических выгод организации. Также расход должен производиться в соответствии с конкретным договором.

Для документального подтверждения суммы списания должен быть составлен бухгалтерский документ, в котором указываются дата составления; основание составления; корреспондирующий счет, на который будет производиться списание; период, на который распределяются расходы; суммы списания по отдельным месяцам установленного периода; должность и подпись лица, составившего документ.

Таким образом, учет расходов в составе расходов будущих периодов – это способ распределения уже произведенных ранее расходов. Но здесь не имеют место быть операции, связанные с выбытием активов, перечисленные в п.3 ПБУ 10/99, в том числе предварительная оплата или авансы.

Литература

1. Бухгалтерский учет и анализ: учебное пособие / Е.И. Костоюкова, С.А. Тунин, О.В. Ельчанинова, А.Н. Бобрышев, И.Б. Манжосова, С.В. Гришанова; под общ. Редакцией Е.И. Костоюковой. – М.: КНОРУС, 2014. – 408 с.
2. Ельчанинова О.В., Татаринова М.Н., Гришанова С.В. Бухгалтерская финансовая и управленческая отчетность как основа для проведения аналитических действий // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-2. С. 886–890.
3. Татаринова М.Н. Механизм формирования оптимального ассортимента товарных запасов аптечных организаций // Сборник научных трудов Sworld. 2012. Т. 27. № 4. С. 86–90.

4. Татаринова М.Н. Модель управления затратами продукции озимых зерновых //Экономика. Бизнес. Банки. 2014. № 4 (9). С. 72–82.
5. <http://mvf.klerk.ru>
6. <http://www.glavbukh.ru>

Мартыненко Е.В.

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет», г. Краснодар

ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ПРАВО

ENVIRONMENTAL LAW

Key words: law, ecology, sources of law, environmental security, society and nature.

Экологическое право – система общеобязательных правил, регулирующих отношения в области взаимодействия человека и окружающей в целях сохранения и рационального использования природных ресурсов в будущем.

Целью правового регулирования является гармонизация отношений человека и природы, охрана окружающей среды и отдельных природных объектов, рациональное природопользование.

Законодательство в области природопользования имеет ряд особенностей, например, отдельные объекты правового регулирования относятся к предметам совместного ведения Российской Федерации и субъектов, нормы экологического права могут содержаться в законодательных актах, источники экологического законодательства содержат кодифицированные акты, стремительное развитие законодательства в области экологии как на федеральном, так и региональном уровнях.

К источникам экологического права относят нормативно-правовые акты, содержащие правовые нормы, регулирующие вопросы в области экологических отношений. К ним относятся законы, постановления, указы, распоряжения, нормативные акты министерств и ведомств, а также нормативные документы субъектов Федерации.

Одно из центральных мест среди источников экологического регулирования занимают международно-правовые акты, регулирующие экологические отношения, опираясь на международное право.

Основы положения экологической отрасли отражены в Конституции Российской Федерации, принятой 12 декабря 1993 г. Согласно Конституции каждый гражданин имеет право на пользование землей и другие природные благами, на обеспечение экологической чистоты, на достоверную информацию о состоянии окружающей среды, на возмещение ущерба, причиненного здоровью.

В Конституции также определены организационно-правовые взаимоотношения между Федерацией и субъектами Федерации. Потребление, использование и владение природными ресурсами, охрана и безопасность окружающей среды являются единой задачей Федерации и субъектов.

Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ содержит основополагающие принципы государственной политики в области охраны окружающей среды. Закон включает требования, непосредственно предназначенные для организаций, предприятий, и граждан, которые должны осуществлять действия по охране природы, оздоровлению окружающей среды, разумно использовать природные ресурсы и обеспечивать экологическую безопасность.

Закон Российской Федерации «О радиационной безопасности населения» от 09 января 1996 г. № 3-ФЗ определяет правовые основы обеспечения радиационной безопасности населения в целях охраны его здоровья. основополагающим является принцип приоритета здоровья человека и окружающей среды при использовании и эксплуатации объектов ионизирующих излучений.

Земельный кодекс Российской Федерации от 25 октября 2001 г. № 136-ФЗ регулирует вопросы по охране земель и защите от возможного вредного воздействия при использовании земли.

Регулирование отношений в части использования и охраны водных объектов от загрязнения и истощения (водные отношения) регламентирует Водный кодекс Российской Федерации от 03 июня 2006 г. № 74-ФЗ.

Правовые основы охраны атмосферного воздуха отражены в законе «Об охране атмосферного воздуха» от 04 мая 1999 г. № 96-ФЗ. Закон определяет нормативы качества атмосферного воздуха и нормативы выбросов в атмосферу и вредных физических воздействий.

Закон Российской Федерации «О недрах» от 21 февраля 1992 г. № 2395-1 регулирует отношения, возникающие в области использования и охраны недр, отходов добычи полезных ископаемых и связанных с ней перерабатывающих производств, специфических минеральных ресурсов, подземных вод, включая попутные воды, а также вод, использованных для собственных производственных и технологических нужд.

Основы лесного законодательства закрепляют требования, предъявляемые к ведению лесного хозяйства. Основные правовые нормы направлены на использование леса как природного ресурса, воспроизводство лесов, охрану и защиту лесов.

Согласно Закону Российской Федерации «О животном мире» от 24 апреля 1995 г. № 52-ФЗ, животный мир является достоянием государства, обязательным элементом природной среды, возобновляющимся природным ресурсом, важным компонентом биосферы, охраняемым и рационально используемым для удовлетворения духовных и материальных потребностей человека. Закон регулирует отношения в области охраны и использования животного мира в целях обеспечения рационального использования всех его компонентов, создания необходимых условий для стабильного существования животного мира, сохранения генетического фонда диких животных. К эколого-правовым нарушениям отнесены: незаконный лов рыбы, уничтожение редких и исчезающих животных и т.д.

Закон Российской Федерации «Об отходах производства и потребления» от 24 июня 1998 г. № 89-ФЗ определяет правовые основы обращения с отходами производства и потребления в целях предотвращения вредного воздействия отходов производства и потребления на здоровье человека и окружающую среду, а также вовлечения таких отходов в хозяйственный оборот в качестве дополнительных источников сырья.

Важнейшие экологические требования были отражены также в Законе «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» от 30 марта 1999 г. № 52-ФЗ. Он направлен на обеспечение санитарно-эпидемиологического благополучия населения как одного из основных условий реализации конституционных прав граждан на охрану здоровья и благоприятную окружающую среду

Принимается значительное число указов и распоряжений в сфере взаимодействия общества и природы. Указы и распоряжения Президента затрагивают широкий круг экологических вопросов. Например, в целях определения государственной стратегии дейст-

вий Российской Федерации по охране окружающей среды и обеспечению устойчивого развития, 2 октября 1992 г. был принят Указ «Об особо охраняемых природных территориях Российской Федерации», 4 февраля 1994 г. – Указ «О государственной стратегии РФ по охране окружающей среды и обеспечению устойчивого развития».

Нормативные акты издаются по самым разнообразным вопросам рационального использования и охраны окружающей природной среды, в виде постановлений, инструкций, приказов и т.д. Они считаются обязательными для других министерств и ведомств, физических и юридических лиц. Государственный комитет РФ по охране окружающей среды, другие специально уполномоченные государственные органы в области природопользования и охраны окружающей среды приняли большое количество нормативных правовых актов. Например, Положение об оценке воздействия на окружающую среду в Российской Федерации, утвержденное приказом Минприроды России от 18 июля 1994 г.

Для решения вопросов по охране окружающей среды на муниципальном уровне создаются органы местного самоуправления и их структурные подразделения, принимаются муниципальные правовые акты.

Эффективность экологического управления на муниципальном уровне существенно снизилась в связи с исключением из Федерального закона «Об охране окружающей среды» полномочий органов местного самоуправления по муниципальному экологическому контролю. Вместе с тем в настоящий момент органы местного самоуправления обладают полномочиями в сфере муниципального лесного контроля и надзора и муниципального земельного контроля.

Литература

1. Земельный кодекс РФ от 25.10.2001 № 136-ФЗ.
2. Водный кодекс РФ от 03.06.2006 № 74-ФЗ.
3. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 № 7-ФЗ.
4. Закон РФ «О радиационной безопасности населения» от 09.01.1996 № 3-ФЗ.
5. Закон РФ «О недрах» от 21.02.1992 № 2395-1.
6. Закон РФ «О животном мире» от 24.04.1995 № 52-ФЗ.
7. Закон РФ «Об отходах производства и потребления» от 24.05.1998 № 89-ФЗ.
8. Закон РФ «Об охране атмосферного воздуха» от 04.05.1999 № 96-ФЗ.

Мартыненко Е.В.

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет», г. Краснодар

СОЦИАЛЬНО-ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МЕГАПОЛИСОВ

SOCIAL AND ENVIRONMENTAL ISSUES MEGAPOLISES

Key words: the social and environmental issues, metropolis, urbanization, ecosystem, environment.

Для любого крупного города, мегаполиса, где сосредоточены производственные предприятия, характерны экологические проблемы.

Под мегаполисом понимают группировку поселений, объединенных не только в пространственном смысле, но и обладающих развитыми производственными, культурными, рекреационными связями, численность которых более 1 млн. жителей.

Именно города с миллионным населением создают такие системы, как, конурбации, мегалополисы и сверхкрупные образования – урбанизированные регионы. Урбанизированные территории занимают большую часть суши.

Урбанизация – это рост и развитие городов, увеличение доли городского населения в стране за счет сельской местности, процесс повышения роли городов в развитии общества.

Высокая степень урбанизации сохраняется в Центральном, Центральном – Черноземном и Уральском экологических районах. На региональном уровне выделяются Московская, Санкт-Петербургская, Нижегородская, Новосибирская, Самарская, Екатеринбургская, Волгоградская.

К среднеурбанизированным регионам можно отнести Вологодскую область, Кировскую область, Костромскую область, Новгородскую область, Тверскую область, Алтайский край, Курганскую область, Оренбургскую область, Тюменскую область, Карачаево-Черкесскую республику.

К слабо урбанизированным малонаселенным регионам относятся Корякский АО, Ненецкий АО, Таймырский (Долгано-Ненецкий) АО, Эвенкийский АО Респ. Алтай, Агинский Бурятский АО, Коми-Пермяцкий АО, Усть-Ордынский Бурятский АО.

Экология крупных городов во многом зависит от человеческого фактора, когда речь идет о приоритете биологических структур, которые взаимодействуют с окружающей средой. Обычно для мегалополисов характерен дефицит озеленных территорий, плодородных почв.

К экологическим проблемам можно отнести:

1. Сокращение площадей, не занятых городскими застройками; лесных зон, зон для отдыха;
2. Ухудшение состояния атмосферной среды;
3. Истощение водных ресурсов;
4. Увеличение количества твердых бытовых отходов;
5. Изменение климатических условий;
6. Ухудшение санитарно-гигиенической обстановки вследствие концентрации людей.

Экологические проблемы можно разделить на три взаимосвязанные группы:

1. природно-ландшафтные;
2. ресурсно-хозяйственные;
3. антропоэкологические.

Природно-ландшафтные проблемы – это проблемы обусловленные нарушением исторически сложившихся экосистем и сокращение растительного покрова.

Ресурсно-хозяйственные проблемы связаны с истощением природных ресурсов территорий и высоким уровнем загрязнения компонентов природной среды – воздуха, вод, почвы.

Антропоэкологические – это проблемы, связанные с риском ухудшения здоровья населения.

Ухудшение экологической обстановки в городах приводит к серьезным проблемам, таких, как снижение продолжительности жизни, рост показателей заболеваемости и смертности, ухудшение здоровья.

Именно в крупных городах остро стоит вопрос о решении экологических проблем.

Масштаб экологических проблем зависит от:

- Численности населения;
- Количества автомобилей;
- Особенности природных условий;
- Количества промышленных предприятий;
- Количества выбросов в атмосферу;
- Количества твердых бытовых отходов;
- Культурного уровня населения.

Заметно развивающаяся в последнее время деградация антропогенных природных комплексов городов сопровождается ухудшением качества городской среды, в следствии чего, снижается уровень комфортности проживания населения.

В связи с этим необходимо разрабатывать комплекс мер, направленных на улучшение геосистем, решение проблем, связанных с ухудшением их состояния.

Основные положения государственной стратегии РФ по охране окружающей среды и обеспечению устойчивого развития предусматривают следующие действия:

1. Обеспечение экологически безопасного устойчивого развития в условиях рыночных отношений

Проявляется в проведении социально-экономической, финансовой и налоговой политики в условиях развития рыночных отношений.

Основные направления по улучшению экологической обстановки:

- рациональное размещение производительных сил;
- использование возобновимых природных ресурсов;
- рациональное использование невозобновимых природных ресурсов;
- утилизация отходов;

2. Охрана природы и среды обитания человека

Проявляется в следующем:

- создание здоровой среды;
- создание комплексов курортно-оздоровительного назначения;
- улучшение качества продуктов питания;
- предотвращение опасного воздействия на природную среду;
- экологическое воспитание и образование населения.

3. Восстановление экосистем.

Предусматривает следующие направления деятельности:

– выведение из кризисной экологической ситуации ряда крупных городов и промышленных центров;

- преодоление последствий радиоактивного загрязнения территорий;
- сохранение экологически благоприятных территорий.

4. Участие в решении глобальных экологических проблем

Предусматривает следующие основные направления деятельности:

- сохранение биоразнообразия;
- охрана озонового слоя;
- предотвращение антропогенного изменения климата;
- охрана лесов и лесовосстановление;
- развитие и совершенствование системы особо охраняемых природных территорий;
- обеспечение безопасного уничтожения химического и ядерного оружия

Охрана природы и бережное отношение к окружающей среде должны стать для человечества нормой. Охрана природной среды – это огромная и повседневная работа.

Литература

1. Указ Президента РФ от 04.02.1994 № 236 «О государственной стратегии Российской Федерации по охране окружающей среды и обеспечению устойчивого развития».
2. Анохин А.А. Урбанизация как фактор состояния окружающей среды // География и окружающая среда. Отв. ред. В.В. Дмитриев, Н.С. Касимов, С.М. Малхазова. СПб: Наука, 2003. С. 417–426.
3. Мартыненко Е.В. Институциональный подход к формированию механизма управления региональными эколого-экономическими системами // Новые технологии. 2012. № 4. С. 210–214.
4. Мартыненко Е.В. Об оценке эффективности использования природно-ресурсного потенциала региона // Новые технологии. 2014. № 2. С. 80–83.
5. Хомич В.А. Экология городской среды: учеб. пособие для вузов. Омск: Изд-во СибАДИ, 2002.

Менгали С.Е.

Кызылординский гуманитарный колледж им. М. Маметовой Республика Казахстан

МОЯ БУДУЩАЯ ПРОФЕССИЯ – ГИД ПЕРЕВОДЧИК

MY FUTURE PROFESSION IS GUIDE INTERPRETER

Key words: trilingual education in Kazakhstan, guide interpreter, language, tourism, competitive specialist.

История общества показывает, что процветание страны зависит не только от развития экономики и техники и даже не от общей культуры, а от культуры слова. И действительно, подготовка разностороннего специалиста, обладающего высоким уровнем культуры – главная проблема образования во всем мире.

Современный Казахстан является полиэтническим государством, поэтому развивается в условиях многоязычия, где *казахский язык* – государственный язык, его должен изучать и знать каждый гражданин, проживающий на территории государства; *русский язык* как язык межнационального общения, и *английский язык* – «язык успешной интеграции в глобальную экономику». В 2007 году наш Президент Нурсултан Абишевич предложил реализацию культурного проекта «Триединство языков». В перспективе каждый будущий специалист должен владеть тремя языками, чтобы быть полиязычным, конкурентоспособным специалистом [1].

Моя будущая специальность – гид переводчик, поэтому мы должны знать основные требования к нашей будущей профессии. Переводчик – специалист, занимающийся переводом устной и письменной речи с одного языка на другой. Профессия переводчика – одна из древнейших. Раньше их называли «толмачами». По определению толкового словаря Ожегова С.И., «толмач» (устаревшее) – переводчик во время беседы, переговоров [2]. Необходимость в профессии переводчика возникла как только сложились национальные языки. На земле насчитывается 2500–3000 языков.

Профессия гида-переводчика появилась с распространением международного туризма, когда люди стали путешествовать в чужие страны для общения с другими национальностями культурами. Бытует мнение, что для успешного овладения этой профессией достаточно хорошего знания иностранного языка. Однако это далеко не так. В процессе будущей работы нам придется сталкиваться со многими людьми: представителями пограничного контроля, работниками бюро обслуживания, гостиницы, ресторана. Здесь проявятся одно из важнейших качеств – умение общаться с людьми, т.е. коммуникативность и общая культура. Поэтому важными требованиями к индивидуальным особенно-

стям специалиста-переводчика являются: коммуникативные способности; тактичность, внимательность к людям, вежливость; организаторские способности, энергичность, настойчивость, деловитость; воспитанность, чувство собственного достоинства; привлекательный внешний облик; всестороннее образование; культура мышления и речи; находчивость, остроумие.

Противопоказаны дефекты речи, нервные и психические расстройства, заболевания опорно-двигательного аппарата.

Тем не менее, стать гидом – дано не каждому. Как говорят сами специалисты: « Гид может «сделать» тур, а может его и «убить» своим отношением к туристам, плохим знанием иностранного языка, не пунктуальностью. Ежедневно мне придется иметь дело с людьми, приезжающих в Республику Казахстан, как на другую планету, и интересующимся буквально всем. Нужно уметь ответить на любой вопрос, интересно с воодушевлением в сотый раз рассказать об одних и тех же объектах. Это возможно лишь в том случае, если сама с увлечением изучаешь историю страны и города, разбираешься в искусстве и архитектуре. Очень важное значение для гида имеют такие «мелочи», как, доброжелательность, чувство юмора и... умение найти выход из любой ситуации. Турист потерял багаж, подвернул ногу, перепутал группу – случиться может все, что угодно. К гиду обращаются с самыми разными просьбами: провести урок азробики на корабле во время круиза, потанцевать на дискотеке, проводить туриста до аэропорта. Ответов «Нет, не могу, не знаю, не хочу» в лексиконе профессионала не существует. Вежливо отказаться – другое дело, но это тоже нужно уметь. Коммуникабельность, подвешенный язык, умение заинтересовать – кредо моей будущей специальности [3].

Можно ли всему этому научиться?

Я уверена, что всему продолжаю учиться во время учебы в моем любимом колледже им. М. Маметовой, где функционируют научный центр полиязычного образования. С самого первого дня обучения я участвую во всех интересных проектах, где: воспитываются чувства уважения и патриотизма, гордости за свою Родину, за учебное заведение; воспитываются чувство толерантности, позитивной установки личности; развиваются положительное отношение к культурным ценностям казахстанского общества на основе изучения мировой художественной литературы, а также формируются представление о здоровом образе жизни.

В современном мире Республика Казахстан может и должна бороться за свой привлекательный имидж в зарубежных странах. Одним из путей для достижения этой цели является развитие въездного туризма. Позитивные процессы в политической и экономической ситуации Казахстана последних лет, политика европейской интеграции привели к тому, что интерес к Казахстану в странах Европы возрос. Казахстан сегодня воспринимается не только через ассоциации «Байконур» и «Нефть и газ». Гости интересуют историей и культурой страны, мировоззрение граждан, повседневная жизнь. Для них важно составить свое мнение о стране и людях, что является мотивом для путешествий в Казахстан. Ключевой фигурой в процессе познания зарубежными туристами страны, ее культуры, исторического прошлого, повседневной жизни является гид-переводчик. Он является посредником для передачи и получения информации между туристом и интересующей его действительностью.

Президент страны Н.А. Назарбаев поставил высокую планку перед будущим специалистом. Он должно стать коммуникабельным, высококачественным, таким, чтобы мог легко продолжать обучение в зарубежных вузах. В связи с этим, мне хотелось бы сказать

будущим специалистам Независимого Казахстана: «Учите языки ради себя, ради страны, ради своего прекрасного будущего».

Литература

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана. 28 февраля 2007 г.
2. Ожегов, С.И., Шведова, Н.Ю., «Толковый словарь русского языка» Изд-во: М.: Аз, 1996.
3. Комиссаров В.Н. Теория перевода: Лингвистические аспекты: Учеб. для ин-тов и фак. иностр. яз. Изд-во: М.: Высш. шк., 1990.

¹Meshechkina R.P., ²Matuzenko E.V.

¹*Ph.D. in Economics, Professor, Dean of the Customs Department, Belgorod University of Cooperation, Economics and Law;*

²*Ph.D. in Economics, Professor, Belgorod University of Cooperation, Economics and Law*

DEVELOPMENT OF AGRIFOOD MARKET AND RETAIL CHAINS IN RUSSIA

Abstract

The paper discloses the main prerequisites for the development of agrifood market in Russia, the opportunities of their realization in the conditions of sectoral sanctions on the part of the leading EU countries the USA and separate Scandinavian countries in respect of Russia, outline the prospects for the development of retail chains, the opportunities of their entry on Russian agrifood market and stages and tactics of the said market mastering.

The development of the world economy and socio-economic growth rates of separate countries will be determined by the availability and efficiency of the usage of economic resources, to which they refer hydrocarbons, land, water and food resources. Their importance was deservedly assessed by Jean Jacques Rousseau, who said, «You can possess all the wealth of the world, but if you have no food you depend on others...» [8]. That is why in the countries with the status of the world economic states agriculture alongside with energy complex takes the priority position. In China, which demonstrates high rates of economic growth to the whole world, agriculture is a fundamental branch. Formulated by the leader of the Chinese Republic Deng Xiaoling thesis: «Agriculture gives tranquility to the nation» is successfully implemented in the economic policy of China.

The measures undertaken by the Russian government and directed at the development of agriculture, which include the implementation of the Doctrine of the Russian Federation Food Security, State program «Development of agriculture and agricultural produce, raw materials and foodstuffs market regulation for 2013–2020», Order of the Russian Federation Government as of October 2, 2014 # 1948-p On the approval of the plan of measures on the promotion of imports substitution in agriculture for 2014–2015», Strategy of the development of foodstuffs and processing industry for the period until 2020, approved by the Order of the Russian Federation Government as of April 17, 2012 # 559-p makes it possible to change the role of Russia in the world economy and ensure for it the status of the influential agent on the food market.

The implementation of the set measures would provide for the stabilization of food prices inside the country, ensure their independence on the fluctuation of foreign currency rates. Alongside with this, it is expected that the quality of food will be improved as Russia has higher standards, the well-being of the population will also grow as the support to domestic producer,

imports substitution will provide for the creation of new job places, growth of incomes and the volumes of obtained taxes. The main objective determined by the Doctrine of the Russian Federation Food Security is imports substitution, first of all on the markets of meat, milk, vegetables grown on outdoor and indoor soil, seed potatoes, and horticultural products [2]. Thanks to the measures undertaken by the Russian Federation Government in 2014 compared with 2013 the purchases of good and agricultural raw materials decreased by 10%, which share in the total volume of imports is 13.4% [10]. The volume of agricultural produce output according to the Rosstat data amounted to 4.2 trillion Rubles [9]. According to the prognostic estimations by 2020 the growth of the specific weight of foodstuffs in their general resources will reach: by grains – 99.7%; sugar beet sugar – 93.2%; vegetable oil – 87.7%; potatoes – 98.7%; meat and meat products – 91.5%; milk and dairy products – 90.2%. By 2020 agricultural produce output (in business units of all categories) will have grown by 24.8% in comparison with 2012, alongside with this, production of foodstuffs will have grown by 32.5% [1]. To achieve the said indicators agriculture by 2020 should be allocated 2.5 trillion Rubles of the state aid [11]. The growth of the volumes of crediting will make it possible, alongside with the solution of other problems increase the production in agricultural organizations, farmer's households including individual entrepreneurs of potatoes – to 6 million tons, vegetables grown on the indoor soil – to 1.4 million tons, vegetables on the outdoor soil – to 5.2 million tons, increase the capacities of modern potato and vegetable storages by 3.5 million tons [1].

For the successful achievement of the indicators envisaged by State program «Development of agriculture and agricultural produce, raw materials and foodstuffs market regulation for 2013-2020» Russia possesses enormous agricultural potential with its share of more than 10% of the world resources of fresh water, by the volume of river flow it is second after Brazil. On the territory of Russian there are 35% of the world area of black soils [12], which is the resource of permanent demand and which brings the country quite a considerable income from the produce grown on it. But due to the irrational exploitation the fertility of soils is decreasing, the yield also decreases – by the main grown cultures by 1.5–4 times compared with economically developed countries [12]. This explains the necessity of agricultural produce imports, the value of which is equal to the exports of Russian gas to Western Europe. These financial means are the unrealized investments in agri-industrial production of Russia. Consequently, the development of agri-industrial complex of the economy will make it possible to decrease the volumes of food imports, increase the food and that is economic security of the country. «The only way to maintain the state in the condition of the independence of anybody is agriculture, trade creates the wealth, but agriculture ensures freedom», noted Jean Jacques Rousseau [8].

Developing agricultural production, the market of agricultural machinery and equipment, the Russian Government will ensure not only food and economic security but will also solve a considerable part of the labor market problems. According to practical experience, one person working in agriculture provides for the creation of 5–6 job places in the accompanying branches of the economy. Thus, he agrisector will involve a large number of the adjacent branches – from chemical and light industry to the sphere of services and Russian research centers, and the supply of the population and processing branches with agricultural produce and raw materials will be ever more important indicator of the economic independence of the state. Alongside with this, agri-industrial production will provide for the formation of the domestic economy self-sufficiency and growth of inflows in the state budget.

With this view the Russian Government approved the «State program of the development of agriculture and agricultural produce, raw materials and foodstuffs market regulation for 2013-

2020» [1]. The content of the said program corresponds to the Federal Law «On development of agriculture» [13]. For its financing the federal budget will allocate 2,126.2 billion Rubles [13], which will provide for the agricultural production efficiency growth and solution of the country's agri-food market, which is one of the largest and important sectors of the economy [14]. Its share is 85% of the GDP, it forms over 45% of the retail turnover, more than 50 branches of the economy are connected with agricultural sphere, 27% of the population reside in rural areas [15, p. 33]. That is why the program includes the measures on the development of agricultural settlements, creation of the conditions for more productive functioning of agricultural branches, accelerated development of separate sub-branches of agricultural production and food industry and assurance of their competitiveness and financial sustainability. The implementation of the said program should ensure agricultural producers with the seeds of the main agricultural cultures, including corn, sunflower, sugar beets, potatoes, vegetables and melons of Russian production, in the volume not less than 75%, as well as the decrease of the share of imported breeding material [1], which will make it possible to decrease the volume of the said products imports, force out foreign commodity producers from the agricultural market of the country, develop the production of the import substituted products, ensure the increase of the supply of the quality products on domestic market in sufficient volume to satisfy the demand of Russian population in foodstuffs, food industry branches – in agricultural raw materials.

To ensure the sufficient for the internal market volume of agricultural produce agricultural producers need efficient and highly productive agricultural machinery for sowing and tillage, fertilizer application and plant protection means. That is why one of the key strategic objectives of the Russian economy should become the development of domestic agricultural machinery construction, at the basis of which as well as agricultural production, should be the innovative approach. The measures on the support of innovations in agri-industrial complex alongside with the modernization of industry should be included in the state program on the development of agriculture and agricultural produce, raw materials and food markets regulation for 2013–2020.

The innovative development of agri-food complex of Russia is only possible on the basis of interaction between the state and business. This interaction should include the development and realization by the executive and legislative power together with the business society of the program of the development of credit and financial system in the agri-industrial complex.

The state and business developing socio-responsible partnership should unite their efforts on the overcoming of the population's poverty, which limits the demand on the agricultural production produce. With the existing level of income the prices for foodstuffs are too high for the majority of the population categories.

The analysis of the consumer market development stages showed that with the average per capita money income in the amount of several dozens of dollars per month, which corresponds to a miserable existence, the population creates demand only for essential goods, which from the point of view of market relations means a complete absence of the market. Such volume of the aggregate income doesn't allow trade companies to offer consumers a broad assortment of quality goods (Figure 1).

The growth of the per capita money income to \$100–120 per month creates the conditions for the start of the consumer market development, which is accompanied by the growth of foodstuffs consumption in comparison with the same period of the previous year by 40–60%, and by separate goods – by 80% (Figure 2).

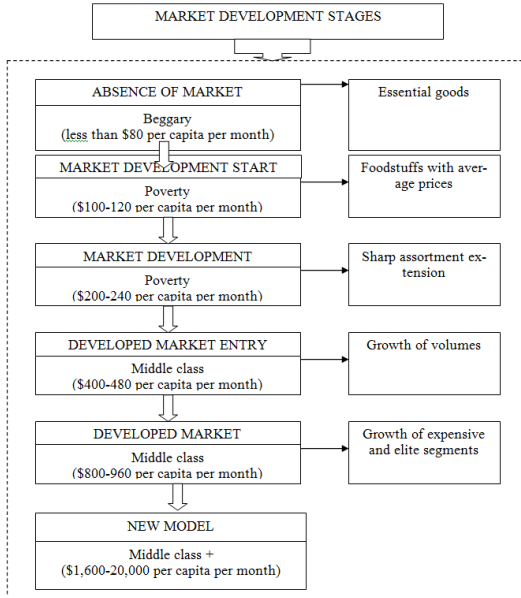


Figure 1. Market development stages [7]

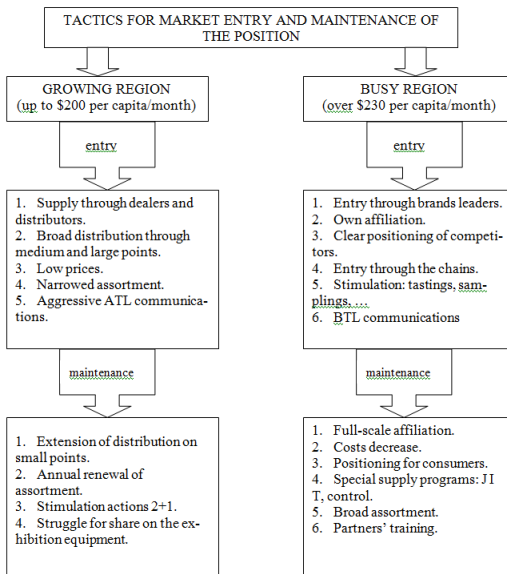


Figure 2. Tactics of agri-food market mastering [7]

Growth of the per capita income to \$200–240 per month corresponds to the onward development of the food market, accompanied by fast extension of foodstuffs assortment in the limits of cheap and average price segments [7].

Growth of the per capita income to \$400–480 per month provides for the growth of foodstuffs consumption.

Dynamic market development starts with the level of the per capita income exceeding \$800 per month. With such per capita monthly income there start to fully function market mechanisms and the whole assortment line is formed. It is accompanied by the growth of foodstuffs consumption of the segment «premium», sales volumes growth by 40–50% is observed, and in separate regions – by 60–70% per year [7].

Development of production, realization of socio-economic programs and national projects will provide for the growth of the population money income. When they reach \$1,600 per capita per month there appears a principally new model of foodstuffs consumption, characterized by the changes in the structure of consumption and unstable population's demand, sharp changes in prices, including their growth and decrease on different foodstuffs.

With per capita income of \$650–800 per month of Russians (in separate regions it can reach \$800–900), the cost for foodstuffs purchases is approximately \$125 per month, and the volume of the agri-food market – \$230 billion. The existence or absence of crisis phenomena introduces changes in the volume of foodstuffs sales at the level of $\pm 5\text{--}8\%$ [7].

Regional peculiarities determine the differences in the volume of foodstuffs consumption. Growth of the per capita income of the Russians is accompanied by the active growth of agri-food market of up to 30–50% per year. After its saturation there will be observed the decrease of growth rates, which will not exceed 5–8% per year [7].

After the preliminary estimations Russia in 6-7 years may outpace by the level of foodstuffs consumption if not all the majority of European countries. Fast growth of foodstuffs consumption and growth of agri-cultural market capacity of Russia is expected during one and half dozens of years. By 2022 год, when the level of per capita spending for foodstuffs purchases reaches \$240–280 per month, the growth of the annual sales of Russian agri-food market will continue. Market saturation in the dynamically developing regional centers will take place with the level of foodstuffs consumption of \$280–330 per capita per month, which will lead to the stop of the active growth of the agri-food market by 2018–2020 [7].

Fast growing Russian agri-food market in its separate regions is very attractive by the level of profitability for Russian and foreign trade chains. For mastering of regional trade markets and minimization of costs for the said procedure the retailers should:

- execute goods supplies through dealers and distributors without creating their own independent affiliations in these regions;
- attract to goods distribution medium and large trade companies due to the absence of super and hypermarkets when entering the market;
- implement low prices strategy in retail units;
- include narrow assortment of goods, possessing high goods turnover, in the assortment off retailers to ensure sales efficiency;
- use at this stage aggressive mass communications, holding of active advertising events and campaigns, application of the most efficient means of goods and trade companies advertising.

After the retailer completes its entry on the growing Russian market there arises the problem of the maintenance of the occupied by it agri-food market segment. With this view it is necessary to extend goods distribution, attract to the said process trade companies and small retailers as well as permanently renew the assortment of the sold goods, which may amount to 20–30% per year [7].

The maintenance of the market segment should be accompanied by holding of advertising campaigns on sales stimulation, which ensures the growth of goods turnover, develops the image of trade company and trade chain brand.

Mastering of the saturated agri-food regional market is carried out in the conditions of hard trade competition. Such market entry is possible through the presentation of the brand leader and through the opening of the own independent affiliation, which will take into account the interests of the supplier and the chain company selling goods in the given region.

The successful promotion of trade companies on the saturated regional market will be helped by clear goods positioning, services, supply terms and their difference from the competing trade companies. Alongside with this, trade chains should actively hold different events on sales stimulation. Considerable economic effect can be achieved by the organization of tasting of different trademarks products, giveaway to trade partners and final consumers of free samples, usage of advertising communications in sales locations and the whole BTL complex, which includes alongside with holding of sales stimulation events among trade intermediaries and consumers, direct and «guerilla» marketing, POS materials, direct mail, exhibitions, trade marketing and other measures, which make it possible to efficiently promote the goods on the said market, attract new buyers and increase the profit of trade companies.

After entering a saturated with trade chains regional agri-food market a retailer will have to keep the occupied market segment and maintain the trade niche, which is an urgent and complex challenge for trade companies, which start to activate business processes on decreasing trade costs, apply a completely new type of positioning, based on the promotion of products to consumer, special programs of goods supply, ensuring of up to 60-70% of success in trade business.

More thorough development of the assortment model of a trade company and extension of its assortment, which leads to the growth of sales volumes provides for the maintenance of the occupied segment of the regional market. To solve the said problem it is advisable to train business partners, which includes the study by the personnel of the sales stimulation methods, holding of workshops for the managers of the trade area and shops managers, teaching them sales procedures, merchandising, work with concrete market problems, communication with buyers and other types of products promotion, ensuring the improvement of retailers' competitiveness on the agri-food market of the concrete region.

References

1. State program «Development of agriculture and regulation of the markets of agricultural products, raw materials and foodstuffs during 2013–2020»: Decree of the Russian Federation Government as of July 14, 2012 # 717 (in the version as of December 19, 2014, # 1,421).
2. Doctrine of the Russian Federation foodstuffs security: Decree of the President of the Russian Federation as of January 30, 2010, # 120.
3. Meshechkina, R. (2010). Improvement of foreign trade regulation of foodstuffs market. (Vol. 87). Belgorod
4. Meshechkina, R. (2010). Theory and practice of innovative development of cooperative education and science: Proceedings of international research conference of academic staff and post-graduate students (Vol. 330, p. 14–16). Belgorod.

5. On the approval of the plan of measures on promotion of imports substitution for 2014–2015: Order of the Russian Federation Government as of October 2, 2014, # 1,948-p.
6. Strategy of the development of food and processing industry of the Russian Federation until 2020: Order of the Russian Federation Government as of April 17, 2012, # 559-p.
7. <http://www.foodmarket.spb.ru>
8. <http://www.afaphorisme.ru>
9. Official site of Rosstat – <http://www.gks.ru>
10. Eurasian Economic Commission – http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/publications/Documents/Ext_2014.pdf
11. Official site of the Russian Federation Government – <http://www.government.ru>
12. Wikipedia – <http://ru.wikipedia.org>
13. On the development of agriculture: federal law as of December 29, 2006 # 264-ФЗ (in the version as of February 12, 2015).
14. Food resources of Russia must be mainly based on home products / kremlin.ru
15. Altukhov, A. (2008). Food security as a factor of socio-economic development of the country. *Economist.*, 5, 33-43.
16. Meshechkina, R. (2010). Necessity of protection and prerequisites for the development of Russian food market. *Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law.*, 1, 29–35.
16. Isaenko, A. (2007). Study of the situation and development of non-food goods retail trade in consumer cooperation. *Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law.*, 2, 38-46.
17. Isaenko, A. (2005). Marketing assessment of external environment factors influence on consumer cooperation retail trade. *Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law.*, 3, 27–35.
18. Isaenko E.V. (2002) Theory and methodology of consumer cooperation sustainable development (trade as a case study): Doctoral dissertation (Ph.D. in Economics). Belgorod.
19. Isaenko, E. (2013). Organization's positioning on consumer market: Theoretical aspects and methodical approaches to assessment. Moscow.
20. Isaenko, E. (2011). Organization's market activity study: Theory, strategy, practice. Belgorod.
21. Isaenko, E. (2014). Automobiles selling organizations' marketing communications assessment directions. *Life Sci J*, 11, 239-242.
22. Tarasova, E. (2014). Improvement of methodical approaches to higher schools' marketing activity assessment on the basis of internet technologies application. Available at, 11.
23. Teplov, V. (2014). Comparative analysis of trends in the development of functional types of trade in Russian economy. *Life Sci*, 11, 314–317.
24. Teplov, V. (2006). Study of the factors, influencing the development of consumer goods trade in the region. *Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law.*, 5, 5–11.
25. Teplov, V. (2006). Application of outsourcing concept for ensuring the competitiveness of organizations, engaged in entrepreneurial activity. *Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law.*, 1, 3–7.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БИБЛИОТЕЧНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

MAIN PROBLEMS LIBRARY SERVICE POPULATION OF THE MUNICIPALITY

Key words: municipality, problems, library services, library Fund, the reader's demand, readers.

В ряду различных институтов города муниципальные библиотеки занимают особое место: по сравнению с музеями, театрами они более общедоступны, ориентированы на самые широкие слои населения. В процессе библиотечного обслуживания пользователю предоставляется бесплатно ряд библиотечных информационных услуг.

На протяжении последних десятилетий стремительно развиваются информационные технологии. Появляются новые носители информации и новые альтернативы библиотеке: сетевые книжные магазины, книжные кафе; активизируют свою работу уже существующие структуры: библиотеки других систем и ведомств, учреждения образования, информационные порталы, информационные центры, интернет-кафе. Активно развивается индустрия развлечений, которой раньше не было. В обществе распространяются негативные стереотипы мышления об отсутствии будущего у библиотек, об отсутствии необходимости в книгах и чтении в эпоху Интернета, о неспособности их выдержать конкуренцию в современном информационном пространстве.

В настоящее время библиотеки должны противостоять негативным суждениям, они должны заинтересовать читателей и привлечь их внимание к ценности книг, так как в книгах заложена вся жизнь человечества. Библиотека помогает расширить читательские интересы, получить необходимые знания, показать взаимосвязь между различными явлениями, оказывает влияния на людей, которое привлекает такие качества как: духовность, добросовестность, правдивость, порядочность, честность, высокую нравственность, патриотизм, любовь к природе и др.

Актуальность рассматриваемой темы заключается в том, что в современных условиях необходимо совершенствовать библиотечное обслуживание населения, и это является одной из важнейших проблем всего российского библиотековедения. Усложнение читательских запросов, рост числа различных фирм и конкуренция на информационном рынке требует от библиотек не только расширения ассортимента библиотечных информационных услуг, но и повышения их качества, а также внедрения информационно-компьютерных технологий. Применяя новые формы работы, внося изменения в свою деятельность библиотеки ориентированы на создание более благоприятных условий для читателей и как следствие увеличение количества посещений.

Основные проблемы муниципальных библиотек:

- снижение показателей посещаемости, а именно, произошло снижение посетителей читального зала;
- снизилось количество мероприятий, проводимых библиотеками, из-за отсутствия необходимой материальной базы;
- библиотечный фонд не соответствует постоянно меняющимся потребностям пользователей библиотеки;

– компьютерная техника устарела, нет оборудования для проведения мероприятий.

Слабая материально-техническая база библиотеки не позволяет создать комфортную среду для пользователя и внедрять новые информационные технологии. Недостаток средств на должное комплектование фонда библиотеки книгами, периодическими и медиа изданиями приводит к частым отказам на запросы читателей, что не удовлетворяет посетителей и снижает в дальнейшем число пользователей библиотеки. Эти ограничения отражаются на качестве и оперативности библиотечного обслуживания.

Для устранения этих недостатков необходимо разработать мероприятия: совершенствование кадрового потенциала; привлечение читателей в библиотеку; организация работы с читателями; совершенствование библиотечных фондов; поиск внебюджетных поступлений.

Осуществить положительный эффект при взаимодействии субъектов библиотечного обслуживания возможно путем проведения таких мероприятий, как: установить теплый контакт между библиотекарем и читателем, провести выставки работ постоянных посетителей, создать детский игровой уголок в читальном зале, расширить ряд культурно-досуговых мероприятий, внедрение рассылки по электронной почте новых поступлений книг и периодики.

Гарантировать сохранение библиотекой ауры духовности помогут следующие нестандартные формы работы с читателями: «банк читательских идей», стенд «лидеры чтения».

Необходимо обеспечить регулярное поступление в библиотеки новых изданий на различных видах носителей, увеличив в среднем вдвое количество средств, выделяемых на комплектование.

Проведение организации штрихкодовой обработки фонда для создания системы использования единого пластикового читательского билета. Это мероприятие направлено на автоматизацию библиотечных процессов.

Комплектование библиотечных фондов новыми документами приводит к возникновению и расширению читательского спроса. Именно читательский спрос определяет развитие фондов, степень их использования, это приводит к увеличению книговыдачи в библиотеке.

Предложенные мероприятия разной тематики, разного формата, но объединяет их высокая библиотечная миссия: построение глобального информационного общества, сохранение и развитие интеллектуального потенциала города.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОТИВАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

THEORETICAL ASPECTS OF MOTIVATION OF CIVIL SERVANTS

Key words: motivation, public service, public administration, salary, workforce, civil servant.

Социально-экономическая политика, проводимая в Казахстане сопровождается целью формирования компактного и профессионального государственного аппарата. Как известно основой для реализации Стратегического плана развития Республики Казахстан до 2020 является результативный государственный сектор.

Для реализации названных целей в области управления персоналом в системе государственной службы необходимо обеспечить усиление мотивации на основе формирования и развития системы стимулов, побуждающих современного работника к эффективному, высокопроизводительному труду. От эффективности действующей системы мотивации и стимулирования персонала в организации во многом зависит трудовая, социальная и творческая активность каждого работника, которая в итоге окажет влияние на конечные результаты всей деятельности органов государственного управления.

Повышение эффективности и результативности любой организации зависит от эффективного управления трудовыми ресурсами, и здесь, как отмечено выше, особое место занимает мотивация сотрудников.

Известны различные теории мотивации, которые развивались эволюционным путем и имеется огромное количество определений понятия «мотивация». Раскрывая сущность процесса мотивации, мы способны понять и свои действия, и поведение людей, с которыми общаемся, в самых различных ситуациях [5]. Самые часто используемые определения мы представили в виде нижеприведенной таблицы.

Автор	Определение понятия «мотивация»	Особенность определения
Ожегов С. И. Шведова Н. Ю.	Мотивировать – приводить мотивы, доводы в пользу чего-нибудь [2]	Мотив
Виханский О. С. Наумов А. И.	Мотивация – это совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей [3]	Совокупность движущих сил
Кибанов А. Я.	Мотивация – внутреннее состояние человека, связанное с потребностями, которые активизируют, стимулируют и направляют его действия к поставленной цели [4]	Внутреннее состояние человека
Уткин Э. А.	Мотивация – состояние личности, определяющее степень активности и направленность действий человека в конкретной ситуации [5]	Состояние личности
Мескон Х.	Мотивация – процесс стимулирования самого себя и других на деятельность, направленную на достижение индивидуальных и общих целей организации [6]	Процесс стимулирования

Гордиенко Ю. Ф.	Мотивация – процесс, направленный на стимулирование «отдельного сотрудника или группы к действиям, приводящим к осуществлению целей организации» [7]	Процесс стимулирования
-----------------	--	------------------------

Из приведенных выше определений на наш взгляд можно выделить две особенности мотивации: первое, когда мотивация рассматривается как процесс стимулирования. И второе, когда мотивация рассматривается с точки зрения психологии.

Таким образом, на практике руководителям при формировании эффективной системы мотивации необходимо принимать во внимание вышеуказанный дуалистичный характер категории «мотивация».

Изучение мотивации с помощью психологии не дает возможности определить точно причины, которые побуждают человека к труду. Но вместе с тем, создание определенной модели мотивации без изучения поведения человека не возможно. В этой связи очень важно изучить различные теории мотивации, и основное здесь это выявить потребности человека.

Потребности можно классифицировать на первичные и вторичные. Если первичные потребности как правило врожденные (вода, еда, воздух и т.д.) то вторичные осознаются жизненным опытом. О существовании тех или иных потребностей судят по поведению людей и эти потребности служат мотивом к действию для человека. Но потребности людей различны и соответственно их структура также отличается. То, что эффективно для мотивации одних, оказывается совершенно неподходящим для других людей.

В рамках изучения мотивации важно также вспомнить об использовании различных вознаграждений для побуждения сотрудников к эффективной трудовой деятельности. В данном случае «вознаграждение» – это не только денежные средства, это все то, что человек считает для себя ценным [5].

Выделяют внутренние и внешние типы вознаграждений. Причем, если внутренние вознаграждения обеспечиваются самой работой, чувством достижения высокого результата, значимости выполняемой работы, самовыражения, то внешние вознаграждения – это совсем иной тип, которое обеспечивается за счет организации. Это зарплата, продвижение по службе, символы служебного статуса и престижа. Определение оптимального использования внутренних и внешних вознаграждений зависит от характера потребностей сотрудников. В виду этого при анализе мотивации в системе государственной службы первостепенное значение имеет характер потребностей самих государственных служащих, на базе которых и будет формироваться система вознаграждений. И в зависимости от принимаемых решений будет обеспечено достижение стратегических целей и задач органов государственного управления при оптимальном и эффективном использовании бюджетных средств. В совокупности это позволит обеспечить устойчивое развитие экономики страны и повысить благосостояние граждан.

В рамках теории содержания мотивации анализируются факторы, воздействующие на мотивацию. Здесь важно определить структуру потребностей, их содержание, механизм связи потребностей с мотивацией человека к трудовой деятельности.

Среди наиболее известных теории мотивации можно выделить теорию мотивации потребностей, разработанной А. Маслоу. Данная теория сфокусирована на пяти группах потребностей индивидов в виде пирамиды, обуславливающей, что потребности более высокого уровня невозможно удовлетворить до тех пор, пока человек нуждается в потребностях более низкого уровня. В основании пирамиды расположены физиологические

потребности, далее потребности в безопасности, социальные потребности (общение), престижные потребности (признание и уважение), на пике пирамиды – духовные потребности (самоактуализация) [8]. На основе данной модели в будущем, в процессе исследования работы, планируется проведение мониторинга потребностей государственных служащих и своевременно реагировать на выявленные потребности.

Дэвид МакКлеелланд (начало 1960-х гг.) выделил потребности исключительно высшего уровня: потребности в успехе, власти и причастности [9]. Согласно данной модели, государственным служащим, которые стремятся к успеху и причастности, необходимо ставить сложные задачи, делегировать больше полномочий, создавать условия для обратной связи, участия в принятии решений и внутриорганизационных коммуникациях.

Согласно с двухфакторной теорией мотивации Ф. Херцберга у индивида имеются две иерархии потребностей: гигиенические факторы, связанные с условиями труда (освещение, режим работы, отношения с коллегами и руководством и т.д.) и мотивирующие, связанные с «внутренними потребностями» (успех, содержание труда, самостоятельность в работе, признание заслуг, возможности для карьерного роста и т.д.) [10]. Влияние различных процессов труда на мотивацию рассматривают процессуальные теории. Теория ожидания В. Врума базируется на положении о том, что наличие активной потребности не является единственным необходимым условием мотивации человека на достижение определенной цели. Человек должен также надеяться на то, что выбранный им тип поведения действительно приведет к удовлетворению или приобретению желаемого. Согласно подходу Врума все ожидания индивидов можно разделить на ожидания того, что усилия дадут желаемые результаты, ожидание того, что результаты принесут соответствующее вознаграждение, а также ожидаемая ценность вознаграждения [11]. Поэтому на практике в системе государственного управления руководству необходимо сформулировать высокий, но в то же время реалистичный уровень результатов, ожидаемых от подчиненных, и более того государственным служащим надо дать понять, что они могут их добиться, если приложат соответствующие усилия.

Теория справедливости, предложенная С. Адамсом (1965) предполагает экономический обмен между работодателем и работником: работник «входит» в организацию со своим человеческим капиталом, который позволяет ему повышать результативность организации, в ответ организация предоставляет ему вознаграждение, безопасность и удовлетворенность своей деятельностью [7]. Основным вывод теории справедливости состоит в том, что сотрудники стремятся уменьшать интенсивность труда пока они не начнут считать, что они получают справедливое вознаграждение.

Л. Портер и Э. Лоулер разработали комплексную теорию, которая включает элементы теории ожидания и теории справедливости. В их модели фигурирует пять переменных: затраченные усилия, восприятие, полученные результаты, вознаграждение, степень удовлетворения [11]. Согласно данной модели, достигнутые результаты зависят от приложенных сотрудником усилий, его способностей и характерных особенностей, а также осознания им своей роли. Один из наиболее важных выводов Портера и Лоулера состоит в том, что результативный труд ведет к удовлетворению.

Стимулирование труда – это метод воздействия на трудовое поведение работника через мотивацию [13]. Выделяют два вида методов стимулирования труда: материальные (экономические) и нематериальные (неэкономические) методы. При этом материальные могут быть как денежными, так и не денежными. К материальным методам можно отнести оплату труда, денежные вознаграждения в виде премий и надбавок, бонусов

и другие. Данный вид стимулирования труда считалась одним из самых эффективных. Однако недавние исследования некоторых ученых показывают, что государственные служащие меньше озадачены получением финансового вознаграждения и больше настроены на выполнение важной работы и внесение положительного вклада в общество, чем работники частного сектора. Соответственно, планирование оплаты по результатам работы, которое было бы весьма эффективным в частном секторе, часто бывает неэффективным в создании мотивации для работников государственного сектора [13]. В связи с этим действительно необходимо серьезное теоретическое осмысление феномена мотивации в рамках государственной службы, а также проведение соответствующего анализа мотивации труда работников указанной системы.

Существует и косвенная материальная мотивация, к которой относятся больничные, отпускные, медицинская страховка, предоставление льготных кредитов, оплата обучения работников на различных курсах, оплата счетов мобильной связи при подключении по корпоративному тарифу и многое другое. На государственной службе это выражается в основных и дополнительных государственных гарантиях. Среди них можно выделить предоставление выходных дней и нерабочих праздничных дней, а также ежегодных оплачиваемых отпусков, медицинское обслуживание государственного служащего и его супруга, возмещение расходов, связанных со служебными командировками, профессиональную переподготовку, повышение квалификации, транспортное обслуживание, обеспечиваемое в связи с исполнением должностных обязанностей, и другие.

Среди нематериальных методов стимулирования труда выделяют организационные и моральные [6]. Первые подразумевают привлечение сотрудников в процесс принятия решений, делегирование полномочий, обогащение труда. Моральные методы стимулирования включают в себя объявление благодарности, награждение дипломами, грамотами или благодарственными письмами, вывешивание фотографии на доске почета, поздравления и вручение подарков, организация корпоративных мероприятий неофициального характера, оказание внимания новичкам в период адаптации.

Сегодня мотивация сотрудников занимает одно из центральных мест в управлении персоналом в системе государственной службы. Мотивация выступает непосредственной причиной их поведения. Поэтому первоочередной задачей является обеспечение для государственных служащих таких условий для трудовой мотивации (административных, организационно-экономических, социально-психологических), которые будут способствовать профессиональной и творческой реализации, стимулировать, дисциплинировать, воспитывать нравственные ценности и этические принципы служебной деятельности. По сути это все то, что повысит ответственность и результативность государственной службы, и позволит обеспечить устойчивое развитие экономики страны, повысить благосостояние граждан в целом.

Литература

1. О Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года Указ Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 года № 922.
2. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка-ка: 80000 слов и фразеологических выражений. М.: АЗЪ. 2005.
3. Виханский О.С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. М.: Высшая школа, 2000.
4. Кибанов А.Я. Мотивация и стимулирование персонала: взаимосвязь понятий // Кадровик. Кадровый менеджмент. 2008. № 6. С. 12.

5. Уткин Э.А. Мотивационный менеджмент: учеб. пособие / Э.А. Уткин, Т.В. Бутова. М.: ТЕИС, 2004.
6. Мескон М. Основы менеджмента: пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. М.: Дело, 1992.
7. Гордиенко Ю. Ф. Управление персоналом: учеб. пособие. Ростов н/Д.: Феникс, 2007.
8. Маслоу А, Мотивация и личность. – М., 1954.
9. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: пер. с англ. – Медведь О. – М.: Вильямс, 2009. – 672 с.
10. Петрова Н.И. Модели трудовой мотивации в процессе управления персоналом // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. 2010. № 1. С. 481–485.
11. Семенов А.К., Набоков В.И. Основы менеджмента: Учебник, 5 изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008. 556 с.
12. Энциклопедия менеджмента. URL: <http://www.pragmatist.ru/glossarij>
13. Адам М. Грант, Сотрудники, которые работают без оговорок: мотивационный эффект социального влияния на государственной службе // Международный журнал государственного управления, 2015.

Молчанова Н.В.

Научный руководитель Татаринова М.Н.

Ставропольский государственный аграрный университет

ОСОБЕННОСТИ ОФОРМЛЕНИЯ ПЕРВИЧНЫХ УЧЕТНЫХ ДОКУМЕНТОВ ОРГАНИЗАЦИИ

FEATURES OF REGISTRATION OF PRIMARY REGISTRATION DOCUMENTS OF THE ORGANIZATION

Key words: organization, financial accounting, primary registration document, economic operation, registration registers.

Первичный учетный документ представляет собой письменное подтверждение о совершенных хозяйственных операциях, которое имеет юридическую силу и не требует дальнейшей детализации и пояснения. Согласно Федеральному закону «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ, каждый факт хозяйственной жизни организации подлежит обязательному оформлению первичными учетными документами. В первичных документах должны содержаться достоверные данные. Первичные бухгалтерские документы оформляются последовательно, в том порядке, в котором совершались операции. Неправильно оформленные документы не позволяют организации верно установить налогооблагаемую базу, часто становятся поводом для разногласий с налоговой службой и приводят к применению различных санкций по отношению к предприятию. Чтобы избежать таких обстоятельств, при которых организации необходимо доказать свою правоту через судебные органы, нужно обратить внимание на правильное документальное оформление хозяйственных операций. Недопустимо принимать к бухгалтерскому учету документы, которыми оформлены не имевшие место хозяйственные операции, а также документы, лежащие в основе притворных и мнимых сделок.

Перечень первичных документов очень широк. Они утверждены Росстатом и Центральным банком Российской Федерации. К ним относятся, например, приходный кассовый ордер (форма КО-1), накладная на перемещение объектов основных средств (фор-

ма ОС-2), акт о приемке выполненных работ (форма КС-2) и т.д. Помимо этого, к бухгалтерскому учету могут приниматься документы в форме, самостоятельно разработанной предприятием, если они соответствуют требованиям Федерального закона. Документ должен содержать обязательные реквизиты:

- 1) собственное наименование;
- 2) дата составления;
- 3) название организации, составившей документ;
- 4) содержание самой хозяйственной операции;
- 5) измерители объекта хозяйственной операции в натуральной или денежной форме;
- 6) должности работников, которые несут ответственность за ведением документа;
- 7) подписи ответственных лиц, их фамилии и инициалы.

Ответственность за качественное и своевременное заполнение первичных документов несут лица, которые составили и подписали их. Документы подписывает руководитель организации и главный бухгалтер, а также должностные лица, список которых был утвержден.

Первичный документ может составляться как в бумажной форме, так и в электронном виде (с электронной подписью). К оформлению документов предъявляются особые требования:

1. Записи необходимо осуществлять химическим карандашом, шариковыми ручками, при помощи устройств ввода и другими средствами, которые гарантируют сохранность записей в течение всего срока хранения документов. Нельзя использовать простой карандаш.
2. Документы должны быть оформлены аккуратно. Записи должны быть четкими, разборчивыми и ясными.
3. Необходимо, чтобы были заполнены все обязательные реквизиты. Если какой-либо реквизит отсутствует, ставится прочерк.
4. Работник указывает суммы в первичных документах, как в цифрах, так и прописью.
5. Документы должны быть подписаны руководителем организации, главным бухгалтером, уполномоченными лицами.
6. Необходимо указывать расшифровки подписей.
7. Первичные документы должны быть скреплены печатью, пронумерованы и прошнурованы.

После оформления документ подлежит обязательной проверке на ошибки. Она осуществляется по определенным критериям:

- по содержанию, то есть на отсутствие в нем внутренних противоречий, на взаимосвязь отдельных показателей;
- на правильность оформления документа, четкость и разборчивость, наличие всех необходимых подписей;
- на точность и правильность указанных в нем сумм.

Самая частая ошибка при оформлении – это подписание документа не уполномоченным на это лицом. В этом случае документ не обладает юридической силой. Запрещаются исправления, подчистки, помарки, а также использование корректора в первичных кассовых и банковских ордерах, квитанциях к ним. Такие документы могут быть признаны фальсифицированными и при обнаружении в них ошибки необходимо повторное

составление и заполнение. Однако неправильно заполненные и испорченные документы не уничтожаются, а перечеркиваются и прилагаются к кассовому отчету за соответствующий день. В остальные первичные учетные документы можно вносить исправления, которые должны быть согласованы с другими участниками хозяйственной операции. Для начала ошибка должна быть зачеркнута одной тонкой чертой, так, чтобы можно было прочесть исправленное. Даже если ошибка содержится только в одной цифре, необходимо зачеркнуть всю сумму, чтобы избежать неверного толкования информации. Возле соответствующей строки на полях пишется оговорка «Исправлено», а так же расписываются участники хозяйственной операции с проставлением даты. Иногда подписи заверяют печатью организации. Необходимо заметить, что если первичный учетный документ составлен в нескольких экземплярах, то исправление нужно вносить в каждый из них. Законодательством не установлены предельные сроки внесения исправлений в документах, поэтому они вносятся по мере обнаружения каждой ошибки.

Запрещается заменять ранее принятые к бухгалтерскому учету первичные документы новыми. Организация имеет право самостоятельно разработать правила и способы внесения исправлений в первичный документ, но в этом случае необходимо придерживаться требований Федерального закона «О бухгалтерском учете» и других нормативно-правовых актов, регулирующих бухгалтерский учет, а также учитывать особенности самого предприятия.

После приемки документа в бухгалтерию, содержащаяся в нем информация должна быть перенесена в учетные регистры. При этом на документе делается отметка, чтобы избежать его повторного использования. Учетные регистры – это специально приспособленные таблицы для регистрации и группировки данных.

В соответствии с законами организация обязана хранить первичные учетные документы, учетные регистры и бухгалтерскую отчетность в течение сроков, установленных правилами организации архивного дела, но не менее пяти лет. Ответственность за сохранность документов в течение этого срока несет руководитель. Уничтожение документов оформляется специальными актами.

Таким образом, для организации очень важно умение правильно оформить первичные документы и верно отразить совершенные хозяйственные операции.

Литература

1. Вариантность Организации Учетного Отражения Хозяйственных Операций Малых Предприятий / Татаринова М.Н. // Вестник АПК Ставрополя. 2016. № S1. С. 153–157.
2. Управленческий учет затрат в сельскохозяйственном производстве / Татаринова М.Н., Гришанова С.В. // Вестник АПК Ставрополя. 2015. № 1 (17). С. 356–360.
3. Развитие экологической и инновационной деятельности в системе бухгалтерского учета организаций / Гришанова С.В., Татаринова М.Н. // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2015. № 7 (129). С. 158–163.
4. Особенности формирования себестоимости продукции свиноводства и анализ ее безубыточности / Татаринова М.Н., Товкаленко А.А. // Все для бухгалтера. 2016. № 1 (285). С. 2–5.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

THE CONTENT AND SPECIFICS OF FORMATION OF BUKHALTERSKY (FINANCIAL) REPORTING BY SMALL BUSINESSES

Key words: accounting (financial) reporting, small businesses, financial results, investment attractiveness.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность экономического субъекта является основным источником информации о его производственно – финансовой деятельности. Поэтому, она должна составляться в соответствии с требованиями нормативно – законодательных актов и с учетом интересов пользователей, в первую очередь внешних.

Важно отметить, что целью финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами является представление широкому кругу пользователей информации о финансовом положении, результатах деятельности, изменении финансового положения предприятий [5; 6].

Однако, в какой бы форме не представлялась отчетность, каково бы не было ее наполнение, какие бы показатели не включались в ее состав, всем пользователям нужна информация своевременная, достоверная, полная, сопоставимая, при проведении анализа которой, потенциальный инвестор смог бы оценить будущую рентабельность, ликвидность, а самое главное, инвестиционную привлекательность хозяйствующего субъекта [4; 7].

Субъекты малого предпринимательства в зависимости от выбранной системы бухгалтерского учета вправе самостоятельно принимать решения о формировании бухгалтерской отчетности либо по упрощенной системе, либо в общем порядке. Экономический субъект на упрощенной системе учета, как правило, составляет и упрощенную отчетность, которая включает сокращенный баланс и сокращенный отчет о финансовых результатах, формы утверждены приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [3].

Детализацию показателей по статьям отчетности организация устанавливает самостоятельно. При этом малым предприятиям разрешено включать в вышеназванные формы отчетности показатели по группам без их детализации. Новые упрощенные формы бухгалтерской отчетности как раз и содержат только обобщенные статьи.

В отчетные формы субъекты малого предпринимательства должны включать укрупненные статьи, которые объединяют несколько показателей. Код строк в отчетных формах определяется по показателю, который имеет наибольшую долю в укрупненной статье.

В приказе Минфина России от 17.08.2012 № 113н «О внесении изменений в Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 2 июля 2010 г. № 66н» разработан порядок формирования укрупненных статей бухгалтерского баланса субъектами малого предпринимательства. В балансе приводятся данные за отчетный год, предыдущий год и год, предшествующий предыдущему.

Так, например, в состав материальных внеоборотных активов включаются основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства. В состав нематериальных, финансовых и других внеоборотных активов включаются результаты исследований и разработок, незавершенные вложения в нематериальные активы, исследования и разработки, отложенные налоговые активы. В состав финансовых и других оборотных активов включается дебиторская задолженность.

Группа «Капитал и резервы» объединяет такие статьи пассива баланса, как уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей), собственные акции, выкупленные у акционеров, переоценку внеоборотных активов, добавочный капитал (без переоценки), резервный капитал, нераспределенная прибыль (непокрытый убыток).

Отдельными статьями представлены краткосрочные и долгосрочные заемные средства и другие обязательства.

В отчете о финансовых результатах приводятся данные за отчетный год и предыдущий год. Выручка указывается за минусом НДС и акцизов. В расходы по обычным видам деятельности включаются себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы. В показатель «налоги на прибыль (доходы)» включается текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов.

На практике часто наблюдаются случаи, когда отдельные статьи (активы, обязательства, доходы, расходы) могут оказывать существенное влияние на финансовый результат экономического субъекта. В этом случае, считаем целесообразным, такую информацию не только показывать отдельно, но и детально расшифровать для пользователя, поскольку она является существенной.

Следовательно, по нашему мнению целесообразно в учетной политике для целей бухгалтерского учета утвердить критерий существенности показателя. Сегодня ограничений по нему нет, организация должна его установить сама. Как правило, критерием существенности выбирают 5% от величины показателя, например от валюты баланса. Организация может сама установить, от чего рассчитывается этот показатель, поскольку не всегда удобно рассчитывать критерий существенности от валюты баланса: показатель может быть важным, но иметь малый удельный вес относительно валюты баланса.

Годовая бухгалтерская отчетность «упрощенцев» должна представляться в налоговый орган не позднее трех месяцев по истечении отчетного периода. В противном случае экономическому субъекту грозят штрафные санкции: 200 руб. за каждый непредставленный документ на организацию (п. 1 ст. 23 и п. 1 ст. 126 НК РФ) и от 300 руб. до 500 руб. на должностных лиц (ч. 1 ст. 15.6 КоАП РФ) [1,2].

При этом уплата штрафа не освобождает от обязанности представления данной бухгалтерской отчетности (ч. 4 ст. 4.1 КоАП РФ).

Проанализировав состав и структуру сокращенных форм отчетности, приходим к выводу, что с одной стороны это снижает трудоемкость ее подготовки, облегчается тем самым труд работников, занимающихся ее составлением, с другой – представление информации в сокращенном виде ограничивает возможности анализа и принятия обоснованных управленческих решений как внутренними, так и внешними пользователями.

Несмотря на то, что выбранные нами для исследования предприятия относятся к субъектам малого предпринимательства, они формируют бухгалтерскую отчетность по общим правилам.

Основными формами бухгалтерской отчетности организаций в соответствии с ФЗ «О бухгалтерском учете» являются: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и приложения к ним [8].

Рассмотрим формирование Отчета о финансовых результатах в ООО «Агрохолдинг Корочанский», ООО «Сады в залестье» и ООО «АгроСервис», так как он показывает результат деятельности организации за 12 месяцев отчетного и предшествующего периода.

Основным видом дохода организации является выручка от продаж, которую показывают по статье «Выручка» от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей). Сумма выручка за отчетный период составила в ООО «Агрохолдинг Корочанский» 2166130 тыс. руб., в ООО «АгроСервис» 413974 тыс. руб. и ООО «Сады в залестье» 31189 тыс. руб.

По статье «Себестоимость продаж» отражаются затраты, связанные с производством продукции (работ, услуг), относящиеся к проданной продукции, либо работам и услугам. В ООО «Агрохолдинг Корочанский» себестоимость продаж составила за 12 месяцев отчетного года 126657 тыс. руб., в ООО «АгроСервис» и ООО «Сады в залестье» 209095 тыс. руб. и 23171 тыс. руб. соответственно. Разница между выручкой и себестоимостью является валовой прибылью, которую показывают в отчете отдельной статьёй. Этот промежуточный итог является важной характеристикой рентабельности продукции и необходим для расчетов безубыточного объема производства. Сумма валовой прибыли составила в указанных предприятиях ООО «Агрохолдинг Корочанский», ООО «АгроСервис», и ООО «Сады в залестье» соответственно 39473 тыс. руб., 204879 тыс. руб. и 8018 тыс. руб.

По статье «Коммерческие расходы» отражают затраты по сбыту, учитываемые на счёте 44 «Расходы на продажу», относящиеся к проданным товарам (работам, услугам). Коммерческие расходы в ООО «АгроСервис» в отчетном году составили 2714 тыс. руб. В ООО «Агрохолдинг Корочанский» и ООО «Сады в залестье» по данной строке они не показываются, а, следовательно включаются непосредственно в себестоимости продаж.

По статье «Управленческие расходы» отражают расходы, связанные с организацией и управлением предприятиями, учитываемые на счёте 26 «Общехозяйственные расходы». Данная статья в анализируемых субъектах малого предпринимательства не заполняется, а значит, указанные расходы также включают в себестоимость продаж. Разница между валовой прибылью, коммерческими расходами и управленческими расходами отражается по статье «Прибыль (убыток) от продаж» и является прибылью организации от реализации товаров, работ, услуг по обычной деятельности, предусмотренной в уставных документах, которая составила в отчетном году в ООО «Агрохолдинг Корочанский» 39473 тыс. руб., ООО «АгроСервис» 202165 тыс. руб. и ООО «Сады в залестье» 8018 тыс.руб. Данный показатель характеризует рентабельную работу организации и представляет исключительный интерес для анализа её деятельности.

Заметим, что доходов от участия в других организациях указанные субъекты малого предпринимательства не имеют.

По статьям «Проценты к получению» и «Проценты к уплате» отражаются суммы, которые организация должна получить или заплатить за предоставленные или полученные денежные средства (кредиты и займы), а так же проценты по облигациям и т.п. По статье «Прочие доходы» и «Прочие расходы» показываются доходы и расходы по операци-

ям, связанным с движением активов организации (основных средств, производственных запасов, ценных бумаг и т.п.), а так же штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; убытки прошлых лет, признанные в отчётном году; сумма кредиторской задолженности, по которой истёк срок исковой давности. Основной составляющей прочих доходов субъектов малого предпринимательства в нашем случае является получение субсидий из бюджетов различных уровней, потому как Правительством РФ и области оказывается всяческая поддержка сельскохозяйственным организациям. Сумма прочих доходов в ООО «Агрохолдинг Корочанский» и ООО «Сады в залестье» по статье «Прочие расходы» в большей части учитываются проценты по кредитам банка.

Показатель «Прибыль (убыток) до налогообложения» определяется с учётом доходов и расходов, признаваемых в бухгалтерском учёте, то есть является бухгалтерской прибылью (убытком). Он служит основой для расчёта условного расхода (условного дохода) по налогу на прибыль и определяется расчётным путем: прибыль от продаж плюс проценты к получению минус проценты к уплате плюс доходы от участия в других организациях плюс прочие доходы минус прочие расходы. Прибыль до налогообложения в ООО «Агрохолдинг Корочанский» составила 44765 тыс. руб., в ООО «Сады в залестье» 5640 тыс. руб. и ООО «АгроСервис» 203198 тыс. руб.

Следует заметить, что ООО «Агрохолдинг Корочанский» и ООО «Сады в залестье» являются плательщиками единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН), поэтому налог на прибыль не уплачивают, а, следовательно, данные строки в отчете не заполняются.

В ООО «АгроСервис» по строке «Текущий налог на прибыль» отражается сумма налога на прибыль, подлежащая уплате в бюджет за отчетный период. Текущий налог на прибыль за отчетный год составил в данном предприятии 2518 тыс. руб.

В отчете о финансовых результатах имеет место статья «Чистая прибыль (убыток)», показывающая сумму прибыли, которая может быть направлена на нужды развития предприятия. Её величина получается расчетным путём: из прибыли (убытка) до налогообложения вычитается текущий налог на прибыль. Получено чистой прибыли в ООО «Агрохолдинг Корочанский» в 2014 г. 43882 тыс. руб., в ООО «АгроСервис» 200680 тыс. руб. и ООО «Сады в залестье» 5640 тыс. руб.

Схематично формирование Отчета о финансовых результатах показано на рисунке 1.

Кроме того, стоит отметить, что каждая организация должна сдать один экземпляр годовой бухгалтерской отчетности в территориальный орган Росстата по месту регистрации, в противном случае организацию могут оштрафовать по ст.13.19 КоАП РФ от 3000 до 5000 руб. В тот же день организация должна представить один экземпляр бухгалтерской отчетности в налоговую инспекцию по месту постановки на учет (ст. 23 НК РФ). В этом случае ей также грозит штраф в размере 200 руб. за каждую форму отчетности, не представленную в срок (ст. 126 НК РФ), также, руководителя или главного бухгалтера фирмы могут оштрафовать на сумму от 300 до 500 руб. (ст. 15.6 КоАП РФ).

Таким образом, проведя исследование, важно отметить, что с развитием рыночных отношений все больший интерес приобретает информация, содержащаяся в бухгалтерской (финансовой) отчетности, характеризующая финансовое состояние и инвестиционное развитие организаций.

В силу того, что данные отчетности становятся важным аргументом при принятии экономических решений, руководители и специалисты финансово-бухгалтерских служб должны стремиться к повышению информативности и аналитических возможностей финансовой отчетности, что подразумевает расширение пояснений и дополнений к фор-

мам отчетности, предоставляющих не только количественные, но и качественные характеристики.

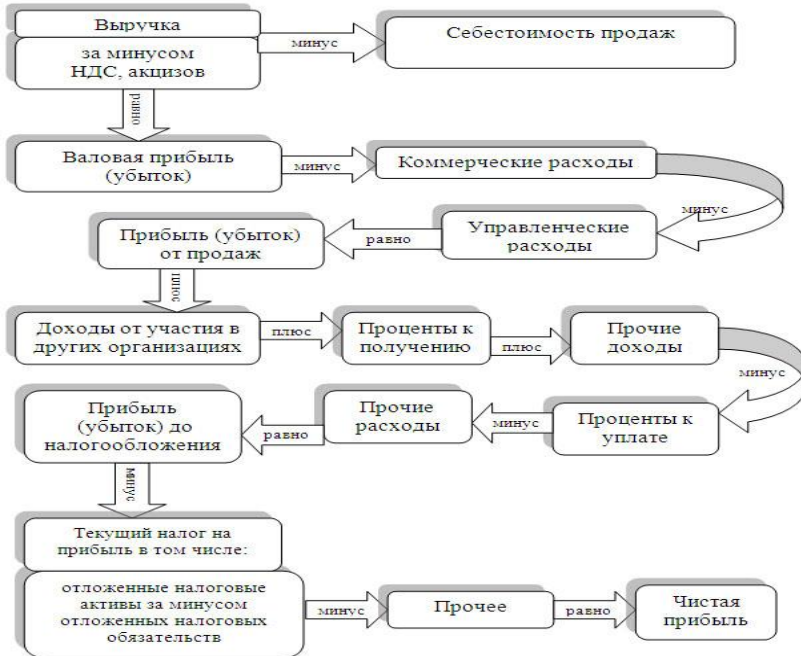


Рис. 1. Схема формирования финансового результата.

Все это свидетельствует о том, что бухгалтерская (финансовая) отчетность является важным механизмом функционирования и управления экономикой не только отдельного хозяйствующего субъекта, но и страны в целом, а также ее регионов. Кроме того, постоянно ведется речь о повышении роли бухгалтерской (финансовой) отчетности как зеркала инвестиционной привлекательности конкретного предприятия, включая субъекты малого предпринимательства.

Литература

1. Российская Федерация. Кодексы. Налоговый Кодекс Российской Федерации РФ (часть 1) от 31.07.1998 г. № 146 ФЗ (ред. от 08.06.2015 г.) [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/law/podborki>
2. Российская Федерация. Кодексы. Кодекс РФ «Об административных правонарушениях» от 30.12.2001 г. № 195 – ФЗ (ред. от 14.12.2015 г.) / [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/document/cons>
3. Российская Федерация. Министерство финансов. О формах бухгалтерской отчетности организаций: приказ Минфина России от 02.07.2010 г. № 66н/[Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/document>
4. Груздова Л.Н. Инвестиционный потенциал Белгородской области / Л.Н. Груздова // Россия и Европа: связь культуры и экономики. Материалы 13 международной научно-практической конференции.– Изд-во WORLD PRESS s r.o.2015. С. 467–469.

5. Здоровец Ю.И. Использование принципов МСФО для формирования информации о финансовых результатах предприятия в целях повышения инвестиционной привлекательности / Ю.И. Здоровец // Россия и Европа: связь культуры и экономики. Материалы 13 международной научно-практической конференции. – Изд-во WORLD PRESS s.r.o.2015. С. 487–489.

6. Кретова И.Н. Возможность использования статистической отчетности для оценки технологического уровня предприятий АПК / И.Н. Кретова // Проблемы экономики, организации и управления в России и мире. Материалы IX международной научно-практической конференции. Издательство: World Press s.r.o, 2015. С. 140–142.

7. Наседкина Т.И. Оценка и перспективы развития инвестиционных процессов в Белгородской области / Т.И. Наседкина, Л.И. Смурова // Экономика и предпринимательство. 2014. С. 106–112.

8. Решетняк Л.А. Формирование отчета о финансовых результатах и его совершенствование / Л.А. Решетняк, С.Л. Кучерявенко // Проблемы и перспективы инновационного развития агроинженерии, энергоэффективности ИТ – технологий. Материалы 18 международной научно – производственной конференции. 2014. С.267.

Нежелъченко А.Ю., Склярова Л.В., Тюкова Л.Н.
ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ им. В.Я. Горина

ИНТЕРНЕТ-РЕСУРС БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА РЕКЛАМЫ И ПРОДВИЖЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА РЕГИОНА

ONLINE RESOURCE OF THE BELGOROD REGION AS AN EFFECTIVE FORM OF ADVERTISING AND PROMOTION OF THE POTENTIAL OF RURAL TOURISM IN THE REGION

Key words: advertising, online resource, tourism.

Развитие несельскохозяйственных видов деятельности является важным источником занятости и доходов сельского населения, значение которого было существенным всегда в силу сезонности аграрного труда и невозможности обеспечить интенсивную круглогодичную занятость сельского населения в сельскохозяйственном производстве [1; 3]. В будущем роль несельскохозяйственных видов деятельности еще более возрастет по мере сокращения удельного веса сельского хозяйства в сельской экономике [5; 6]. Одним из приоритетных направлений развития несельскохозяйственных видов деятельности является сельский туризм [4].

Сдерживающим фактором для бурного и качественного роста отрасли туризма является низкая информационная грамотность и слабые коммуникации [2]. В связи с этим перевод турпродукта в информационную форму, в которой он продвигается на рынок, рекламируется и продается, является важнейшим элементом функционирования сектора сельского туризма. Обращаясь к интернету в поисках путевки, клиент ждет нечто большего, чем просто строчки «Сельский туризм», представленные в электронном виде. Потенциальному туристу необходимо предоставить комплексную информацию о средствах размещения, интересных развлечениях и программах мероприятий.

Задавая в различных поисковиках тему «сельский туризм в Белгородской области» в интернет-пространстве, ссылки приводят, как правило, на интернет ресурсы органов местного самоуправления на отделы по развитию туризма, где предлагаются туристические маршруты, зачастую далекие от сельского туризма.

Недостаток квалифицированных кадров в той отрасли [7; 8], закрытость имеющейся информации о сельском туризме, предоставление недостаточно полной информации и зачастую несвоевременно в целом является одной из ключевых проблем функционирования данной сферы туристических услуг в Белгородской области. Создание интерактивного сайта позволит решить данную проблему, будет способствовать развитию условий для эффективного взаимодействия между туристическими организациями и гражданами, оптимизации их деятельности. На основе информационно-коммуникационных технологий произойдет расширение объема информации об экологических туристских маршрутах, предоставляемой гражданам посредством сайта сельского туризма в Белгородской области.

Так как в настоящее время информация о ресурсах сельского туризма Белгородской области в сети Интернет разобщена и не имеет четкой структуры, мы предлагаем создать единый сайт услуг по сельскому туризму Белгородской области, который будет служить улучшению доступа к информации, предлагаемой различными туристскими фирмами области, и привлечения большого количества туристов в регион. В задачи данного сайта будут входить:

- перевод сельского турпродукта в информационную форму;
- содержание и поддержка в рабочем состоянии информационных порталов, содержащих информацию об объектах сельского туризма;
- аккумулярование информации о предлагаемых услугах в данной сфере, создание масштабного рынка предложений;
- обобщение, формулирование и лоббирование интересов объектов сельского туризма;
- поддержание качества услуг сельского туризма;
- кооперация производителей услуг по сельскому туризму на уровне региона для продвижения на рынок;
- сайт должен быть площадкой для обмена опытом и общения производителей услуг и потребителей.

Данный сайт будет включать в себя следующие разделы:

Первый раздел: дает представление о регионе в целом, особенностях природного и культурного наследия.

Второй раздел: будет содержать систематизированные и представленные по единой схеме предложения по сельскому туризму в отдельных районах Белгородской области со всей необходимой информацией.

Третий раздел: будет содержать рекламные материалы – подробные индивидуальные предложения объектов сельского туризма с описанием условий проживания, маршрутов, услуг и указанием цен.

В открытом доступе будут представлены различные информационные и статистические данные в области туризма. Их тематика весьма широка: маркетинговые исследования туристского рынка, справочники по сельскому туризму, а также памятники исторического и культурного наследия, информацию о музеях, выставочных залах и каталогов продукции.

Создание в Белгородской области единого сайта услуг по сельскому туризму позволит туристским фирмам и организаторам поездок, предоставить свои предложения маршрутов в регионе, рассчитанные на массового потребителя, по возможности с указанием цены. Также размещение на сайте названия, адреса, телефона и электронной почты

позволит заинтересованным клиентам напрямую вступить в контакт с хозяевами объектов сельского туризма. Официальный сайт услуг по сельскому туризму Белгородской области, кроме того сделает информацию открытой и будет способствовать развитию конкуренции по принципу более высокого качества, так как клиенты достаточно просто могут сравнить качество составленных программ и цены.

Использование единого сайта по сельскому туризму будет выгодно:

– владельцам сельских подворий – нет затрат на маркетинг и индивидуальную рекламу своей услуги, можно сконцентрировать силы (в том числе финансовые) на повышении качества турпродукта;

– турфирмам – нет затрат на перевод турпродукта в информационную форму, так как затраты на рекламно-маркетинговую деятельность, характерную для данного субъекта встраиваются в общую систему и минимизируются;

– туристу – наличие информационных баз, содержащих предложения по данному виду отдыха по всей территории (миру) многократно увеличивает возможность выбора и превращает рынок сельского туризма в рынок клиента, появляется конкуренция среди производителей услуги, что приводит к повышению качества при взвешенности цены.

Литература

1. Зубренкова О.А. Экономическая эффективность развития малых форм хозяйствования в Нижегородской области /О.А. Зубренкова, О.А. Фролова // Монография. М-во образования Нижегородской обл., Нижегородский гос. инженерно-экономический ин-т. 2010. 117 с.

2. Лебедь В.Н. Развитие сельскохозяйственного консультирования в РФ: становление и перспективы / В.Н. Лебедь, Д.Н. Кравцов // В сборнике: Проблемы экономики, организации и управления в России и мире. Материалы IX международной научно-практической конференции. 2015. С. 152–154.

3. Мумладзе Р.Г. Повышение устойчивости сельскохозяйственного развития на основе диверсификации / Р.Г. Мумладзе, Н.В.Быковская, И.В. Усольцев // Монография. – Москва. Изд-во: Русайнс. 2015. 128 с.

4. Нежелъченко Е.В. Сельский туризм как фактор развития малого предпринимательства на селе / Е.В. Нежелъченко // Стратегия инновационного развития агропромышленного комплекса в условиях глобализации экономики: материалы международной научно-практической конференции.- Воронеж: ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ, 2015. С. 375–379

5. Нежелъченко Е.В. Формирование комплекса организационно-экономических условий эффективного функционирования крестьянских хозяйств. / Е.В. Нежелъченко, Н.Ю. Яковенко, А.Е. Селиверстова // Монография. Белгород. 2014. С. 112.

6. Федотова О.И. Кооперация малых форм хозяйствования в аграрном секторе экономики России / О.И. Федотова // Вестник НГИЭИ. 2011. С. 106–115.

7. Управление социально-экономическим развитием сельских территорий / А.И. Добрунова, Н.П. Елифанцев, А.А. Сидоренко, Д.А. Петросов// Экономика и предпринимательство. 2015. № 10-1(63-1). С. 773–778.

8. Худобина Г.И. Управление формированием и развитием кадрового потенциала в АПК Белгородской области / Г.И. Худобина // Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы V международной научно-практической конференции.– Отв. редактор Уварина Н.В. – Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLD PRESS s.r.o., 2014. – С. 120–123.

9. Яковенко Н.Ю. Кадровый контроллинг в системе управления персоналом / Н.Ю. Яковенко, Е.В. Нежелъченко // Zbiór artykułów naukowych. Konferencji Międzynarodowej Naukowo-Praktycznej «Economy.Państwo i Prawo. Naukowe Wyszukaj» (30.10.2015 – 31.10.2015) – Warszawa: Wydawca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2015. С. 12–15.

ФАКТОРЫ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

FACTORS ENHANCE INNOVATION

Key words: innovation, innovation potential, enterprise development.

В современном мире инновационная составляющая развития предприятий является основным источником роста. Мировая практика показывает, что устойчивое развитие производства и поддержание его конкурентоспособности в долгосрочной перспективе зависит от инноваций. П. Друкер утверждает, что «единственная вещь, имеющая значение – это инновации». Инновационность становится неотъемлемой чертой современного предприятия. В связи с этим возрастает важность и роль управления инновационной деятельностью, инновационным развитием российских предприятий.

Определение стратегии развития предприятия и текущее управление инновационной деятельностью тесно связаны с величиной и структурой инновационного потенциала предприятия, который является необходимым условием осуществления инноваций. Для адекватной оценки текущей ситуации и выбора перспективных направлений инновационного развития на предприятии необходимо проведение систематической оценки имеющегося инновационного потенциала. Это будет способствовать выявлению резервов повышения эффективности его использования, что, в свою очередь, даст возможность корректировать направления инновационного развития и прогнозировать вероятность и характер результатов инновационной деятельности. Немаловажным моментом является и тот факт, что в условиях сокращения бюджетного финансирования сферы науки и технологий государственная поддержка направлена, прежде всего, на предприятия с высокими инновационными возможностями.

Для выживания, адаптации и развития в рыночной среде предприятия должны быть способны к самостоятельному, рациональному и целенаправленному экономическому поведению, ориентированному на конкурентный рынок, и самостоятельно вести расширенное воспроизводство в условиях рыночного хозяйства [1, с. 125].

Как бы успешно ни функционировало предприятие, но если его руководство не нацелено на освоение новых технологий, позволяющих производить новые виды продукции более высокого качества и с наименьшими затратами, оно через определенный промежуток времени рискует стать неконкурентоспособным. В таких условиях ни одно предприятие не сможет сколько-нибудь долго существовать, не внося заметных усовершенствований в свою работу.

В связи с этим инновационная деятельность становится главным условием выживания предприятия в условиях рынка. Целенаправленное осуществление инновационной деятельности дает предприятию существенные преимущества по сравнению с конкурентами и увеличивает, в конечном счете, прибыльность его деятельности.

В данной статье под инновационной деятельностью предприятия будем понимать целенаправленную систему мероприятий по разработке и практическому освоению технических, технологических и организационно-экономических нововведений, которая включает в себя не только инновационные процессы, но и маркетинговые исследования рынков сбыта товаров, их потребительских свойств, а также новый подход к организации информационных, консалтинговых, социальных и других видов услуг [2; с. 205].

Цель управления инновационной деятельностью состоит в том, чтобы генерировать, инициировать, контролировать новые идеи, создавать условия для скорейшего вывода инновационной продукции на рынок.

Инновационная деятельность как бизнес-процесс состоит из следующих основных стадий [2]:

- поиск инновационных идей;
- отбор наиболее перспективных идей;
- оценка жизнеспособности отобранных идей;
- разработка детального бизнес-плана инновационного проекта;
- оценка бизнес-плана;
- экспериментальное производство инновационного продукта;
- корректировка схемы производства;
- продвижение инновационного продукта;
- массовое производство инновационного продукта.

Инновационная деятельность носит альтернативный, многовариантный характер. Она может осуществляться не только на любой из перечисленных выше стадий (исследования – разработки – производство – распространение (использование на практике)), но и вне их, в процессе приобретения патентов, лицензий, раскрытия ноу-хау, полезных идей и т.д.

Принятие решений по любому направлению инновационной деятельности должно основываться не только на научной значимости полученных результатов исследований, но и с учетом имеющихся технологических возможностей предприятия и возможности реализации инновационной продукции на рынке. Немаловажное значение при этом имеет эффективное функционирование сложившейся на предприятии системы управления инновационной деятельностью.

«Практике известно немало число случаев, когда высокoeffективные разработки не приносили ожидаемых результатов именно по причине недостаточного инновационного потенциала предприятия» [3, с. 53].

Величина инновационного потенциала предприятия является параметром, который позволяет предприятию оценить возможности инновационной деятельности и определить направление инновационного развития в стратегическом плане.

Таким образом, осуществление тех или иных направлений инновационной деятельности на предприятии возможно при наличии у него достаточно инновационного потенциала.

Целью оценки инновационного потенциала является возможность определения направлений инновационного развития, обеспечивающих условия перехода промышленных предприятий на выпуск конкурентоспособной продукции, существенно повысив свою устойчивость и гибкость по отношению к переменам во внешней среде.

Важной задачей, связанной с созданием эффективной системы управления инновационной деятельностью предприятия, является накопление определенного теоретического и практического опыта в области оценки инновационного потенциала предприятия. Со стороны предприятий повышается внимание к методам оценки инновационного потенциала, управления инновационным развитием в связи с чем, необходима разработка инструментария для принятия эффективных управленческих решений.

Как свидетельствует мировой опыт, в условиях современной экономики основанной на использовании достижений НТП, альтернативы инновационному пути развития просто

нет. Создание, внедрение и широкое распространение новых продуктов, услуг, технологических процессов становятся ключевыми факторами роста объемов производства, занятости, инвестиций, внешнеторгового оборота. Именно здесь кроются наиболее существенные резервы улучшения качества продукции, экономии трудовых и материальных затрат, роста производительности труда, совершенствования организации производства и повышения его эффективности. Все это, в конечном счете, предопределяет конкурентоспособность предприятий и выпускаемой ими продукции на внутреннем и мировом рынках, улучшение социально-экономической ситуации в стране.

Инновационный спрос предприятия зависит от того, насколько актуально решение тех или иных его проблем с помощью инноваций. Определение приоритетности проблем связано с их вкладом в укрепление факторов устойчивости предприятия с точки зрения получения конкурентных преимуществ при производстве или продаже товаров и услуг. Цели инновационной деятельности инновационно-активных предприятий связаны с решением следующих типичных проблем:

- создание и обновление товара, в том числе замена снятой с производства устаревшей продукции, улучшение качества продукции услуг, расширение ассортимента продукции и видов услуг;
- сохранение традиционных и создание новых рынков сбыта;
- повышение кооперационных интеграционных возможностей, в том числе обеспечение соответствия продукции современным стандартам, повышение гибкости производства;
- сокращение издержек производства, включая сокращение материальных затрат, энергозатрат, затрат на заработную плату;
- снижение уровня загрязнения окружающей среды;
- улучшение условий труда.

В целях сохранения и развития инновационного потенциала предприятия необходима разработка стратегии инновационного развития, которая должна быть выведена на корпоративный уровень. Это является необходимым условием того, что инновационная деятельность перестанет быть частной задачей отдельного подразделения и станет стратегически важной целью развития предприятия в целом.

Для активизации инновационной деятельности на уровне предприятия требуется проработка вопросов определения необходимых функций по управлению инновационными изменениями, оптимального распределения этих функций между руководителями, отделами и подразделениями. В таком случае станет возможным учет и анализ всех составляющих инновационного потенциала, что обеспечит объективную информационную поддержку принимаемых решений, связанных с инновационной деятельностью предприятия.

Литература

1. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник. ЮНИТИ. М, 4-ое издание, 2011. 512 с.
2. Афонин И.В. Управление развитием предприятия. М., 2014. 224 с.
3. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / Под ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. М.: Дело, 2007. 584 с.

ALTERNATIVES OF FUNDING THE DEPOSIT INSURANCE SYSTEM

Adequate financing mechanisms are an important factor in the effectiveness of the deposit insurance system and the maintenance of public confidence in it, as well as in the banking system. Inadequate funding can lead to costly delays to the settlement of insolvency ruined banks and loss of confidence in the deposit insurance system. The deposit insurance system should have all the funding mechanisms necessary to ensure the prompt reimbursement of depositors claims. In our study, we will look at different approaches to funding used by deposit insurers, conduct comparative analysis and formulate recommendations for the alignment of funding mechanisms.

The most important tasks of the deposit insurance system is to contribute to the maintenance of financial stability by protecting the financial system from the mass desire of depositors to withdraw their deposits from the bank, as well as guarantee the safety and liquidity of deposits of small depositors. Some deposit insurers have more authority, which may include the responsibility for the timely and effective cost-ruined settlement of insolvency of financial institutions.

The structure of the deposit insurance system is determined by a complex of factors. The most significant of these include the list and the adequacy of funding, the procedure of payments and distribution of potential losses, the degree of state involvement in the provision of compensation payments guarantees, investment policy. The volume of available cash at the same time should ensure that: the costs related to the payment of compensation for insured deposits in the event of the insolvency of one or more credit institutions; financing of accompanying the process of operating costs, including the sale or distribution of impaired assets [1].

Possible ways of formation to guarantee reimbursement of funds on deposits are down, and on the fact of insurance situations. In the first case, means must be available before they need them. Confidence in preventive creation of resource stocks and their professional management assures depositors that their deposits are safe. This minimizes the risk of sudden and massive withdrawal of savings from the banking sector [2].

Advance financing requires the accumulation and maintenance of a fund to cover the reimbursement of expenses of insured deposits, as well as the associated costs before will ruin of an institution party. It is formed by the participating banks through the payment of their contributions, as well as from other sources. a pre-financing system is more regulated and creates greater certainty than other systems – funds must be made available even before they become a necessity [3].

Advance financing system has the advantage that it is more valid than the system with the financing on the fact of insurance situations. This is due to the fact that all participating institutions, including those that have gone bankrupt, are involved in the financing system through the payment of contributions to the fund. Ante funding helps avoid situations where well-managed financial institutions subsidize those that are managed worse by the deposit insurance system. And, as a contrast to this, in a system funded exclusively after the fact, in the case of bankruptcy of one of the members of the system the deposit insurer will need to collect fees or charges to those institutions that were working stably.

Advance funding system spreads the cost of insurance losses over time as the premiums collected, taking into account the losses expected in the long term. In addition, it has the char-

acteristics of counter-cyclical economic processes and a protective buffer for the banking industry. The fund continues to accumulate premiums in a stable economic situation, when losses may be low, as a reserve in case of the need for monetary resources in the future. Thus, it allows you to avoid further weakening of the banking sector in the event of bankruptcy of certain institutions [4].

Funding from the fact of the insured event does not imply the presence of a fixed duty to contribute to defraying the costs for the payment of compensations to depositors. This approach is less expensive in the long term, because it does not assume the administrative costs associated with the permanent collection of contributions and fund management resources.

The results of the comparative analysis of the advantages of using the advance and upon occurrence of insurance cases methods are shown in table 1.

Table 1

**Comparative characteristics of the benefits
of advance financing and upon occurrence of insurance cases**

Advance financing	Funding after the fact
Liquidity and solvency of the insurer	The presence of additional volumes of resources at the disposal of banks to maintain financial stability
Continuous diagnosis of the state of the financial sector, including risk assessment	
The ability to optimize the contribution rates, taking into account the level of risk	The ability to optimize the contributions of target respectively emerging needs for cash
The ordering of the contribution at the time participating banks insurance	
The presence of the potential for back-up state	The lack of administrative and operational costs of ongoing management of fund resources
The low degree of dependence on the general state of the economy	The possibility of financial support from the state

Thus, the pre-financing has several advantages in comparison with financing after the fact. Firstly, it ensures that the accumulated reserve funds allow for rapid reimbursement of insured depositors demands. Secondly, more fairly collect contributions to the destruction of any of the participating institutions, than after, as all system participants, including those who are down and out, helping to finance its expenditure. Third, advance funding avoids the pro-cyclical effect exerted funding after the fact. Finally, the existence of an insurance fund, which means you can pay compensation to depositors, increases public confidence in the deposit insurance and the banking system. Summarizing, we can say that advance financing seems is the best mechanism for achieving the objectives of the deposit insurance systems.

Most systems with ex-post funding have not abandoned it in favor of pre-financing, however, the newly created system, as a rule, provide for pre-financing. In practice, more than 80% of the world deposit insurance systems provide for pre-financing. The trend of the last time becoming more common with the pre-financing system is an example of international spread of best practices in the functioning of maintaining financial stability systems [5].

When you select the most appropriate country-specific funding mechanism for its policies to take into account a number of characteristics of its economy and financial system, not only guided the advantages and disadvantages of a particular method of financing. The objectives of public policy, general economic conditions, the structure of deposits, the various aspects of the financial industry, as well as other factors affect the stability of the deposit insurance system. There are important tasks of the different participants in the system to maintain financial stability, they are

different in every country. For example, if as a task defined protection of small investors from the consequences of bankruptcy of a bank, and does not contribute to the stability of the financial system as a whole, the system is acceptable, funded after the fact. If the financial system is stable and has a long experience of effective banking supervision, the fund financed by advance payments, is also not a necessity.

References

1. Gurova E.A., Petrievskiy I.V., Kuzmenko I.P. (2012). Information component of modern methods of management of sustainable development of the enterprise // Herald of Adygeya State University. Episode 5: The Economy. № 2. P. 236–243.
2. Basel Committee on Banking Supervision and International Association of Deposit Insurers. Core Principles for Effective Deposit Insurance Systems. Basel: Bank for International Settlements. 2009. June.
3. Kuzmenko I.P. Adaptive management as a tool to improve the sustainability of business entities / I.P. Kuzmenko, V.P. Kirpanev // Herald of Adygeya State University. -Maykop: AGU, 2011. Vypusk 1 (73). P. 258–263.
4. Kuzmenko I.P., Nikitenko T.V., Timoshenko L.I. Information component of process management mechanism / Culture and Society: History and Modern Materials II Russian (with international participation) scientific-practical conference. Edited by: O. Kolosovoy O.Yu., Gudarenko R.F., Ryasnyanskoy N.A., Krasikovoy EA. 2013. P. 196–199.
5. Kuzmenko V.V., Beskorvainaya N.S., Taran I.L. Prospects of realization of social function of taxes // Finances and Credit. 2007. № 9 (249). P. 69–71.

Панфилов И.А., Алексеева Ю.А., Рассадникова А.В., Карелин О.И.
Сибирский федеральный университет

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА ПАРНЫХ ОЦЕНОК ПРИ ОЦЕНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В УСЛОВИЯХ НЕХВАТКИ ИНФОРМАЦИИ

APPLICATION OF THE PAIR OF ESTIMATES IN THE ASSESSMENT OF REAL ESTATE IN THE LACK OF INFORMATION

Key words: property valuation, mathematical modeling of economic processes.

В России оценочная деятельность переживает свое повторное становление после долгого перерыва. Начиная с 1993 года, было положено начало подготовки профессиональных оценщиков. И до сих пор не спадает спрос на высококвалифицированных специалистов в данном виде деятельности.

Формализованная и обоснованная методика оценки необходима в активных видах оценки, на основе которых принимаются важные решения. Будь то оценка эффективности бизнеса или же оценка оборудования – требуется грамотно провести оценку.

Однако особую роль оценочная деятельность играет на рынке недвижимости. В городе Красноярске проживает более миллиона жителей и часто оценка недвижимости осуществляется сравнительным подходом. Но не всегда удается найти аналогичные сооружения в одном районе. Поэтому производится поиск подобных объектов согласно корректировке на местоположение.

Фактор «местоположение» является одним из важнейших ценообразующих факторов при оценке недвижимости. Для определения различий по данному фактору между оцениваемым объектом и сопоставимыми объектами аналогами, требуется корректировка.

Поэтому применяется метод парных продаж для определения корректировки на местоположение.

Данный метод заключается в том, что сравниваются похожие объекты в двух районах, в районе, где находится объект оценки и в районе, где был найден его аналог [1]. При этом надо рассчитать коэффициент корректировки. Коэффициент показывает, как соотносятся цены аналогичных объектов для двух выбранных районов.

Обратимся к закону. В Российской Федерации оценочная деятельность регулируется 135 Федеральным законом «Об оценочной деятельности в Российской Федерации». В нем описано понятие оценочной деятельности, условия ее осуществления, регулирование оценочной деятельности и прочее. Но следует обратить особое внимание на статью 12, которая гласит: «Итоговая величина рыночной или иной стоимости объекта оценки, указанная в отчете, составленном по основаниям и в порядке, которые предусмотрены настоящим Федеральным законом, признается достоверной и рекомендуемой для целей совершения сделки с объектом оценки, если в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, или в судебном порядке не установлено иное. Рыночная стоимость, определенная в отчете, является рекомендуемой для целей совершения сделки в течение шести месяцев с даты составления отчета, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации» [2].

Из этого следует, что надо ссылаться на печатные источники, так как электронный ресурс не всегда проверяется на достоверность и может быть извлечен из сети Интернет в любой момент.

В первую очередь, для выполнения поставленной нами задачи, необходимо создать базу данных. На ее основе будут подбираться аналогичные объекты. Собранная база включает в себя около 500 записей из 7 районов города Красноярск (отрывок представлена в таблице 1). Материал был взят из журнала «Новая жилплощадь» [3; 4].

Таблица 1

Объекты недвижимости

№	Район	Улица	Площадь, Га	Площадь, кв. м.	Цена, т.р.	Цена за кв.м. Т.р.	Материал стен	№ , дата выпуска журнала	Назначение
1	Центральный	Мира	0,0458	458	31991	69,85	–	13.04.15	Универсальное
2	Центральный	Дубенского	0,0305	304,7	15235	50	–	27.04.15	Универсальное
3	Октябрьский	Высотная	0,0030	30	2100	70	–	27.04.15	Офисы

Ранее была разработана информационная система, позволяющая находить в собранной базе объектов недвижимости аналоги объекта оценки. Поиск ведется среди объектов созданной ранее базы данных по сопоставимым признакам: различия по площади не более 10-15%, одинаковый «материал стен», «один и тот же этаж» или «является отдельным строением» и прочее. Если аналог объекта оценки находится в том же районе, то он используется для вычисления стоимости объекта. Если же аналог для объекта оценки удастся найти только в другом районе, то рассчитывается коэффициент корректировки по местоположению.

Данный коэффициент можно рассчитать несколькими способами. Но общим для них является следующее: из базы данных отбирается несколько объектов (не менее трех) из

района объекта оценки и несколько аналогичных из района, где был найден аналог объекта оценки. Затем производится непосредственный расчет коэффициента корректировки на местоположение соответствующим способом.

В первую очередь, коэффициент можно рассчитать следующим способом: после сравнения нескольких отношений цен двух аналогичных объектов берется их среднее, что и является коэффициентом корректировки на местоположение.

Теперь разберем данный способ на конкретном примере. Недвижимость из категории общественно-деловые здания в Советском районе стоит 0,89 от стоимости недвижимости в Свердловском. Это значение мы рассчитали, рассмотрев необходимое количество аналогичных объектов данного типа в этих районах и взяв среднее арифметическое от соотношения цен аналогичных объектов. Объект оценки, с которым обратился заказчик, находится в Советском районе. Его аналог удалось найти только в Свердловском. Стоимость аналога 1,1 млн. руб. Значит стоимость объекта оценки $1,1 \text{ млн.} \cdot 0,89 = 0,979 \text{ млн.}$ Данный подход является удобным, объективным и практически применимым инструментом оценки объектов недвижимости, в условиях города Красноярск.

Следующий метод, который был рассмотрен, это расчет с помощью средней геометрической. Данный метод заключается в том, что берется произведение отношений, из которого извлекается корень степени равной количеству отношений.

Рассмотрим на примере. Также были рассмотрены Свердловский и Советский район города Красноярск. Так как отношения были приблизительно равны, то получилось, что коэффициент корректировки равен тому же значению, что и в предыдущем методе.

Однако, если мы рассмотрим Центральный и Советский район, то увидим разницу при вычислении: при расчете методом среднего арифметического коэффициент равен 0,41, а при применении метода среднего геометрического равен 0,33. А это значит, что рыночная стоимость объекта геометрическим методом будет оценена меньше, чем арифметическим. Данный результат был проверен и на других типах недвижимости в различных районах.

В дальнейшем будет проведена статистическая оценка значимости выбора способа расчета коэффициента корректировки по местоположению. Однако, предварительные исследования говорят о существенном расхождении при различных способах расчета. Поскольку сравнительный метод оценки не может дать точных значений стоимости объектов, для обоснования того или иного способа расчета коэффициента, требуется собрать представительную статистику, что в условиях быстрого устаревания данных достаточно сложно. В настоящее время предлагается использовать оба метода расчета коэффициента корректировки.

Литература

1. Гриненко С.В. Экономика недвижимости Т.: ТРТУ, 2004. 107 с.
2. Федеральный закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19586.html
3. Журнал «Новая жилплощадь», № 16, 2015.
4. Журнал «Новая жилплощадь», № 14, 2015.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

CURRENT ISSUES OF ACCOUNTING FIXED ASSETS

Key words: fixed assets, valuation of fixed assets, depreciation of fixed assets, depreciation methods, the state of fixed assets.

Среди проблем, выдвинутых практикой перехода к рыночной экономике, особую актуальность приобретают оценка основных средств и их отражение в бухгалтерском балансе, а также методы амортизации.

В новых условиях у предприятия возрастает необходимость активнее использовать бухгалтерский учет, чтобы контролировать и совершенствовать свою работу [3].

Учет основных средств является важнейшим средством систематического контроля за сохранностью всех средств хозяйства за правильным их использованием и выявлением дополнительных резервов снижения себестоимости продукции.

Точность показателей объема, состояния и движения основных средств, а в известной мере и точность их качественной характеристики во многом зависит от того, насколько правильно и достоверно проведена их оценка, имея в виду то, что неправильная оценка основных средств может не только исказить общую картину, но и вызвать [2]:

- 1) неточное исчисление амортизации, а отсюда себестоимости и отпускных цен продукции (работ, услуг), следовательно, доходности, рентабельности и прибыли;
- 2) искажение сумм причитающегося налога, как с имущества, так и с прибыли;
- 3) неправильное отражение в бухгалтерском балансе соотношения основных и оборотных средств;
- 4) неверное исчисление ряда технико-экономических показателей, характеризующих использование основных средств: износ, коэффициенты выбытия и поступления, широко применяемые показатели эффективности: фондоотдача, фондоемкость и фондовооруженность, неверно будет исчисляться и эффективность вложений в необоротные активы.

Основные средства – это материальные активы, которые предприятие удерживает с целью использования в процессе производства, оказания услуг, сдачи в аренду другим особам или для совершения административных и социально – культурных функций, ожидаемый срок полезного использования которых не больше одного года, стоимость которых должна постепенно уменьшаться в связи с физическим или моральным износом [4].

Если один объект основных средств состоит из частей, которые имеют разный срок полезного использования, то можно некоторые из этих частей определять в бухгалтерском учете как отдельный объект основных средств [2].

Учет основных средств играет огромную роль в процессе труда, в своей совокупности они образуют производственно-техническую базу и определяют производственную мощность предприятия. На протяжении длительного периода использования основные средства поступают на предприятие и передаются в эксплуатацию; изнашиваются; подвергаются ремонту, при помощи которого восстанавливаются их физические свойства;

перемещаются внутри предприятия; выбывают с предприятия вследствие ветхости или нецелесообразности дальнейшего использования.

Отличительной особенностью основных средств является их многократное использование в процессе производства, сохранение первоначального внешнего вида (формы) в течение длительного периода. Под воздействием производственного процесса и внешней среды они изнашиваются постепенно и переносят свою первоначальную стоимость на затраты производства в течение нормативного срока их службы путем начисления износа (амортизации) по установленным нормам.

Основные средства бюджетного учреждения – это материальные объекты, которые независимо от их стоимости удовлетворяют следующим критериям:

- используются в процессе деятельности учреждения при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд;
- срок полезного использования этих объектов превышает 12 месяцев. Высвобождению и реализации подлежит морально устаревшее, не используемое по назначению, не нашедшее применения, а также снятое с эксплуатации движимое имущество.

Безвозмездная передача объектов основных средств, осуществляемая по договору дарения, и передача организацией основных средств в собственность другого юридического или физического лица в обмен на другой товар, совершаемая по договору мены, оформляется также актом (накладной) приемки-передачи основных средств (форма № ОС-1). Списание стоимости указанных основных средств производится на основании акта (накладной) приемки-передачи с приложением договора дарения и письменного сообщения (авизо) принимающей организации о принятии к бухгалтерскому учету этого объекта или договора мены.

Возврат арендуемого объекта арендодателю оформляется актом (накладной) приемки-передачи (форма № ОС-1), на основании которого бухгалтерская служба арендатора снимает возвращенный объект с забалансового учета.

На основные средства, не пригодные к восстановлению или просто отсутствующие, инвентаризационная комиссия составляет отдельную опись.

Формирование рыночных отношений в стране заставляет по-новому подойти к постановке учета на отдельных участках финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций, в том числе учета основных средств и их налогообложения.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов в современных условиях развития экономики, высокой степени изношенности основных средств важное значение приобретает выбор учетной политики на предприятиях по привлечению инвестиций и обновлению основного капитала [3].

Подводя итог можно сделать вывод, что основные средства предприятия разнообразны по своему составу и назначению. Для ведения учета необходима классификация основных средств по видам, назначению или характеру участия в процессе производства, отраслям хозяйства, степени использования, принадлежности.

В системе рыночных отношений задачами бухгалтерского учета являются правильное и своевременное отражение поступления, выбытия и перемещения основных средств, контроль за их наличием и сохранностью в местах эксплуатации; своевременное и точное исчисление износа основных средств и правильное его отражение в учете; определение затрат по ремонту и контроль за рациональным использованием средств, выделенных для этой цели; своевременное проведение инвентаризации и переоценки.

Также одной из важных задач является поиск путей совершенствования бухгалтерского учета основных средств [4].

Литература

1. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет: учеб. пособие / Н. П. Кондраков. М.: Инфра-М, 2013.
2. Костюкова Е.И., Складярова Ю.М. и др. Финансовые и учетно-аналитические аспекты развития современной экономики // монография. – Ставропольский государственный аграрный университет (Россия), Гродненский государственный аграрный университет (Республика Беларусь). Ставрополь, 2015.
3. Ледович Т.С., Маликова Р.И. и др. Разработка механизмов управления инновационным развитием экономики: стратегический аспект / монография. Ставрополь, 2015.
4. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: учебник / Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2012.

Подколзина И.М., Качнова М.А.

Ставропольский государственный аграрный университет

РОССИЙСКИЙ И НЕМЕЦКИЙ ОПЫТ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА

THIS PAPER REVEALS THE FEATURES OF BUSINESS TOURISM IN GERMANY AND RUSSIA

Key words: tourism, business tourism, inbound tourism, outbound tourism, economy.

«Бизнес-туризм» или «деловой туризм» западные компании освоили давно. Не секрет, что выездные семинары и тренинги – это совмещение приятного с полезным. При помощи них принимаются бизнес-решения, устанавливаются деловые связи и укрепляется корпоративный дух команды, а главное, у участников поднимается настроение. Российские бизнесмены, смотря на опыт немецких коллег, начинают задумываться о пользе делового туризма.

Деловой туризм представляет собой поездки сотрудников организаций с деловыми целями или корпоративные мероприятия. Сейчас деловой туризм считается одним из основных сегментов рынка гостеприимства, а также самостоятельной, перспективной и развивающейся отраслью экономики. Деловой туризм объединяет корпоративную трэвел-индустрию и индустрию встреч. Заменяя понятие «деловой туризм» часто используется аббревиатура MICE (Meetings-Incentives-Conferences-Exhibitions) [1].

Деловой туризм оказывает положительный эффект для стран, в которых он осуществляется. Этот эффект могут оказывать различные виды туризма, но именно у делового есть свои отличия:

1. Деловой туризм является доходным, так как он считается дорогим. Обычно путешественниками в этой сфере туризма являются менеджеры высшего и среднего звена, поэтому продавцы услуг имеют большую выгоду. Доходы от этого вида туризма в государство поступают через налоги.

2. Путешественники, который выбирают деловой туризм, меньше всего связаны с окружающей средой, так как они большую часть будут проводить в помещении.

3. Гости, посещающие определенное место для деловой поездки, являются хорошими послами для этого места и рекламируют его без осознания этого. Чаще всего это известные люди, а поэтому это может повлиять на формирование такого же центра и у них на Родине [3].

Свыше 100 млн поездок в мире совершается каждый год [2]. Но при этом наблюдается неравномерное распределение поездок по территории всей планеты. Большое количество туристов отправляется в Европу для совершения бизнес-поездок. Деловые туристы в Европе чаще всего из Германии. Статистика показывает: каждый год свыше 5 млн. немцев отправляются в командировки, причем 3% выезжают за рубеж, 21% путешествуют и за границу, и в своей стране, 76% – совершают служебные поездки исключительно по Германии [1]. По статистике, в 2015 году количество однодневных деловых поездок составило почти 3,6 млрд. При этом Германия занимает одно из лидирующих мест среди других стран. Германия является привлекательной для туристов из-за различных выставок и конференций. Например, по выставкам сельскохозяйственной отрасли она занимает 1 место [2]. На Международную промышленную выставку в Ганновере (Германия) в 2015 г. приехало 220 тыс. человек из других стран Европы и мира (США, Австралии, Канады) [3]. В Берлине ежегодно проводится самая крупная международная туристская выставка-ярмарка (International Tourism Borse) [2]. Также стоит заметить, что Германия является партнером России, поэтому такие выставки привлекают бизнесменов из России и СНГ [3].

Если рассматривать Россию, то деловой туризм здесь активно развивается и имеет большие перспективы. Деловой туризм России пока молод. Он начал свое развитие в 90-е гг. 20 века, а за 2015 год рост бизнес-туризма составил 30% [2]. Но компаний, которые специализируются только на деловом туризме, крайне мало. Чаще всего он рассматривается всего лишь как направление деятельности туристских организаций. Сейчас в стране появились специальные деловые центры, но они пока действуют только в крупных городах, специально в них для целей делового туризма строятся новые гостиницы и отели [1]. Большую часть в становлении делового туризма сейчас играет Москва. Здесь расположены представительства крупных иностранных компаний и филиалы региональных фирм, среди столичных туроператоров получили распространение передовые технологии, создана современная инфраструктура. Именно поэтому Москву можно рассматривать как туристский центр мирового уровня с ярко выраженной направленностью в деловой туризм [3].

Пока что в России первое место выездной бизнес-туризм. 1,5 млн туристов отправляются в страны Европы в служебных целях. В Россию приезжают 1,4 млн европейцев. И этому можно не удивляться. Ведь поездка в Россию часто стоит дороже, чем в другие страны, а соотношение цена и качество чаще всего стоит желать лучшего. Россияне по своей стране ездят часто и составляют половину всех путешественников.

Для того, чтобы развить деловой туризм в России нужно предпринять следующие меры:

1. Чтобы деловой (в первую очередь важен выездной) туризм был активен, нужно задействовать в полной мере политику российского государства
2. Необходимо создание хорошей законодательной базы именно в область делового туризма, а также усовершенствование законодательства
3. Необходимо обеспечение поддержки деятельности организаций
4. Воплотить в жизнь консалтинговые структуры, которые будут специализироваться на деловом туризме по типу конгрессных бюро. Это могло бы дать толчок для осуществления учебной и консультационной деятельности, а также маркетинга и рекламы.
5. В российском государстве важным будет продвижение международных стандартов и технологий.

Чтобы деловой туризм развивался успешно, необходимо тщательно распланировать туристскую деятельность на всех уровнях. Так как туризм – это сложная отрасль, в Российской Федерации необходима срочность планирования и организации туристской индустрии. Россия создала свой образ, как благоприятный для ведения бизнеса. И с помощью него сможет благоприятно развивать въездной деловой туризм. На российском рынке представлено несколько крупных международных агентств делового туризма, есть и местные агентства, с 2004 года существует Ассоциация бизнес-туризма (АБТ), объединяющая компании делового туризма России. Также существуют крупные игроки, не входящие в ассоциации и холдинги, такие как Континент Экспресс, ТМС, Бизнес Тревел Бюро, Городской центр бронирования и туризма, Демлинк и другие.

Сделав вывод, можно сказать, что деловой туризм в России может быть прибыльным, но для этого должно пройти немало времени. Это будет зависеть от того, насколько хорошо будет развит внутренний туризм и насколько в этом будет заинтересованно государство [4].

Литература

1. Информационный портал о туризме: http://tourlib.net/books_tourism/voskresensky213.htm
2. Ледович Т.С., Маликова Р.И., Соколова А.А., Криворотова Н.Ф., Гладилин В.А., Крючкова И.В., Боцун И.Б., Куликова Г.М., Дузельбаева Г.Б., Абдимомынова А.Ш., Шалболова У.Ж., Казбекова Л.А., Сыроватская В.И., Котова О.В., Плужникова Е.С., Подколзина И.М., Лещева М.Г. Разработка механизмов управления инновационным развитием экономики: стратегический аспект / Ставрополь, 2015.
3. Официальный сайт европейской статистики: <http://ec.europa.eu/eurostat>
4. Центр международного туризма: <http://worldwidetour.ru>

Подколзина И.М., Кондрашова Д.М.

ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет»

ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

PROBLEMS AND TENDENCIES OF DEVELOPMENT SOCIAL POLICY IN RUSSIA'S ECONOMY

Key words: social policy, social entrepreneurship, economic policy, the welfare state.

Многочисленные из популярных социальных проблем, таких как безработица, бедность, неграмотность сопровождали общество в процесс всей истории человечества. При их реализации и достижении социально-экономической устойчивости любой страны существенное значение играет социальная направленность общегосударственной политики.

Социальную политику в экономике можно определить, как функционирование страны и других социальных институтов, нацеленную на прогрессивное развитие общественной сферы, усовершенствование условий, образа и качества жизни людей, гарантирование достойного уровня благосостояния, создание важной социальной поддержки, помощи и защиты.

В течении многих исторических периодов именно государство выполняло роль монопольного субъекта социальной политики, прибывая в то же время и ее гарантом. Тем не

менее, с переходом к новым финансовым отношениям произошли важные изменения в социальной сфере. Субъектами социальной политики, которые проводят конкретную фактическую работу согласно ее реализации, стали являться не только государственные аппараты власти, но и целый ряд смешанных структурных форм, а также функционирующие в социальной сфере негосударственные учреждения, социальные объединения граждан. Следовательно, важно партнерство между некоммерческими и коммерческими учреждениями и формирование такого явления как социальное предпринимательство.

Социальная политика страны наиболее прямым способом предусматривает социальную активность и других общественных институтов, пребывая с ними в разных отношениях взаимобусловленности. Деятельность негосударственных учреждений в оказании услуг в социальной сфере дает возможность значительно увеличить результативность применения общественных ресурсов, выделяемых на данные цели, то есть активно использовать на практике инновационные социальные технологии, а также привлекать внебюджетные вложения с целью формирования объектов социальной инфраструктуры.

Доминирующее значение в социальной защите населения представляет государство в роле не только центрального правительства, но и местных органов власти. Из этого следует большой удельный вес социальных затрат государства в госбюджете и ВВП. Достижение общего благосостояния, а также высокого уровня предлагаемых социальных гарантий требует существенных расходов со стороны государства. С данной целью в государстве действует прогрессивная налоговая система, что дает возможность накапливать в государственном бюджете немалые объемы ресурсов и их перераспределять.

Смысл социальной политики, на текущее время, сформированной на основе принципов социального государства, подразумевает вовлечение к оказанию услуг в социальной сфере негосударственных учреждений в рамках государственно-частного партнерства, а также введение в практику социального предпринимательства. Следовательно, социальная политика обуславливается такими главными элементами как поддержка населения и широкая сеть институтов социальной защиты не только государственными институтами, но и негосударственными социально ориентированными организациями [2].

Главная задача государственной социальной политики состоит в заботе об оптимальном функционировании рыночного механизма с учетом социальной направленности. В то время как максимизация благосостояния общества и отдельных его членов выступает как высшая и общая задача экономической политики.

В соответствии с частью 1 статьи 7 Конституции Российской Федерации, наша страна является социальным государством, политика которого направлена на «создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека», обеспечение высокого уровня социальной справедливости с помощью активной деятельности страны согласно регулированию социальной, экологической, финансовой и иных областей жизнедеятельности общества, установлению в нем социальной справедливости и солидарности, а также уменьшение социального неравенства.

К сожалению, в России на данный момент четкая модель социальной политики не до конца сформирована и действуют определенные принципы советской концепции социального государства с соответствующими инструментами и методами.

Образование в России новой модели социально-экономического развития встречается с большими трудностями, понять причину которых можно, в случае если изучить противоречивый характер определенной проблемы. С одной стороны, новая экономика

должна являться социально направленной, в таком случае обеспечивать возможность независимого экономического существования фактически абсолютно всем категориям граждан, независимо от их дееспособности. С другой стороны, она непременно обязана являться эффективной, что означает гарантировать эффективность применения всех социально-экономических ресурсов в той степени, которая разрешала бы не только реализовывать простое воспроизводство, но и обеспечивала бы активное социально-экономическое развитие [1].

Поэтому следует обеспечить условия для расширения участия негосударственного сектора экономики, и тем самым оказать поддержку развитию социального предпринимательства в сфере оказания социальных услуг, касающихся таких приоритетных областей социальной сферы как пенсионное обеспечение, здравоохранение, образование, регулирование уровня безработицы и занятости, регулирование доходов населения, формирование социальной защиты и социальной поддержки уязвимым категориям населения.

Одной из причин, ограничивающих развитие негосударственных учреждений, работающих в социальной сфере, является недостаточно развитая инфраструктура поддержки со стороны государства. Также следует ввести в практику государственной поддержки заемного финансирования некоммерческих организаций, которые оказывают услуги в общественной сфере, подобным образом механизму поддержки предприятий среднего и малого предпринимательства (предоставление залога, финансирование процентных ставок), а также с участием институтов развития.

Для социальных предпринимателей сегодня нет возможности использования инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, что существенно ухудшает условия их функционирования и ограничивает возможности с целью получения нужной помощи и поддержки.

Предлагаются подобные меры, как усовершенствование механизмов развития и использования целевого движения средств, увеличение поддержки ресурсных центров поддержки социально ориентированных негосударственных учреждений, добровольческих центров и центров инноваций в общественной сфере.

Эксперты считают, что социальная сфера в России обладает немалыми перспективами, и при должной поддержке к 2020 г. часть данного вида деятельности может достигнуть 2% ВВП. Совокупный потенциал рынка социальных услуг к 2020 г., согласно вычислениям некоммерческой организации «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов» (АСИ), может составить 15 трлн. руб. [3]

Государственная социальная политика в Российской Федерации – это единственный действенный инструмент смягчения общественных разногласий и инцидентов, инструмент предоставления равных возможностей граждан с целью осуществлении их потребностей и интересов. Если сравнивать теоретические аспекты функционирования моделей социального государства и опыт зарубежных стран, то можно допустить, что уход от единовременного контроля государством социальной сферы и акцент на осуществление элементов государственно-частного партнерства, усовершенствование законодательства, а кроме того формирование таких институтов как социальное предпринимательство, некоммерческая деятельность в социально-экономической сфере, микрофинансирование имеет возможность стать подходящим вариантом общественного развития нашего государства в современных условиях и началом осуществления именно российской модели социального государства.

Литература

1. Кикал Дж., Лайонс Т. Социальное предпринимательство: миссия – сделать мир лучше: пер. с англ. М., 2014.
2. Калманова С.А. О понятии социального государства // Вестник Московского государственного открытого университета. 2011. № 3.
3. Информационно-правовой портал // ГАРАНТ [Электронный ресурс]. М., 1990-2015. URL: http://base.garant.ru/10103000/1/#block_1000

Подколзина И.М., Локтионова А.

Ставропольский государственный аграрный университет

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ОСНОВА ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

INDIVIDUAL BUSINESS AS WORK BASIS IN RUSSIA

Key words: individual entrepreneurship, business, small business, medium business.

Индивидуальные предприятия на сегодняшний день являются самой распространенной организационной формой малого бизнеса. Индивидуальное предпринимательство – это небольшая фирма, владелец которого является одновременно и ее главным служащим. Обычно он не преследует далеко идущих целей. Его устраивает свой бизнес, в котором он выполняет роль, и работника, и бухгалтера, и координатора – управленца. Индивидуальное предприятие принадлежит одному владельцу, управляется им самостоятельно и является для него основным источником получения доходов.

В настоящее время все больше и больше появляется индивидуальных предпринимателей. Но в силу правовой неграмотности, а также внешних факторов такой вид деятельности не всегда оказывается успешным. Так как правовое положение предпринимателя имеет двойственную природу, то есть к нему применяются как правовые нормы, относящиеся к физическим лицам, так и нормы, касающиеся предпринимательской деятельности, он получает более широкий круг гражданских прав [1].

Далеко не каждому удастся найти работу, которая будет нравиться и где можно построить отличную карьеру. Зато те, кто не боятся осуществлять мечты, могут создать такой бизнес, в котором можно работать самому на себя. Для этого достаточно открыть индивидуальное предпринимательство (ИП).

Суть статуса ИП: Индивидуальный предприниматель – это не юридическое, а физическое лицо, которое ведёт бизнес от своего имени за свой счёт, свой риск, сам принимает хозяйственные решения. ИП несёт личную полную ответственность за результат своей деятельности. В случае возникновения задолженности, предприниматель расплачивается всем своим личным имуществом. Предприниматель трудится самостоятельно, не привлекая рабочую силу [2].

Такое индивидуальное предпринимательство определяется как индивидуальная трудовая деятельность, регистрируется в местных органах власти и осуществляется на основании патента.

При этом, предприниматель уплачивает налоги как физическое лицо. Также, предприниматель может нанять рабочую силу и зарегистрироваться как индивидуальное частное предприятие.

Для этого предоставляется устав организации, который отражает цель и виды деятельности предприятия.

При этом, действует система налогообложения для предприятий, и имущественная ответственность распространяется лишь на капитал данного предприятия, по своему усмотрению распределяет прибыль от своей деятельности, которая осталась после уплаты налогов. Достоинства и недостатки статуса ИП можно рассмотреть в таблице 1.

Таблица 1

Плюсы и минусы индивидуального предпринимательства

Плюсы	Минусы
<ol style="list-style-type: none"> 1. ИП легче самому зарегистрировать, чем скажем ООО, и, не прибегая к помощи юристов 2. Вся выручка, полученная от введения предпринимательской деятельности. Хоть наличными, хоть на счете в банке, является Вашей собственностью. 3. ИП не платит налог на имущество, используемое в предпринимательской деятельности. 4. Значительная экономия на налогах в целом. 5. ИП не ведут бухгалтерский учет и не сдают бухотчетность. Процесс финансового учета сводится практически к введению амбарной книги, а все тонкости отношений с налоговой под силу освоить без помощи наемного бухгалтера. 6. ИП некоторые штрафы в разы меньше ООО. Например, за непробитие чека ККМ на организацию могут наложить штраф до 40 тыс., а на ИП – только до 2 тыс. 7. ИП реже подвергаются гонениям и проверкам со стороны налоговых органов, чем тоже ООО. 8. ИП проще закрыть. Не нужно будет проходить столь длительную для ООО процедуру. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ИП отвечает по обязательствам всем своим личным имуществом (квартира, машина и прочее). 2. К ИП достаточно недоверчивое отношение со стороны юридических лиц. Тем практически довольно сложно стать подрядчиком серьезной компании. 3. ИП обязан платить фиксированные взносы в пенсионный фонд независимо от того, ведёт он деятельность или нет. 4. ООО может покрывать убытки прошлых лет прибылью текущего года, и таким образом уменьшать налог на прибыль. ИП же убытки прошлых лет при расчете НДФЛ учесть не могут. Т.е. что упало, то пропало. 5. В случае с ИП, невозможно зарегистрировать несколько учредителей. 6. ИП практически всегда должен руководить бизнесом сам. У ИП директоров не бывает. Представительство ИП возможно только по нотариально заверенной доверенности. Такого требование гражданского законодательства. 7. ИП не может продвигать на рынке свой бренд, не регистрируя его.

Рассмотрим статистику малого и среднего предпринимательства России за 2012 – 2015гг. По состоянию на 1 января 2015 года, по данным Росстата и ФНС России, в РФ зарегистрировано 4,7 млн. субъектов малого и среднего предпринимательства, на которых занято более 20 млн. человек.

Таблица 2

Основные показатели деятельности индивидуальных предпринимателей в РФ отражены.

Численность фактически действующих ИП			Численность занятых в сфере индивидуальной предпринимательской деятельности			Численность наемных работников		
2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
2,0	2,7	2,7	5,6	5,7	5,9	2,5	2,2	2,1

Наибольшие изменения за последние годы произошли в сегменте ИП следующего характера:

1. По итогам сплошного федерального статистического наблюдения за 2013 год численность фактически действующих ИП составила всего 2014,3 тыс. человек. До проведения сплошного наблюдения считалось, что в России действует более 4,1 млн. ИП.

2. В конце 2014 года – первой половине 2015 года прошло массовое закрытие ИП, связанное с увеличением в 2,4 раза ставки страхового взноса в ПФ с начала 2015 г. При этом учитывая, что все процессы ликвидации и регистрации в данном сегменте всегда были очень активными (в предыдущие годы регистрировалось ежегодно 7010–9010 тыс. ИП и около – тыс. официально прекращало деятельность). Однако средний ежегодный прирост был около 220–330 тыс. ИП. И только прошлый, 2015 год, впервые дал отрицательную динамику в 107 250 ИП [3].

Индивидуальное предпринимательство подойдет для розничной торговли, оказания услуг частным лицам и, в общем, для любого бизнеса по работе с физическими лицами. Это отличный вариант, если Вы собираетесь вести бизнес самостоятельно. Также ИП будет неплохим вариантом для начинающих предпринимателей, ещё не готовых получить статус ООО.

Литература

1. Малый бизнес. Организация, экономика, управление: Учебное пособие для вузов. Под редакцией профессора В.Я. Горфинкеля, профессора В.А. Швандарова. 2-е издание. М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2013 год.

2. Предпринимательское право Российской Федерации. Под ред. Е.П. Губина, П.Г. Лахно. «Юрист», 2011.

3. Костюкова Е.И., Складорова Ю.М., Агаркова Л.В., Яковенко В.С., Складоров И.Ю., Кулиш Н.В., Глотова И.И., Томилина Е.П., Клишина Ю.Е., Подколзина И.М., Углицких О.Н., Шматко С.Г., Агарков В.В., Лапина Е.Н., Латышева Л.А., Остапенко Е.А., Манжосова И.Б., Сытнун О.Е., Германова В.С., Фролова А.А. и др. Финансовые и учетно-аналитические аспекты развития современной экономики // Ставропольский государственный аграрный университет (Россия), Гродненский государственный аграрный университет (Республика Беларусь). Ставрополь, 2015.

Подколзина И.М., Марусова М.А.

Ставропольский государственный аграрный университет

ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

THIS PAPER REVEALS THE GENDER DIFFERENCES IN PERSONNEL MANAGEMENT

Key words: management, women, man, leader, lead.

В настоящее время распространено мнение о том, что женщины способны выполнять менеджерские функции как минимум не хуже мужчин. Несмотря на это, их по-прежнему меньшинство на среднем и высшем уровнях управления. Считается, что в женском коллективе сложнее работать. В России только 7% женщин становятся руководителями, в то время как среди мужчин руководителем каждый второй. Но в основном в России подбор персонала – это женский бизнес [3]. Не случайно, что практически в каждом кадровом агентстве принимают решение, что в «джазе только девушки». Но кроме кадровых агентств можно привести много примеров, где коллектив исключительно женский. Например, детские сады, косметические салоны и многие другие. Тема подбора чисто женского персонала для руководителей очень важна, так как женщины всё более уверенно завоевывают места в бизнесе.

Лидерство – процесс реализации волевых ориентаций субъектов различных уровней – индивида, социальной группы, социума в целом. Лидерство по своей сути является единым, однородным и безотносительным к любым индивидуальным, групповым, гендерным и иным своим проявлениям [1]. В современном мире в России основные лидерские функции выполняют в основном мужчины. Они являются главными в управлении экономикой, политикой и другими ключевыми общественными сферами. Их стиль управления значительно отличается от женского. Мужчинам легче дается директивный, проблемно-ориентированный стиль руководства, а женщинам – стиль социального лидера, создающего «дух команды».

Если в организации присутствует демократический стиль, то в управлении будут цениться как мужчины, так и женщины. А вот если речь идет об авторитарном стиле, то лидера-мужчину будут ценить больше [2].

Лидер-мужчина обычно будет более грубый, будет перебивать собеседника, касаться его руками и реже улыбаться. Если описывать лидера-женщину, то можно говорить о том, что она будет меньше перебивать, будет более тактична и вежлива, менее самоуверенна [4]. К особенностям поведения лидера-женщины также можно отнести развитую интуицию, сочувствие, консервативность и возможность работать в команде. Она внимательна к межличностным связям и терпима в общении, не против партнерства и может выдерживать большие нагрузки. Женщина-лидер не будет решать за всех своих подчиненных их проблем, стремясь избежать подчеркнутого доминирования. Подобный стиль нередко именуют «преобразовательным», «взаимодействующим» и т.п. Мужской стиль поведения можно отнести к командному стилю руководства, которому свойственны власть и жесткий контроль.

Можно выделить следующие различия в мужском и женском стилях управления [4]:

➤ Женщины-руководители великодушны, дружелюбны и готовы прийти на помощь, они не боятся вступать в дружеские отношения с подчиненными. Благодаря таким отношениям женщины чаще всего добиваются хороших результатов [5].

➤ Доминирование у женщин сочетается с подчинением. Они больше, чем мужчины нуждаются в помощи и доверии со стороны окружающих. Если женщина-руководитель доминирует в среде сотрудников, то вполне возможно, что она может испытывать неуверенность во внешней среде.

➤ Мужчина-руководитель часто прямолинеен, как правило, недружелюбен, иногда несдержан и вспыльчив. Если мужчина не хочет показывать свою чувствительность, то он чаще всего проявляет агрессивность.

➤ На стиль мужского руководства влияют стереотипы, установленные в обществе. Они проявляются в том, что мужчина должен быть суровым, требовательным и даже иногда несправедлив, если этого требуют интересы дела. Мужчина-руководитель реже, чем женщина-руководитель, нуждаются в одобрении и похвале, им важнее выиграть в соперничестве с другим мужчиной-руководителем.

Для того, чтобы было легче руководить женским коллективом в 40-х гг. 20 века были разработаны рекомендации. И актуальность нескольких из них неоспорима:

1. отдавайте предпочтение замужним женщинам – они ответственны и более заинтересованы в работе. (Свободные женщины могут флиртовать с коллегами или клиентами);

2. когда принимаете на работу женщин старшего возраста, обращайтесь внимание на их опыт работы в коллективе. Они бывают склонны к сварливости, и тогда задача руководителя будет тактично напоминать им о важности вежливого отношения друг к другу;
3. организуйте возможность медосмотра. Здоровые сотрудники – важная составляющая эффективной деятельности;
4. чтобы работа в коллективе проходила эффективно, нужно сразу напомнить о важности времени;
5. в начале каждого рабочего дня каждой сотруднице желательно предоставлять список дел на день. Женщина исполнительна, но иногда забывчива;
6. не допускайте монотонности действий;
7. организуйте достаточное количество 5-10 минутных перерывов;
8. критика должна быть корректной, без резких замечаний;
9. следите за чистотой речи.

Динамичное проникновение женщин в управление экономикой отчетливо видно на примере США. В России же в 2012 году процентное соотношение женского к мужскому населению составляло 53,4% к 46,6%. Три года спустя, картина слабо изменилась: 53,7% к 46,3%. Таким образом, женщин в России больше примерно на 10 млн, чем мужчин.

В наше время равенство между полами соблюдается практически во всех сферах деятельности. Женщины работают практически так же, как и мужчины, выполняя сложные задачи. Зарабатывают так же, как и мужчины, и только согласно закону, выходят на пенсию немного раньше. И сейчас уже назначение на высокий пост не зависит от половой принадлежности. Всё чаще в последнее время работникам предлагается совмещать «типично женских» и «типично мужских» манер поведения. Это совмещение сочетается в андрогинном стиле управления, и формируется в процессе воспитания, а чаще всего самовоспитания.

Таким образом, знание гендерных особенностей позволит управлять организацией более эффективно.

Литература

1. Бендас Т.В. Психология лидерства: гендерный и этнический аспекты. / Автореферат дисс. На соиск. учен. степени Доктора психологических наук. С-Пб, 2002.
2. Подколзина И.М., Пичугина М.М. Повышение производительности труда как основы экономического роста России // Научные труды SWorld. 2013. Т. 45. № 4. С. 24–27.
3. Попова Л. В. Лидерский потенциал женщин в информационном обществе //Материалы второй международной междисциплинарной научно-практической конференции. Минск, 2011.
4. Самарцева О.К., Фомина Т.А. Мужчина и женщина: менеджмент сферы бизнеса // Социологические исследования. № 11, 2010.
5. Чирикова А. Женщина и мужчина как топ-менеджеры российских компаний // Социологические исследования. № 1, 2014.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ ИНДУСТРИИ НА РЫНКЕ ГОСТЕПРИИМСТВА КРЫМСКОГО РЕГИОНА

EFFECTIVENESS OF SANATORIUM-RESORT INDUSTRY OF THE HOSPITALITY INDUSTRY OF THE CRIMEAN REGION

Key words: Crimea, sanatorium-resort industry, income, investment.

Крымский полуостров обладает богатым рекреационным фондом ресурсов, которые необходимы для функционирования санаторно-курортных предприятий. Благодаря им Крым называют туристским центром, в котором огромное количество здравниц и курортов [3].

Об эффективности деятельности учреждений санаторно-курортной индустрии свидетельствуют финансовые показатели. Они отражают результаты реализации рекреационных услуг.

В условиях рыночных отношений принципиально меняется сущность финансового менеджмента санаторно-курортных учреждений как самостоятельно функционирующих хозяйствующих субъектов.

Финансы санаторно-курортной индустрии Крымского региона оказывают существенное влияние на развитие всего народнохозяйственного комплекса, что связано с их воздействием на повышение качества рабочей силы, на динамику спроса на товары и услуги обслуживающих санаторно-курортные комплексы отраслей, а также с возможностью получения дополнительных доходов в бюджеты разных уровней от функционирования санаторно-курортных предприятий [4].

Финансы данных учреждений являются составной частью финансовой системы государства, поскольку санаторно-курортная индустрия – одно из звеньев народнохозяйственного комплекса, а в Автономной Республике Крым эта отрасль является ведущей.

Доходы Крыма входят в состав государственного бюджета. Денежные потоки в него поступают регулярно из всех отраслей. Рекреация имеет долю 6% в финансовой системе полуострова. Это примерно 6 млн. отдыхающих-туристов в год. Данный показатель является весьма высоким (рис. 1).

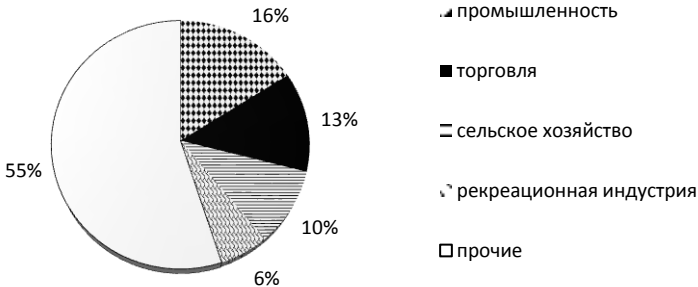


Рис. 1. Основные доходы Крыма

Экономика Крыма растет за счет развития санаторно-курортной индустрии. Доход Крыма от рекреационного комплекса за 2014 год составил более 107 миллиардов рублей. На проживание и питание отдыхающие потратили более 64 млрд. руб., на сувениры и промышленные товары – 10,7 млрд. руб., на транспорт и развлечения – 32 млрд. руб. Поступления в бюджет от субъектов туристские отрасли в регионе составили более 1,5 млрд. руб. Условный средний приезжий гость, по подсчетам экспертов, оставлял за поездку на полуострове около 28 тысяч рублей. А по оценкам экспертов, за 2012-ый год туристы (в абсолютном большинстве своем – граждане Украины) привезли в Крым в общей сложности около 6 миллиардов гривен – или около 22–23 миллиардов рублей по курсу того времени. Итого, мы имеем рост доходов туристической отрасли полуострова более чем в четыре раза.

Из этого следует, что эффективность санаторно-курортных предприятий в Крымском регионе растет с каждым годом и в 2015 году уже составляла 269 миллиардов рублей. Доходы от рекреационного комплекса поднимают экономику Крыма и занимают одно из первых мест в значимости всех услуг, обеспечивающих экономическую и финансовую эффективность Крыма, который является туристским центром.

На рисунке 1 так же можно увидеть, что львиная доля (55%) в бюджете Крыма принадлежит другим отраслям. К ним относятся:

- отрасль транспорта (автомобильный, воздушный, железнодорожный, морской);
- строительства;
- трудовых ресурсов;
- энергетики;
- доходов населения;
- бюджетная система.

Крым всегда инвестировался иностранными представителями и российскими компаниями. Он всегда являлся довольно привлекательным вложением средств, но в последние годы количество инвесторов увеличилось после его присоединения к РФ.

Инвестиционная привлекательность Крымского Федерального Округа России для иностранных инвесторов достаточно высока. Показатель прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Крыму составляет в среднем 6% относительно уровня показателя ПИИ России. Показатель прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на душу населения в Крыму составлял 23 тыс. 840 рублей (или \$747) в 2013 году, более чем в четыре раза превышал российский уровень, составляющий 5816 рублей (или \$182), и находится на уровне между показателем ПИИ Москвы (\$854,7) и Калужской области (\$668). Показатель прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на душу населения в Севастополе составил в 2013 году 13 тыс. 40 рублей или \$409 и был близок к уровню ПИИ Тульской области (\$433,5). Французские инвесторы вкладывают в Крым серьезные деньги в сферу отдыха, туризма, индустрию развлечений [1].

Инвесторы из России вложили в развитие санаторно-курортного комплекса АР Крым более 350 млн. долл. в первой половине 2013 года, сообщает министерство курортов и туризма Крыма со ссылкой на заместителя председателя Совета министров Автономной Республики Крым Рустана Темиргалиева. По информации сайта министерства заместитель председателя Совета министров Крыма дал информацию, что в первом полугодии 2013 года в Крым привлечено 1,492 млрд. долларов прямых инвестиций [1]. Инвестиции из России в развитие курортной отрасли Крымского региона заняли второе место [4].

Все это свидетельствует о том, что санаторно-курортные услуги являются значимыми на рынке гостеприимства Крымского региона. Предприятия, оказывающие их в статистических данных, показывают свою прибыльность и вложения в экономику Республики. Это говорит об эффективности деятельности рекреационной индустрии.

Литература

1. Инвестиционный портал АРК, 2016.
2. Псарев Г. Крым готовит прорыв туристических границ / Г. Псарев // Крымская правда. – 2011. 21 мая. № 91 (25154).
3. Ульбракин П. З., Санаторно-курортное дело, 2014.
4. Цветкова И.И. Финансово-экономические показатели развития курортно-рекреационных услуг в Крымском регионе // Экономика и управление. 2002. № 4. С. 9–10.

Подколзина И.М., Челомбиева Е.А.

Ставропольский государственный аграрный университет

ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

TENDENCIES AND FEATURES OF DEVELOPMENT OF VENTURE ENTREPRENEURSHIP IN RUSSIA

Key words: venture capital, competitiveness, entrepreneurship, investment, investor.

Общеизвестно, что для поддержания своей конкурентоспособности каждая организация должна постоянно совершенствоваться. И для этого необходимо идти в ногу с прогрессом, а иногда и быть его двигателем. Во всем мире разработка и освоение нововведений имеет большое значение, так как без этого прогресс был бы невозможен. Исходя из этого, можно сделать вывод об особом месте венчурного предпринимательства в эпоху научно-технического прогресса. Термин «венчурное предпринимательство» (от английского venture) означает рискованное начинание. Венчурные организации – это малые, но достаточно гибкие и эффективные фирмы, которые организуются с целью создания, освоения и коммерциализации новшеств, то есть идей, изобретений, полезных моделей, создание которых предполагает определенный риск. Венчурные предприятия наиболее распространены в наукоемких отраслях экономики, где специализируются на проведении научных исследований и инженерных разработок, то есть на коммерческой опробации научно-технических новшеств. Развитие такого рода бизнеса в России в данных условиях очень актуально. Необходимость развития венчурного предпринимательства возросла с осложнением отношений с западом, который являлся основным поставщиком новшеств для России.

Что касается венчурного бизнеса в стране, то тут существует ряд, как положительных, так и отрицательных особенностей к положительным, можно отнести то, что значительная доля инновационных проектов России обладает экспортным потенциалом, что может облегчить получение необходимых средств. Большое число проектов почти или уже доведены до стадии промышленного производства и коммерциализации. При этом, зачастую запуск инновационных проектов не требует больших собственных инвестиций, остальную долю необходимого финансирования составит заемный капитал.

Также необходимо отметить существенный научно-технологический отрыв страны от среднемирового уровня по ряду отраслей, который пока сохраняется, не зависимо от многолетней нехватки средств в сфере высоких технологий. При этом Россия значительно отстает от запада.

Большинство причин ограничивающих развитие венчурного предпринимательства в России носит макроэкономический характер [2].

В настоящих условиях, когда Россия стремится стать самостоятельной в области разработки и использования высоких технологий, становится все более важным привлечение иностранных инвесторов. Что довольно сложно, в связи с тем, что западные схемы ведения бизнеса, как правило, отличаются от российских, вследствие того, что налоговая и экономическая законодательная база в стране является недостаточно стабильной. Поэтому потенциальному инвестору зачастую не удается увидеть в инвестируемой компании полноценный объект для капиталовложения. Также, во многом, препятствием для капитализации компании в России является невзрачность ведения бизнеса, следствием этого являются трудности при разрешении вопроса о доли инвестора в капитале инвестируемой компании.

Большая часть российских компаний обладает символическим уставным капиталом, в связи с тем, что его многократное увеличение связано с лишними издержками, следовательно, многие инвесторы получают предложения распределить общий объем вложений на относительно небольшой объем самих инвестиций, сопоставляемый их доле в капитале инвестируемой компании и основную часть финансирования, оформляемую как долгосрочный кредит. Такой подход, чаще всего, не соответствует принципам инвестиционной политике большинства финансовых институтов запада, и переговоры заканчиваются на начальной стадии. В то же время предложение инвестора произвести в будущем конвертацию долгосрочного кредита в акции инвестируемой компании может быть непривлекательным для создателей проекта. Отмеченные обстоятельства также влияют и на ликвидность инвестиций.

В странах ЕС около 50% инвестиций в инновации идет от банков и пенсионных фондов. Инвестиции также поступают от страховых компаний, крупных организаций, и в меньшей доле от частных лиц и государственных органов. В то время, как в России пенсионным фондам законодательно разрешается вкладывать инвестиции лишь в недвижимость, депозиты банков, акции котируемых предприятий и государственные ценные бумаги. Венчурное финансирование не входит в данный перечень. В настоящее время многие страховые компании и банки имеют свободные денежные средства, так как в последние годы сократились или вовсе исчезли многие финансовые рынки. При этом данные организации не стремятся инвестировать инновации, в связи с тем, что венчурное предпринимательство в России недостаточно развито, а механизм его реализации юридически не разработан [3].

Также необходимо отметить, что венчурное предпринимательство в стране находится на начальном этапе своего развития. Наибольшее количество проектов по западным меркам имеет совсем небольшие масштабы, при этом что финансирование таких проектов имеет постоянную величину и соразмерно более крупным разработкам. По этой причине многие инновации не рассматриваются, в связи с высокими удельными издержками.

Одним из наиболее существенных факторов, которые сдерживают развитие венчурного бизнеса, следует назвать недостаточную развитость информационной инфраструк-

туры, нацеленной на обслуживание интересов как инвесторов, так и венчурных предпринимателей.

Что касается состояния российского рынка венчурных инвестиций, то за последние семь лет он вырос более, чем в 12 раз – в 2008 году его объем составлял 110 млн. долларов, а в 2013 – уже 1,3 млрд. долларов. Данные выводы сделаны в аналитическом отчете «Исследование мирового и российского рынка за 2007–2014 годы».

В отчете была отмечена особенно хорошая ситуация на венчурном рынке 2013 года. В прошлом году было проведено рекордное количество сделок, которые вывели страну на второе место в Европе по объему венчурных инвестиций и на пятое место в мире.

По словам некоторых экспертов за последние годы в России значительно развилась инфраструктура венчурного рынка. Были созданы различные фонды, бизнес-инкубаторы, акселераторы.

Также в исследовании было отмечено, что рынок остается конкурентным, на нем работают некоторые известные управляющие компании с достаточно хорошей репутацией и большим опытом, «контрольной» доли рынка, при этом, не обладает ни одна из них. Эта особенность характерна для развивающихся венчурных рынков, для которых стадии консолидации еще впереди [1].

Через несколько лет бурного роста, в начале 2014 года венчурный рынок затормозился, начали происходить внутренние изменения рынка, связанные с собственной логикой развития во втором квартале 2014 года были зафиксированы отчетливые признаки роста рынка: объем сделок сократился на 8% до 126 млн., в то время, как их количество выросло на 33% по сравнению с предыдущим кварталом.

Ускоренное развитие связано с обострением отношений России с внешним миром. Что для венчурного рынка можно считать и плюсом, так как в экстремальных условиях происходит наилучшее развитие.

При этом, экономическая ситуация и необходимость демонстрировать свою эффективность повышает требования к проектам и не располагает к крупным вложениям и финансовым рискам.

Таким образом, можно сказать, что в венчурном предпринимательстве России в данный момент происходят серьезные изменения, которые начали происходить еще до того, как изменились отношения страны с внешним миром. Но и последнее, безусловно, скажется на развитии венчурного рынка, который перешел на новый этап.

Литература

1. Камалов И.Г. Венчурный бизнес в России: новые деньги пришли // Эксперт. 2012. № 3.
2. Каширин А. Венчурное инвестирование в России [Текст] / А. Каширин, С. Александр – М.: Вершина, 2010.
3. Кобзева Е.А., Подколзина И.М. Проблемы и перспективы финансирования инновационной деятельности в России / научные труды SWorld. 2013. Т. 43. № 4. С. 54–57.

ТУРИСТКО-РЕКРЕАЦИОННАЯ СИСТЕМА «СЕРЕБРЯНОЕ КОЛЬЦО РОССИИ» КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ РАЗВИТИЯ ПАТРИОТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ

TOURIST AND RECREATION SYSTEM «SILVER RING OF RUSSIA» AS PART OF PATRIOTIC EDUCATION

Key words: silver ring, tourism, local history, maps, attractions, patriotism, Northwestern Federal District.

Проект «Серебряное кольцо России», реализуемый на протяжении несколько лет, представляет собой инициированный «снизу» проект развития территорий северо-запада России, на основе объединения территорий для координации действий по территориальному планированию, сохранению культурных ценностей и совместного развития туризма [1; 2].

Северо-западные территории России богаты различными культурными объектами, объектами рекреационного и оздоровительного характера [3]. На практически любом участке можно найти объекты, которые могут быть интересны абсолютно разным посетителям. Начиная от запущенных царских дворцов, состоящих на учете в ЮНЕСКО [4] и отдельных усадеб [5], до культовых сооружений [6] и уникальных объектов военной истории [7]. В Северо-западном федеральном округе много больших и малых городов, обладающих многолетней историей и культурными традициями [8].

Ценность объектов культуры тем выше, чем большее количество населения знает об этом объекте и может с ним ознакомиться. В последнее время большое внимание стало уделяться культурно-познавательному туризму [9]. Постоянно растет число лиц, желающих расширить кругозор и посетить максимальное количество различных туристических объектов [10].

Одно из уникальных особенностей проекта «Серебряное кольцо России» состоит в попытке объединить одной целью различные регионы [11]. При этом, такое объединение направлено не на «перетягивание каната» между различными регионами, а на совместное развитие регионов. Не секрет, что зачастую регионы обособляются друг от друга и перемещение через условную административную границу этих регионов связано с большими сложностями в виде отсутствия путей сообщения. Создание единого туристско-рекреационного пространства всего северо-запада позволит начать решение вопроса о создании нормальных транспортных путей, которые послужат экономическому развитию территорий.

Важным элементом развития туристической отрасли, является наличие информации о существовании того или иного объекта, предполагаемого для посещения туристами.

Следует отметить, что невозможно поручить создание подробной карты достопримечательностей какому-либо одному коллективу. Большой объем информации необходимой для переработки приведет к потере многих важных элементов маршрутной сети. Приглашенные специалисты за короткое время не смогут подробно ознакомиться историей и культурой каждой местности. Использование только печатных источников приво-

дит к существенному сужению описываемого объема достопримечательностей – справочники содержат далеко не все интересные для туристов места.

Ни кто лучше местных жителей не знает свои окрестности. Многие важные факты, связанные с краеведением и которые могут быть интересны туристам, не зафиксированы в письменных источниках и являются недоступными для специалистов в области истории и планирования туристической деятельности.

В качестве примера: в Волосовском районе Ленинградской области (район селений Курск-Остроговицы-Молосковицы) существуют вполне конкретные географические понятия – за моршшкой нужно идти по «железной дороге», а клюкву искать «у самолета». Ни железной дороги, ни самолета сейчас уже нет. Но в памяти местного населения эти понятия связаны с конкретными фактами истории нашей Родины. Если их сейчас не зафиксировать, мы потеряем частицу истории. И таких фактов множество.

История большого государства складывается из истории конкретных людей и конкретных местностей. Поэтому развитие краеведения и культурного туризма играет важную роль в повышении патриотического воспитания населения.

Важным элементом развития туристической отрасли является создание подробной карты туристических объектов. Как нами указано выше, создание карты единым коллективом весьма затруднительно. Полагаем, что существенной помощью в развитии туризма со стороны органов государственной власти Северо-западного федерального округа может стать единая программа фиксации туристически интересных объектов. Для этого предлагается поручить всем школьным коллективам составить перечень имеющихся в окрестностях малых географических и культурно-исторических объектов.

Примерная классификация этих объектов может быть следующая:

Объекты архитектуры

- усадьбы, дворцы (в т.ч. развалины);
- старинные (исторические) здания;
- парки (в т.ч. усадебные).

Объекты культуры

- музеи (в т.ч. муниципальные, школьные, частные);
- выставочные залы;
- памятники;
- церкви, монастыри, места поклонения.

Объекты военного характера

- остатки окопов, блиндажей, заградительных линий;
- могилы, мемориалы;
- курганы.

Объекты природы

- водопады;
- ключи;
- пороги.

Объекты технического прогресса

- не действующие фабрики и заводы;
- плотины мельниц и малых ГЭС;
- шлюзы;
- остатки мостов;
- остатки дорог (мощеных, полотна железных дорог);

– межевые знаки, верстовые столбы.

Составив полный перечень этих объектов на первом этапе, второй этап создания историко-культурной туристической карты регионов может быть посвящен сбору сведений об этих объектах. Сбор сведений заключается в записи воспоминаний местных жителей о событиях связанных с тем или иным объектом (история создания, разрушения, случаи частной жизни связанные с объектом).

Собирая сведения, школьники смогут почувствовать, что события, происходившие в их населенном пункте, связаны с общероссийской историей. То есть каждый гражданин на своем рабочем месте, в своей даже самой удаленной от центра деревне, своими делами содействует развитию нашей страны.

После того, как карта будет создана и станет достоянием общественности, мы полагаем обязательно появятся желающие осмотреть те или иные достопримечательности. Посещение туристами достопримечательностей будет содействовать экономическому росту (может быть не очень большому, но росту), связанному с необходимостью добраться до требуемого места (расходы на транспорт и приобретение бензина), поесть (услуги столовой или продуктового магазина), возможно, приобрести продукцию местных производителей (домашние заготовки, сувениры и пр.). Появление туристов весьма положительно скажется на самосознании жителей – оказывается их населённый пункт, те объекты, которые расположены в округе, интересны кому-то еще. Значит, если они важны для этих туристов – то и вся местность, на самом деле, важна для страны.

Таким образом, создание карты достопримечательностей, сбор сведений об этих достопримечательностях и привлечение благодаря этому туристов, может сыграть важную роль в повышении патриотического настроения малых городов и сел.

Литература

1. Развитие туристско-рекреационной системы «Серебряное кольцо России» – основа сохранения историко-культурного наследия исторических городов // Вестник. Зодчий 21 век. 2011. № 3 (40). С. 56–59.
2. Половцев И. Н. Серебряное кольцо России – комплексная туристическая система Северо-запада // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. № 3-1. С. 233–235.
3. Чистякова Т. Н. Серебряное кольцо России. – СПб.: Сохраненная культура. 2015. 348 с.
4. Половцев И. Н. Дворцово-парковый ансамбль Ропша // Вестник. Зодчий 21 век. 2012. № 2 (43). С. 100–101.
5. Чистякова Т. Н., Белоус О. И. Старинные дворянские усадьбы – забвение или воссоздание // Вестник. Зодчий 21 век. 2013. № 3 (48). С. 52–55.
6. Иевлев Н. В., Рашитова О. А. Сойкинская святыня: духовная и историко-культурная доминанта Балтики // Вестник. Зодчий 21 век. 2015. Т. 3. № 56. С. 66–71.
7. Аристов В. В. От «Второго Кронштадта» к «Второму Роттердаму». История мореплавания и портостроительства в Лужской губе Финского залива. СПб., 2010. 207 с.
8. Степанов С. Есть в России город Луга // Самоуправление. 2015. № 12. С. 40–42.
9. Королев Д. С. Культурологическая практика туризма России и перспективы ее развития // Аналитика культурологии. 2013. № . 26. С. 163–167.
10. Валеева Е. О., Карпова Г. А. Культурный туризм как фактор развития туристского потенциала дестинации / В сборнике: Россия и Санкт-Петербург: экономика и образование в XXI веке. СПб.: СПбГЭУ. 2015. С. 5–9.
11. Исаченко т.е., Постникова Е. А. Географический подход при создании бренда региона и проектировании туристических кластеров // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 7. География. 2015. № 4. С. 124–135.

ЛИКВИДНОСТЬ КАК КРИТЕРИЙ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

LIQUIDITY AS A CRITERION FOR EVALUATING INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE ORGANIZATION

Key words: absolute liquidity, current liquidity, quick liquidity, factor analysis, investment attractiveness.

В современной российской экономике управление финансовым состоянием организации, ликвидностью его баланса и методы их оценки являются основными факторами успешной работы предприятия и повышения эффективности его деятельности. Те компании, которые уделяют недостаточно внимания этой проблеме, зачастую в дальнейшем становятся убыточными, что в конечном итоге может привести к их банкротству [3].

Особо остро эта проблема обозначена в организациях агропромышленного комплекса, которые имеют невысокий уровень инвестиционной привлекательности. Во многом это связано со спецификой сельскохозяйственного производства, поэтому аграриям оказывается финансовая поддержка со стороны государства. Однако и сами компании должны быть заинтересованы в повышении ликвидности баланса и поддержке ее на должном уровне [2]. Только это позволит повысить инвестиционную привлекательность сельхозтоваропроизводителей.

Индикаторами инвестиционной привлекательности предприятий в общем виде выступают показатели ликвидности и платежеспособности. При этом только ликвидные организации имеют возможность финансировать свою текущую деятельность на расширенной основе, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность. В этих целях предприятие должно иметь достаточный объем капитала, оптимальную структуру активов и источников их финансирования [1].

Оценка ликвидности предприятия предполагает использование финансовых коэффициентов ликвидности. К ним относят: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой (срочной) ликвидности, коэффициент текущей ликвидности. Проанализируем показатели ликвидности на примере отдельных предприятий, которые относятся к категории субъектов малого предпринимательства (табл. 1).

Таблица 1

Анализ показателей ликвидности

№ п/п	Наименование показателя	Фактическое значение			Отклонение 2014 г. от 2012 г.,(+,-)
		на 31.12.2012	на 31.12.2013	на 31.12.2014	
ООО «Сады в залестье»					
1	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,032	0,003	0,084	0,052
2	Коэффициент срочной ликвидности	0,60	0,52	0,37	-0,23
3	Коэффициент текущей ликвидности	1,58	2,01	1,98	0,4
ООО «Агрохолдинг Корочанский»					
1	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,134	0,013	0,0004	-0,1336
2	Коэффициент срочной ликвидности	0,70	0,74	0,70	-
3	Коэффициент текущей ликвидности	1,62	2,21	3,39	1,77

ООО «АгроСервис»					
1	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,95	1,03	0,30	-0,65
2	Коэффициент срочной ликвидности	1,94	2,27	2,53	0,59
3	Коэффициент текущей ликвидности	2,43	2,68	3,02	0,59

Расчеты показывают, что ООО «Сады в залестье» и ООО «Агрохолдинг Корочанский» имеют схожие значения коэффициентов. При этом ООО «Сады в залестье» сможет погасить свои обязательства лишь на 8,4% в отчетном году, хотя это на 5,2% больше, чем в 2012 году, а ООО «Агрохолдинг Корочанский» лишь на 0,04%, в то время как в базисном году данная возможность составляла 13,4%.

Таким образом, эти организации являются неликвидными и неплатежеспособными в краткосрочном периоде времени.

В то же время ООО «АгроСервис» является абсолютно ликвидным, так как на протяжении анализируемого периода коэффициент абсолютной ликвидности превышает нормативное значение. И, несмотря, на снижение показателя на 65%, все же в отчетном году организация сможет в течение 4–5 дней погасить 30% своих обязательств за счет наиболее ликвидных активов.

Все предприятия имеют достаточно оборотных активов для погашения своих обязательств, на что указывает коэффициент текущей ликвидности, который в ООО «Агрохолдинг Корочанский» и ООО «АгроСервис» превышает рекомендуемые значения, в ООО «Сады в залестье» он к нему значительно приближен.

Основными факторами, влияющими на изменение коэффициента текущей ликвидности, являются текущие активы (ТА) и текущие пассивы (ТП), которые являются факторами первого порядка (табл. 2).

Таблица 2

Факторный анализ коэффициента текущей ликвидности (факторы первого порядка)

Текущие активы		Текущие пассивы		Коэффициент текущей ликвидности			Отклонение		
ТА0	ТА1	ТП0	ТП1	К тек. л. 0	К тек. л. усл.	К тек. л. 1	Общее	В т.ч. за счет	
							ТА	ТП	
ООО «Сады в залестье»									
2538	10636	1608	5363	1,58	6,61	1,98	0,4	5,03	-4,63
ООО «Агрохолдинг Корочанский»									
121961	139848	75473	41194	1,62	1,85	3,39	1,77	0,23	1,54
ООО «АгроСервис»									
265327	364740	109063	120860	2,43	3,34	3,02	0,59	0,91	-0,32

Рост коэффициента текущей ликвидности на исследуемых предприятиях обусловлен увеличением текущих активов предприятий. В ООО «Агрохолдинг Корочанский» кроме того и снижением текущих пассивов.

Рассмотрим, какие факторы второго порядка оказали значительное влияние на коэффициент текущей ликвидности (табл. 3).

Таблица 3

**Расчет влияния факторов второго порядка
на изменение величины коэффициента текущей ликвидности**

Фактор	Абсолютный прирост	Доля фактора в общей сумме, %	Уровень влияния
ООО «Сады в залестье»			
Изменение текущих активов	8098	100	5,03
в том числе: – запасов	7095	87,6	4,40
– дебиторской задолженности	605	7,5	0,38
– денежных средств	398	4,9	0,25
Изменение текущих пассивов	3755	100	-4,63
в том числе: – заемных средств	-150	-4,0	0,19
– кредиторской задолженности	3917	104,3	-4,83
ООО «Агрохолдинг Корочанский»			
Изменение текущих активов	17887	100	0,23
в том числе: – запасов	41997	234,8	0,54
– дебиторской задолженности	-14052	-78,6	-0,18
– денежных средств	-10084	-56,4	-0,13
– финансовых вложений	-10	–	–
Изменение текущих пассивов	-34279	100	1,54
в том числе: – заемных средств	-20000	-58,3	0,90
– кредиторской задолженности	-14279	-41,7	0,64
ООО «АгроСервис»			
Изменение текущих активов	99413	100	0,91
в том числе: – запасов	5576	5,6	0,05
– дебиторской задолженности	161122	162,1	1,48
– денежных средств	-321	-0,3	-0,1
– финансовых вложений	-67014	-67,4	-0,61
Изменение текущих пассивов	11797	100	-0,32
в том числе: – заемных средств	-25401	-215,3	0,69
– кредиторской задолженности	37198	315,3	-1,01

В ООО «Сады в залестье» наибольшее влияние на коэффициент текущей ликвидности среди факторов второго порядка оказало увеличение запасов (на 87,6%) и значительный рост кредиторской задолженности (на 104,3%). Это привело к снижению коэффициента на 4,83. Т.е. для производственных нужд организация закупила сырье и материалы, однако недостаточность денежных средств привела к росту кредиторской задолженности, что и повлияло в целом на изменение коэффициента текущей ликвидности.

В ООО «Агрохолдинг Корочанский» рост коэффициента текущей ликвидности обусловлен увеличением запасов (на 234,8%), снижением задолженности по заемным средствам (58,3%) и кредиторской задолженности (41,7%). Соответственно можно сказать, что именно эти факторы имели значительное влияние на изменение коэффициента текущей ликвидности. Таким образом, предприятие увеличило запасы готовой продукции на складах, оставив ее на временное хранение, чтобы продать по более выгодной цене. При этом за счет имеющейся наличности удалось погасить значительную часть кредиторской задолженности и в полном объеме краткосрочные кредиты и займы, что также положительно отразилось на изменении коэффициента текущей ликвидности.

В ООО «АгроСервис» основным фактором, повлиявшим на рост активов, является значительное увеличение дебиторской задолженности (на 162,1%). Однако снижение краткосрочных финансовых вложений уменьшило показатель на 0,61. При этом рост кредиторской задолженности снизил коэффициент на 1,01, а погашение кредитов и займов увеличили значение коэффициента на 0,69.

Таким образом, несвоевременность оплаты со стороны дебиторов привела к тому, что ООО «АгроСервис» не смогло оплатить по своим долгам кредиторам, что привело к росту кредиторской задолженности и снизило текущую ликвидность. При этом значительное погашение задолженности по кредитам и займам привело к уменьшению задолженности по заемным средствам, поэтому в целом текущая ликвидность остается на высоком уровне.

Таким образом, полученные расчеты указывают на то, что наиболее ликвидным является ООО «АгроСервис», а, следовательно, и привлекательным для инвесторов.

Литература

1. Здоровец Ю.И. Использование принципов МСФО для формирования информации о финансовых результатах предприятия в целях повышения инвестиционной привлекательности // Россия и Европа: связь культуры и экономики Материалы XIII международной научно-практической конференции. 2015. С. 487–489.

2. Здоровец Ю.И., Кретова И.Н. Характеристика сельскохозяйственных организаций Белгородской области как субъекта предпринимательства // Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы V международной научно-практической конференции. 2014. С. 120–123.

3. Решетняк Л.А. Управление финансовыми рисками в сельхозорганизациях // Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы V международной научно-практической конференции – Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLD PRESS s.r.o., 2014.

Рудаенко В.Е., Дождикова Ю.Е.
Научный руководитель Шепель Т.С.
ФГБОУ ВО «РГЭУ (РИНХ)»

САНКЦИИ В ОТНОШЕНИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В КОНТЕКСТЕ НОРМ ВТО

SANCTIONS AGAINST THE RUSSIAN FEDERATION TO THE WTO RULES

Key words: WTO, imports, sanctions, export, embargo.

С целью регулирования торгово-политических отношений государств-членов и либерализации международной торговли в 1995 году была образована Всемирная торговая организация (ВТО), в основу которой были заложены постулаты Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ).

Процесс подготовки вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО) оказался довольно затяжным и продлился 19 лет. После длительных переговоров в 2012 году Россия стала 156 членом ВТО. Не все позитивные прогнозы экспертов по вступлению России в ВТО оправдали себя, существуют также и негативные последствия. В большинстве своем отрицательные результаты появились из-за сложной политической ситуации в мире, в том числе из-за санкций, введенных Западными странами против России.

Применение экономических санкций в отношении России не законно, так как любая ограничительная политика против страны-участницы ВТО противоречит идеологии данной организации. Отметим, что санкции вводятся с целью нарушения или полного прекращения экономических связей между странами, их прямое и непосредственное назначение – это ограничение торговли по неэкономическим, преимущественно политическим причинам. В свою очередь, деятельность ВТО опирается на абсолютно противоположные принципы, которые направлены на открытие рынков и обеспечение стабильных и безопасных торговых отношений. Среди них:

- равноправие членов ВТО, то есть предоставленные преимущества одному из участников данной организации, автоматически распространяются на всех других участников, что в мировой экономике называется режимом наибольшего благоприятствования в торговле (РНБ);
- взаимность в ослаблении двусторонних торговых ограничений;
- обязанность всех участников ВТО публично представлять свои торговые правила и иметь соответствующие органы по предоставлению информации другим членам организации;
- возможность возмещения убытков, возникающих по причине установления единых обязательств по торговым тарифам.

Ранее было сказано, что по отношению к России эти принципы незаконно нарушаются. В марте 2014 года, после поддержки российским руководством одностороннего провозглашения независимости Республики Крым и принятие ее в состав Российской Федерации, правительством США, Австралии, Новой Зеландией и Советом Европейского союза был принят первый пакет секторальных и индивидуальных санкций. Как по своему содержанию, так и по субъектному составу санкции не являются статичными: они постепенно расширяются.

Изначально санкции выступали в качестве ограничительных мер в отношении конкретных российских физических и юридических лиц, которые, по мнению ЕС, оказывали «активную поддержку или осуществление действий, подрывающих или создающих угрозу для территориальной целостности, суверенитета и независимости Украины»[1]. Следовательно, данные меры имели только политический характер и представляли собой визовые ограничения для лиц, включенных в санкционный список, и «замораживание» их активов, находящихся на территории ЕС. В течение 2014 года список лиц, подвергающихся санкционным запретам, неоднократно расширялся за счет частных компаний, бизнесменов и даже журналистов, что, в сущности, парадоксально, так как вышеперечисленные лица не имеют возможности прямого воздействия на принятие политических решений, именно поэтому они не должны нести ответственность за них.

В 2014 года Советом ЕС были приняты более радикальные меры, направленные против трех отраслей промышленности России: военно-промышленной, банковской и нефтяной. Постановлением (ЕС) № 833/2014 были введены эмбарго: на поставку вооружения и товаров двойного назначения на территорию РФ; на доступ к рынку долгосрочных заимствований ЕС пяти российским банкам с государственным участием, – ВТБ, ВЭБ, Газпромбанк, Россельхозбанк, Сбербанк; на поставку в Россию оборудования «для проектов глубоководной разведки и добычи нефти, разведки и добычи нефти в Арктике или проектов сланцевой нефти» [2].

12 сентября 2014 года в целях «увеличения эффективности уже принятых мер» и «подкрепления принципа направленности санкции ЕС на изменение позиции России в

отношении действий на Украине» был введен второй пакет секторальных санкций, которые распространяли свое ограничение на доступ к рынку финансирования для трех важнейших российских нефтяных компаний: Роснефть, Транснефть и Газпром нефть, а также на оборонные компании: «Оборонпром», ОАК (Объединенная авиастроительная корпорация), Уралвагонзавод [3].

В отличие от индивидуальных, секторальные санкции ЕС имеют явно выраженный экономический характер, что непосредственно оказало негативное влияние как на внешнюю, так и на внутреннюю российскую экономику. Именно поэтому Правительство России, в свою очередь, ввело ответное эмбарго на импорт ряда продовольственных товаров из стран, применяющих «экономические санкции в отношении российских юридических и (или) физических лиц» [4]. Так, датские производители терпят огромные убытки от ответных санкций России. Обанкротились примерно 1 тысяча фермеров, это значит, что потеряли места около 4,5 тысяч человек, работающих в продовольственном секторе. Бесспорно ответ России на санкции Западных стран нанес сильный удар по бизнесу ЕС и США, гораздо сильнее, чем ожидалось.

Введение Россией ответных санкций по отношению к странам Европы и к США повлияло не только на экономику этих стран, но и на внутреннюю экономическую ситуацию. Российский розничный сектор столкнулся с проблемой смены поставщиков и ограниченным предложением по целому ряду категорий. Согласно данным Росстата, продуктовая инфляция повысилась в январе–октябре 2014 года до 9,6%, по сравнению с аналогичным показателем за 10 месяцев 2013 года – 5,5%. Однако, при проведении исследования потребительского рынка было установлено, что политика замещения импорта привела также к снижению розничных цен на некоторые продукты питания, к примеру, мясные сыры, отдельные виды рыб и морепродуктов [5].

Все члены ВТО обязаны следовать нормам Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). При этом ограничения экспорта и импорта товаров прямо запрещены статьей XI ГАТТ. Таким образом, санкции, вводящие такого рода ограничения, могут быть оспорены в Органе по разрешению споров ВТО («ОРС»), о чем неоднократно заявляли официальные представители России.

Следует заметить, что нормы ВТО не предусматривают принудительного характера мер по устранению нарушения в отношении нарушителя, а лишь предоставляют право на принятие альтернативных решений:

- отмена санкций в разумный срок;
- договоренность страны-нарушителя с потерпевшей страной о взаимоприемлемой компенсации.

В случае неприятия одного из решений, Орган по разрешению споров (ОРС) вправе разрешить пострадавшей стороне принятие встречных контрмер.

На сегодняшний день Россия не подавала исков по нарушениям правил ВТО в рамках санкций. Это связано с тем, у стран Запада опыт членства в ВТО гораздо больше, чем у нас, по этой причине санкции введены таким образом, чтобы России было максимально трудно обжаловать их в ВТО [6]. К тому же, оборонная продукция не регулируется в рамках ВТО. Однако Правительство России могло бы оспорить эмбарго на поставку для нефтедобывающего оборудования. Однако подать такую жалобу технически сложно, главным образом из-за недостатка специалистов в данной области.

Одновременно с этим запреты на поставки конкретных товаров, введенные Россией, в сущности, нарушают принципы ВТО, так как они препятствуют свободному доступу

импорта на российский рынок. Следовательно, в продолжение судебного разбирательства в ОРС, представителям России будет необходимо представить доказательства того, что меры, к которым пришлось прибегнуть Правительству РФ, были ничем иным, как защитной реакцией на санкции Запада, что будет довольно непросто.

Таким образом, в современных условиях нестабильное развитие мировой экономики обострило проблему эффективности деятельности Всемирной торговой организации в рамках невыполнения ее главной цели – либерализации международной торговли, что отчетливо проявляется в сложившейся затяжной санкционной войне с участием Российской Федерации.

Литература

1. Санкции ЕС в отношении России: неэффективность и незаконность. Иван ГУДКОВ, к.ю.н., доцент кафедры правового регулирования ТЭК МИЭП МГИМО (У) МИД России <http://www.allegora.mgimo.ru/sanktsii-es-v-otnoshenii-rossii-neeffectivnostj-i-nezakonnostj-1> [электронный ресурс; дата обращения 27.03.2016].
2. Медведев анонсировал асимметричный ответ на санкции Запада / <http://www.rbc.ru/politics/08/09/2014/947496.shtml> [электронный ресурс; дата обращения 29.03.2016]
3. «Санкционная война» ЕС и России в свете права ВТО / Гудков И., Мизулин Н. / <http://xn---7sbbaj7auwnffhk.xn--p1ai/article/877> [электронный ресурс; дата обращения 01.04.2016].
4. Ответные санкции: нарушает ли Россия правила ВТО? <http://politruussia.com/world/rossiya-i-vto-297/> [электронный ресурс; дата обращения 29.03.2016].
5. Ответные санкции: нарушает ли Россия правила ВТО? <http://politruussia.com/world/rossiya-i-vto-297/> [электронный ресурс; дата обращения 27.03.2016].
6. На какие западные санкции Россия может пожаловаться в ВТО? <http://www.aif.ru/dontknows/actual/1317987> [электронный ресурс; дата обращения 28.03.2016].

Румянцева М.С., Ивичев Е.А.

Санкт-Петербургская государственная химико-фармацевтическая академия

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЛЬГОТНОГО ЛЕКАРСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГРАЖДАН В РОССИИ

THE TENDENCIES IN THE DEVELOPMENT OF THE PREFERENTIAL DRUG PROVISION SYSTEM FOR RUSSIA'S CITIZENS

Key words: pharmaceuticals, pharmaceutical market, preferential drug provision, the cost of drug provision, social policy.

Кроме того, что в России обеспечивается бесплатная медикаментозная помощь при лечении в стационарах [1], существует и система льготного лекарственного обеспечения (ЛЛО), позиционирующаяся как инструмент обеспечения доступности лекарственных препаратов (ЛП) для наиболее уязвимых с точки зрения состояния здоровья и финансовых возможностей категорий населения [2].

За время реализации программа ЛЛО претерпела неоднократные изменения, среди которых наиболее значимые произошли в 2008 году, когда образовались две отдельные подпрограммы:

– обеспечение необходимыми лекарственными средствами отдельных категорий граждан;

– лекарственное обеспечение лечения высокочатотных нозологий, называемых также программой «7 нозологий» [3].

В модели ЛЛО были конкретизированы следующие функции:

- развитие системы адресной социальной поддержки населения;
- осуществление перехода на новый порядок финансирования мер по социальной поддержке льготных категорий населения;
- реализация мер по повышению доступности и качества медицинской и лекарственной помощи.

На рис.1 приведена динамика затрат на ЛЛО и численности льготных категорий граждан с 2005 по 2014 г. Анализ данных на рис. 1 показывает, что недостаточный объем финансирования и трудности в получении лекарств по льготным рецептам в 2005 г. программы ЛЛО привел к почти двукратному сокращению численности федеральных льготников. Этот год отмечен решением о «монетизации льгот», в том числе натуральных льгот лекарственного обеспечения применительно к гражданам, имеющим право на получение социальной помощи. Точнее, гражданам, имеющим право на получение социальной помощи, была предоставлена возможность отказаться от социальной помощи в виде лекарственного обеспечения в пользу получения денежной компенсации. Вследствие трудностей в реализации права на получение лекарств (недостаточное финансирование, неотлаженность механизма реализации льготного лекарственного обеспечения: проблема выписки рецептов на льготные лекарства, сбои в осуществлении поставок и их оплате, задержки получения лекарств гражданами, абсолютное большинство имеющих на это право выбрали вариант получения денег. Таким образом, право большой группы граждан на бесплатные лекарства было трансформировано в незначительное денежное пособие. В 2006 г. объем потраченных денежных средств по программам ЛЛО был увеличен почти вдвое, что способствовало увеличению почти в 3 раза суммы финансовых затрат в месяц на одного льготника. В целом за период с 2005 г. по 2014 г. численность федеральных льготников сократилась почти в 4 раза, несмотря на то, что сумма финансовых затрат в текущих ценах на одного льготника с 2007 г. постепенно возрастала. С 2007 г. по 2014 г. она увеличилась более чем в 3 раза и достигла суммы в 22211 руб. в год.



Рис. 1. Динамика объема потраченных денежных средств по программе ЛЛО и численности федеральных льготников (млн. человек)

Как видно из данных, приведенных на рис. 1, по итогам 2014 года на закупку лекарств для льготных категорий граждан было потрачено 84,4 млрд. руб. Прирост по отношению к 2013 году составил менее 1% – это один из самых маленьких приростов за все существование программы ЛПО. В натуральном выражении сохранилась тенденция к снижению объемов реализации: в 2014 году было закуплено на 8,6% ЛП меньше, чем в 2013 году, что составило 68,8 млн. упаковок.

Литература

1. Лин А.А., Соколова С.В., Орлов А.С. Фармацевтический рынок: госпитальный сегмент // Проблемы современной экономики. 2014. № 1 (49). С. 224–229.
2. Лин А.А., Соколов, Б.И. Фармацевтический рынок и его особенности // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5: Экономика. 1998. № 3. С. 33–42.
3. Соколова Б.И., Лин А.А., Орлов А.С. Фармацевтический рынок: льготное лекарственное обеспечение // Проблемы современной экономики. 2014. № 2 (50). С. 337–341.

Савченко П.Е., Сычева С.И.

ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский государственный университет» (НИУ) г. Челябинск

ПРОБЛЕМЫ ДОГОВОРА ОКАЗАНИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

THE PROBLEMS OF THE CONTRACT OF RENDERING TOURIST SERVICES

Key words: contract of rendering tourist services, contract of rendering of the tourist product, tour operator, travel agent, voucher, tourist product.

Отношения по оказанию услуг на туристское обслуживание являются одним из самых динамично развивающихся направлений экономики. Заключение договора оказания туристических услуг широко распространено в правоприменительной практике. Стоит отметить, что данный вид деятельности характеризуется достаточно сложной структурой хозяйственных связей, но имеет слабое законодательное регулирование, что создает немало как теоретических, так и практических проблем во взаимоотношениях туроператора и туриста.

Базовым нормативным правовым актом, регулирующим порядок оказания туристических услуг, является Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».

Согласно ст. 10 указанного Закона реализация туристского продукта осуществляется на основании договора, заключаемого в письменной форме между туроператором и туристом и (или) иным заказчиком, а также между турагентом и туристом и (или) иным заказчиком.

Таким образом, ФЗ «Об основах туристской деятельности» вводит понятие договора реализации туристского продукта. Согласно статье 1 данного ФЗ туристический продукт – это комплекс услуг по перевозке и размещению, оказываемых за общую цену (независимо от включения в общую цену стоимости экскурсионного обслуживания и (или) других услуг) по договору о реализации туристского продукта.

В ГК РФ не существует норм, прямо регулирующих указанный вид договора. В статье 799 ГК РФ закреплено понятие возмездного оказания услуг, часть 2 данной статьи указывает услуги по туристическому обслуживанию в качестве одного из возможных видов договора возмездного оказания услуг.

В этой связи стоит заметить недостаточную ясность подхода законодателя к раскрытию понятия договора реализации туристского продукта. Ситуация, при которой Гражданский кодекс рассматривает указанный вид отношений применительно к договору возмездного оказания услуг, а Федеральный закон содержит в себе другое понятие, «реализация туристского продукта», сущность и правовая природа которого в должной степени в законе не раскрывается, вносит значительную путаницу в определении правовой природы рассматриваемых отношений [1].

В связи с этим необходимо отметить мнение профессора Я.Е. Парция, что со вступлением в силу части второй ГК РФ имеется прямое указание на договор возмездного оказания услуг. Проблема кроется в том, что ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», принятый после вступления в силу части второй ГК РФ, не учел данного факта [2].

Правомерный выход из этой ситуации только один – привести нормы ФЗ и иных нормативных актов в соответствие с нормами ГК РФ. В связи с этим предлагается заменить в ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» определение «договор о реализации турпродукта» на «договор оказания туристских услуг», а также в соответствии с ГК РФ и законом «О защите прав потребителей» внести изменения в ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», в частности, в ст. 10 о том, что реализация тура туристу осуществляется на основании договора на оказание туристских услуг [3].

Также противоречивой является ситуация, когда, с одной стороны, ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» возлагает ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора с туристом на туроператора как субъекта, формирующего туристский продукт и имеющего финансовое обеспечение, а с другой стороны, исходя из положений ГК РФ об агентском договоре, ответственность перед туристом за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора несет турагент, основные функции которого, сводятся к предоставлению полной и достоверной информации о предполагаемом туре. Данное противоречие отраслевого законодательства и норм ГК РФ приводит к тому, что с турагентов взыскиваются убытки, понесенные туристами в случае ненадлежащего исполнения или неисполнения своих обязательств туроператорами, поскольку права и обязанности по договору о реализации туристского продукта возникают именно у турагента [4].

Н.В. Сирик считает, что необходимо закрепить за турагентами обязанность заключать договоры и реализовывать турпродукт от имени и по поручению туроператора, чтобы исключить противоречия Закона «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» с нормами ГК РФ, который устанавливает ответственность турагента, если он является стороной договора о реализации туристского продукта [5].

Также, одна из проблем – это декларативность и недостаточная проработка с точки зрения общей цивилистики ряда определений, данных в ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» [6]. Так, некоторые необходимые определения, например, понятие турагента, туроператора, ваучера вообще отсутствуют.

Как было сказано выше, на сегодняшний день нет четкого определения понятий «туроператор» и «турагент». Различие между ними можно установить на основании определений туроператорской и турагентской деятельности. В соответствии со ст. 1 ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» к туроператорской относится деятельность по формированию, продвижению и реализации турпродукта, осуществляе-

мая юридическим лицом, а к турагентской – деятельность по его продвижению и реализации, осуществляемая юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем [7].

По мнению Квартального В.А., туроператоры – организации, которые занимаются разработкой туристических маршрутов и комплектацией туров; обеспечивают их функционирование, организуют рекламу; рассчитывают в соответствии с действующими нормативно-правовыми актами и утверждают в установленном порядке цены на туры по этим маршрутам; продают туры турагентам [8].

Что касается понятия «турагент», то по аналогии с определением понятия «туроператор», исходя из формулировки о туроператорской деятельности, можно сделать вывод, что турагент, в свою очередь, это субъект гражданских правоотношений, коммерческая организация или индивидуальный предприниматель, который продвигает и реализует турпродукт [9].

В ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» в ст. 1 необходимо внести понятия «турагент» и «туроператор».

Также еще одна проблема заключается в том, что законодатель, по нашему мнению, необоснованно исключил понятие ваучера, широко применяемое на практике.

Исходя из анализа практики применения ваучера, этому документу можно дать следующую характеристику: (1) применяется в практике по организации международного туризма; (2) необходим и обязателен, входит в документально-правовое обеспечение как туроператорской, так и турагентской деятельности в осуществлении международного туризма. Это официальный документ направляющей турфирмы, который она выдает на руки туристам или туристской группе (сопровождающему группу) как подтверждение их права на получение от принимающей фирмы предварительно забронированных и оплаченных туристских услуг, перечень и количество которых указаны в ваучере; (3) должен содержать наименование каждой отдельной услуги, входящей в тур; (4) подтверждает факт получения туристом каждой отдельной услуги, входящей в тур. Таким образом, ваучер юридически подтверждает факт получения туристом оплаченного турпродукта [10].

Согласно установленной в туризме практике ваучер является документом международного характера. Его название происходит от английского «voucher» – расписка. Считается, что ваучер составляется в форме, удобной как для отправляющей, так и для принимающей туристов фирмы. Однако подтверждения такой характеристики этого документа в нормативных актах на федеральном уровне нет. Таким образом, следует отметить, что действующее законодательство не регулирует взаимоотношения туристско-экскурсионных организаций по поводу туристского ваучера, исключило информацию об этом документе, не имеет установленной единой формы, которая, безусловно, необходима для унификации документально-правового обеспечения туристской деятельности [11].

По мнению Завьяловой С.В., отсутствие в Российской Федерации правового регулирования туристского ваучера как платежного документа и основания для приема, размещения и обслуживания туриста, отправляющегося за рубеж, является ущемлением прав и законных интересов последнего. Туристский ваучер выступает единственным подтверждением права туриста на получение от рецептивного (принимающего) туроператора перечисленных в ваучере услуг, без предъявления которого туристу не будут оказаны оплаченные им услуги и договор оказания туристских услуг не будет исполнен. Завьялова С.В. формулирует следующее определение понятия «туристский ваучер»: туристский

ваучер – документ, подтверждающий право туриста, отправляющегося за рубеж, на получение приобретенного у инициативного (направляющего) туроператора комплекса услуг от иностранного рецептивного (принимающего) туроператора [12].

Таким образом, Закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», нуждается в серьезном совершенствовании. Недостаточная разработанность понятийного аппарата, отсутствие единого подхода, критериев отнесения и признаков отграничения туристских услуг от иных услуг создают неопределенность правового регулирования, препятствуя реализации механизмов защиты прав как туриста, так и организатора путешествия.

Литература

1. Казаченок О.П. Соотношение договора оказания туристических услуг и договора реализации туристического продукта // Новый университет. Серия «Экономика и право». 2014. № 5-6 (39-40). С. 36.
2. Парций Я.Е. Научно-практический комментарий Закона «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации». М.: Фонд «Правовая культура», 1998. С. 11.
3. Ахтямова Е.В. Особенности заключения и оформления договора об оказании туристских услуг // Вестник Омского университета. Серия «Право». 2008. № 4. С. 48.
4. Богатырев В.В. Актуальные проблемы в сфере оказания туристских услуг // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. 2006. № 10. С. 54.
5. Сирик Н.В. Об ответственности субъектов туристской индустрии перед потребителями туристских услуг // Хозяйство и право. 2011. № 4. С. 98–102.
6. Ахтямова Е.В. Особенности заключения и оформления договора об оказании туристских услуг // Вестник Омского университета. Серия «Право». 2008. № 4. С. 48.
7. Кузнецова Д.М. Стороны договора возмездного оказания услуг по туристическому обслуживанию // Ученые записки. 2009. № 1. С. 168.
8. Квартальнов В.А. Туризм. Москва, 2004. С. 70.
9. Кузнецова Д.М. Стороны договора возмездного оказания услуг по туристическому обслуживанию // Ученые записки. 2009. № 1. С. 174.
10. Чеченов Ю. Оформление отношений с туристом: правовые аспекты применения информационного листка, ваучера, турпутевки // Туризм. 1999. № 2. С. 35.
11. Ахтямова Е.В. Особенности заключения и оформления договора об оказании туристских услуг // Вестник Омского университета. Серия «Право». 2008. № 4. С. 49–50.
12. Завьялова С.В. Проблемы гражданско-правового регулирования туристской деятельности в Российской Федерации: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2014.

Салимов Р.Б.

Государственный университет имени Шакарима г. Семей

ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ РЫНОК КАК ЭЛЕМЕНТ ФОРМИРУЮЩЕЙСЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

FOOD MARKET AS AN ELEMENT OF THE FORM, PROVIDED THE REGIONAL ECONOMIC SYSTEM

Key words: food market, problem, integration processes, regional development.

Продовольственный рынок, как структурный элемент всего общего рынка, предполагает концепцию экономических отношений, складывающихся в сфере производства, переработки, хранения и реализации продовольствия. Рынок напрямую связан с обеспечением потребностей населения в продуктах питания, его насыщенность во многом за-

висит от прямого взаимодействия с другими секторами потребительского рынка. Экономическая специфика продовольственного рынка обуславливается иерархией необходимостей, высокой степенью локальности и автономности, институциональной и структурной стабильностью использования его товаров, невысокой стоимостной гибкостью и стратегическим значением на макро- и микроуровне.

Следовательно, проблемы регионального развития пищевых кластеров и формирования продовольственного рынка является на сегодняшний день одним из самых актуальных и сложных для отдельных регионов и Казахстана в целом вследствие того, что в нем фокусируются социальные, экономические и политические аспекты, определяющие уровень благосостояния населения и состояние национальной экономической безопасности государства.

Продовольственный рынок республики в настоящее время находится в состоянии нарушенного равновесия спроса и предложения, проявляющееся в трудностях сбыта продукции, всплесках цен, неустойчивости доходов товаропроизводителей. Исследования состояния продовольственных рынков позволило выявить проблемы вызывающие диспропорции их функционирования [1].

При этом проблема государственного регулирования остается открытой, хотя и приняты законы и постановления Правительства Республики Казахстан, однако регулирование продовольственным рынком не носит систематического характера. Отсюда одна из наиболее болезненных наших проблем – постоянно растущие цены на продовольствие, неоправданный импорт, сдерживающий развитие отечественного производства, основная масса прибыли оседает не у производителя, а у продавца и др. проблемы.

В странах же с развитой рыночной экономикой рынок, особенно продовольственный, везде активно регулируется государством. В США, например, регулирование осуществляется путем установления цен на различных этапах маркетинговой цепи, в виде прямых и непрямых денежных трансфертов между государством и фермерами, субсидий на хранение, транспортировку и улучшение качества, субсидирования развития инфраструктуры, научной и внедренческой деятельности т.д. Основой эффективного функционирования рынка является создание условий для пропорциональности спроса и предложения. При этом должны формироваться условия для стимулирования выработки отечественной продукции и ее полного использования на национальном и мировом рынках, что предполагает опережение темпов расширения совокупного спроса. В основу предлагаемых условий развития положена модель приближения параметров рынка к совершенному состоянию. Поэтому приоритет отдается созданию условий для гармоничного взаимодействия рыночного и государственного механизма регулирования. За счет действия рыночного механизма целесообразно развивать силу и формы конкуренции, создавая условия для проявления конкурентных преимуществ различных форм хозяйствования и их взаимодействия по цепочки добавленной стоимости. Со стороны государства необходимо стимулирование процесса формирования конкурентной среды, развития производства в регионах с высокими конкурентными преимуществами. Это позволит, эффективно используя инвестиции, создать конкурентоспособное производство, которое обеспечит стабильность предложения товарной продукции и уравнивает спрос и предложение на национальном продовольственном рынке [1].

Эффективность предлагаемых мер развития продовольственного рынка строится на формировании условий конкурентной среды и расширения конкуренции. Равновесное развитие рынка будет возможно лишь при параллельном введении системы его защиты

от импорта, поддержки экспорт ориентированного производства и создании условий для оптимального межрегионального товародвижения.

Происходящие процессы интеграции РК на внешний рынок требуют повышения конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции, а также учитывая вступление Казахстана в ВТО, следует уделить особое внимание на индустриализацию аграрного производства через реализацию и решение задач кластерных инициатив в сфере производства продуктов и переработки сырья [2].

Проводимая в настоящее время государственная региональная политика предоставляет регионам самостоятельность в организации местных пищевых в рамках кластерного развития и, несомненно, решение этих вопросов, во-первых, обеспечивает экономическую национальную безопасность страны, во-вторых, создает надежную отечественную основу повышения благосостояния населения в условиях эффективной и наиболее плодотворной занятости, в-третьих, формирует базу для развития инвестиционной сферы.

Литература

1. Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015 – 2019 годы от 01.08.2014г. № 874.
2. Социально-экономическое развитие Республики Казахстан в январе-декабре 2015 года (оперативные данные).

Самарская Л.Д.

Уральский лесотехнический университет

СОЮЗНОЕ ГОСУДАРСТВО БЕЛАРУСИ И РОССИИ КАК ФАКТОР МЕЖДУНАРОДНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

BELARUS UNION STATE RUSSIA AS A FACTOR OF INTERNATIONAL SECURITY

Key words: security, integration, cooperation, technology monitoring, program.

Союзное государство Беларуси и России (Союзное государство) оказывает влияние на международную безопасность, уровень и степень которой зависит от социально-экономического развития и интеграционного взаимодействия входящих в него стран.

В числе факторов, определивших интеграционное объединение Беларуси и России в Союзное государство, ограниченность хозяйственных ресурсов, оставшихся у них после разрушения СССР; исторически сложившееся естественное разделение труда, хозяйственное разделение труда, сформировавшееся в условиях Советского Союза; ограниченность финансовых средств; внешние угрозы безопасности экономического и военного характера.

Договор об образовании сообщества Беларуси и России, подписанный 2 апреля 1996г, создал предпосылки для создания союзного государства Беларуси и России, подписанного 8 декабря 1999г.

Союзное государство Беларуси и России оказало существенное воздействие на формирование Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана, Евразийского экономического союза (ЕАЭС), Организации договора о коллективной безопасности (ОДКБ). Союзное государство влияет и на укрепление Шанхайской организации сотрудничества (ШОС), т.к. Россия является членом ШОС, а Беларусь представлен статус государства наблюдателя в ШОС.

ЕАЭС начал действовать с 1 января 2015г. Он занимает 13% территории планеты, на которой проживает 182,1 млн. человек. Ему принадлежит 1-е место в мире по добыче нефти, 2-е место по добыче газа и выпуску минеральных удобрений, 3-е место по производству пшеницы и картофеля. В рамках ЕАЭС действует объединенная коллегия таможенных служб Беларуси и России – «Таможенный комитет Союзного государства». Фактически опыт работы Союзного государства стал моральным стимулом создания ЕврАЭС и ЕАЭС.

Опыт работы таможенников Беларуси и России в рамках Союзного государства стал основой создания Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана.

ОДКБ, членами которой являются Беларусь и Россия, защищает безопасность входящих в нее государств.

Союзным государством создается единое научно-техническое пространство. Действует новая союзная программа «Безопасность СГ». Ученые Беларуси и России разрабатывают датчики, выводящие антитеррористическую безопасность на более высокий уровень. В их числе: датчики мониторинга газовой и конструкционной безопасности, пожарной безопасности; датчики, которые из уличного шума выхватывают звуки выстрелов, взрывов, разбитого стекла, крики; так называемый «электронный нос», обнаруживающий следы взрывчатых и наркотических веществ на таком уровне, на каком другими способами их сейчас обнаружить нельзя.

Беларусь и Россия в рамках Союзного государства осуществляют совместное освоение Космоса. Решается проблема создания совместного предприятия по реализации информации, которая получена в результате работы космических аппаратов.

Началась реализация шестой программы Союзного государства по освоению Космоса под названием «Мониторинг – СГ», на которую в 2016году выделено 628 млн. российских рублей. Из них 408 млн. российских рублей направлены Роскосмосу и 220 млн. российских рублей Национальной академии наук Республики Беларусь.

Разрабатываются еще две программы, которые связаны с освоением Космоса: «Технология – СГ» и «Интеграция».

В настоящее время совместно эксплуатируются Белорусский космический комплекс, запущенный с космодрома «Байконур» в июле 2012г, и российский спутник «Конопус».

В ноябре 2016 г на Международную космическую станцию (МКС) вновь полетит уроженец Беларуси Олег Новицкий, который еще в 2013г являлся командиром экипажа Международной экспедиции на МКС.

В 2016г. бюджет Союзного государства составляет 6,6 млрд. российских рублей и предусматривает выполнение 17 союзных программ. До 50% данного бюджета используется на научно-техническое взаимодействие в сфере науки и создание инновационного продукта. Это отвечает и интересам стран, сотрудничающих с Союзным государством.

Союзное государство Беларуси и России особое внимание уделяет кооперации в области высоких технологий. Беларусь и Россия организовали совместный выпуск микроэлектроники, создается Единое навигационное пространство, формируется система атомной энергетики. В Беларуси строится Белорусская атомная электростанция, на сооружение которой Россия вложила 10 млрд. долл. капиталовложений. Ее первый блок должен войти в строй в 2018 г, второй блок – в 2020г.

Союзное государство Беларуси и России объединяет материальные, информационные ресурсы, научный потенциал, опыт решения «чернобыльских» проблем, накопленный Беларусью и Россией как в отдельности, так и в процессе их взаимодействия.

В настоящее время реализуется четвертая «чернобыльская» программа Союзного государства и одновременно прорабатываются концепция и план мероприятий пятой союзной «чернобыльской» программы. Известно, что подготовлены общая научно-методическая основа и законодательная база пятой «чернобыльской» программы, которые будут способствовать решению многих вопросов медицинской, радиационной и социальной защиты. Уже разработаны новые технологии диагностики, профилактики, лечения и реабилитации граждан Беларуси и России.

Союзное государство Беларуси и России никому не угрожает и не претендует на территории других государств, но оно считает необходимым защищать свой суверенитет и обеспечивать безопасность населения.

В приграничной зоне Беларуси и России на территории стран Балтии появилось значительное количество самолетов и тяжелого вооружения НАТО, поэтому Союзному государству необходимо формировать и наращивать военную инфраструктуру.

В Союзном государстве создано единое оборонное пространство, включающее региональную группировку войск, общую систему ПВО, совместные учения, штабные тренировки.

В Союзном государстве полностью завершено формирование объединенной системы ПВО. Она обеспечивает безопасность самого Союзного государства и в определенной степени стран-членов Организации договора о коллективной безопасности, т.к. Беларусь и Россия входят в ОДКБ.

В числе программ Союзного государства действует и программа «Укрепление пограничной безопасности Союзного государства на 2012–2016 годы»

Вооруженные силы Беларуси и России проводят необходимые для их боеготовности учения. Так в 2015г. прошло учение «Щит Союза-2015», в 2017 г. планируется провести совместные учения «Запад».

В 2018 г. должен быть создан общий механизма защиты Союзного государства, исключающий посягательство на территорию других государств.

В Союзном государстве формируются и развиваются новые формы и инструменты интеграционного сотрудничества.

Активно развивающиеся внешнеэкономические связи Беларуси и России создают условия для укрепления глобальной стабильности, содействуют мирному взаимодействию стран на межгосударственном уровне. В настоящее время не менее 75% всей мировой торговли осуществляется через интеграционные объединения.

Важнейшими задачами Союзного государства являются: унификация законодательства; разрешение кризисных явлений и импортозамещение; конкурентоспособность предприятий и отраслей; выход на новые зарубежные рынки; современные формы кооперации в промышленности и сельском хозяйстве; отказ от излишнего дублирования; создание на конкурсной основе новых производств; необходимость отказа от геополитического эгоизма руководителей отдельных стран.

В современных условиях Союзное государство обсуждает ряд актуальных проблем, в числе которых: промышленная и социальная политика и их экономическая база; гуманитарное сотрудничество; реализация конкретных коммерческих предложений, совместных проектов, соглашений на поставку продукции; сотрудничество в сфере труда, науки, культуры, образования, молодежной политики; социальная защита населения и организация медицинской помощи гражданам Беларуси и России; взаимодействие отраслей экономики в рамках Союзного государства; межрегиональное сотрудничество.

Литература

1. Союзное вече № 9, 2015. С. 10.
2. Союзное вече № 48, 2015. С. 10.
3. Союзное вече № 50, 2015. С. 5.
4. Союзное вече № 52, 2015. С. 4.
5. Союзное вече № 54, 2015. С. 3, 4.
6. Союзное вече № 5, 2016. С. 1–3.
7. Союзное вече № 8, 2016. С. 3, 6.
8. Союзное вече № 14, 2016. С. 1.
9. Союзное вече № 15, 2016. С. 3, 5, 6.
10. Союзное вече (специальный выпуск) № 17(2), 2016г. С.4.
11. Военно-техническое сотрудничество России и Беларуси: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tsiganok.ru/publications/esmi/doc/475>
12. Союз машиностроителей России. Россия на мировом космическом рынке// Международная экономика. 2013. № 10. С. 4–6.

Самойлова К.Н.

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет» (РИНХ)

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА

DEVELOPMENT TRENDS OF THE RUSSIAN INSURANCE MARKET

Key words: insurance market, premiums and payments, underwriter, external economic factors.

Финансовый кризис на рубеже 2014–2015 годов сильно повлиял на развитие страхового рынка. Современный российский страховой рынок функционирует в крайне непростых условиях. Количество страховщиков работающих на российском рынке страховых компаний в 2015 год сократилось примерно на 16% – с 416 компаний на начало 2015 года до 344 к началу текущего года. Общее количество страховщиков за 2015 год сократилось на 72 страховые компании (рис. 1).

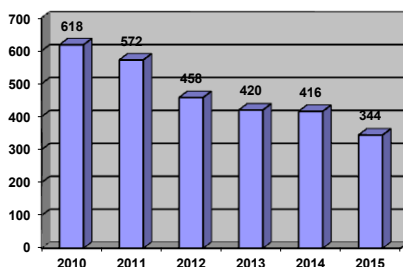


Рис. 1. Динамика количества страховых компаний в России в 2010–2015 гг.

Из-за негативных изменений в структуре страхового рынка, связанных с наложением санкций против России и усилением контроля Центрального Банка за страховыми субъектами, основной задачей страховщиков стал не рост доли рынка, а удержание рентабельности собственных средств на стабильном уровне.

Для восстановления показателей рентабельности страховые компании сокращали свои расходы и долю высокоубыточного бизнеса в портфеле.

Согласно данным Службы Банка России по финансовым рынкам, общая сумма страховых премий и выплат по всем видам страхования за 2015 год составила соответственно 1023,82 и 509,22 млрд. руб. (103,3% и 107,1% по сравнению с 2014 годом).

Страховой рынок показал умеренные годовые темпы роста, а объем страховых премий превысил 1 трлн. рублей. Положительную динамику всего страхового рынка и обязательного страхования в частности во многом определило увеличение поступлений от продажи полисов ОСАГО (на 44,2%), вызванное изменением тарифов.

При этом объемы премий по договорам добровольного страхования сократились за год на 4,2%. Это произошло на фоне снижения спроса на страховую защиту вследствие удорожания стоимости страховых полисов и снижения общей экономической активности. Исключением стали лишь сегменты страхования жизни (прирост на 19,1%) и добровольного медицинского страхования (3,6%). Наибольшее сокращение взносов произошло в страховании автокаско (снижение на 14,6%) и страховании прочего имущества юридических лиц (10,9%).

В целом, в структуре собранных премий в 2015 году наибольшую долю по-прежнему составляет добровольное страхование имущества (36,6% от общего объема рынка).



Рис. 2. Структура российского страхового рынка в 2015 году по собранным премиям, %

Несмотря на рост рынка, Банк России отмечает снижение проникновения услуг страхования: количество заключенных договоров сократилось за год на 10,3%; объем страховых премий по отношению к ВВП составил всего 1,3%.

Страховые выплаты в целом по рынку продолжили расти опережающими взносы темпами, в первую очередь за счет роста выплат по ОСАГО. Увеличение страховых выплат на 35,7% по ОСАГО является следствием распределенного эффекта от повышения выплат по ущербу имуществу, жизни и здоровью, а также значительно возросшей стоимости автокомпонентов.

У страховых организаций существенно снизилась способность выполнять свои обязательства перед страхователями, вследствие этого недоверие в отношениях между потребителями и продавцами страховых услуг стало возрастать. Главной причиной недоверия граждан к страховым организациям стали неполные выплаты страхового возмещения или их отсутствием, что связано с ухудшением финансового состояния организации либо изначально некачественной работой страховой компании. Примером может послужить компания ООО Росгосстрах. Центральный Банк ограничил действие лицензии этой компании из-за нарушения порядка заключения договоров ОСАГО [1].

Таким образом, в условиях нестабильности страхового рынка возросло усиленное внимание к финансовой устойчивости страховых организаций [2].

Так согласно данным Эксперт Ра по итогам 2014 года ситуация на страховом рынке определяли две тенденции – нарастание кризиса и ужесточение контроля со стороны регулятора. Темпы прироста взносов замедлились и составили 9,2% (на 2,6 п.п. ниже показателя 2013 года). Ключевой стратегией страховщиков в 2014 году стало сокращение присутствия в наиболее убыточных регионах по ОСАГО и пересмотр тарифной политики в автокаско [3].

По базовому прогнозу RAEX (Эксперт РА), в 2016 году в результате стагнации страхового рынка, постепенного исчерпания эффекта от повышения тарифов по ОСАГО и снижения банковских ставок по депозитам рентабельность собственных средств российских страховщиков вернется к уровню 6–7%. Негативный прогноз RAEX (Эксперт РА) предполагает сокращение рентабельности собственных средств российских страховщиков до уровня 4–5% [3].

По оценкам RAEX (Эксперт РА), 15% совокупных активов страхового рынка являлись «фиктивными» на 31.12.2014. С 1 января по 15 сентября 2015 года ЦБ РФ отозвал лицензии у 42 страховщиков и у 19 приостановил, что было связано в основном с низким качеством активов. По данным на сентябрь 2015 года, 92 страховые компании отнесены Банком России к высокой группе риска. Реформирование требований к качеству и структуре активов, а также контроль их реальной надежности предотвратят ситуации, когда у страховщиков не хватает резервов для своевременного выполнения своих обязательств. Необходимо внедрить механизмы раннего выявления страховых компаний с финансовыми затруднениями, разработать процедуру финансового оздоровления и санации страховщиков. Для повышения доверия к страховой отрасли потери страхователей при банкротстве и отзыве лицензии у страховщиков должны быть минимизированы.

Литература

1. Агентство страховых новостей. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.asn-news.ru>
2. Самойлова К.Н. Страховой рынок России: тенденции, проблемы и перспективы развития // Россия и Европа: связь культуры и экономики: Материалы XIII международной научно-практической конференции (13 ноября 2015). Отв. ред. Уварина Н.В. Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLD PRESS s.r.o, 2015. С. 565–567.
3. Официальный сайт RAEX (Эксперт РА) www.raexpert.ru

СОВРЕМЕННЫЙ УРОВЕНЬ И ТЕНДЕНЦИИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ АПК БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

CURRENT LEVEL AND TRENDS IN THE INVESTMENT OF AGRIBUSINESS BELGOROD REGION

Key words: Investment, investment process, investment potential, government support, agriculture, program.

Возможности развития экономики и достижение экономического роста во многом определяются инвестиционными процессами. Одной из особенностей экономики России является высокая неоднородность ее инвестиционного пространства. Создание благоприятного инвестиционного климата в регионе – одно из важнейших условий привлечения инвестиций и последующего его экономического роста. Инвестиционная привлекательность региона – это совокупность признаков, определяющих приток капитала в регион и оцениваемых инвестиционной активностью. Она формируется с одной стороны – инвестиционным потенциалом территории, а с другой – возможными рисками [1,3].

Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России оценивается различными экспертными агентствами и строится на основе официальной информации Росстата и статистики федеральных ведомств.

Уровень рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности Белгородской области в период 2006-2015 гг. по данным RAEX «Эксперт РА» колебался в диапазоне от 3В1 (пониженный потенциал – умеренный риск) до 2А (средний потенциал – минимальный риск) (табл. 1).

Таблица 1

**Динамика рейтинга инвестиционной привлекательности Белгородской области
по оценке RAEX «Эксперт РА»**

Годы	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Инвестиционный климат	2В	3А	3В1	2В	2В	2А	2А	2А	2А	2А

В рассматриваемый период наибольшая частота принадлежит рейтинговым категориям 2А и 2В. В 2006 г. и 2009–2010 гг. рейтинг определен как – 2В (средний потенциал – умеренный риск), текущий рейтинговый уровень – 2А, который присваивается области 5 лет подряд. Динамика составляющих инвестиционного климата свидетельствует о том, что улучшение итогового рейтинга произошло за счет повышения ранга инвестиционного потенциала.

По данным Белгородстата в области с 2010 по 2012 г. отмечался подъем инвестиционной активности организаций благодаря увеличению объемов производства по экономике в целом. В период 2013–2014 гг. произошло снижение темпов роста основных экономических показателей, что привело к замедлению инвестиционной активности. 2015 год был отмечен положительной динамикой в сфере осуществления инвестиций в основной капитал – 146385,6 млн. рублей или 113,7% к уровню предыдущего года [2].

Большую часть инвестиций в основной капитал по области формируются крупными и средними организациями, так в 2015 г. ими использовано 90922,7 млн. рублей, что составило 62,1% от общего объема инвестиций. Преимущественно в 2015 г. инвестиции

направлялись на приобретение машин, оборудования и транспортных средств – 44,2% всего объема инвестиций в основной капитал, это больше, чем в 2011 г. на 6,6 п.п. (табл. 2).

Таблица 2

Основные показатели, характеризующие инвестиции в основной капитал, %

	2011	2012	2013	2014	2015	2015 г. от 2011 г.
Доля инвестиций в основной капитал в объеме инвестиций в нефинансовые активы	98,8	97,0	98,6	98,4	99,1	0,3
Доля инвестиций организаций российской собственности	96,3	96,3	96,2	96,8	98,4	2,1
из них организаций частной собственности	70,9	73,6	75,4	80,0	84,1	13,2
Доля инвестиций на приобретение машин, оборудования, транспортных средств	37,6	33,9	39,7	42,2	44,2	6,6
Доля привлеченных средств	65,5	56,9	58,1	51,3	45,2	-20,3
из них бюджетных средств	27,2	17,9	14,3	13,6	11,7	-15,5
Доля собственных средств	34,5	43,1	41,9	48,7	54,8	20,3

Обеспечение инвестиционного процесса в значительной мере зависит от источников финансирования. Источниками финансирования инвестиций в основной капитал являются: собственные средства организаций и привлеченные. За счет собственных средств в 2015 г. организациями освоено 49,8 млрд. рублей инвестиций в основной капитал, или 54,8% от общего объема инвестиций в основной капитал. Собственные средства преобладали и в организациях, занимающихся сельским хозяйством, охотой и лесным хозяйством – 52,2% всех инвестиций по данному виду деятельности.

За счет всех привлеченных средств в 2015г. организациями освоено 41,1 млрд. рублей инвестиций в основной капитал, при этом доля бюджетных средств составила 25,8%, из которых преобладают средства областного бюджета. В частности бюджетные средства направлялись на выполнение федеральных и региональных инвестиционных программ, например, «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения России на 2014-2020 годы».

В 2015 году 14,8% общего объема инвестиций в основной капитал было направлено на развитие сельскохозяйственной отрасли, что составляет 13497,5 млн. рублей. Это на 7914,6 млн. рублей меньше, чем в 2011 году.

Сельское хозяйство является одной из ведущих системообразующих сфер экономики Белгородской области, формирующей агропродовольственный потенциал региона. Важным источником преобразований в отрасли стала государственная поддержка, которая в значительной степени укрепила уровень инвестиционной привлекательности агропромышленного комплекса области. Это выразилось в том, что в развитие отрасли за 2005-2015 годы было инвестировано около 257,0 млрд. рублей, что в конечном итоге дало мощный импульс развития отрасли. В целом в 2005-2015 годах финансовая поддержка АПК из бюджетов различных уровней была оказана в сумме более 111,0 млрд. рублей (в том числе 92,6 млрд. руб. из федерального бюджета, 19,3 млрд. руб. из областного бюджета).

В области действует государственная программа «Развитие сельского хозяйства и рыбоводства в Белгородской области на 2014-2020 годы». Ее цель – создание условий для устойчивого развития агропромышленного комплекса Белгородской области и улуч-

шение условий проживания граждан в сельской местности. В рамках реализации программы в 2015 году были построены новые помещения для содержания крупного рогатого скота на 2,8 тыс. мест, свиней – на 80,9 тыс. мест., введены в эксплуатацию: птицефабрика мясного направления на 18 т. мяса в смену, теплицы под стеклом на 160,9 тыс. м², мощности по производству мяса на 263,1 т. в смену, зерносушилки на 205 т. в час и зерносеменовохранилища на 15 тыс. т. единовременного хранения.

Область планирует увеличить инвестиции на развитие перерабатывающих производств в сфере мясного и молочного животноводства, птицеводства, растениеводства, производства продуктов питания, а также не традиционных для региона направлений, таких, как овощеводство закрытого грунта, с целью их импортозамещения. В области планируется ввод зимних теплиц на площади 82,6 га, а также их реконструкция и модернизация на площади 12,2 га, что обеспечит рост объема производства овощей защищенного грунта до 37,5 тыс. тонн, что выше уровня 2012 года в 6 раз.

В дальнейшем реализация программы будет способствовать росту валового регионального продукта, что позволит улучшить инвестиционную привлекательность региона.

Литература

1. Груздова Л.Н. Инвестиционный потенциал Белгородской области // Рос-сия и Европа: связь культуры и экономики: Материалы XIII международной научно-практической конференции. 2015. С. 467–469.
2. Наседкина Т.И., Смурова Л.И. Оценка и перспективы развития инвестиционных процессов в Белгородской области // Экономика и предпринимательство. 2014. № 11 (52). С. 106–112.
3. Наседкина Т.И., Смурова Н.С. Состояние и основные направления инвестиционной политики АПК региона // Стратегия инновационного развития агропромышленного комплекса в условиях глобализации экономики: Материалы международной научно-практической конференции. 2015. С. 247–251.

Ступак А.С., Сафин Ф.М.

Институт социальных и гуманитарных знаний

СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

WAYS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE STAFF WORKING IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC TURBULENCE

Key words: staff motivation, staff efficiency, motivators, immaterial motivation, material motivation.

Повышение эффективности труда персонала – тактические и стратегические цели топ-менеджмента компании. Вызовы в сфере экономики, особенно в период экономических кризисов актуализируют задачу повышения эффективности труда персонала как реальной возможности сохранения бизнеса, увеличения его рентабельности, повышения экономической эффективности организации, сокращения затрат. А порой, просто банальное выживание компании в новой экономической реальности.

Стремление к лидерству в издержках является одним из ключевых факторов конкурентоспособности организации, непременным условием ее устойчивого развития [1].

В настоящий момент в большинстве компаний применяются, в основном, материальные факторы мотивации персонала. Безусловно, базовые потребности человека должны быть удовлетворены [2].

Материальная мотивация персонала – это финансовая компенсация сотрудникам за работу в компании. Финансовая мотивация, как основная часть материальной, включает в себя исключительно денежные выплаты сотрудникам компании. В научной литературе предлагается следующая классификация финансовой мотивации:

1. основной оклад персонала;
2. повышение основного оклада персонала;
3. премии за выполнение и перевыполнение плана работ;
4. оплата сверхурочной работы;
5. надбавки за выслугу лет;
6. отсутствие штрафов и удержаний из фиксированного оклада;
7. возможности для дополнительного заработка в компании (дополнительные проекты и гранты);
8. дополнительное пенсионное обеспечение
9. надбавки за наставничество;
10. надбавки за тяжелые условия труда;
11. компенсация за неиспользованный отпуск;
12. оплата больничного листа;
13. отчисления в пенсионные и социальные фонды;
14. индексация заработной платы;
15. оплата при временной утрате работоспособности;
16. льготные кредиты для персонала компании;
17. процент от чистой прибыли для руководителей высшего звена компании;
18. владение персоналом акциями компании [3].

В то же время, материальные факторы мотивации могут быть реализованы и в другой форме благ, которые являются как эквивалентом финансовой компенсации, так и стимулом для персонала. Например, компания тратит свои финансовые ресурсы на приобретения материальных благ для персонала, при том, что сотрудник не получает на руки деньги. Указанные материальные блага, отличаясь от прямой финансовой мотивации, имеют следующую классификацию:

1. дополнительная медицинская страховка;
2. оплата проезда;
3. оплата мобильной связи;
4. оплата обедов;
5. корпоративный автомобиль;
6. компенсация ГСМ для личного транспорта;
7. абонемент в фитнес-центр;
8. оплата обучения высшему и дополнительному образованию;
9. частичная компенсация расходов на отпуск;
10. подарки, относящиеся к личному хобби;
11. билеты на культурно-массовые мероприятия;
12. подарочные сертификаты, позволяющие приобретать товары в магазинах на определенную сумму;
13. направление на семинар, конференцию по теме, интересующей самого работника;

14. сертификаты на обед с членами семьи или друзьями в престижных ресторанах города;
15. предоставление именного места для парковки автомобиля;
16. канцелярские принадлежности высокого качества;
17. более высокое качество декоративной отделки или оснащения рабочего места лучших работников;
18. дополнительные дни к отпуску за счет компании;
19. подписка на дорогие журналы, оплата членства в клубах или ассоциациях по интересам сотрудника;
20. материальные вознаграждения для семьи сотрудника;
21. оплата туристических поездок [3].

Материальные факторы мотивации персонала являются конкурентным преимуществом компании как работодателя. Если финансовая компенсация на открытую вакансию в компании для кандидата не соответствует ожиданиям, то решающим фактором для устроения в данную организацию может стать один из факторов материальной мотивации.

Материальные факторы мотивации, как прямые и опосредованные, естественно, являются основополагающими факторами мотивации для персонала в компании. Но как мотивировать сотрудников, когда нет финансовых возможностей для стимулирования? Как повышать вовлеченность персонала в реализацию целей и задач организации в условиях экономического кризиса? Возможно ли максимально эффективно для компании использовать профессиональные навыки каждого сотрудника?

На сегодняшний день единственной возможностью мотивировать персонал к более эффективному труду не увеличивая затраты компании, является нематериальная мотивация. Нематериальные факторы мотивации удовлетворяют следующие области потребности человека: социальные, психологические, эмоциональные и духовные.

В настоящий момент всё большую роль играет умение компании выстроить систему нематериальной мотивации и корпоративной культуры внутренних отношений между персоналом и компанией. Многие руководители наивно полагают, что люди работают только ради денег, тем самым, не пытаясь понять, что же ещё может влиять на эффективность сотрудников организации.

Некоторые примеры нематериальных факторов мотивации:

- соответствие содержания труда области профессиональной специализации и интересам человека;
- условия и характер работы, соответствующие способностям, ценностям и потребностям сотрудника;
- отсутствие ситуаций негативно влияющих на психическое состояние сотрудника;
- доброжелательные отношения коллег по работе;
- прозрачная и объективная система оплаты труда;
- возможность карьерного роста в компании;
- возможности повышения квалификации и профессионального роста в компании;
- возможность вносить изменения в структуру своей работы и проявлять инициативу;
- гибкий график рабочего времени;
- комфортное и удобное место работы;
- близость офиса к дому и удобное транспортное сообщение;
- стабильное положение компании на рынке;

- внимание руководства компании к улучшению трудовых условий;
- возможность принимать участие в операционном, тактическом и стратегическом планировании компании;
- расширение полномочий в рамках должности сотрудника;
- выполнение представительских функций в отсутствие руководителя;
- уважительное отношение и внимание со стороны непосредственного руководителя;
- устная благодарность руководителя;
- неформальное общение с непосредственным руководителем;
- интерес и участие руководителя к личным проблемам сотрудника и помощь в их решении;
- приоритет при планировании графиков отпусков;
- возможность сотрудника брать отгулы в необходимые для него дни;
- приоритет в получении нового оборудования, оргтехники, инструментов;
- поздравление сотрудника с днем рождения и другими праздниками;
- публичное вознаграждение лучших сотрудников;
- публичное вручение благодарностей, грамот лучшему сотруднику;
- упрощение управленческого контроля для лучших работников;
- введение в корпоративных правилах компании исключений для лучших работников;
- внеплановое делегирование полномочий руководителем сотруднику;
- фотография лучшего сотрудника в корпоративной газете или доске объявлений;
- награждение званиями «лучший работник месяца/года/ отдела/компании»;
- занесение записей в личное дело сотрудника о его достижениях и заслугах;
- организация командных соревнований и конкурсов между отделами или подразделениями компании;
- организация компанией корпоративных праздников;
- торжественные проводы уходящих из компании сотрудников на другое место работы или на пенсию [3].

Вариантов факторов нематериальной мотивации сотрудников значительное количество, потому что каждый человек уникален, и поэтому необходимо подбирать способ мотивации исходя из особенностей его поведения, типа личности, целей в жизни, ценностей, интересов и расстановки приоритетов в жизни.

Основополагающими факторами нематериальной мотивации являются объективные и справедливые, основанный на деловых качествах взаимоотношения с руководителем, а также прогнозируемый рост карьеры и возможность развиваться в компании. Понимания того, что успех, финансовое вознаграждение и дальнейшее продвижение по службе напрямую зависят от результатов труда, мотивирует сотрудника на максимальную самоотдачу, ответственное отношение к выполняемым обязанностям и существенно повышает его лояльность к компании.

Итак, рассмотрев способы повышения эффективности труда персонала в условиях экономической турбулентности, можно сделать вывод, что наиболее эффективный способ мотивации сотрудников – это оптимальное сочетание материальных и нематериальных благ мотивации, вовлечение явных и неявных ресурсов для объединения усилий персонала в целях реализации задач организации. Такой подход, а именно, общая цель

для руководства и персонала компании, порой, может объединить всю организацию в самые тяжелые экономические времена.

Литература

1. Адизес, И. «Идеальный руководитель: Почему им нельзя стать и что из этого следует». М.: Альпина Паблшер, 2015. 266 с.
2. Мансуров Р.Е., «HR-брендинг. Как повысить эффективность персонала». М.: БХВ-Петербург, 2011. 224 с.
3. Мордвин С.К., Мотивация персонала в России, [Электронный ресурс], Элитариум, 2005 г. Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/motivacija-personala-v-rossii>

¹Tarasova T.F., ²Snitko L.T., ³Meshechkina R.P., ⁴Yatsevich N.V., ⁵Voishcheva O.S.

¹*Ph.D. in Economics, Professor of the Chair of Economics
Belgorod University of Cooperation, Economics and Law*

²*Ph.D. in Economics, Professor, Head of the Department of Economics Belgorod
University of Cooperation, Economics and Law*

³*Ph.D. in Economics, Professor, Dean of the Customs Department
Belgorod University of Cooperation, Economics and Law*

⁴*Candidate in Economics, Associate Professor of the Chair of World and National
Economy Belarusian Trade and Economics University of Consumer Cooperatives*

⁵*Candidate in Economics, Associate Professor of the Chair of Information
Technologies and Mathematical Methods in Economics Voronezh State University*

ASSESSMENT OF RETAIL TRADE ORGANIZATIONS' COMPETITIVE POTENTIAL AND ITS ROLE IN THE DEVELOPMENT OF COMPETITIVE STRATEGY

Abstract

The article suggests the integrated technique of the competitive potential assessment, which is developed for retail trade organizations. The technique is based on the consumerism concept of competitive strategy development and includes three groups of indicators, which assess resources, market position, and organization's needs. The author has developed the definition technique of the generalized goal and dynamic indicator of competitive potential. The suggested technique is aimed at the solution of practical task of retail trade organization's competitive strategy substantiation.

The development of the competitive strategy as the sensible selection of the ways to obtain the advantage in the conditions of competitive environment for home companies can be the catalyzer of their competitiveness improvement, which is especially important in modern conditions. The given problem is of special importance for the organizations, functioning in the sphere of retail trade, the insufficient level of competitiveness of which can be a considerable barrier for the improvement of their activity efficiency and, besides this, tells on the quality of trade services to the population.

One of the most important stages of the strategic analysis while developing the competitive strategy is the study of the organization's internal environment [4, 6]. With this aim we suggest to use the consumerism concept in its integrity uniting three components:

- organization's resources,
- organization's market position,

– organization's demands.

Their integrity is the competitive potential. There arises the necessity of the development of the system of indicators, which make it possible to execute the corresponding assessment of the trade organization's competitive assessment [8; 6].

The *first group* includes the indicators, which characterize the organization's resources. Here they usually refer the integrity of the fixed assets, current assets and labor resources, which form the economic potential (EP). As the main criterion of resources assessment in retail trade it is reasonable to regard the efficiency of resources usage, and the generalizing efficiency indicator is the resource productivity of economic potential, which is determined by the well-known formula:

$$RP = \frac{RTT}{EP}, \quad (1)$$

where RP – resource productivity of economic potential;

RTT – retail trade turnover;

EP – economic potential [10, p. 517].

The important resource of the trade organization's competitive potential is the availability of trade network as the integrity of trade objects. To assess the efficiency and competitiveness of the give component it is suggested to use the indicator of trade network capacity, based on the intensive and extensive concept of social characteristics measurements. Thus, according to V.T. Tsyba, the economic capacity of the system are understood different types of its resources [9, p. 95]. Alongside with it, it is noted that capacity W can be presented as the result of the multiplication of the intensive value y_i and the extensive value x_i . [9, p. 96]. In connection with retail trade network we think it reasonable to identify the intensive value as the size of all trade objects of the company, which is characterized by their trade area, and intensive one as the quantity of trade objects [8]. Thus, the trade network capacity can be determined by the formula:

$$W = n \times T A_i, \quad (2)$$

where W – trade network capacity;

T A_i – trade area of trade objects (m²);

n – number of trade objects.

Trade network capacity is an absolute value, expressed in combined natural units of measurement – shop meters (mm²).

To compare the given indicator with other relative values, applied in the suggested technique, it seems reasonable to transform the absolute indicator of the trade network capacity in the form of coefficient. Trade network capacity productivity coefficient is reasonable to calculate as the ratio of two absolute values: retail trade turnover volume and trade network capacity. Thus, we obtain the formula:

$$KW = \frac{RTT}{W}, \quad (3)$$

where KW – trade network capacity productivity coefficient;

RTT – retail trade turnover;

W – trade network capacity.

The given indicator characterizes the amount of Rubles of turnover received from the trade network capacity unit (shop meter).

The resources of trade organizations, which form their competitive advantages, should also include commodity resources [2, 3]. To assess the efficiency of their usage it is possible to apply the statistic indicator, which reflects the efficiency of one turnover commodity mass:

$$Et = \frac{P}{S}, \quad (4)$$

where Et – efficiency of one turnover of commodity resources;

P – reporting period profit;

S – average speed of commodity circulation (determined as the ration of retail trade turnover to average annual commodity stock) [3, p. 317].

The second part of the internal criteria subsystem of competitive potential assessment technique are the indicators, which characterize the organization's market position [2, 3, 5]. First of all, this is such a well-known indicator as the market share, which is calculated as a coefficient:

$$Sh_i = \frac{RTT_i}{RTT_{total}}, \quad (5)$$

where Sh_i – organization's market share;

RTT_i – organization's retail trade turnover;

RTT_{total} – aggregate retail trade turnover volume on the market under study.

The trade organization's market position can be also judged by the level of its information presence on the market. We mean advertising, which is an important part of the market integrated management and, besides this, is one of the functions of circulation sphere that is why the assessment of its efficiency has an important place in the subsystem of criteria of the organization's market position. The share of advertising expenditure from the revenue, obtained from the sales of goods (work, services) makes it possible, in our opinion, to assess the level of the organization's information presence on the market [7]:

$$Shad = \frac{AE}{RS}, \quad (6)$$

where $Shad$ – share of advertising expenditure from the revenue;

AE – advertising expenditure;

RS – revenue from the sales of goods, work and services.

The third element of the organization's market position, which we suggest to use in the said technique is the competitiveness indicator, which in general case reflects the comparative advantage of the said organization in respect of its competitors. In literature they use quite a variety of approaches to the definition of companies' competitiveness. The most informative and simple for calculation, in our opinion, is the indicator of real competitiveness, described by I.N. Baben [1, p. 222], and reflecting the volume of profit by per market share unit:

$$CRC_i = \frac{P}{Sh_i}, \quad (7)$$

where CRC_i – company's real competitiveness;

P – reporting period profit;

Sh_i – market share.

The third group of indicators in the system of competitive potential assessment, in our opinion, should take into account the organization's demands, the identification of which directly is not possible. In this connection we suggest to use the hierarchy of demands by their importance and identify the indicators, which characterize the level of the satisfaction of the said demands. For graphical picture of the organization's demands hierarchy we suggest to use the *endless demands basket* (fig. 1), which, in our opinion, illustrates their growth at each new level.

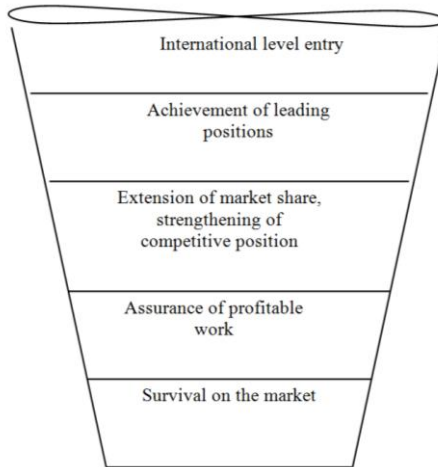


Figure 1. Endless demands basket – organization's demands hierarchical scheme

At the first level we have the demand of survival on the market, which is characterized by the organization's solvency. To assess the solvency let's use the current liquidity coefficient [8]:

$$CLC = \frac{CA}{CL-PLC} \quad (8)$$

where CLC – current liquidity coefficient;

CA – current assets;

CL – current liabilities;

PLC – provisions for liabilities and charges.

At the second level of the organization's demands hierarchy there lies the demand in assuring the profitability of work. The generally accepted indicator, which makes it possible to assess this phenomenon is the profit margin. In retail trade profitability is, as a rule, calculated in ratio to the retail trade turnover and expressed as a percentage ratio. But for comparison of the indicators in the suggested technique let's express the profitability as a coefficient:

$$PR = \frac{P}{RTT} \quad (9)$$

where PR – profitability;

P – reporting period profit;

RTT – retail trade turnover.

At the third stage of the demands hierarchy it is necessary to take into account the demand in the expansion of the market share and strengthening of competitive position [2, 3,4]. We suggest to use the indicator of the market share elasticity as the indicator, which reflects the influence of retail trade turnover change on the market share expansion and, consequently, on the strengthening of own competitive position:

$$Ems = \frac{\Delta Sh}{T_{RTT}} \quad (10)$$

where Ems – market share elasticity;

ΔSh – market share change;

T_{RTT} – retail trade turnover gain rate.

The fourth level of demands hierarchy envisages the reaching of leading positions on the market. At present the main indicator of dominance on the market, which makes it possible to consider an organization to be the leader, is the value of the market share. But we believe that the independent and important criterion of the power or leadership of organization is also the dynamics of its market share. If we examine the market share together with its growth as two connected indicators as a result we can obtain the indicator, which characterizes the sustainability of the leading position in time. Let's name it trend assessment of organization's leading position:

$$LP = Shi \times Tgi, \quad (11)$$

where LP – trend assessment of organization leading position;

Shi – organization's market share;

Tgi – market share growth rate.

The fifth segment of the endless demands market is the international level entry. We suggest to assess the level of retail trade organizations' involvement in foreign trade activity with the help of the indicator of export share in the total volume of retail trade turnover. In its essence it is analogical with the export quota indicator, which is used in statistics and economics of foreign economic activity. For retail trade organizations the export quota indicator can be calculated by the formula:

$$EQ = \frac{Ex}{RTT}, \quad (12)$$

where EQ – export quota;

Ex – trade organization's export volume;

RTT – retail trade turnover.

The criteria for the assessment of retail trade potential can be expressed in one integrated indicator, which, in general, makes it possible to judge on the trade organization's competitive potential and its changes.

Depending on the available information it is possible to apply the following comparative methods to obtain an objective integrated assessment of the organization's competitive potential: comparison of the organization's competitive potential indicators with the same indicators of competitors (rank method, cluster analysis etc.); comparison of the organization's competitive potential indicators with benchmark, maximal or target indicators; comparison of the organization's competitive potential indicators in dynamics; combination of the above mentioned methods [9].

In the given technique we suggest to use the combination method, which unites a comparative assessment of competitive potential indicators in dynamics and with comparison with target values and try to receive the generalized assessment, which we name *target dynamic assessment of competitive potential*. Let's determine that the organization's target settings are the dynamic growth of all indicators of competitive potential. To identify target dynamic assessment of competitive potential it is necessary to assess the change of each indicator during the period under study by chain method and identify the correspondence of the indicators change trend to target settings, i.e. indicators growth. Let's identify such correspondence with the target coefficient (C), and the scheme for the identification of its values will be the following:

$$\text{if } \left. \begin{array}{l} \Delta Xi > 0 \\ \Delta Xi \leq 0 \end{array} \right\} \text{ to } \left. \begin{array}{l} Ci = 1 \\ 0 \end{array} \right\} \quad (13)$$

The obtained values of the target coefficient are summed for each period and divided by the number of indicators of the organization's competitive potential assessment. Thus, the

generalized target and dynamic indicator of the organization's competitive potential will be determined by the formula

$$T_{cp} = \frac{\sum C_i}{n} \quad (14)$$

where T_{cp} – generalized target dynamic indicator of competitive potential;

C_i – target coefficient of indicator X_i ;

n – number of indicators X_i .

Let's conditionally distinguish three zones of the said indicator values, which assess the organization's competitive potential:

- low competitive potential zone (the value of target dynamic indicator is in the limits from 0 to 0.33);
- middle competitive potential zone (the value of target dynamic indicator is in the limits from 0.34 to 0.66);
- high competitive potential zone (the value of target dynamic indicator is in the limits from 0.67 to 1).

Thus, the suggested integrated technique of competitive potential assessment is worked out in respect of retail trade organizations. The said technique is based on the consumerism concept of competitive strategy development and includes three groups of indicators, which assess resources, market position and organization's demands. At the basis of the criterion definition, comprehensively assessing the organization's competitive potential and its changes is the method of the generalized target and dynamic indicator identification. The suggested technique of competitive potential assessment is aimed at the solution of the practical problem of retail trade organization's competitive strategy substantiation.

References

1. Babenya I. (2005). Methodological foundations of company's competitiveness assessment. Light Industry. Socio-economic Problems of Development: Proceedings of the Republican Research Conference, 220–223.
2. Prizhigalinskaya T. (2011). Development of competitive behavior strategy of consumer cooperation organizations. Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law., 143–149.
3. Belyaevsky, I. (1995). Statistics of commodities and services market. Moscow: Finansy i statistika.
4. Tarasova T. (2012). Methodical aspect of consumer cooperation organizations' competitiveness assessment. Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law, 77–84.
5. Tarasova T. (2009). Business subjects competitiveness improvement as a factor of business activity efficiency growth. In the Volume: Education, Science Cooperation. Proceedings of International Student Research Conference., 270–277.
6. Tarasova T. (2013). Marketing studies of competition on Russian grain market. Education, Science and Modern Society: Urgent Problems of Economy and Cooperation: Proceedings of International Research Conference of Academic Staff and Post-graduate Students: In 5 Volumes., 428–433.
7. Tarasova T. (2007). Methodological foundations of costs and results management: Budgeting and control aspects. Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law., 46–51.
8. Tedejeva R. (2011). Modern assessments of retail trade organizations' property potential. Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law., 160–163.
9. Tsyba V. (1981). Finansy i statistika. In Mathematical and statistical foundations of sociologic studies (Vol. 256). Moscow.
10. Maksimenko, N. (2005). Economy of trade companies: Textbook (Vol. 542). Moscow.

PECULIARITIES OF COMMERCIAL ACTIVITY BUSINESS PROCESSES REENGINEERING EXECUTION

Abstract. The goal of the article is to form and analyze the peculiar features of commercial activity business processes reengineering conducting. The authors have analyzed the techniques of business processes reengineering conducting. The article provides requirements to project companies, which conduct reengineering. A special attention is paid to the stages of reengineering. Instrumental means, used in business processes reengineering are analyzed in detail.

In the conditions of the market economy many companies with a long history of doing business on the market keep by inertia the old managerial ideas. That is why it is necessary to rethink the ways of business organization and apply a principally new approach, which would make it possible to a full extent realize the advantages of new technologies and human resources. This approach is the basis of business (business processes) engineering), the most important direction of which is the reengineering or transformation of the existing companies.

The reengineering of the business processes of companies is used in the cases when it is necessary to make a reasonable decision on the reorganization of the activity: radical changes, business restructuring, substitution of the functioning management structures with new ones etc. The company, which seeks to survive or improve its position on the market, should permanently improve production technologies and the ways of business processes organization. With this aim they address consulting, which is based on the previous experience, experts' judgments, ready approbated decisions, analogies and opinions comparison. But it is possible to use an alternative way, which is engineering activity. Such approach guarantees the obtaining of the result provided that the rules and techniques of reengineering tools are observed, which make it possible to control the completeness of the suggested decisions execution and assess their quality.

Reengineering is the redesigning of the existing business processes of the organization with the view of increasing the efficiency of its activity. Alongside with this, they single out the main business processes of the organization, study them and transform. To get a complete picture they study all organization's resources. Besides this, the obtained data should make it possible to conduct the integrated analysis of the depicted business processes.

The main advantages of reengineering execution include the following [7]:

- clear understanding of the company's main strategy and functions;
- development of the optimal ways for the implementation of the company's main strategy in the conditions of growing competition and developing technologies;
- improvement of the quality of interaction between the employees and divisions of the company;
- assurance of control over financial and time costs and the assessment of their share in the final price of the product;
- creation of the mechanism for the elaboration of duty instructions, provisions, regulations and other documents.

As a rule, activities on reengineering are carried out in the following succession (Figure 1).

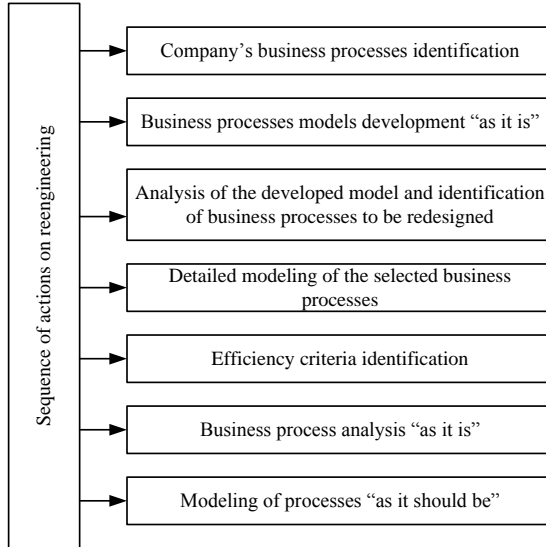


Figure 1. Sequence of actions on reengineering

Redesigning of business processes is carried out with taking into account of the target values of business efficiency criteria. Alongside with this, business processes are partially rebuilt and partially developed «from a scratch».

In the modern conditions of the development in domestic and foreign practice they have worked out a number of more efficient technologies, the most widespread of which are the following (Figure 2).

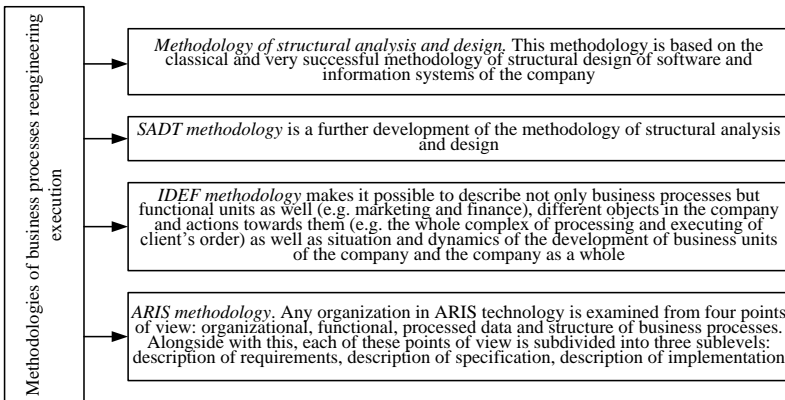


Figure 2. Methodologies of business processes reengineering execution (7)

At present the main methodology of business processes reengineering is the BPR methodology. With its help professional can not only describe the data on essence (as it was before), but pay attention to their behavior. Exactly this is the advantage of the said approach.

Besides this, with the application of the said methodology it is easy to create modified models of business and information technologies, which make it possible to reuse separate components.

In the process of business processes reengineering they solve innovative tasks, which lead to the company's activity efficiency improvement.

Design teams, engaged in business processes reengineering (BPR) face the following requirements (Figure 3).

In accordance with the enumerated requirements the organizational structure of business processes reengineering project possesses the following subdivisions: steering committee, project leader, business project owner, project teams, and methodological center.

Managing (steering) committee is the governing body, which allocates resources of the organization for carrying out of the activities on business processes reengineering. It exercises control over the execution of all activities in accordance with the plan or schedule. The committee is headed by the project leader.

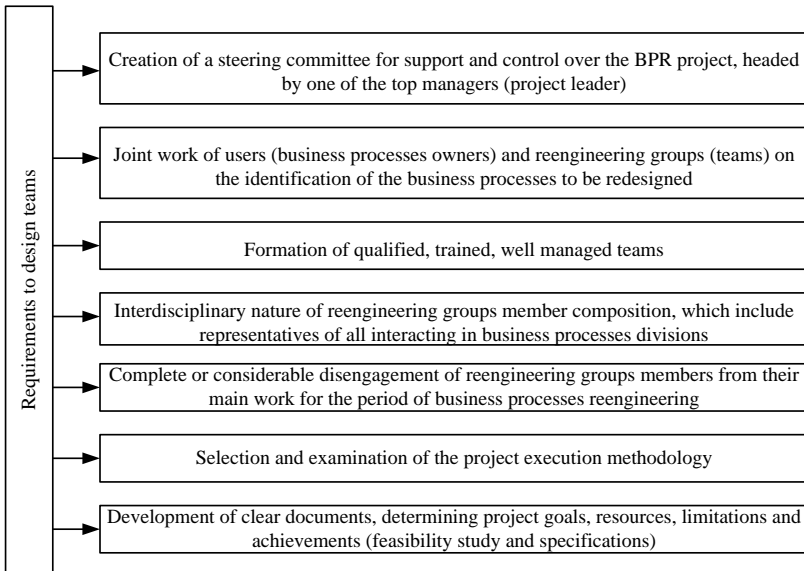


Figure 3. Requirements to design teams (4)

The project leader heads all activities on the execution of the business process reengineering process. He/she is responsible for all sides of the reengineering process. The project leader should be an energetic and creative person and can be appointed for this position only realizing the complexity, labor consumption of the business processes reengineering execution. The project leader should possess special knowledge in the field of business organization, main material and financial flows and logistic operations.

That is why the leader of the project can be the head of the financial department, planning and economic department, and logistics department. Besides this, the project leader should possess the ability of involving the company's employees in the execution of the business processes reengineering.

Business processes owners are appointed by the project leader and usually they are the heads of the organization's divisions. They are the link between the professionals, who execute the business process reengineering and the organization's employees.

The business process owner provides reengineering group members with all necessary information on the organization's activity and explains the employees the essence of the changing technology of operations.

BPR team (project group) are employees from among consultants, suppliers or owners who develop the plan of the project realization, details of the processes, create their alternatives and identifies the efficiency indicators.

The BPR teams in consequence do the work on the business processes reengineering. The number of the BPR teams should be equal to the number of the changing business processes. The BPR team is represented by two components: insiders (the employees of the company and its structural divisions, participating in the business process), and outsiders (the employees of the general systemic subdivisions, e.g. departments of information technologies, planning and controlling, logistics or external consultants). The group is headed by the captain, who coordinates the execution of all stages of the project activity.

Usually, the project group consists of 7-10 persons. The number of insiders should be three times large than that of outsiders, then the work of the group will be efficient. Alongside with this, all of them should be active in conducting the project activities: outsiders conduct functional and cost, structural and dynamic modeling, analyze business processes, while insiders conduct the analysis with the help of different methods of modeling.

On the completion of the project the project group controls the IT specialists and the work done by them.

During the introduction period the project group consults and trains the employees to work in the changed conditions.

Methodological center is the totality of the employees representing the departments of planning, information technologies and controlling, who ensure the whole process of reengineering of business processes with methodology and the tools for the solution of the arising problems.

The work of the methodological center is controlled by the project leader. The goal of the methodological center activity is in the development and implementation of the general systemic decisions in the field of business processes and distribution of joint resources at the stage of their functioning.

The methodological center employees analyze the efficiency of the business processes reorganization on the basis of their modeling at the stage of the project development and statistics study and at the stage of the project introduction.

When in the business processes under the reorganization there occur problems they hold meetings, the participants in which are project group owners and BPR teams.

The reengineering process embraces the following stages:

1. The desired image of the company is formed. The formation of the future image is carried out in the framework of the company's strategy development, its main goals and the ways of their achievement.

2. The model of the real or existing company's business is created. Here they reconstruct the system of actions, workings, with the help of which the company realizes its goals. They carry out the detailed description and documentation of the main company's operations and assess their efficiency.

3. The new business model is developed. The current business is redesigned – direct reengineering. The following actions are executed to create the model of the new business.

4. The selected business processes are redesigned. They create more efficient working procedures (tasks, of which business processes consist). They define technologies (including information ones) and the ways of their application.

5. New personnel functions are developed. They redo duty instructions, determine the optimal system of motivation, create work teams, develop the programs of specialists' training and further training.

6. The information systems are created, necessary for the execution of reengineering: they identify equipment and software, develop specialized information system of the business. The necessary for the reengineering level of information assurance envisages that the information should be available to each participant in the project of reengineering at any point of the business unit.

7. New model is tested – its preliminary application in the limited scale.

8. Introduction of the new business model in the company's business reality. All elements of the new business model are implemented in practice. Here it is important to skillfully combine and transit from the old processes to new ones in such a way that the processes executors do not feel the disharmony of the working conditions and don't experience stress at work.

The following instrumental means are used in business processes reengineering (table 1).

Table 1

Instrumental means used in business processes reengineering (1)

Name	Purpose
Project management means	Used at the preparatory BPR stage to plan the course of activity and to accompany the project (control and correction of plans). Besides this, the means can be used at the stages of the reverse and direct reengineering to build the model of a business process in the form of the succession of activities.
Diagram creation means	Used at the stage of visualization, reverse and direct engineering to build static models of the existing and new business. Besides this, the means are used to develop the information system (IS) of a new business.
Simulation modeling means	Used at the stages of the visualization, reverse and direct engineering to analyze the dynamics of business processes of both the existing and new business.
1. Information systems creation means	The means used at the stage of direct reengineering for the development of information systems as a part of new business processes.
2. Integrated multi-functional means	The means, which automate the main stages of the BPR, starting with project planning, building of static and dynamic models of the existing and new business and ending with the development of new business information support system.

The consequences of the business processes reengineering are in the following:

- transition from functional structure of divisions to command processes. Such horizontal structure makes it possible to solve the problem of inconsistency and in many cases even the contradiction of the activity, goals of different functional divisions;

- the activity of the executor becomes multi sided. The occurs the enrichment of the executor's work, which in itself may become a powerful factor of his/her labor motivation;

- instead of controlled accomplishment of tasks employees make independent decisions and independently choose possible variants of goals achievement. The executors should not wait for instructions of bosses but act on their own initiative in the frameworks of their considerably broader powers;
- changes in the assessment of labor efficiency and labor remuneration, from the assessment of the activity to the assessment of the result. After the reengineering completion the process team is responsible for the results of the process, and in this case the company can measure the efficiency of the team's work and pay for it in accordance with the obtained result;
- changes in the promotion criterion – from the efficiency of the work accomplishment to the ability to do the work. In new conditions it is necessary to make a clear difference between the employee promotion and the efficiency of his/her work. Promotion is an employee's abilities function but not the efficiency of his/her work;
- the executor's goal becomes satisfaction of client's demands and not the satisfaction of the demands of direct bosses. Reengineering requires from employees changes in convictions – work for a client not for the boss;
- changes in the managers' functions from controlling ones to training. Growth of the complexity of work done by employees leads to the decrease of managers' work on controlling the course of the process execution. The process team is wholly responsible for the process results and the governing influences on the executors on the part of managers minimize. The manager's functions change, now his/her task is not in producing governing or controlling influences but in help to the team members in the solution of problems, arising in the course of the process execution;
- organizational structure of anew company becomes more horizontal, more flat. It is aimed not at the functions but at processes and eliminates a large number of the management levels;
- administrative functions change from secretarial to leading ones. One of the consequences of reengineering is the change of the top management role. The decrease of the management levels brings the top management closer to the direct executors and clients. In these conditions the top managers should become leaders, providing by word and deed for the strengthening of convictions and values of executors.

Thus, the process of the business processes commercial activity reengineering development is executed with the application of the specially developed with this aim means of modeling and special tools for the analysis and transformation of business processes. Besides this, the process of modeling is exercised by the professionals, who have the skills in modeling means, analysis techniques and further redesigning of business processes. But the aides of the said professionals should be the heads of organizations, who are aware of the strategic goals, mission, production procedures and main goods and money flows of the organization.

In future the authors of the present article plan to carry out further research on the development of the project for commercial activity business processes reengineering execution in trade organization.

References

1. Davis R. (2008). BPM for beginners. Business modeling with ARIS Design Platform (Vol. 412). Moscow.
2. Tarasova E. (2010). Consumer cooperation organizations' commercial activity business processes management improvement (Vol. 179). Belgorod.

3. Tarasova E. (2005). Consumer cooperation organizations' commercial activity management improvement on the basis of logistic and marketing approaches (Vol. 237). Belgorod.
4. Tarasova E. (2014). Commercial activity business designing (Vol. 133). Belgorod.
5. Teplov V. (2005). Application of marketing strategies and categories management to ensure the competitiveness of retail trade. Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law., 5, 3–13.
6. Teplov V. (2008). Electronic commerce development problems in Russia. Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law., 2, 5–11.
7. Hammer M. (2007). Corporation's reengineering: Revolution manifesto in business: Tr. from English. Published By: Mann, Ivanov and Ferber, 288.

¹Teplov V.I., ¹Tarasova E.E., ¹Alyabieva M.V., ¹Isaenko E.V., ²Pidoimo L.P.

¹Belgorod University of Cooperation, Economics and Law

²Voronezh State University

CONCEPTUAL APPROACH TO TRADE ORGANIZATIONS BUSINESS PROCESSES STUDY

Abstract. The article scrutinizes the peculiarities of the process approach to trade organizations management, provides own definition of business processes. The article singles out several common essential points, which characterize business processes in trade organizations, substantiates the interconnection between main and auxiliary processes; adds business processes classification, singles out second level business processes and examines the directions for the improvement of the main business processes management in trade.

In the conditions of competition on the consumer market an important problem is the identification of business processes in trade and development of directions for the improvement of trade organization's business processes in the conditions of the marketing environment.

Among the main approaches to the management of different organizations, trade ones included, in modern conditions of the development of the economy they single out systemic, functional, marketing, process, synergetic and other. In the present conditions of the changing marketing environment process approach is becoming ever more important when the activity of the organization is split in the multitude of business processes, which should be managed. Thus, the said approach in trade organizations, and organizations of consumer cooperation included, is in our opinion one of the most suitable and it maximally provides for the solution of the organization's goals.

To substantiate the attributes of trade organization business processes classification we applied the systemic approach. The said approach was also used to formulate our own definition of business processes in trade organizations and for the singling out of business processes management levels in trade organizations.

The study was based on the analysis of the activity of trade organizations and took into account the peculiarities of the functioning in Russia in the conditions of rapidly changing marketing environment.

With a process approach to management each structural unit of trade organization ensures the execution of concrete business processes, in which it participates. Duties, sphere of responsibility, criteria of successful activity for each structural unit are formulated and have sense only in the context of a concrete business process.

Examination of the existing in the scientific literature definitions of business process makes it possible to single out its most often met [4, 17] characteristics – usefulness, value for a consumer. According to the said peculiar feature the execution of a business process is directed at satisfying the demands of internal and external clients (consumers). The given provision reflects one of the peculiarities of the process approach – client orientation. In our opinion, realization of the client oriented approach in the business process management corresponds to the objectives of improving organizations' competitiveness through the fullest satisfaction of clients' demands.

Proceeding from the existing definitions we have singled out several common essential points, which characterize business processes in trade organizations in the conditions of marketing environment:

- business process – chain of successive actions (operations), directed at reaching the set goals;
- functioning of business process is done on the basis of regulating documents, resources are necessary for its execution;
- business process is initiated by a client or other business process;
- business process unlike the process is directed at the creation of a product or service, which valuable for an end consumer;
- business process ends with the meaningful for a client or other business process result.

The singling out of the above mentioned characteristics made it possible for us to provide our own definition of trade organizations' business process as a «certain succession of actions, directed at the reaching of the definite goal in the frameworks of the general mission of a trade organization – sales of goods, based on definite resources, organized in the corresponding order, ending with meaningful for a client, other business process or organization result and capable of changing depending on the market competition».

The principal characteristics of business process as the main element of the process system of organization management is the presence of the owner, manager and executors of the business process. The given peculiarity makes it possible to single out the stages of business processes management (Figure 1).

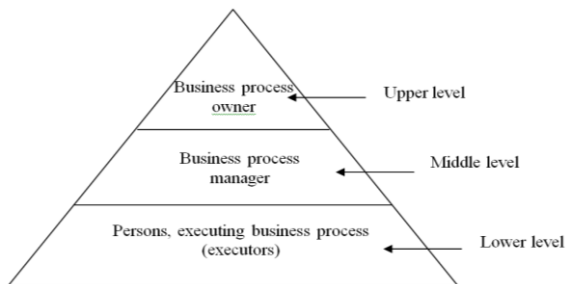


Figure 1. Business processes management levels of trade organization

In trade organizations one should distinguish main and auxiliary processes and the process of management, which closely interact between each other.

In our opinion one should distinguish different business processes depending on the type of trade organization.

The main business processes in trade organizations, which have to be managed, include the processes, which add value of goods for a buyer (client).

Different authors refer to the main business processes in wholesale trade marketing and market study; purchases; storage and stocks management; pricing; goods sales and work with buyers; budgeting; aftersales activity; provision of services; logistics; etc. [10, 15]. In retail trade research hers single out the same business processes, only with their realization due to the specificity of retail trade a certain focus should be made on individual and mass demands of buyers – physical persons, their money income, tastes and preferences [17]. Besides this, in retail trade it is possible to additionally single out the business process of preparing goods for sales, creation of favorable conditions for goods sales and merchandizing.

In our opinion in trade organizations there can be singled out the following types of the main business processes: «Goods purchase», «Stocks regulation», «Wholesale goods supply», «Retail goods sale».

In the frameworks of the business process «Goods purchase» the organization carries out the activities on the execution of the whole chain of operations of purchasing activity. The given business process is aimed at the execution of goods purchases taking into account consumer preferences of consumers, execution of contract obligations with suppliers, regulation and optimization of stocks and improvement of the efficiency of money means usage to cover the costs on goods purchases.

The aim of the business process «Stocks regulation» is in the assuring of trade organizations with goods, which enjoy demand of the target group of the population. As an input of the said process they use the resources in the form of goods resources, material and technological capacities, the availability of retail trade organization's transport means; while the output of the given process are the goods ready for sales.

The business process «Wholesale goods supply» of trade organizations envisages the distribution of goods according to the orders of retail trade companies with their further sales.

The execution of the business process «Retail goods sales» is connected with the sales to the end consumer, which is the final stage of goods promotion from the sphere of production. The give business process is aimed at satisfying the demands of the population.

Correctly organized business processes of trade organizations provide for the satisfaction of consumers' demands, growth of the volumes of retail trade and profit.

Auxiliary processes do not directly add value and by their nature they are costly, but provide result for the main business process or organization. To such processes in trade organization whether they are wholesale or retail ones one could refer personnel training, service maintenance of equipment, communications assurance, financial and accounting assurance of the activity, security measures and other processes. Each trade organization depending on the scale of its activity has the right to independently decide which processes it is reasonable to single out for it.

In the course of the research we have clarified the classification of trade organizations' business processes. For ensuring the efficient management of a trade organization all main and auxiliary business processes should be classified according to a number of attributes. In the literature on economy there exist several main approaches to the classification of business processes. It is connected with the fact that due to the absence of the united and universal classification of business processes different groups of experts in the field of management seek to work out their own approaches to the classification. Each of the said approaches possesses its own advantages and disadvantages.

Thus, V.V. Repin and V.G. Eliferov [16] suggest the following classification attributes of business processes: in relation to clients (internal and external); in relation to obtaining of the added value (main (adding value) and auxiliary (adding cost)); by the level of consideration detail (upper level, detailed and elementary).

Another approach to classification of business processes, applied by the specialists for integrated information systems introduction uses absolutely different principle of decomposition and splits business process in the main and managerial ones. Alongside with this, the main processes are understood as all processes connected with the relocation or transformation of material flows. Business processes connected with the relocation of transformation of information flows belong to the group of managerial ones [7].

Many authors also provide classification of each of the singled out groups of processes. Thus, Kovalev S.M., Kovalev V.M. refer to the group of the main ones the following business processes: the process, which create added value to a product, produced by the company; the processes, which create a product, representing the value for an external client; the processes, the direct goal of which is the obtaining of income; the processes, for which an external client is ready to pay money [10].

In our opinion the existing classification of business processes can be added with the following classification features: by the brought effect, by target setting, by continuity of execution depending on the level of detailing.

By the brought effect we recommend to single out the business processes, which create the biggest added value for the company, for clients and which create the biggest transaction costs. To the latter should be referred the processes with the most intensive interaction among different links or with the external surrounding (recording processes, goods purchase and sales process).

By the target setting one should single out the business processes aimed at obtaining the economic effect in the form of the profit and other quantitatively expressed economic results, and the business processes aimed at obtaining social effect in the form of the moral satisfaction of employees with the results of their labor as well as in the form of satisfaction of buyers with the quality of sold goods, their packing etc.

By the continuity of execution part of the processes is continuous, e.g. process of management, purchases, sales etc., and part is discrete, i.e. temporarily stopped and renewed again. To discrete ones belong individual processes, e.g. those connected with the execution of individual operational objectives, or processes connected with the property or other assets for lease.

In the authors' interpretation of the dependence on the level of detailing it is necessary to single out:

- business processes of the first level (inter functional, «cross-cutting») – their management covers the boundaries of several structural divisions of a trade organization;
- business processes of the second level – their management is carried out in the limits of one structural division of a trade organization;
- business processes of the third level are executed by one officer.

To business processes of the first level, as it was mentioned above, it is necessary to refer the earlier singled out main business processes: «Goods purchase», «Stocks regulation», «Wholesale goods supply», «Retail goods sale».

Making the decomposition of trade organizations' first level business processes makes it possible for us to identify the second level business processes of trade organizations.

The business process «Goods purchase» can be decomposed in the following business processes of the second level:

- demand study and prognosis;
- target decisions making on goods purchase;
- goods assortment formation;
- goods supplier selection;
- establishment of business ties with goods suppliers;
- settlements with suppliers;
- control over the process of contract obligations execution.

The business process «Stocks regulation» includes the following second level business processes:

- quantity and quality goods acceptance;
- process of acquisition and preparation of goods for sale;
- process of logistic distribution of goods to shops;
- process of recording, analysis and regulation of stocks.

The business process «Wholesale goods supply» can be decomposed in the following second level business processes:

- provision of services of technological nature (packing, packaging);
- provision of information services on goods assortment;
- acquisition of goods;
- shipment and delivery of goods.

The business process «Retail goods sale» consists of the following second level business processes:

- selection of the methods of goods retail sale;
- display of goods in trade area;
- carrying out of advertising and information activity;
- settlements with buyers;
- delivery of goods to buyers;
- provision of services while goods are exploited (warranty, maintenance).

The business process «Retail goods sale» consists of the following second level business processes:

- selection of the methods of goods retail sale;
- display of goods in trade area;
- carrying out of advertising and information activity;
- settlements with buyers;
- delivery of goods to buyers;
- provision of services while goods are exploited (warranty, maintenance).

The third level of business processes envisages the detailing of the second level business processes in the component business processes in the form of the models of logical chains of functions, executed by officers. It is sufficient to single out inter functional business processes and detail them to the second level with the view of business processes management.

In general, a company, oriented at the process, ensures inside it continuous cycle of goods flow and services provision as well as the quality control at every step of goods flow from its arrival in a trade organization to its sale. In order to ensure a continuous cycle of trade activity organization's business processes require optimization and further improvement.

Business processes are usually defined proceeding from the demands of consumers (clients). It is very important to ensure unrestricted execution of the process, which, in its turn, will make it possible for a company to increase added value and maximize the usefulness and value of goods and services for its own clients. The efficient management of the company's key processes is the main key to success. The management of processes in modern conditions is a complex enough problem as the processes cannot exist separately but they interweave with each other.

When doing the research we have identified the peculiarities of the trade organizations' business processes management. Any business process in trade organizations in the conditions of the marketing environment should be subject to certain managerial influence.

The management of any process in trade organizations, be it goods purchases, sales or logistics possesses inputs and outputs, i.e. it comes from the management and has certain results. To execute the process it is necessary to possess resources, which are in disposal of the process owner (manager). In the conditions of the changing marketing environment it is necessary to thoroughly select and efficiently use the available resources. In order to be able to manage the process its owner should receive the information on the course of the process and from the process' consumers (clients), which should be done through the corresponding marketing study. Correspondingly, the superior officer set the goals of the process and should receive regular reporting on the course of the process. The owner of the process personally makes managerial decisions.

Conceptual scheme of business process management in trade organizations is represented in Figure 2.

According to Figure 2, the business process includes: the owner, the manager and the executor of the business process, the technology of the business process execution, the business process inputs and outputs, and the resources necessary for its execution.

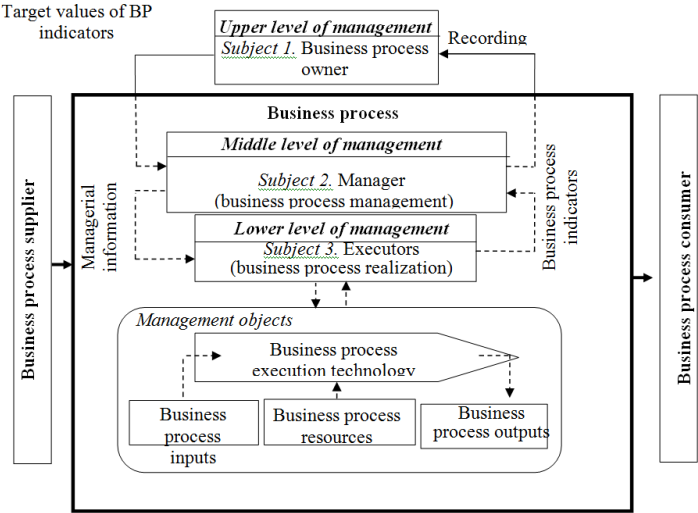


Figure 2. Business processes management conceptual scheme in trade organizations Business process management is exercised at three management levels: upper, middle and lower

In our opinion while business processes managing it is important to pay attention to their permanent improvement. Under business processes improvement in retail trade we and a broad public understand a set of purposeful actions, directed at the improvement and, consequently, increase of the effectiveness of each business process and organization's activity, which carry out trade activity, as a whole.

In the course of the study we have also revealed the main factors, which encourage the organizations, carrying out trade activity, to focus their attention on the improvement of business processes:

- demands made by consumers (clients) and the state;
- necessity to decrease costs on business process execution;
- presence of hard competition on the part of large trade chains;
- introduction of quality management program;
- internal organizational contradictions in trade organization.

The necessity of business processes improvement there exists for all organizations functioning in a competitive environment and this requires the continuity of the said process. Selection of processes subject to the improvement, first of all, is individual for each organization. In order to single out the priority problems, i.e. the weakest links in the business processes it is very important to conduct a survey of not only top management, but the heads of divisions and departments of the organization.

The following marketing directions of trade organizations' business process improvement are suggested in modern conditions: direct improvement of the first level main business processes; development of tools for business processes management in trade; development of assessment methodology for business processes effectiveness.

In order to improve the business process «Goods purchase» the following directions are suggested:

- extension of the applied techniques of studying demand and researching market competition;
- application of integrated approach to the selection of the most «profitable» suppliers from the position of costs minimization;
- extension of goods assortment and optimization of its structure;
- application of multi variant approaches to purchases prognoses.

The improvement of the business process «Stock regulation» is suggested to enhance according to the following directions:

- development of stocks regulation scheme;
- identification of the minimal (threshold) level of stocks;
- improvement of the analysis and recording of stocks;
- improvement of the organization of goods delivery to the consumer cooperation district organization shops.

In order to improve the business processes «Wholesale goods supply» and «Retail goods sale» the following directions are suggested:

- identification of optimal prices for sold goods;
- strengthening of influence on consumer behavior through the introduction of new goods promotion tools;
- extension of the variants of after-sale services provision;

- application of different techniques for assessment of consumers' satisfaction in goods and services;
- extension of the ways of goods sales and forms of payment for them.

The carried out research made it possible for us to reveal the main factors encouraging trade organization to focus their attention on the improvement of business processes. In our opinion, to the main marketing directions of trade organizations' business processes improvement one could refer: direct improvement of the main business processes of the first level; development of the set of tools of business processes management in trade; development of the business processes efficiency assessment technique in trade.

References

1. Rozdolskaya, I. (2015). Customer-Oriented Marketing Imperatives of Innovation in the Field of Organization Management Working on the Internal Consulting Principles. *Mediterranean Journal of Social Sciences* MCSER Publishing, Rome-Italy, 6. doi:10.5901/mjss.2015.v6n2p74.
2. Jacobson, I. (1995). *He Object Advantage: Business Process Reengineering with Object Technology*. ACM Press. Addison-Wesley Publishing.
3. Teplov, V. (2014). Comparative analysis of trends in the development of functional types of trade in Russian economy. *LifeSciJ*, 11, 314-317.
4. Alyabieva, M. (2011). Study of business processes in retail trade of consumer cooperation organizations and their improvement (Vol. 187).
5. Baikov, A. (2006). Introduction of process approach in Russian companies. *Vestnik of St. Petersburg University*, 3(8), 178-198.
6. Blinov, A. (2010). Business processes reengineering (Vol. 344). Moscow.
7. Gershun, A. (2005). *Technology of balanced management*. (Vol. 416). Moscow.
8. Zelentsov, A. (2007). Process approach to organization's management. *Vestnik OGU* ., 10, 47-53.
9. Karminsky, A. (2007). *Business informatization*. Moscow.
10. Kovalev, S. (2005). Business processes optimization. *Konsultant Direktora*, 8, 15-23.
11. Kovalev, S. (2009). *Secrets of successful companies: Business processes and organizational structure*. (Vol. 520). Moscow.
12. Lipuntsov, Y. (2003). Processes management. Company's management methods with application of information technologies (Vol. 224). 224.
13. Melnikov, K. (2007). Process approach as the mechanism of management improvement at a company // *Audit i finansovy analiz. Audit I Finansovy Analiz.*, 3, 368-370.
14. Oikhman, E. (1997). *Business reengineering: Organizations' reengineering and information technologies*. Moscow.
15. Repin, V. (2007). *Company's business processes. Development, analysis, regulation*. (Vol. 272). Moscow.
16. Repin, V. (2009). *Process approach to management. Business processes modeling* (Vol. 408). Moscow.
17. Tarasova, E. (2010). Business processes management model of consumer cooperation organizations' commercial activity. *Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law.*, 1, 5-11.
18. Teplov, V. (2012). Business processes reengineering as methodological basis of trade business restructuring. *Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law.*, 4, 5-8. Harrington, J. (2007). *Standarty i kachestvo* (Vol. 192). Moscow.
19. Shejer, A. (1999). *Business processes. Main concepts, theory, methods*. (Vol. 173). Moscow.

TRANSACTION APPROACH TO SOCIALLY ORIENTED MARKETING IN CONSUMER COOPERATION

Abstract: The article examines the problems of marketing peculiarities substantiation in consumer cooperation organizations on the basis of the integration of relations marketing concept and transaction approach to organization's activity. It proves the possibility of dual consideration of costs for the realization of the strategy of socially ethical marketing as transaction costs for maintaining cooperative ideology and transformation costs for social activity.

The realization of marketing activity in consumer cooperation organizations is connected with the peculiarities of the system subjects functioning as market non-commercial organizations.

The non-commercial status of consumer cooperation organizations in Russia is fixed at the legislative level, including the provisions of the Civil Code of the Russian Federation. At the same time the division of organizations into market and non-market ones is not fully formalized and it can be found in methodological materials of the national and international macroeconomic analysis. Alongside with this, if the main source of market organizations development is the revenue from the realization of economic goods, then the non-market organizations form their resources in the process of the redistribution of the revenues of economic agents. It is necessary to note that the given classification embraces non-commercial organizations as due to their definition, commercial organizations are initially market ones.

From the positions of social activity execution, characteristic of cooperative organizations by their gender attribute, the said approach makes it possible to distinguish both the organizations, which function is accumulation and redistribution of the results of economic activity on the basis of socially important criteria (socially responsible non-market non-commercial organizations) and the organizations, which functions is the assurance of socially responsible distribution of the results of economic activity by producers (socially responsible commercial organizations and market non-commercial organizations).

Thus, we can characterize the subjects of consumer cooperation system as socially responsible market non-commercial organizations.

The peculiarities of the marketing activity of socially responsible organizations served as the basis for the development of the category of social marketing.

The term «social marketing» was used for the first time in 1971. It denoted the attempt to apply the principles of marketing and its techniques for the provision of social problems solution, realization of social ideas in the process of social activities as well. In the domestic literature under the term social marketing they also understand the work of commercial companies directed at the simultaneous promotion of the brand and social values [6].

The problems in the definition of social marketing are stressed by I.K. Belyaevsky, who notes that as social phenomenon are actions of public interrelations and structures, connected with their role in public environment, and marketing are market economic activities, connected with purchases and sales of goods and services as well as the measures on the promotion of commodity mass, then social marketing should inevitably take into consideration the connections, influences and manifestations of the market mechanism [1].

In accordance with the said approach they distinguish the main directions of social marketing, which include marketing of social processes, socio-demographic marketing, socio-ethical marketing, ecological marketing and socio-economic marketing.

Taking into consideration the fact that consumer cooperation organizations by their nature are the forms of the association of private persons with the aim of meeting their material and non-material needs, the realization of the most characteristic of them strategy of marketing corresponds to the content of socially-oriented marketing as an element of socio-ethical marketing, which corresponds to the relations marketing concept.

Socially-oriented marketing is aimed at the creation, maintenance and extension of firm interrelations with consumers and other partners of the organization [1].

Considering marketing as a tool for management of relations of both inside the organization and the relations of the organization and its external surrounding requires quantitative and qualitative analysis of costs for their realization, which in the literature on economy are identified with the category of transaction costs.

In the frameworks of modern economic theory transaction costs have received many interpretations, sometimes diametrically opposite.

Thus, K. Arrow defines transaction costs as the costs for the exploitation of economic system. In D. North interpretation transaction costs consist of the costs of the assessment of the useful attributes of the transaction object and the costs of rights assurance and their enforcement [2]. These costs serve as the source of social, political and economic institutions.

The most complete definition of transaction costs is given by A.E. Shastitko: transaction costs are costs of resources (money, time, labor etc.) for planning, adjustment and control over the obligations taken by individuals in the process of alienation and appropriation of property and freedoms, accepted in the society [13].

In the previous papers [12] we have proved that in the conditions of equal interest in the obtaining of public good (satisfaction of the demands of shareholders and general public) its production can only be assured with the influence of cooperative ideology, the costs for introduction and maintenance of which form the peculiarities of socio-ethical marketing in consumer cooperation organizations, studied in the limits of transaction approach.

The role of cooperative ideology in the formation and maintenance of sustainable internal interrelations in consumer cooperation organizations is connected with its functioning as a special type of the specific asset, which in the conditions of relations contracting, which is represented by a cooperative, makes it possible to considerably decrease the costs, connected with the opportunistic behavior of individuals.

The implementation of the socio-ethical marketing strategy, which assures the formation and maintenance of interrelations of consumer cooperation organizations with external environment in the frameworks of transaction approach, in our opinion, should rest on the fact that in accordance with neo-institutional principle of methodological individualism the content of economic relations is determined by the seeking of the maximization of separate individuals usefulness.

Taking into consideration the fact that the content of economic relations with the participation of consumer cooperation organizations can be presented as the process of the exchange of economic good between the general public, maximizing its usefulness and cooperative organizations, maximizing shareholders' demands satisfaction, we think it reasonable the involvement of the general public in the internal institutional environment of cooperatives' functioning.

In this case we can regard a cooperative as the integrity of three types of institutional contracts. Firstly, it is the institution of contracting the resources owners, uniting them for joint production, secondly, a cooperative is the way of assuring a sustainable contracting between a producer and a consumer, and thirdly, a cooperative can be regarded as the institution assuring the redistribution of the economic activity results in accordance with social criteria.

In the frameworks of the distinguished interactions, transaction costs of cooperative organizations, allocated for the assurance of contracting with consumers, are transformed in internal transformation costs in the form of costs on social activity, which assures the economic efficiency of doing business. Involvement of the general public in the internal environment of cooperatives influences not only the sustainability of consumer preferences, but stimulates its participation in the activity of consumer organizations as a creditor shareholder or depositor of temporarily free money means. Thus, the internal integration considerably and positively influences the volume of transaction costs of cooperatives as participants in the financial market.

In our opinion, the development of cooperative ideology in the present conditions should be assured by the system of social activity of consumer cooperation, aimed at the general public and envisaging the transfer of its understanding as the result of the emergence of external effects to the understanding as the factor for the improvement of institutional contracts, assuring the development of the system on the basis of the socio-ethical marketing strategy realization.

The realization of socio-ethical marketing strategy in consumer cooperation organizations is possible in two direction of social activity, the criteria of which is its object, located in the external or internal in relation to a cooperative organization environment and which is the consumer of exclusive and inclusive good.

The first direction of consumer cooperation social activity, aimed at creating of favorable internal environment, improving of the efficiency of inflowing resources usage in the conditions of the exogenically set external environment is the increase of the return of labor resources due to the costs on social support to employees.

The second directions, aimed at external environment, is directed at the transformation of consumer behavior from exogenic one, in relation to the organization, in the edogenic one, the result of which is the formation of sustainable consumer preferences, positively influencing the organizations activity volumes on the market.

Thus, summarizing the results of the research, we can say that the peculiarities of marketing in consumer cooperation organizations are manifested in the realization of the relations marketing concept, concretized by the strategy of socio-ethical marketing. The basis for socio-ethical marketing realization is the content of cooperative ideology, transaction costs on which can be regarded as transformation costs on social activity of consumer cooperation organizations.

References

1. Belyaevsky I. (2013). ETAP: Economic theory, analysis, practice. Social Marketing: Problems of Development and Analysis, 6, 90–108.
2. Volchik V. (2000). Course of lectures on institutional economy. Rostov-on-Don: Published by RGU.
3. Dakhov I. (2009). General trends in the development of the Russian Federation consumer cooperation. Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law., 1, 5–14.
4. Isaenko E. (2014). Directions of marketing activity in consumer cooperation self-service shops. Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law., 1(49), 23–29.
5. Isaenko E. (2013). Organization's positioning on consumer market. Moscow.

6. Kozlova N. (2012). Social marketing – problems of development. *Ekonomicheskie Sistemy.*, 6, 40–43.
7. Nagapetiants N. (n.d.). Marketing strategies and assessment of their realization efficiency. *Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law.*, 1, 76–83.
8. Prizhigalinskaya T. (2011). Social marketing as a tool of increasing the efficiency of consumer cooperation organizations' activity: Institutional aspect. *Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law.*, 3, 56–60.
9. Tarasova E. (2011). Study of marketing services essence and their role in the activity of business subjects. *Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law.*, 3, 20–31.
10. Teplov V. (2014). Consumer cooperation: Transformation of quasi market institution in the institution of development. *Fundamental Studies*, 9–12.
11. Teplov V. (2005). Social trend in the activity of consumer cooperation. *Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law.*, 2, 3–8.
12. Ternovsky D. (2009). Theoretical and methodological foundations of the development of consumer cooperation socio-economic development concept in institutional environment. Published by BUPK.
13. Shastitko A. (1998). *Neoinstitutional economic theory*. Moscow.

Титова Е.Я., Попова К.В., Зорихина Т.С.

*Пермский государственный медицинский университет
им. академика Е.А. Вагнера Минздрава России*

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ ДЕТЯМ

ASSESSMENT OF QUALITY OF RENDERING OF MEDICAL AID TO CHILDREN

Key words: the quality of medical care, a survey of parents, the availability of medical care, attitude to the patient, competence of doctors, clinic, hospital.

В современных условиях перед российским здравоохранением поставлена важнейшая задача повышения качества медицинской помощи. Под качеством медицинской помощи понимается совокупность её характеристик, подтверждающих соответствие оказанной медицинской помощи имеющимся потребностям пациента, его ожиданиям и современному уровню доказательной медицинской науки и технологии [1].

Цель нашего исследования – изучить мнение родителей о качестве оказания медицинской помощи детям.

Исследование проведено на базе инфекционного отделения детской городской больницы в Перми (численность населения свыше 1 млн. человек) и Кунгуре (численность населения около 67 тыс. человек). По специально разработанной программе одномоментно опрошено 60 родителей (по 30 в каждом городе, что составило соответственно 75% и 83,3% от числа находящихся в отделении на момент обследования). При статистической обработке информации рассчитаны экстенсивные показатели, критерий t-Стьюдента и критерий соответствия Хи-квадрат.

Опрос родителей в обоих городах показал, что все они ежегодно обращаются с детьми в медицинские организации, причем более 50% из них – три раза в год и чаще, статистически достоверная разница в частоте посещаемости в Перми и Кунгуре отсутствует ($p > 0,05$).

Установлено, что в Перми 26,7% опрошенных не удовлетворены качеством медицинской помощи в детской поликлинике, в Кунгуре – в той или иной мере удовлетворены все. В то же время в Перми значительно больше (в 3,6 раза) доля родителей, которых

полностью удовлетворяет качество медицинской помощи детям (60,0% против 16,7% соответственно). Разница статистически достоверна ($t>2$). Если в Кунгуре в первую очередь не удовлетворяет работа регистратуры (56,7% респондентов), то в Перми – длительность ожидания приема врача (60,0%).

Оценивая качество медицинской помощи, родители, как в Перми, так и в Кунгуре, в первую очередь обращают внимание на отношение медицинских работников к ребенку (86,7% и 73,3% соответственно). Всего для 13,3% респондентов в Перми и для 26,7% в Кунгуре важна компетентность врача. Если для всех опрошенных родителей Перми важен стаж медицинских работников, то в Кунгуре таких родителей всего 10%.

Родители Кунгура более высоко оценили доступность медицинской помощи: 83,3% опрошенных отметили ее как максимальную (против 56,7% – в Перми), кроме того каждый пятый родитель Перми оценил доступность как минимальную, в то время как в Кунгуре такая оценка отсутствует. Разница распределения оценок статистически достоверна ($p<0,01$).

В Кунгуре удовлетворенность родителей медицинской помощью в поликлинике и стационаре практически не различаются, в Перми – в стационаре – выше, чем в поликлинике, где доля неудовлетворенных медицинской помощью в 2 раза больше, $t>2$).

В Перми 56,7% респондентов полностью удовлетворены качеством медицинской помощи в стационаре. В Кунгуре доля таких родителей значительно меньше (13,3%), остальные удовлетворены только частично (86,7%). Обращает на себя внимание, что в Перми 13,3% опрошенных совершенно не удовлетворены качеством медицинской помощи. Разница в распределении оценок статистически достоверна ($p<0,05$). Если всех опрошенных родителей Кунгура не удовлетворяет организация медицинской помощи в стационаре, то в Перми наряду с этим 26,7% респондентов отметили плохое отношение к пациентам.

Все респонденты Перми и Кунгура оценивают санитарное состояние в стационаре как хорошее или удовлетворительное, при этом в Кунгуре больше доля родителей, поставивших оценку «хорошо» (83,3% против 73,3% – в Перми). Все родители Перми оценили компетенцию врачей как высокую против 96,7% – в Кунгуре.

80,0% респондентов, как в Перми так и в Кунгуре, сталкивались с грубым отношением со стороны медицинского персонала, причем большинство из них часто. 6,7% опрошенных родителей в Кунгуре и 10,0% опрошенных в Перми отметили, что им приходилось приобретать за свой счет лекарственные средства, причем всегда по собственной инициативе.

Выводы.

1. Родители Кунгура и Перми с одинаковой частотой обращаются с детьми за медицинской помощью, большинство – три и более раз в год. При этом в Кунгуре более высоко оценили доступность медицинской помощи.

2. В Перми значительная часть родителей не удовлетворена качеством медицинской помощи, особенно в стационаре, в Кунгуре – в той или иной мере удовлетворены все, как в поликлинике, так и в стационаре.

3. Все родители в первую очередь обращают внимание на отношение медицинских работников к ребенку, значительная часть из них сталкивались с грубым отношением со стороны медицинского персонала, причем в Кунгуре чаще, чем в Перми.

4. Все родители достаточно высоко оценивают компетентность врачей, санитарное состояние стационара.

5. Литература

1. Аджиев М. Э. Анализ принципов организации управление качеством медицинской помощи // Молодой ученый. 2013. № 11. С. 207–211.

Тротт К.С.

Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ-ДОНОРОВ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

PARTICULAR PROPERTIES OF INNOVATION DEVELOPMENT TOWARDS MODERN RUSSIAN DONOR REGION

Key words: research and development (R&D), Russian donor regions, heterogeneity, innovation diffusion.

Для общего стимулирования регионального инновационного развития в России в целом было установлено, что наибольшее влияние имеют: прямые иностранные инвестиции; накопление инновационного капитала и опыта, внедрение его в производство в рамках диффузии и повышения качества знаний и технологий, через транснациональные компании (ТНК) и дочерние организации при лоббировании принципов «открытой экономики»; государственное внутреннее вмешательство по средствам контрактов, грантов, налоговых льгот и кредитов для легкости трансферт технологий, регулирование законодательства для изменения режимов защиты прав интеллектуальной собственности. В условиях текущей политической ситуации ориентация развития российского регионального инновационного потенциала сориентирована на накопление и повышение внутренних источников роста. Поэтому актуальными становятся вопросы однородности регионального инновационного развития, диффузии знаний и технологий за счет внутреннего потенциала. Согласно исследованиям Дарена Аджемоглу [6], для России актуален путь развития институциональной инновационной среды. Попытки глубокого изучения проблемы в системе зависимости развития технологий от уровня человеческого капитала привели к изучению диффузии знаний в экономике: положительные внешние эффекты способны задействовать процесс обучения одних регионов на опыте других при условии, что эти знания будут доступны; но этих эффектов недостаточно.

Проблема исследования связана с неоднородностью инновационного развития регионов-доноров современной России. Неравномерное инновационное развитие страны в целом (даже внутри группы регионов-доноров) связано со значительным опережающим развитием регионов-доноров и хроническим отставанием депрессивных регионов. Миссия регионов-доноров, как драйверов экономического роста, заключается в запуске механизма инновационного развития страны. Действительно, инновации могут создаваться в любом регионе, но стать конкурентоспособными они могут, начиная с сильных полюсов роста. В России сильными полюсами роста являются экономически развитые регионы. Учитывая сложность анализа при периодическом изменении состава регионов-доноров, предполагается, что регионы-доноры это те регионы, которые не получают дотаций на выравнивание бюджетов (обычно из фонда финансовой поддержки регионов); при этом такие регионы могут получать иные дотации, например, на сбалансированность бюджетов. По данным рейтинга инновационного развития субъектов РФ – 2015 (НИУ-ВШЭ) [1]

был опубликован региональный рейтинг РРИИ по блокам инновационного развития, которые включают 4 субиндекса: социально-экономические условия инновационной деятельности (ИСЭУ), научно-технический потенциал (ИНТП), инновационная деятельность (ИИД), качество инновационной политики (ИКИП). Среди регионов-доноров относительной равномерностью отличаются лишь Свердловская (регион-донор, 6 место) область. Инновационными лидерами остаются регионы-доноры: Москва, Республика Татарстан (РТ), Калужская область, Санкт-Петербург. Уровень распределения регионов-доноров РФ по индексу РРИИ подтверждает высокую региональную несоразмерность инновационного развития. Потеря позиций в рейтинге РРИИ некоторых регионов-доноров за период связана преимущественно с ослаблением инновационной деятельности, падением качества инновационной политики (Московская область, СПб) в то время, как усиление позиций в рейтинге РРИИ связано с расширением инновационной деятельности на фоне улучшения общих социально-экономических условий (РТ, Калужская область).

По данным анализа региональной конкурентоспособности по методике рейтинга AV RCI [3] самыми конкурентоспособными являются следующие регионы-доноры: Москва (1), Московская область, РТ, Санкт-Петербург, Свердловская область (эти регионы в купе формируют около 40% ВВП России). Из них Москва, РТ и СПб являются сильными регионами-инноваторами. Согласно рейтингу инвестиционной привлекательности (РИП) [4] регионов России Москва (1), Московская область (2), Санкт-Петербург (3), Свердловская область (5), РТ (6), Самарская область (12), ХМАО (14) входят в топ-14 самых привлекательных регионов для инвестирования. Эти регионы (кроме ХМАО) являются сильными и весьма сильными инноваторами. При этом фактор риска – «состояние технической базы» – стал менее значимым для инвестирования агентов регионов-доноров, а фактор – «неопределенность экономической ситуации» – приобрел в последнее время более значимое воздействие на инвесторов (особенно для агентов Ярославской и Самарской областей). По рейтингу, национального рейтинга инвестиционного климата (НРИК) [5], большая часть регионов-доноров находится во второй группе (из четырех) – ХМАО, Москва, Тюменская область, ЯНАО, Ленинградская область, Московская область, СПб. Рейтинг НРИК оценивает усилия региональных властей, нацеленные на создание благоприятных условий ведения бизнеса, поэтому среди современных регионов-доноров можно обеспечивать более благоприятные условия ведения бизнеса, особенно это необходимо для агентов малого инновационного бизнеса группы регионов-доноров. В процессе исследования было установлено, что для группы регионов-доноров наблюдается существенная неоднородность прироста числа малых инновационных предприятий. В процессе анализа также была выявлена весьма сильная неоднородность в 2014 году для группы доноров по показателям затрат на технологические инновации, прочего персонала, занятого НИИР, финансовой результативности организаций НИИР.

В последней четвертой группе по рейтингу НРИК оказался Ненецкий автономный округ (79). НАО является аутсайдером для группы регионов-доноров с позиций инновационной результативности и инвестиционной привлекательности. Прежде всего, необходимо сформировать особые условия инновационного развития НАО не только через повышение затрат на научные исследования и разработки (НИИР) и развитие человеческого капитала сектора НИИР, а также в рамках особой инновационной политики необходимо обеспечить инновационную интеграцию региона с ядром сильных «добывающих» регионов-доноров (РТ, Тюменская область, Самарская область). При этом Сахалинская область является также слабым инноватором, однако отличаются более высокими средни-

ми зарплатами научных сотрудников относительно средней зарплаты в регионе, более сильной инновационной активностью организаций НИиР.

При относительной низкой доли (до 1%) инвестиций в НИиР во всех инвестициях в основной капитал по России (2010-2014 гг.) регионы-доноры аккумулируют в совокупности больше инновационной активности, чем Россия (в среднем). Однако степень влияния результата инновационной деятельности на обеспечение соответствия современным техническим регламентам, правилам и стандартам является весьма низкой. Доля инновационных товаров, работ, услуг, в общем объеме экспорта товаров, работ, услуг организаций промышленного производства по России в целом составляет 11,5%, для регионов-доноров в среднем эта доля выше (17,52%). При этом 61,65% внутренних затрат НИиР регионов-доноров составляют – бюджетные средства. В России средняя доля бюджетных средств НИиР составляет – 67,1%; хотя доля для НАО (87,8%) и ЯНАО (99,5%), Ленинградской области (92,2%) – значительно выше, чем для остальных регионов-доноров. Это говорит о нехватке внутреннего потенциала отстающих регионов-доноров. Доля бюджетных средств, выделяемых на поддержку инновационной деятельности для регионов-доноров, в среднем ниже, также ниже показатель средней доли инвестиций в машины и оборудования на реконструкцию и модернизацию среди регионов-доноров; большая часть НИиР (для группы доноров) финансируется за счет прибыли организаций в качестве частных инвестиций. В Тюменской области затраты НИиР в большей степени являются частными (Тюменская область занимает сильные позиции по объему произведенной промышленной продукции, в основном – топливной, с высоким показателем инвестиций в основной капитал).

Таким образом, мы можем отметить, что суммарный средний вклад регионов-доноров в среднем более, чем на 50% определяет уровень ряда инновационных показателей России. С учетом неоднородности внутри группы доноров целесообразно объединять данные регионы в подгруппы (кластеры), учитывая синхронизацию инновационных, инвестиционных процессов ввиду укрепления конкурентоспособности и инновационной результативности подгрупп (кластеров) [2]. При этом необходимо в рамках выделяемых кластеров обеспечить сбалансированное развитие в частности по весьма неоднородным переменным таким, как прирост числа малых инновационных предприятий, затраты на технологические инновации и другие материальные затраты, количество прочего и вспомогательного персонала. Для мотивации агентов малого инновационного бизнеса необходимо стимулировать их через государственные гранты и льготы, инновационную политику в качестве инструмента обозначения главных экономических приоритетов долгосрочного развития. При этом необходимо повышать численность исследователей с учеными степенями (через стимулирование интересов студентов к науке, научно-техническому прогрессу), особенно повышать интерес к техническим специальностям и разработкам.

Литература

1. Гохберг Л.М. и др. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации // Научные доклады лаборатории макроэкономического анализа. Высшая школа экономики. М., 2014. С. 19–20.
2. Квон Г.М. Некоторые вопросы стратегического управления регионами: инвестиционный аспект // Вестник экономики, права и социологии. 2012. № 4.
3. Рейтинг региональной конкурентоспособности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://av-group.ru/wp-content/uploads/2015/10/AV_RCI_2015.pdf

4. Рейтинг инвестиционной привлекательности. [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://www.raexpert.ru/researches/regions/new_potential
5. Национальный рейтинг инвестиционного климата [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://investinregions.ru/rating>
6. Acemoglu D., Gancia G., Zilibotti F. Competing engines of growth: Innovation and standardization // Journal of Economic Theory. 2012. Т. 147. № 2. С. 570–601. е3.

Утяцкий С.П., Семенова Н.И.

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (Воронежский филиал)

СОСТОЯНИЕ И УГРОЗЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ)

STATUS AND THREATS TO THE FINANCIAL SECURITY OF THE REGION (ON THE EXAMPLE OF VORONEZH REGION)

Key words: financial security of the region, financial potential, budgetary security, threats to the financial security, investment attractiveness.

Экономическая ситуация в России показывает, что причины угроз ее финансовой безопасности носят ярко выраженный региональный характер. Возникающие угрозы связаны с определенными территориями страны, а их последствия влияют на другие регионы.

Финансовая безопасность региона – это важнейшая составная часть его экономической безопасности, которая отражает состояние и готовность финансовой системы субъекта РФ к своевременному и надежному финансовому обеспечению экономических потребностей в размерах, достаточных для его эффективного развития. Для обеспечения необходимого уровня финансовой безопасности каждый регион должен обладать значительным финансовым и, как следствие, налоговым потенциалом.

Состояние финансовой безопасности региона зависит, прежде всего, от объективных причин – сложившегося в субъекте распределения производительных сил и ресурсоемкости территории и субъективных – качества управления социально-экономическими процессами.

Финансовая безопасность – это сложное, комплексное понятие, включающее в себя бюджетно-налоговую, инвестиционную, валютную, инфляционно-ценовую безопасность, а также безопасность фондового рынка, кредитно-банковской системы и финансово-денежного обращения [1]. При этом в настоящее время для финансовой безопасности региона приоритетное значение имеет обеспечение бюджетно-налоговой и инвестиционной безопасности. Это связано с современным этапом развития регионов России, большинство из которых являются дотационными и имеют низкий инвестиционный потенциал.

Для оценки финансовой безопасности Воронежской области можно использовать ряд абсолютных и относительных показателей (таблица 1).

Таблица 1

Основные индикаторы финансовой безопасности Воронежской области, 2013–2015 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение (2015 г. к 2013 г.),%	Отклонение (2015 г. к 2014 г.),%
Валовой региональный продукт (ВРП) в текущих ценах, млн. руб.	611 720,4	709 068,3	731049,4 (прогноз)	119,5	103,1
Доходы консолидированного бюджета, млн. руб.	73 225,5	75 465,8	79 761,7	108,9	105,7
В т.ч. безвозмездные поступления, млн. руб.	23 902,7	21 315,5	24 261,3	101,5	113,8
Доходы консолидированного бюджета в процентах к ВРП, %	11,97	10,6	10,9	91,1	102,8
Расходы консолидированного бюджета, млн. руб.	73 225,5	84 924,9	83 188,5	113,6	97,9
Дефицит, млн.руб.	-7 094,7	-9 459,1	-3 426,9	48,3	36,2
Задолженность по налогам и сборам в бюджетную систему РФ, млн. руб.	6 644	6 797	8 273	124,5	121,7
Государственный долг, млн. руб.	20 430,6	29 841,04	31 156,8	152,5	104,4
Инвестиции в основной капитал (в фактических ценах), млн. руб.	216 983	243 260	209 330 (прогноз)	96,5	86,1
Удельный вес инвестиций в основной капитал, финансируемых за счет бюджета, в общем объеме инвестиций, %	25,6	29,5	24,6	96,1	83,4

Анализ основных показателей финансовой безопасности Воронежской области, 2013–2015 гг. позволяет сделать ряд выводов:

Валовой региональный продукт имеет тенденцию к увеличению, что свидетельствует об экономическом росте. Данный показатель близок к среднероссийскому значению и является наибольшим в Центрально-черноземном округе. Однако в 2015 г. по прогнозным данным по всей России и Воронежской области в частности имела место рецессия. То же справедливо и для консолидированного бюджета региона, который, если учитывать корректировку на инфляцию, увеличивался лишь номинально. Низкая доля доходов консолидированного бюджета в ВРП (в среднем за период 11%) указывает на незначительный вклад региональных и муниципальных предприятий, узкую налогооблагаемую базу и плохое налоговое администрирование. На протяжении всего анализируемого периода региональный бюджет оказывался дефицитным, при этом установилась тенденция к росту задолженности по налогам и сборам в бюджетную систему, что, безусловно, вызвано кризисными явлениями в экономике и санкционным давлением. В структуре доходов регионального бюджета около 30% занимает поддержка федерального бюджета, что свидетельствует о финансовой зависимости от центра и невозможности самостоятельно и в полном объеме обеспечить расходные обязательства. Серьезной угрозой финансовой безопасности Воронежской области является увеличение государственного долга и, соответственно, затрат по его обслуживанию.

Индикаторы инвестиционной безопасности Воронежской области практически вдвое превышают средние значения по Центрально-черноземному округу, однако в 2015 г. отмечается резкое сокращение общей суммы инвестиций. При этом для региона, обла-

дающего большими природными ресурсами, благоприятными агроклиматическими условиями и высоким кадровым потенциалом такой объем инвестиции явно недостаточен.

На основе рассмотренных показателей можно сделать вывод о достаточно низком уровне финансовой безопасности Воронежской области, поскольку он не обеспечивает достаточного финансирования потребностей для устойчивого социально-экономического развития региона.

Таким образом, в настоящее время для финансовой безопасности Воронежской области существует ряд угроз:

1) фактическая ликвидация, банкротство и продажа за символическую плату многих системных предприятий, генерировавших прибыль за годы либеральных реформ;

2) финансовые интервенции; в этом направлении действуют преимущественно две группы субъектов. Первая представлена банковскими структурами российского и межрегионального уровней. Механизм финансовой интервенции в этом случае предполагает аккумуляцию сбережений населения и средств предприятий и их размещение на финансовых рынках других регионов. Этому способствует полное отсутствие собственных банков в области. Вторая группа субъектов – собственники предприятий многих отраслей, использующие различные финансовые схемы для вывода ресурсов из Воронежской области;

3) коррупция в бюджетной сфере, препятствующая поддержке важнейших отраслей и предприятий;

4) увеличение доли теневой экономики и различных схем ухода от налогообложения, сужающих налоговый потенциал региона;

5) значительные диспропорции в развитии муниципальных образований области, большинство из которых являются дотационными и не имеют стимулов к развитию.

Безусловно, данная ситуация требует немедленного решения. В самое ближайшее время необходимо приложить все усилия на повышение инвестиционной привлекательности Воронежской области, формирование условий для мобилизации внутренних и увеличения притока внешних инвестиционных ресурсов и новых технологий в экономику Воронежской области, расширение источников инвестирования для бизнеса и проектов, инициируемых органами власти региона, повышение эффективности инвестиций, развитие региональной инфраструктуры с использованием механизмов государственно-частного партнерства, сокращение разрыва в уровне социально-экономического развития между муниципальными образованиями.

Литература

1. Карасина Е.В. Финансовая безопасность (на уровне государства, региона, организации, личности): монография [текст] / Е.В. Карасина. – Киров: ФГБОУ ВО «ВятГУ», 2015. 239 с.

2. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Воронежской области [Электронный ресурс] официальный сайт. – Режим доступа: <http://voronezhstat.gks.ru/>, свободный. – Загл. с экрана. (Дата обращения 25.03.2016).

МЕНЕДЖМЕНТ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

MANAGEMENT RELATIONS IN THE FIELD OF HIGHER EDUCATION

Keywords: relationship management, educational services, CRM-strategy and CRM-technologies.

Актуальность исследования. Проблемы маркетинга в сфере образования связаны с интеграцией России в европейское образовательное пространство. Рост конкуренции на рынках труда и образовательных услуг связано с увеличением негосударственных учебных заведений, а также с завышенными требованиями со стороны общества к качеству образовательных услуг. Основная задача, стоящая перед российскими вузами – ориентирована на потребителя и реализацию устойчивых отношений между ними, а также мониторинга удовлетворенности образовательными услугами.

Анализ последних публикаций показал, что научные исследования проблем маркетинга в сфере высшего образования нередко сводятся к переносу принципов и методических подходов маркетинга потребительских товаров и услуг на высшее образование без учета его специфики.

В настоящее время отечественные ученые недостаточно уделяют внимание исследованиям проблем, связанных с разработкой и внедрением CRM-концепции, CRM-стратегии и CRM-технологии, не выявлены механизмы их внедрения в действующую систему высших учебных заведений РФ.

Цель работы обоснование стратегической значимости маркетинга взаимоотношений в сфере высшего профессионального образования в целях формирования конкурентных преимуществ вузов на рынках образовательных услуг и труда.

Основное изложение материала. В условиях сокращающегося государственного финансирования образовательных учреждений особую значимость для вузов приобретает поиск источников внебюджетных средств. В связи с этим использование принципов маркетинга взаимоотношений позволяет высшим учебным заведениям более глубоко изучить рынки образовательных услуг и труда и разработать стратегические направления развития в соответствии с их требованиями.

Образовательные услуги – особый продукт, значение и качество которого оценивается прежде всего на рынке труда. Востребованность выпускников вуза являются показателем качества подготовки для потенциальных работодателей. Все это обуславливает необходимость использования менеджмента взаимоотношений в сфере высшего профессионального образования. С помощью методов и инструментов менеджмента взаимоотношений можно также формировать представление о вузе как об общественном образовательном институте, предназначенном для непрерывного обучения потребителей.

Основным принципом менеджмента взаимоотношений является ориентация на потребителя, реализация которого в практике управления вузом требует решения следующих задач (рис 1). Формирование длительных взаимовыгодных взаимоотношений вуза с потребителями образовательных услуг также способствует снижению рисков принятия

необоснованных управленческих решений, связанных с использованием интеллектуальных, информационных и коммуникационных ресурсов.

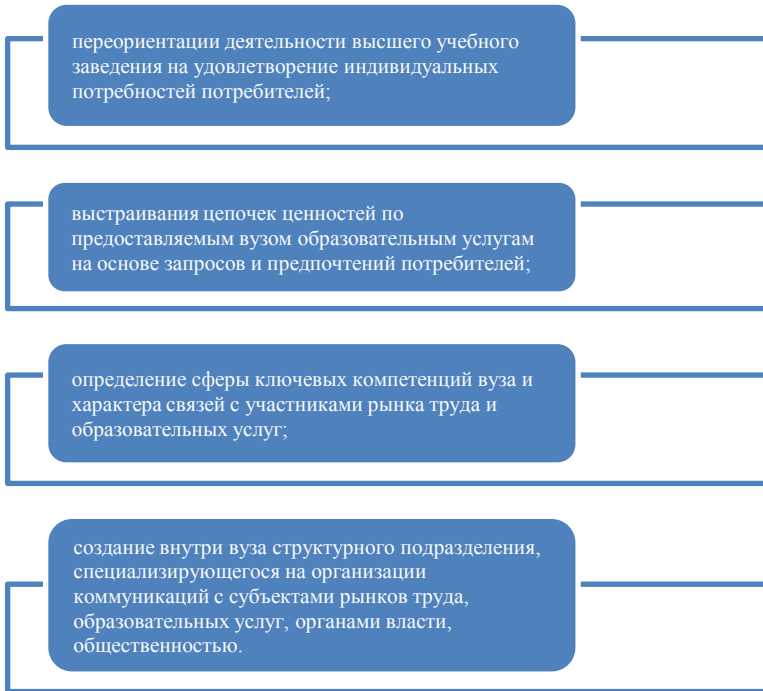


Рис. 1. Основные задачи менеджмента взаимоотношений в практике управления вузом

Литература

1. Абанкина И.В. Тенденции изменения общественного спроса на высшее образование в современной России / И. В. Абанкина, Т. В. Абанкина, Л. М. Филатова, Е. А. Николаенко // Вопросы образования. 2012. № 3. С. 88–111.
2. Болотин И.С. Негосударственные вузы России: становление и современное состояние / И.С. Болотин, А.А. Михайлов // Социология образования. 2008. № 6. С. 32–39.
3. Модернизация российского образования: проблемы и перспективы / под ред. М.К. Горшкова и Ф.Э. Шереги. М.: ЦСПиМ, 2010. 352 с.

ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

FEATURES OF INFORMATION SUPPORT IN THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM

Key words: human resource management, information support, technical providing, quality of information, information sources.

Продуктивность жизнедеятельности системы управления персоналом в значительной степени зависит от информационной базы, под которой мы понимаем совокупность данных о состоянии указанной системы и тенденциях ее развития.

Процесс управления персоналом можно представить, как согласованные действия участников производственного процесса, в ходе реализации которых решения принимаются в соответствии с комплексом задач, стоящих перед организацией. В каждом из случаев принятия решений разрабатывается схема перемещения информационных потоков, позволяющих в короткие сроки и с высоким качеством выполнить частную, стоящую перед каждым исполнителем, задачу [1].

Информационное обеспечение системы управления персоналом – комплекс осуществленных решений по объему, размещению и формам организации информации, циркулирующей в системе управления персоналом при ее функционировании.

Всю информацию, так или иначе используемую в системе управления персоналом можно классифицировать следующим образом: *нормативная, справочная, методическая, учетная*, базирующаяся на материалах первичного учета, а также *отчетная*, представленная уже в синтезированном виде.

Будем считать, что основным источником первичной информации *документы отдела кадров*, включающие в себя личные листки по учету кадров, личные карточки работников, личные дела, приказы и распоряжения, издаваемые руководством предприятия и структурных подразделений в отношении личного состава работников, первичная учетная и отчетная документация о выполненных работах и произведенной оплате, кроме того, документация непромышленных структурных подразделений, обслуживающих предприятие.

Вместе с тем, существует еще источник информации – сами *работники* со своим суждением по тем или иным вопросам, результаты социологических исследований (анкетирование, интервью), психофизиологических исследований (тестирование работников).

В указанном случае важно обеспечить защиту социологической информации, носящей конфиденциальный характер. Прежде всего, это касается мнений работников при изучении межличностных отношений в коллективе.

При проектировании и разработке информационного обеспечения системы управления наиболее насущным является установление состава и структуры информации, необходимой и достаточной для принятой технологии управления [2].

Содержание информационного обеспечения системы управления персоналом организации представлено в соответствии с рисунком 1.

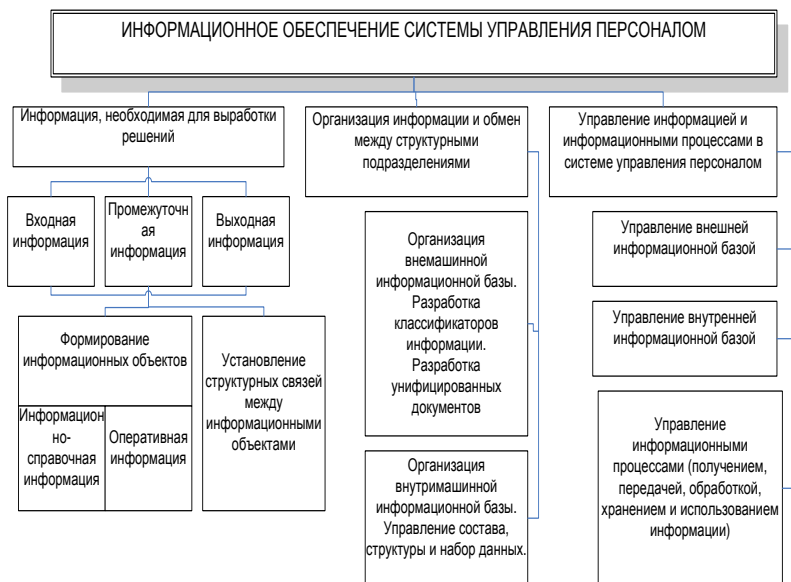


Рис. 1. Содержание информационного обеспечения системы управления персоналом организации

Для того чтобы служба управления персоналом могла продуктивно работать, необходимо соблюдать следующие требования, предъявляемые к качеству информации:

- комплексность – информация должна в совокупности отражать все стороны деятельности службы: технологическую, техническую организационную, экономическую и социальную во взаимосвязи с внешними условиями;
- оперативность – получение входной информации должно происходить одновременно с протеканием процесса в управляемой системе или совпадать с моментом его завершения;
- систематичность – требуемая информация должна поступать систематически и непрерывно (по возможности);
- достоверность – информация должна формироваться в ходе достаточно точных измерений. В случае с реализацией проекта управления информацией в ООО «ТД «Пикник» наиболее существенными представляются два аспекта взаимодействия:

1. Скорость принятия решений, и, соответственно, перемещение информации, что обуславливается оперативным характером работы каждого торгового представителя.
2. Своевременное наличие отчетности у супервайзеров, позволяющее оперативно принимать решения не только по поставкам продукции в конкретные точки реализации, но и своевременные решения по предоставлению бонусов или изменению номенклатуры поставляемого товара[3] .

Резюмируя вышеперечисленное, отметим, что необходимы повышенные требования к техническому обеспечению движения информации, а также постоянно действующая система переподготовки и повышения квалификации кадров.

Литература

1. Управление персоналом организации: Учебник Под ред. А.Я. Кибанова, – 4-е изд., доп. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2010. 695 с.
2. Управление персоналом [Электронный ресурс]. Режим доступа: (<http://upravlenam.ru>)
3. Харченко О.А., Зиканов А.Г., Харченко С.В. Кадровая политика как составная часть экономического развития астраханского региона // Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы IX международной научно-практической конференции (9 октября 2015 года). – Отв. редактор Уварина Н.В. Прага, Чешская Республика: Изд-воWORLD PRESS s r.o., 2015. 348 с. С. 298–300.

Хасанова Л.Р., Веселовский А.А., Гусарова В.Ю., Зарипова Л.Р.
УВО Университет Управления «ТИСБИ»

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КЛИМАТ КАК ПРИОРИТЕТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВЫСОКОГО УРОВНЯ ЖИЗНИ

SOCIO – ECONOMIC CLIMATE AS A PRIORITY OF SECURITY HIGH LEVEL OF LIFE

Key words: quality of life, social and economic climate, consumer basket, prices, benefits, the rate of growth.

Сложившаяся на международной арене обстановка на сегодняшний день вынуждает население сталкиваться с социально-экономическими проблемами, которые напрямую связаны с уровнем жизни общества. Экономическая безопасность внутри страны должна быть приоритетным вопросом в правительстве, так как определяет внутренний климат, который должен быть независим от ситуации на международной арене.

Политика импортозамещения на сегодняшний день не дает объективной оценки действительности, так как в должной мере не сказывается на реальной инфраструктуре внутреннего рынка. Полным ходом идет процесс отказа от импорта, и на рынок все больше и больше выходит отечественный производитель. Однако существенной разницы, к сожалению, не замечается для потребителей [2].

Курс доллара, цены на нефть, введение санкций, всевозможные политические аспекты – вот то, за чем в определенной доле следит каждый человек и по неволе переживает и расстраивается из-за любых негативных изменений. С точки зрения потребностей реального сектора валютный курс в достаточной степени обеспечивает положительную рентабельность экспорта для абсолютного большинства секторов обрабатывающей промышленности, снижая потребность в бюджетной поддержке. Данные прогноза Института «Центр развития» НИУ ВШЭ по развитию российской экономики свидетельствуют о продолжении рецессии в 2016–2017 г.г. (но с меньшими, чем в 2015 г., темпами падения ВВП. При этом снизится заработная плата, которая пока даже на фоне рецессии) растет в номинальном выражении, более значительно (чем в первой половине 2015 г.) сократится численность занятых, что может иметь негативные социальные последствия [1].

По данным МВФ в 2000–2007 гг. в странах с развивающимся рынком средние темпы роста составили 6,7% в год, и Россия являлась одной из динамично развивающихся экономик в этой группе – с показателем 7,2%. Кризис 2008 г. изменил ситуацию. В 2010–2014 гг. темпы роста развивающихся стран составили – 5,7% в среднем за год. Темпы роста ВВП России существенно замедлились: с 2,8% до 1,3% в 2013 г., а в 2014 экономика выросла только на 0,6% [3].

Уровень жизни населения определяется возможностью на имеющуюся у людей сумму приобретать необходимые товары и услуги, и от того, сколько каждый человек может себе позволить, определяется уровень жизни. Помимо этого, показателем служит и общее социальное положение граждан, их экономическая безопасность и качество товаров.

Самым важным индикатором определения уровня жизни населения являются продукты питания, ее доступность и обширность. Следовательно, определяющим является уровень развития сельского хозяйства, а также того звена, который обеспечивает взаимодействие производства и продажи готового продукта. Наша страна имеет огромный потенциал и наиболее благоприятна для ведения сельского хозяйства, так как обладает огромным изобилием полей и почв, пригодных для выращивания. В рамках политики импортозамещения данный сектор развивается еще больше, и важным инструментом будет являться снятие законодательных барьеров, максимально возможная помощь государства и инновационная составляющая, уровень развития научного прогресса.

Теперь перейдем к самой проблеме – уровень цен и как производная потребительская корзина. К сожалению, уровень цен только растет, инфляция идет впереди увеличения заработной платы, а это все напрямую сказывается на реальной потребительской корзине.

Таблица 2

Социальные ценовые показатели разных стран [4; 5]

Показатели 2015 года	Россия (RUR)	Франция (EUR)	США (USD)	Великобритания (GBR)	Германия (EUR)
Прожиточный минимум	9673	1490	1432	9,15/час (Лондон) 7,85/час (ост. пер.)	646
Ср. зарплата	31325	3200	3600	2793	3527
МРОТ	7200	1458	7,25\$/час	1 064	1 473

Из данной таблицы видно, что в то время, когда в странах с высоким уровнем жизни МРОТ превышает в среднем в два раза прожиточный минимум, в России же данный показатель отрицательный. Данные демонстрируют номинальное благосостояние стран. Самый важный вывод, что подавляющее число населения живёт ниже порога прожиточного минимума. Не смотря на различия в социально-экономической инфраструктуре, в механизмах финансовых регуляторов разных стран, в западных странах минимальная и средняя заработная плата в среднем позволяет жить, удовлетворяя все свои потребности и нужды.

Помимо приведенных данных, важно отметить, что в России самый низкий уровень пособий по безработице (в месяц) – 4900 руб., в то время как страны Европы и США далеко ушли в плане размеров пособий: Германия – до 2000 евро, Франция – чуть более 6000 евро, Голландия – 145 евро/день, и так можно перечислять дальше страны с высокими пособиями по безработице. Что касается уровня безработицы, то, не смотря на столь высокие пособия, Россия находится посередине этих стран, то есть высокие пособия априори не порождают собой высокий уровень безработицы[5].

Из вышесказанного следует, что уровень жизни ниже по данным показателям, чем в высокоразвитых странах. Данные говорят о необходимости снижения цен на товары и услуги и повышение заработной платы. Инфляция должна быть взаимозависима с индексом роста заработной платы, который следует законодательным образом продержат на нулевом или даже отрицательном уровне с целью стабилизации всех субъектов рынка (не относится к заработной плате). И только в дальнейшем, при стабилизации эконо-

мики, запустить естественный процесс инфляции, компенсирующегося ростом заработной платы. Экономически для рынка продавца должен встать вопрос о том, на сколько можно понизить цену, а также издержки, для того, чтобы не терять доход и прибыль. Следует найти равновесие между снижением цены и увеличением потребительского спроса как результата сниженной цены.

Стабилизация ценовых показателей обеспечит еще один критерий состояния потребительской корзины. При правильном балансе цены на товары и услуги и размером заработной платы потребитель сможет позволить себе приобретать большее количество набора потребительской корзины.

Таблица 3

Количественная характеристика потребительской корзины [4; 5].

Страна	Германия	Великобритания	США	Франция	Россия
Кол-во товаров и услуг	475	350	300	250	156

Данная таблица демонстрирует огромную пропасть между набором потребительской корзины в сравнении с другими странами. Выход вышеперечисленных показателей на уровень стран с высоким уровнем экономики позволит нашему государству оказаться на верхних позициях по показателям социально-экономического состояния. Эти цифры демонстрируют скудность, бедность потребительской корзины, и возникает вопрос: неужели мы не можем себя достаточно обширно обеспечить товарами и услугами, а тем более уж продуктами питания?

Итак, к чему была затронута тема внутреннего социально-экономического климата как приоритета обеспечения высокого уровня жизни – глазами человека это объясняется таким образом: я в состоянии обеспечить себя необходимым для себя набором потребительских товаров и услуг, обширным ее выбором, имею возможность на дополнительные затраты, а также могу не конкретно с финансовой точки зрения, а в общем посетить место, город, где могу устроить себе отдых, который мне по вкусу.

Таким образом, население будет иметь социальную стабильность и экономическую безопасность, которая будет наглядно демонстрировать высокий уровень жизни, а также показывать независимость от внешнеэкономической ситуации.

Литература

1. Антропова Т.Г., Социальный аспект экономической безопасности//Сегодня и завтра Российской экономики. 2010. № 37. С. 29–39.
2. Веселовский А.А., Герасимова О.Е., Мухаметзянова Ф.Г., Социальные перспективы развития субъектности профессионала в пространстве агропромышленного комплекса в Республике Татарстан // Казанский педагогический журнал. 2016. № 1. С. 228–235.
3. www.gks.ru
4. statistika.ru
5. utmagazine.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

PROSPECTS FOR THE INTRODUCTION OF COMPULSORY HEALTH INSURANCE IN KAZAKHSTAN

Key words: insurance, health care, fund, social security contributions.

В Казахстане был принят закон «Об обязательном социальном медицинском страховании» 16 ноября 2015 года № 405-V ЗРК, который вступает в силу с 1 марта 2016 года.

Закон регулирует общественные отношения, возникающие в системе обязательного социального медицинского страхования, в целях реализации конституционного права граждан на охрану здоровья [1].

Он предусматривает, что иностранцы и лица без гражданства, постоянно проживающие в Казахстане, а также оралманы пользуются правами и несут обязанности в системе обязательного социального медицинского страхования наравне с гражданами Республики Казахстан [1].

Обязательное социальное медицинское страхование основывается на принципах:

- 1) соблюдения и исполнения законодательства Республики Казахстан об обязательном социальном медицинском страховании;
- 2) обязательности уплаты отчислений и (или) взносов;
- 3) солидарной ответственности государства, работодателей и граждан;
- 4) доступности и качества оказываемой медицинской помощи;
- 5) использования активов фонда исключительно на оказание медицинской помощи в системе обязательного социального медицинского страхования;
- 6) гласности деятельности фонда [1].

Право на медицинскую помощь в системе обязательного социального медицинского страхования имеют граждане:

- 1) за которых осуществлялась уплата отчислений или взносов не менее двух месяцев за последние 12 календарных месяцев (независимо от того, были ли в этот период перерывы в отчислениях), предшествующих месяцу обращения за медицинской помощью в системе обязательного социального медицинского страхования;

- 2) обучавшиеся по очной форме обучения в организациях технического и профессионального, послесреднего, высшего образования, а также организациях послевузовского образования в форме резидентуры до истечения двенадцати календарных месяцев, следующих за годом, в котором завершено обучение [3].

От уплаты взносов в Фонд социального медицинского страхования освобождаются 15 категорий граждан (социально-уязвимые слои населения):

- дети;
- многодетные матери, награжденные подвесками «Алтын алқа», «Күміс алқа» и получившие ранее звание «Мать–героиня», а также награжденные орденами «Материнская слава» I и II степени;
- участники и инвалиды ВОВ;
- инвалиды;

- лица, зарегистрированные в качестве безработных;
- лица, обучающиеся и воспитывающиеся в интернатных организациях;
- лица, обучающиеся по очной форме обучения в организациях технического и профессионального, послесреднего, высшего образования, а также послевузовского образования в форме резидентуры;
- лица, находящиеся в отпусках в связи с рождением ребенка, усыновлением (удочерением) новорожденного ребенка, по уходу за ребенком до достижения им возраста 3 лет;
- неработающие беременные женщины, а также неработающие лица, фактически воспитывающие ребенка до достижения им возраста 3 лет;
- пенсионеры;
- военнослужащие;
- сотрудники специальных государственных органов;
- сотрудники правоохранительных органов;
- лица, отбывающие наказание по приговору суда в учреждениях УИС, за исключением учреждений минимальной безопасности;
- лица, содержащиеся в изоляторах временного содержания и следственных изоляторах [1].

Для аккумулирования обязательных ежемесячных взносов и закупа медицинских услуг на базе Комитета оплаты медицинских услуг МЗСР РК будет создан Фонд социального медицинского страхования в организационно-правовой форме некоммерческого акционерного общества. Учредителем и единственным акционером Фонда выступит Правительство РК.

Сохранность активов фонда обеспечивается посредством:

- 1) регулирования деятельности фонда путем установления норм и лимитов, обеспечивающих финансовую устойчивость фонда;
- 2) осуществления инвестиционной деятельности через Национальный Банк Республики Казахстан;
- 3) учета всех операций по инвестиционному управлению активами фонда в Национальном Банке Республики Казахстан;
- 4) ведения раздельного учета собственных средств и активов фонда;
- 5) проведения ежегодного независимого аудита;
- 6) представления фондом регулярной финансовой отчетности в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан о бухгалтерском учете и финансовой отчетности;
- 7) определения перечня финансовых инструментов для инвестирования активов фонда [1].

Система будет построена на обязательных страховых платежах государства, работающих казахстанцев, работодателей и самозанятого населения.

Взносы работников планируются с 2019 года – 1%, в 2020 году – 2% от дохода. Взносы работодателей составят 5% от дохода работника. При этом отчисления начинаются с 2% в 2017 году, 3% – в 2018 году, 4% – в 2019 году, 5% – в 2020 году [1].

Отчисления работодателей будут относиться на вычеты при исчислении корпоративного подоходного налога. Реальная нагрузка на работодателя в 2017 году составит 1,6%, в 2018 году – 2,4%, в 2019 году – 3,2%, с 2020 года – 4%.

Государство обязывается осуществлять взносы за социально уязвимые слои населения. При этом размер ставки также будет поэтапно повышаться. В 2017 году 4% бюджета будет отчисляться государством от среднемесячной заработной платы, с 2018 года – 5%, с 2023 года – 6%, с 2024 года – 7%.

Ставка взносов самозанятых граждан (индивидуальные предприниматели, частные нотариусы, частные судебные исполнители, адвокаты, профессиональные медиаторы, физические лица, получающие доходы по договорам гражданско-правового характера) не превысит 7% от дохода. В 2017 году размер отчислений составит 2%, в 2018 году – 3%, в 2019 году – 5%, в 2020 году – 7%. Сумма, с которой будут отчисляться проценты, не будет превышать 15 минимальных заработных плат [2].

Казахстанцам будет предоставляться два вида пакетов медицинских услуг.

Первый – базовый пакет представляет собой гарантированный государством объем медицинской помощи, финансируемый из республиканского бюджета. Этот пакет будет доступен всем гражданам Казахстана. Он включает: скорую помощь и санитарную авиацию, медицинскую помощь при социально значимых заболеваниях и в экстренных случаях, профилактические прививки [2].

Для непродуктивно самозанятого населения до 2020 года предусмотрено предоставление амбулаторно-поликлинической помощи с амбулаторно-лекарственным обеспечением за счет средств республиканского бюджета.

Второй – страховой пакет, предоставляемый из вновь создаваемого фонда. В него входит: амбулаторно-поликлиническая помощь, стационарная помощь (за исключением социально значимых заболеваний), стационарно-замещающая помощь (за исключением социально значимых заболеваний), восстановительное лечение и медицинская реабилитация, паллиативная помощь и сестринский уход, высокотехнологичная помощь [2].

Право на получение данного пакета предоставляется гражданам, иностранцам и лицам без гражданства, постоянно проживающим в Казахстане, за которых перечислялись взносы [2].

Поскольку система обязательного медицинского страхования призвана всем гражданам обеспечить равные возможности для качественной медицинской помощи, казахстанцам должна быть предоставлена возможность выбора медицинских организаций и широкий диапазон медицинской помощи. Сейчас государством предоставляется гарантированный минимум медицинских услуг, но зачастую людям необходимы более специализированные услуги, консультации [2].

Внедрение обязательного социального медицинского страхования позволит повысить качество и доступность медицинских услуг. В первую очередь за счет приоритетного развития первичной медико-санитарной помощи, развития частной медицины и повышения конкуренции между медицинскими организациями. Кроме того, создание фонда будет способствовать снижению уровня неформальных платежей [2].

При внедрении системы обязательного медицинского страхования предоставлять медицинскую помощь будут как государственные, так и частные клиники [2].

Литература

1. Закон РК «Об обязательном социальном медицинском страховании» от 16 ноября 2015 года № 405-V ЗРК
2. <http://www.zakon.kz/4740538-kak-v-kazakhstane-budut-vnedrjat.html>

РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ И ФОРМА ЕГО ОРГАНИЗАЦИИ

ROLE OF THE INTERNAL CONTROL IN MANAGEMENT SYSTEM AND THE FORM OF ITS ORGANIZATION

Key words: internal control system, organizational structure of the company, system for small businesses.

В настоящее время всё больше предприятий уделяют особое внимание внутреннему контролю, поскольку он выступает важнейшим элементом отлаженного механизма управления. Контроль имеет широкие области применения по различным направлениям деятельности организации. Можно выделить следующие виды контроля: технический, энергетический, экологический, санитарный, контроль качества, финансовый и другие виды контроля. Основная задача контроля – повышение эффективности, которое достигается путем обеспечения достоверности данных, возможностью оперативного доступа к ним. Функции контроля должны тесно соприкасаться с функциями планирования, учета и анализа. Существуют особые понятия, относящиеся как к внешнему, так и к внутреннему контролю – это объективность и независимость. Независимость внешнего контроля обусловлена требованиями законодательства. Независимость службы внутреннего контроля обеспечивается не только законодательством, но и требованиями внутренних нормативных актов предприятия, поэтому, конечно, независимость внутреннего контроля по сравнению с внешним не может быть полной.

Целями организации внутреннего контроля на предприятии являются: информационное обеспечение системы управления для получения возможности принятия эффективных решений; обеспечение эффективного функционирования организации, её устойчивости и максимального развития в условиях многоплановой конкуренции; обеспечение соблюдения политики руководства каждым работником предприятия; обеспечение сохранности имущества предприятия и эффективное использование его ресурсов и потенциалов; своевременная адаптация предприятия к изменениям во внутренней и внешней среде.

В целях повышения эффективности процесса управления на предприятии необходимо внедрение контрольных процедур на каждой его стадии. На стадии планирования реализуются следующие контрольные функции: оценка рациональности возможных вариантов плановых решений; соответствие плановых решений принятым установкам и наметенным ориентирам, а также общей стратегии. На стадиях организации и регулирования реализации управленческих решений необходим контроль правильности процесса реализации принятых плановых решений для достижения необходимых результатов. На стадии учёта должен быть обеспечен контроль: за наличием и движением имущества; рациональным использованием производственных ресурсов в соответствии с утверждёнными нормами, нормативами и сметами; состоянием выданных и полученных обязательств; целесообразностью и законностью хозяйственных операций организации и т.д. На стадии анализа осуществляется оценка информации о результатах выполнения

управленческих решений на основе её разложения на различные составляющие и их соотношения между собой.

Таким образом, внутренний контроль предприятия является:

- неотъемлемым элементом каждой стадии процесса управления;
- «обособленной» стадией, обеспечивающей информационную прозрачность на предмет качества хода процесса управления на всех других стадиях [1].

Внутренний контроль включает в себя определённый набор элементов, которые определяются характером управления делами и объединены с механизмом функционирования предприятия в единое целое. Зарубежные авторы выделяют в структуре внутреннего контроля три составляющих элемента: контрольную среду; систему бухгалтерского учёта компании; процедуры контроля [2]. Отечественные экономисты добавляют ещё два элемента: информационное обеспечение и технику контроля [1].

Информация внутреннего контроля, предназначенная для нужд управления, должна строиться с учетом структуры производства и в соответствии со структурой управления, учитывая потребности должностных лиц и менеджеров, принимающих стратегические и тактические решения, по мере делегирования полномочий до ответственных исполнителей.

Эффективность деятельности предприятия напрямую зависит от организации внутреннего контроля (как финансового, так и технического), осуществляемого на всех уровнях управления. В мировой хозяйственной практике существует аксиома: «Внутренний контроль должен существовать на всех уровнях организации, так как невозможно делегировать вниз ответственность за контроль» [2]. Система внутреннего контроля организуется руководством предприятия. Это основное отличие внутреннего контроля от прочих видов контроля.

В настоящее время проблема создания эффективно функционирующей системы внутреннего контроля в большинстве организаций далека от решения, несмотря на всю её актуальность. Результаты исследований показывают, что предприятия, имеющие недостатки в организации системы внутреннего контроля, несут серьёзные финансовые потери, а предприятия, которые уделяют серьёзное внимание внутреннему контролю, имеют лучший результат и в производственно-хозяйственной, и в финансовой деятельности [3].

В заключении отметим, что основные этапы процесса организации системы внутреннего контроля для небольших предприятий (крупные компании не рассматриваются, поскольку в них, как правило, существует отдел внутреннего контроля или ревизионный отдел):

1. Определение формы организации системы внутреннего контроля.
2. Выявление круга должностных лиц, на которых будут возложены функции внутреннего контроля, а также привлечение консультантов из специализированных организаций.
3. Разработка положения (приказа, распоряжения), касающегося организации системы внутреннего контроля; должностных инструкций функциями внутреннего контроля; формы документирования результатов осуществления внутреннего контроля.
4. Мониторинг эффективности функционирования системы внутреннего контроля.
5. Принятие управленческих решений по результатам осуществления внутреннего контроля.

Полагаем, что использование на практике разработанных предложений по созданию системы внутреннего контроля будет способствовать повышению эффективности системы внутреннего контроля на предприятиях. Таким образом, на каждом предприятии должна быть создана и функционировать система внутреннего контроля, нацеленная на выявление и предупреждение недостатков в состоянии безопасности, надёжности и эффективности работы предприятия, на повышение качества деятельности на всех этапах производственного цикла экономического субъекта, на эффективное обеспечение процесса производства продукции (работ, услуг).

Литература

1. Бурцев В.В. Основные направления совершенствования внутреннего контроля в организации // Аудиторские ведомости. 2002. № 10. С. 42–47.
2. Богданович И.С., Соболева О.А. Место внутреннего контроля в системе управления предприятием форма его организации Вестник ПсковГУ № 5 2014. С. 66–73.
3. Богданович И.С. Аудит: учебное пособие / Федеральное агентство по образованию, Омский гос. ин-т сервиса, кафедра бухгалтерского учёта, анализа и аудита. Омск, 2007. 170 с.

Цейковец Н.В.

Санкт-Петербургский государственный университет

ЕСТЕСТВЕННЫЙ УРОВЕНЬ И ПОРОГОВЫЕ ЗНАЧЕНИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

THE NATURAL RATE AND THRESHOLD VALUES OF UNEMPLOYMENT IN THE RUSSIAN ECONOMY

Key words: unemployment, natural unemployment, threshold values, economic security, indicators of economic security.

Одной из целей макроэкономической политики является полная занятость, поэтому безработица считается одним из фундаментальных показателей благополучия национальной экономики. Но чтобы адекватно оценивать оптимальный уровень занятости и делать на основе этого какие-либо выводы, необходимо определить естественный уровень безработицы. Именно при таком уровне безработицы обеспечивается полная занятость, которая и означает наиболее эффективное и рациональное использование рабочей силы. Поэтому естественный уровень безработицы также ещё называется «уровнем безработицы при полной занятости».

Однако «специфической особенностью оценки уровня естественной безработицы является то, что этот показатель, не будучи наблюдаемым, может моделироваться множеством способов» [1, с. 488], что обуславливает неоднозначность подобных оценок. Ввиду этого, говорить о каком-то общепризнанном значении естественной безработицы нельзя, а можно лишь оперировать результатами различных исследований, которые зачастую сильно расходятся друг с другом.

Первая серьёзная попытка оценки уровня естественной безработицы в России была предпринята В. Брагиным и В. Осаковским, которые рассчитали данный показатель путём последовательной оценки оптимальной численности экономически активного и занятого населения за период 1994–2003 гг. Они выполнили анализ комбинацией нескольких существующих методов и с использованием модифицированной формы фильтра Ходри-

ка-Прескотта для расчёта оптимальных значений переменных. В результате, авторы пришли к выводу, что «с начала рассматриваемого периода и до конца 1998 г. естественный уровень безработицы оставался на достаточно высоком, но стабильном уровне – 12–12,5%... В то же время в IV квартале 1998 г. показатель естественного уровня безработицы начал снижаться и к концу 2002 г. достиг 8,1%» [4, с. 100–101]. То есть, согласно данному исследованию, «если до 1998 г. фактический уровень безработицы находился заметно ниже её естественного уровня, то после 2000 г. практически совпадает с ним» [4, с. 101].

Результаты данного исследования частично подтверждаются анализом Е.В. Балацкого, который, установив существование устойчивой связи во времени между уровнем занятости (безработицы) и коэффициентом искажения равновесной цены труда, осуществил эмпирическую оценку уровня естественной безработицы в российской экономике, которая в его модели являлась зазором между полной занятостью и её максимальным значением. Из его расчётов получается, что на данных 1992–2002 гг. «естественный» уровень безработицы для России составляет $\omega\text{NOR}=8\%$ » [3, с. 131]. То есть для периода 1999–2002 оценка в целом совпадает с исследованием В. Брагина и В. Осаковского, но оценки предшествующего периода расходятся.

В свою очередь, О.В. Ахундова, А.Г. Коровкин и И.Б. Королев осуществили расчёт коэффициента Оукена для российской экономики на основе данных 1994–2004 гг., согласно которому, «Проведённый на основе как статических, так и динамических моделей анализ взаимосвязи динамики реального ВВП и уровня безработицы в целом подтвердил неустойчивость этой зависимости в российской экономике и неопределённость её эволюции во времени» [2, с. 493]. Тем не менее, чуть позже О.В. Ахундова и А.Г. Коровкин всё-таки осуществили оценку естественного уровня безработицы для российской экономики, но только для периода 1999–2004 гг. Их оценка базируется на полуструктурном подходе и для моделирования динамики естественного уровня безработицы использует фильтр Калмана. В результате, согласно данному исследованию, «Естественный уровень безработицы снижался на протяжении анализируемого периода (с 8,7% в конце 1999 г. до 5,6% в конце 2004 г.), оставаясь ниже фактического значения уровня безработицы, который также падал. При этом если приблизительно до третьего квартала 2002 г. расстояние между фактическим и естественным уровнями безработицы сокращалось, то затем разрыв стал увеличиваться» [1, с. 506]. То есть опять оценка естественной безработицы в начале 2000-х гг. в целом совпадает с предшествующими исследованиями и находится в области 8%, однако уже примерно 2002–2003 гг. начинают расходиться с работой В. Брагина и В. Осаковского.

Однако после 2006 года, в течение достаточно продолжительного периода, крупных исследований в области оценки уровня естественной безработицы российской экономики не публиковалось. Отдельные исследователи проявляли интерес к данной теме, но он носил скорее обще методологический характер. В частности, Е.Ф. Винокуровым в 2012 г. был предложен новый метод разработки алгоритма определения естественной безработицы, основанный на выявлении статистических зависимостей между фактическим уровнем безработицы и числом лиц, принятых на работу и уволенных с работы. Однако экспериментальные расчёты по данному алгоритму автором были проведены на основе информации о ситуации на рынке труда Германии, поэтому к российской экономике отношения не имеют. Более того, даже сам автор в итоге признал, что «Выполненная работа не ответила однозначно на вопрос, каким способом можно формально рассчитать

естественную норму безработицы. Однако можно надеяться, что в ней предложено направление исследований, которое приведёт к решению этой проблемы» [5, с. 71].

Пожалуй, можно сказать, что спад интереса к оценке естественного уровня безработицы в российской экономике, начавшийся со второй половины 2000-х гг., неслучаен. Фактически исследования подобного рода на российских данных так и не смогли выйти за пределы чисто академической работы с довольно громоздкими моделями, но крайне спорной практической ценностью результатов. Полученные оценки естественной безработицы за 1992–2004 гг. оказались довольно противоречивы и о каком-то общепринятом значении можно говорить только применительно к довольно малому периоду начала 2000-х гг., на котором разные исследователи в целом сошлись на оценке 8%.

Таким образом, приходится констатировать, что, к сожалению, показатель естественной безработицы для российской экономики не может быть адекватно рассчитан, что, вероятнее всего, обуславливается рядом специфических черт рынка труда РФ: от высокой доли теневой занятости до региональных диспропорций и статистических искажений. Отсутствие соответствующих попыток в авторитетных научных изданиях за последние годы косвенно свидетельствует о том, что с этим в целом согласно всё научное сообщество.

Тем не менее, в доктринальных документах РФ, а именно в двух последних редакциях Стратегии национальной безопасности Российской Федерации безработица по-прежнему относится к основным характеристикам/показателям состояния национальной безопасности [10, ч. VI, ст. 112; 11, ч. VI, ст. 115]. Однако планируется ли показатель фактической безработицы сравнивать с её естественным уровнем или использовать данный показатель каким-либо ещё способом из текста Стратегии остаётся неясным.

В двух методиках оценки уровня экономической безопасности, официально утверждённых Советом Безопасности РФ (в 1996 и 2000 гг.), для оценки безработицы были установлены верхние пороговые значения 7% [6, с. 164–165] и 5% [8, с. 36]. Позднее, авторами данных методик эти значения были обновлены (в 2012 и 2008 гг.) и стали 5% [7, с. 26] и 4% [9, с. 39] соответственно. Тем не менее, методологическое обоснование этих оценок ещё более спорно, чем рассмотренные ранее оценки естественного уровня безработицы, и вообще в явном виде отсутствует в научных публикациях, а главное их сопоставление с фактическими значениями безработицы за соответствующие периоды [12] даёт нахождение в области опасных значений на протяжении абсолютно всей истории РФ с 1992 г., что, пожалуй, свидетельствует о недостаточной чувствительности этих индикаторов, так как они просто не отображают происходившие изменения за эти 24 года.

Ввиду этого, говоря об использовании безработицы как некоего индикатора состояния национальной экономики, возможно имеет смысл оценивать не столько его соответствие некому эталонному или пороговому значению, а просто динамику и колебание в допустимых границах. В частности, в качестве предельно допустимых границ колебания можно взять минимальные и максимальные значения за некий период, а также отслеживать вектор изменения внутри данного коридора. С точки зрения методологической определённости данный способ оценки представляется более последовательным, однако его репрезентативность как индикатора реального состояния экономики нуждается в дополнительных исследованиях.

Литература

1. Ахундова О.В., Коровкин А.Г. Опыт оценки естественного уровня безработицы в экономике России // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, 2006. Т. 4. С. 488–507.
2. Ахундова О.В., Коровкин А.Г., Королев И.Б. Взаимосвязь динамики ВВП и безработицы: теоретический и практический аспект // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, 2005. Т. 3. С. 471–495.
3. Балацкий Е.В. Искажение равновесных цен на рынках макрофакторов // Проблемы прогнозирования, 2005. № 3. № 3. С. 121–133.
4. Брагин В., Осаковский В. Оценка естественного уровня безработицы в России в 1994–2003 гг.: эмпирический анализ // Вопросы экономики, 2004. № 3. С. 95–104.
5. Винокуров Е.Ф. Экономическая политика и хозяйственная практика к вопросу об определении уровня естественной безработицы // Экономическая наука современной России, 2012. № 1. С. 62–72.
6. Глазьев С.Ю. Геноцид. Россия и новый мировой порядок, стратегия экономического роста на пороге XXI века. М., 1997. 187 с.
7. Глазьев С.Ю., Локосов В.В. Оценка предельно критических значений показателей состояния российского общества и их использование в управлении социально-экономическим развитием // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз, 2012. Т. 22. № 4. С. 22–41.
8. Сенчагов В.К. Методология обеспечения экономической безопасности // Экономика региона, 2008. № 3. С. 28–39.
9. Сенчагов В. К. Экономическое обеспечение национальной безопасности // Вестник Академии экономической безопасности МВД России, 2010. № 8. С. 31–41.
10. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года. Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537. – URL: <http://www.scrf.gov.ru/documents/99.html> (дата обращения: 27.04.2016).
11. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации. Утверждена Указом Президента РФ от 31 декабря 2015 г. № 683. – URL: <http://www.scrf.gov.ru/documents/1/133.html> (дата обращения: 27.04.2016).
12. Уровень безработицы в среднем за год, процент. – URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=7000036> (дата обращения: 27.04.2016).

УДК 631.5: 631.8: 633.12

Чебукина М.А.

Белгородский государственный аграрный университет им. В.Я. Горина

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР

PRODUCTION'S EFFICIENCY EVALUATION OF GRAIN CROPS AT THE FACTORIE «KRASNOJARUZHSKAYA GRAIN COMPANY»

Key words: intensification, economic efficiency, resource-saving technologies, item, grain crops.

Основным критерием эффективности зернового производства является увеличение производства высококачественной продукции при наименьших затратах труда и средств. [6]

Оценка эффективности производства зерновых культур в условиях интенсификации проводилась на предприятии ЗАО «Краснояржская зерновая компания» Белгородской области. Хозяйство занимается семеноводством и выращиванием зерновых культур.

Рассмотрим показатели экономической эффективности зернового производства предприятия (таблица 1). Так, стоимость реализованной продукции в отчетном году значительно увеличилась и составила 2758898 тыс. руб., но наблюдается и рост полной себестоимости на 69274 тыс. руб. в связи с увеличением материальных затрат. Однако, на предприятии в 2014 году получена валовая прибыль в размере 858497 тыс. руб. и чистая прибыль 103312 тыс. руб. Все это говорит о положительных результатах перехода организации на ресурсосберегающее земледелие.

Таблица 1

Экономическая эффективность зернового производства предприятия

Показатели	Годы			Отклонение 2014 г. от 2012 г. (+,-)
	2012	2013	2014	
Стоимость реализованной продукции, тыс. руб.	2643841	2320872	2758898	115057
Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	1831127	1707967	1900401	69274
Валовая прибыль, тыс. руб.	14897	612905	858497	843600
Затраты труда, тыс. чел.час.	2880	2912	2912	32
Чистая прибыль, тыс. руб.	14428	31855	103312	88884
Затраты труда на 100 га пашни, тыс.чел.час.	3,3	2,9	2,8	-0,5
Получено на 1 га пашни зерна, ц.	1449,9	1563,4	1937,4	487,5
Получено на 100 га сельскохозяйственных угодий валовой продукции, тыс. руб.	1945,9	2198,2	2120	174,1
Уровень рентабельности, %	44,4	35,9	45,2	0,8

Важно отметить, что до 2012 года в компании преобладала традиционная система обработки почвы с применением минеральных удобрений. С 2012 года предприятие перешло на технологии, mini-till, при этом произошел рост органических удобрений, улучшающих физические и химические свойства почвы и ее биологическую активность.

Далее приведем данные по динамике урожайности зерновых культур в Красноярской зерновой компании и Российской Федерации (табл. 2). Средняя урожайность при традиционной обработке составляла 36 ц/га, при интенсивной технологии обработке – 52 ц/га (↑46%).

Таблица 2

Динамика урожайности зерновых культур в Красноярской зерновой компании и Российской Федерации

Территория	Урожайность, ц/га			
	Зерновые, всего	Озимые зерновые	Яровые зерновые	Кукуруза
2011 год				
Красноярская зерновая компания	36,8	40,5	24,8	100,2
Российская Федерация	22,4	22,6	22,0	43,3
2012 год				
Красноярская зерновая компания	34,4	35,3	28,4	76,4
Российская Федерация	18,3	17,7	18,2	42,4
2013 год				
Красноярская зерновая компания	47,9	50,6	35,5	81,6
Российская Федерация	22,0	22,3	19,2	50,1
2014 год				
Красноярская зерновая компания	52,0	62,4	38,5	71,2
Российская Федерация	24,1	25,0	22,7	43,6

Темп прироста по озимым и яровым зерновым на предприятии составил более 50%. В 2011 году при применении отвальной вспашки и классического посева урожайность зерновых культур на предприятии была на 14,4 ц/га выше, чем в целом по России, в 2014 г. данный показатель увеличился в 2 раза. Максимальная урожайность составила 52 ц/га в 2014 г. Так как в течение 5–7 лет использования ресурсосберегающего земледелия плодородие почв увеличивается на 15-20%, то можно говорить о положительной тенденции урожайности в будущем предприятия [5].

Существенное повышение урожайности – главная цель интенсивных технологий. [1] Общая урожайность зерновых культур в Российской Федерации с переходом на интенсивный путь развития увеличилась на 1,7 ц/га. Это незначительное увеличение связано с неготовностью многих отечественных аграриев отойти от традиционных способов возделывания, являющихся очень привычными, хоть и затратными; недостаточной оснащенностью материально-техническими ресурсами.

Интенсивная технология на предприятии предполагает:

- высокую концентрацию материально-технических ресурсов на возделывание культур. Так производственные затраты увеличились на 641464 тыс. руб. В хозяйстве была произведена смена машинно-тракторного парка и приобретены более усовершенствованные агрегаты и инструменты, в связи с этим сумма основных производственных фондов за 4 года увеличилась на 913746 тыс. руб.;

- посев высококачественными семенами (предприятие использует для посева около 10 видов перспективных сортов; каждый сорт тщательно оценивают по урожайности и технологическим качествам (влажность, клейковина, содержание белка) специальными приборами экспресс-анализа; 60% в структуре посевных площадей занимает сорт пшеницы «Альмера», устойчивый к полеганию в непростых погодных условиях);

- точное соблюдение сроков и последовательность проведения сельскохозяйственных работ;

- использование эффективных средств защиты растений. На борьбу с вредными чешуекрылыми насекомыми на зерновых, предприятие применяет трихограмму – мелкое насекомое – уникальный яйцед, личинки которого уничтожают вредителя до того, как тот успеет нанести вред посевам. Для сплошного расселения этого биоматериала применяется самолет – беспилотник [4].

Несмотря на активно внедряемую программу интенсификации в хозяйстве в разрезе 4-х лет мы видим увеличение посевной площади под зерновые культуры на 6,4% (сбор урожая увеличился в два раза. По общей доле зерновых предприятие производит 5,6% урожая области. Доля сбора ячменя незначительно увеличилась (↑0,4%) составив 2,7%. Белгородская область за последние 4 года получила урожая на 66,8% больше (↑11708000ц) благодаря переходу на ресурсосберегающее земледелие, благоприятным погодным условиям и высокому плодородию почв (табл. 3).

Таблица 3

**Доля валового сбора Краснояружской зерновой компании
в общем производстве зерновых культур Белгородской области**

Культура	Годы				Отклонения по показателю (+;-)
	2011	2012	2013	2014	
Зерновые, всего	5,6%	5,1%	5,0%	5,6%	-
Пшеница	12,1%	13,3%	10,5%	11,7%	0,4%↓
Ячмень	2,3%	2,0%	2,9%	2,7%	0,4%↑
Кукуруза	13,2%	10,1%	15,1%	12,9%	0,3%↓

Таким образом, в результате проведенных исследований, мы видим эффективность применения в Красноярской зерновой компании современных агротехнологий, позволяющих увеличить производство зерновых культур, путем перехода на ресурсосберегающее земледелие (mini-till технологии). Повышение качества зерна компании в результате уменьшения количества вносимых минеральных удобрений в будущем повлияет на его конкурентоспособность, а государственное инвестирование в программы по импортозамещению позволит предприятию:

- за счет изготовления аналогов импортных агрегатов для сельскохозяйственных машин сэкономить порядка 1,2 млн. руб. за деталь.
- активно модернизировать материально-техническую базу инженерной службы, что позволит решать задачи с ремонтом и сервисным уходом машин в кратчайшие сроки и с наименьшими затратами.

Литература

1. Алоков З.Х. // Интенсивные факторы развития зернового хозяйства. 2010. № 12 (73).
2. Аристер Н.И. Организация инновационной деятельности в аграрном производстве: учебник для студентов вузов / под ред. В.И. Нечаева. Краснодар: Просвещение – Юг, 2012. 402 с.
3. Гуриева Л.К. Концептуальные основы инновационной стратегии регионального развития // Наука и инновационные технологии для регионального развития: сб. статей всерос. Научно-практ. Конф. (июнь 2003 г.). Пенза, 2003. С. 21–23.
4. Семашкина Н. // Новооскольская районная общественно-политическая газета. 2015. № 84(12140).
5. Трусов А.С. // Технологии no-till и strip-till – основные преимущества. 2012. № 12.
6. Федорук П.С., Трубилин А.И. / Сорт и его влияние на повышение экономической эффективности производства озимой пшеницы // Вопросы селекции и возделывания полевых культур. Краснодар, 2001. 189 с.

Черкашина Л.В., Морозова Л.А.

ФГБОУ ВО «Рязанский государственный агротехнологический университет им. П.А. Костычева»

МЕТОДЫ МИНИМИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО РИСКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

METHODS OF MINIMIZATION OF CREDIT RISK OF COMMERCIAL BANK

Key words: creditworthiness, liquidity, bank, industry sector, risk.

Привлечение платежеспособных заемщиков является одним из главных условий обеспечения минимизации кредитного риска коммерческого банка, и, как следствие, повышения рентабельности его кредитных операций.

С целью привлечения платежеспособных заемщиков в российских банках следовало бы создать систему логистического сервиса. Данная система представляет собой деятельность по сопровождению сквозного и вспомогательного финансово-денежных потоков, а так же сервисного и информационного потока при реализации банковских услуг [1]. Система логистического сервиса строится в соответствии со следующими этапами:

- сегментация клиентской базы на основе правил Парето и ее адаптации к особенностям взаимодействия банка и клиентов;
- анализ причин принадлежности конкретных клиентов к определенному сегменту;

- формирование и сравнение комплексов логистического сервиса, предлагаемого банком каждому сегменту и наиболее значимого для каждого сегмента;
- установление и сравнение приоритетности показателей качества логистического сервиса с точки зрения банка и клиентов конкретного сегмента;
- составление комплексов логистического сервиса и их стандартов для каждого сегмента исходя из экономических интересов банка и уровня доходности клиента;
- оценка затрат на оказание определенных комплексов логистического сервиса;
- повышение уровня логистического сервиса для клиентов тех сегментов, которые являются наиболее значимыми для банка;
- оценка эффективности логистического сервиса по показателям состояния клиентской базы;
- анализ качества системы логистического сервиса в соответствии с показателями экономической безопасности банка и уменьшения уровня кредитного риска.

Каждый из вышеперечисленных этапов формирования логистического сервиса может быть исполнен качественно только при анализе и учете экономических интересов как банка, так и его заемщиков, т.е. интересов обеих сторон банковской услуги. Можно выбрать следующие показатели состояния клиентской базы, характеризующие уровень банковской безопасности в части снижения кредитного риска:

- изменение количества выданных кредитов, их реструктуризация;
- соотношение количества работающих кредитов и кредитов, по которым имеется просрочка платежа;
- количество наиболее проблемных кредитов;
- динамика изменения объема оплачиваемых кредитов;
- динамика изменения объема просроченной ссудной задолженности;
- средний объем кредитов за один отчетный период [2].

Для выявления наиболее значимых экономических интересов взаимодействующих с банком субъектов необходимо применить ABC-анализ, позволяющий сегментировать клиентскую базу с учетом уровня экономических интересов. Степень удовлетворения экономических интересов клиентов конкретной группы должна быть прямо пропорциональна степени удовлетворения интересов банка в процессе обслуживания данных клиентов [3].

В случае внедрения коммерческим банком логистической системы и реализации на практике стратегий, направленных на переход клиентов банка из групп более низкого дохода в группы более высокого дохода, группы, приносящие доход банку, пополнятся клиентами из менее доходных групп, что принесет прибыль банку и повысит уровень рентабельности его операций.

Таким образом, обеспечение минимизации кредитных рисков банка представляет собой процесс прогнозирования и минимизации внешних и внутренних рисков, которым подвергаются имущественные, информационные, клиентские и трудовые ресурсы банка. Риски обусловлены несовпадением или противоречием экономических интересов субъектов банковской деятельности. Одним из важнейших факторов обеспечения экономической безопасности является анализ и координация экономических интересов клиентов в целях минимизации риска партнерских отношений. Сегментация клиентской базы позволяет выявить наиболее значимые объекты и сформировать стратегии взаимодействия с

каждым сегментом. Эффективность стратегий на практике подтверждается повышением уровня рентабельности операций банка.

Литература

1. Ваулина О.А. Национальный рынок информационных ресурсов [Текст] // Инновации. Менеджмент. Маркетинг. Туризм. 2013. № 1. С. 77–78.
2. Морозова Л.А., Балакина Л.Х. Совершенствование подходов к оценке кредитоспособности клиентов банка // Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы III международной научно-практической конференции (22 октября 2013 г.). Отв. редактор Уварина Н.В. Прага, Чешская Республика: Изд-во WORLD PRESS s r.o., 2013. С. 16–18.
3. Черкашина Л.В. Информационные технологии и инструменты управления проектами: Роль интеллектуального капитала в экономической, социальной и правовой культуре XXI века: Сборник научных трудов участников Международной научно-практической конференции (11–12 ноября 2015 г.). СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета управления и экономики, 2015.

УДК 317.436: 325.745.4

Черных А.И.
Белгородский ГАУ

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

THE MAIN DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES OF THE BELGOROD REGION

Key words: agriculture, production, economic growth, development, efficiency.

Социально-экономическое развитие сельских территорий – качественное, положительно направленное и при этом прогрессивное изменение социальных отношений в сельской местности и повышение материального благосостояния сельского сообщества за счет роста сельской экономики. Основным оценочным критерием уровня социально-экономического развития сельских территорий, служит показатель качества жизни сельского населения, который показывает направление развития, уровня развития сельских территорий и его потенциальных возможностей в будущем. В результате проведения комплексной оценки уровня социально-экономического развития сельских территорий Белгородской области, были выделены основные приоритеты социально-экономического развития области [1].

Огромную роль в социально-экономическом развитии сельских территорий области играет аграрный сектор экономики. На сегодняшний день в агропромышленном комплексе Белгородской области благодаря поддержке государства происходят существенные позитивные изменения, формируется многоукладная сельская экономика, основанная на разных формах собственности и хозяйствования. Внедряются новые технологии. Благодаря росту производства, аграрных предприятий село становится краше, благоустроеннее, чтобы людям в сельской местности жилось удобно и комфортно [3].

Прогноз вероятного значения основных показателей качества жизни позволили имитировать возможный сценарий дальнейшего социально-экономического развития и качества жизни на селе. Прогнозирование показало, что в области из года в год прослеживается рост по всем показателям, это позволяет сделать вывод о том, что сегодня существует достаточно большие перспективы социально-экономического развития сельской

местности в регионе. Интегральная оценка уровня жизни и её динамика показывает положительные прогнозы и к 2016г. ее уровень достигнет 0,8234 п.п. [4].

Изучение социально-экономического потенциала сельских территорий региона позволило выделить два блока основных направлений устойчивого социально-экономического развития сельских территорий Белгородской области: блок стратегических направлений и блок текущих направлений

Блок стратегических направлений связан с формированием и поддержанием наиболее приемлемых для сельской местности социально-экономических укладов. Изучив особенности сельских территорий Белгородской области, нами были выделены два основных социально-экономических уклада: крестьянско-товарный и предпринимательско-товарный, способных стать основной для обеспечения устойчивого социально-экономического развития села.

Блок текущих направлений устойчивого социально-экономического развития, также имеет большое значение для села. В этой связи на основе, выделенных приоритетов развития сельских районов региона, решение текущих задач должно производиться на основе целевых программ и мероприятий, позволяющих эффективно решать поставленные задачи. Одной из альтернатив финансирования данных программ может явиться создание фонда устойчивого социально-экономического развития, который бы явился стабильным, целевым источником финансирования комплекса проблем сельской местности [2].

Литература

1. Добрунова А.И. Развитие инфраструктуры сельских территорий на основе частно-государственного партнерства // Инновации в АПК: проблемы и перспективы. 2015. № 1. С. 53–59.
2. Черных А.И., Гончаренко О.В. Современное состояние и тенденции развития интеграционных процессов в АПК // Проблемы и перспективы инновационного развития агроинженерии, энергоэффективности и IT-технологий. 2014. С. 274.
3. Черных А.И., Гончаренко О.В. Роль крупнотоварного производства в формировании уровня жизни сельского населения региона // В сборнике: Инновационные пути развития АПК на современном этапе Материалы XVI Международной научно-производственной конференции. 2012. С. 279.
4. Черных А.И. Экономический рост в сельскохозяйственных организациях Белгородской области В сборнике Россия и Европа: связь культуры и экономики // Материалы XIII международной научно-практической конференции. 2015. С. 591–592.

Шаламова О.В.

*Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)*

ПОНЯТИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА

ELECTRONIC GOVERNMENT CONCEPTION

Key words: globalization, electronic government, Public administration, information assets, efficiency.

Государственное управление – в широком понимании – деятельность всех органов государства по реализации возложенных полномочий, в узком понимании – подзаконная, юридически властная деятельность органов исполнительной власти по осуществлению возложенных полномочий [2].

В настоящее время в число основных требований и критериев, позволяющих давать качественную оценку государственному управлению, является его эффективность.

Достижение высокой эффективности государственного управления заявлялось в качестве одной из важнейших целей проведения административной реформы в России.

В экономической науке под эффективностью понимают результативность процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение.

Очевидно, что в условиях глобализации и перехода общества в стадию информационного главные роли на пути сокращения затрат, возникающих в ходе осуществления деятельности, отводятся компьютерным технологиям и электронным ресурсам.

Несмотря на то, что проблемы правового регулирования отдельных элементов института государственных услуг были предметом рассмотрения большинства ученых-правоведов, комплексные научные исследования административно-правового регулирования предоставления именно электронных государственных услуг, к сожалению, отсутствуют.

Понятие «электронного правительства», которые бы раскрывало его признаки и основные черты на законодательном уровне также не закреплено.

Концепция формирования в Российской Федерации «электронного правительства» до 2010 года, разработанная Министерством информационных технологий и связи Российской Федерации совместно с Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации, предлагает следующую формулировку этого феномена. «Электронное правительство» – это «новая форма организации деятельности органов государственной власти, обеспечивающая за счёт широкого применения информационно-коммуникационных технологий качественно новый уровень оперативности и гражданами и удобства получения гражданами и организациями государственных услуг и информации о результатах деятельности государственных органов».

Однако такое понятие в своей диссертационной работе сформулировала Кулдыбаева И.У. По мнению ученого, «электронное правительство» представляет собой систему способов и средств реализации органами власти государственных функций посредством использования информационно-телекоммуникационных технологий, обеспечивающую электронное межведомственное взаимодействие между органами власти, взаимодействие органов власти с гражданами и организациями, предоставление государственных услуг в электронной форме и информации об органах власти [5].

С точки зрения Иншаковой Е.Г. [6] «электронное правительство» является системой взаимосвязанных и взаимодействующих между собой административно-правовых институтов (формы и методы публичного управления, государственная служба, правовые акты управления, административные процедуры, административные регламенты, электронные административные регламенты, исполнение государственных функций и предоставление публичных услуг), входящих в общий механизм административно-правового регулирования и обеспечивающих как электронное взаимодействие внутри системы исполнительных органов государственной власти при исполнении государственных функций, так и прав, свобод и законных интересов физических лиц и организаций в сфере предоставления публичных услуг.

Указанное определение позволяет выделить в числе прочих такие признаки электронного правительства как системность и информатизированность.

Представляется, что отсутствие непосредственного контакта с должностными лицами повлечет значительное снижение уровня коррупции в обществе, а также разгрузку традиционной системы администрирования.

К числу положительных характеристик такого способа организации государственного управления через призму системности и информатизированности авторы [3, 5] также относят и то, что «электронное правительство» способствует усилению действия принципа оперативности при подготовке и принятии управленческих решений за счёт использования электронных информационных ресурсов в режиме реального времени, что с очевидностью приведет к достижению больших, по сравнению с традиционной системой оказания государственных услуг, результатов, улучшения качества услуг, а, следовательно, послужит цели достижения эффективности государственного управления.

Литература

1. Амелин Р.В., Григорьева Е.А., Подсумкова А.А., Филатова А.В., Чаннов С.Е. Комментарий к Федеральному закону от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг (постатейный) / Под ред. С.Ю. Зюзина // СПС «КонсультантПлюс», 2014.
2. Васильев С.А. Проблемы развития организационно-правовых основ предоставления государственных и муниципальных услуг населению в многофункциональных центрах // Актуальные проблемы российского права, 2013, № 12.
3. Иншакова Е.Г. «Электронное правительство» в публичном управлении: административно-правовые проблемы организации и функционирования: дис. ... канд. юрид. наук. Воронеж, 2015. 166 с.
4. Кирсанов М.В. МФЦ: реалии создания и перспективы развития // Руководитель автономного учреждения, 2013, № 6.
5. Кулдыбаева, И. У. Правовое регулирование предоставления электронных государственных услуг: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: специальность 12.00.14 – Административное право; административный процесс / И. У. Кулдыбаева; науч. рук. А. В. Минбалеев; Юж.-Урал. гос. ун-т; ЮУрГУ.
6. Минбалеев А.В. Теоретические основания правового регулирования массовых коммуникаций в условиях развития информационного общества: монография / Министерство образования и науки Российской Федерации, Южно-Уральский государственный университет. – Челябинск: Цицеро, 2012. 373 с.
7. Талапина Э.В. Государственное управление: проблемы и перспективы правового регулирования // Законы России: опыт, анализ, практика, 2015, № 3, 4.

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ АСПЕКТ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА В ПРОМЫШЛЕННОМ ЦЕНТРЕ (НА ПРИМЕРЕ БЕРЕЗНИКОВСКО- УСОЛЬСКОЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ТЕРРИТОРИИ ПЕРМСКОГО КРАЯ)

SOCIO-CULTURAL ASPECTS TOURISM INDUSTRY IN THE INDUSTRIAL CENTERS (ON THE EXAMPLE BEREZNIKI-USOLSKY AGROINDUSTRIAL PERM TERRITORY)

Key words: development strategy, regional heritage, all-Russian culture, the preservation of human resources, quality of life, development of the territory.

Представители власти, общественности, науки и бизнеса в регионах РФ внимательно анализируют потенциал своих муниципальных образований, дискутируют о долгосрочной перспективе развития территории. Стратегическое планирование развитие города, района, региона – это процесс определения того, каким территория собирается стать в обозримом будущем. Тема данная необычно сложна и включает много аспектов, мы же только уделим внимание такой важной составляющей этого плана – *развитие индустрии туризма на Березниковско-Усольской агропромышленной территории Пермского края и в Северном Прикамье в частности.*

Сразу отметим, в последние годы наблюдается большой интерес к развитию туризма в России и за рубежом [1], но в основном сфера туризма рассматривается как важный фактор инвестиционной привлекательности региона [2]. В одной из своих публикаций мы тоже рассматривали сферу развития туризма в Верхнекамье в этом экономическом аспекте [3]. Цель данного исследования показать не только «экономическую составляющую» индустрии туризма, но и социокультурный аспект развития туризма, то есть в нашем случае именно эта составляющая туристической индустрии может стать и центром духовно-нравственного воспитания жителей Пермского Прикамья, особенно молодёжи.

Современная туристическая индустрия является одной из крупнейших высокодоходных и наиболее динамично развивающихся отраслей народного хозяйства. Число рабочих мест в сфере туризма составляет около 200 миллиона человек, или 8 процентов от общих показателей занятости в мире, но не стоит и забывать, что любой турист не только приносит в бюджет территории реальные деньги, но он и сам становится субъектом приобщения к историко-культурно-природному наследию, то есть получает определённую сумму духовно-нравственных, исторических, экологических знаний. Можно даже сказать по отношению к подрастающему поколению, – формируется как личность.

Первоначально отметим, что рассматриваемая нами территория – Верхнекамье – довольно «знаковая» с точки зрения историко-культурного наследия в масштабах РФ. Так ещё в 1970 году Постановлением Совета Министров РСФСР 116 городов России были объявлены историческими городами-памятниками, четыре из них в тогдешней Пермской области. В Северном Прикамье – это города Чердынь, Соликамск и Усолье (на юге области – город Кунгур). Данное Постановление хотя и было принято в годы советской власти, но наглядно показывает значимость нашей территории исследования.

Город Березники с численностью около 150 тысяч жителей, «неофициальная» столица Верхнекамья и второй по социально-экономическому потенциалу город Пермского Прикамья (после краевого центра – Перми) официально был основан 20 марта 1932 года и, на первый взгляд, не имеет туристической привлекательности. Так мастер спорта, инструктор международного класса по спортивному туризму, д.техн.н., профессор А.В.Затонский отметил: «Березники – неинтересный город. Это не Париж, где 70 процентов населения заняты в сфере обслуживания. Там есть что показать, у нас этого нет. А то, что есть, не развито. У нас лифт на телевышку не ходит. Кафе там нет. А почему собственно?» [4].

Но это только на первый взгляд. Березниковско-Усольская агропромышленная территория (соседний Усольский район до 1940 года входил в состав г. Березники) имеет богатейшее историко-культурно-природное наследие, которые вполне может стать основой для динамичного развития индустрии туризма. Выделим такие уникальные составляющие для развития данной отрасли:

- на довольно компактной территории, где расстояние между археологическими памятниками не превышает 20 км, насчитывается около 50 памятников археологии (с эпохи палеолита). По насыщенности, разнообразию и хронологическому диапазону данная территория уникальна, учитывая и сосредоточение на ней памятников архитектуры XVII–XX вв. (9 из них в федерального значения, 35 – краевого), а также знаменитые пермский звериный стиль, пермская деревянная скульптура, др. уникальные древности Верхнекамья сегодня известны как на территории РФ, так и за рубежом [5];

- на планировке и застройке жилой и хозяйственной среды сказывались разные факторы – природные условия, пути сообщения, хозяйственный уклад, нормы землепользования, общинные и семейные традиции, «социалистическая индустриализация и коллективизация» XX в., поэтому *воссозданные архитектурные «новоделы», музеи под открытым небом – этнографическая деревня, соляная мануфактура, рабочий посёлок и т.п. будут иметь огромную популярность;*

- возникшая на исследуемой нами территории *строгановская вотчина – это феноменальное явление в истории* не только исследуемого нами региона, но и всего самодержавного Российского государства XVI–XIX вв.;

- *из строгановских вотчин Ермак Тимофеевич пошёл на «Покорение Сибири».* В 1965 году в пос. Орёл Усольского района рядом с действующей церковью Похвалы Богородице (постр. нач. XVIII в.) был торжественно открыт памятник Ермаку (скульптор Л.Мартынов);

- в селе Новое Усолье (1606 г., ныне г. Усолье) – бывшей вотчины Строгановых в XVII–XIX вв. был выстроен *уникальный архитектурный ансамбль в стиле «московско-го» барокко* (первой трети XVIII в.) *и русского классицизма* (начала XIX в.) – два «золотых века усольской архитектуры». Многие и другие уникальные произведения искусства и меценатская деятельность тоже связаны с фамилией этих российских магнатов – строгановская школа иконописи, строгановское золотое шитьё и др. С последними выдающимися произведения искусства (которые оказали бы «честь» любому музею Москвы и С.-Петербурга) можно познакомиться в Березниковском историко-художественном музее им. И.Ф. Коновалова;

- в семье крепостных Строгановых в Новом Усолье родился *великий русский зодчий с мировым именем А.Н. Воронихин.* Часть исследователей считают, что некоторые па-

мятники русского классицизма начала XIX в. в исторической части современного г. Усо-
лья созданы по его проектам;

- на протяжении нескольких столетий на усольско-ленвенских промыслов варили соль «пермянку». Поваренной солью с этих промыслов господа владельцы снабжали почти половину России. Знаменитая «пермянка» Пермского Прикамья была «брендом» средневековой и новой России;

- с середины XVIII в. солеваренные промыслы уже принадлежали не только Строгановым, здесь появились представители видных российских фамилий: *кн. Голицыных, Абамелек-Лазаревых, гг. Шуваловых (Шаховских), кн. Бутеро-Родали, гр. Полье, дворян Всеволожских. Это тоже «знаковые фамилии» российской истории;*

- на протяжении XVI – нач. XX в. хозяйство крестьянского двора, базировавшегося на натуральном производстве, оставалось многоотраслевым. Кроме этого, многие крестьяне освоили промыслы и подсобные занятия – охоту, рыбную ловлю, лесозаготовки, сплав леса, извоз, бурлачество, домашнее ремесло. Всё это можно показать в созданной этнографической деревне, в экспозициях воссозданных строений прошлых эпох;

- в границах современных березниковских ОАО «Березниковский содовый завод» и ООО «Сода-хлорат» остался комплекс жилых и административных зданий (пост. 1910–1913 гг.), образовавших в своё время посёлок строившегося *первого в России содового завода (1883 г.) «Любимов, Сольвэ и К*»*. План посёлка и проекты зданий разработаны частной проектной мастерской А.Б. Турчевича в Перми. Обилие декора, украшений, стилизованных в духе архитектуры прошлого – готики, ренессанса и др. – их отличительная черта. Но наряду с историческим в архитектуре отражено и новое направление модерна;

- молодой Борис Пастернак, служившей конторщиком на химическом заводе в Иваке неподалёку от посёлка Березниковский, в письме своему товарищу по литературным интересам С.П. Боброву от 24 июня 1916 года назвал завод «Любимов, Сольвэ и К*» и посёлок при нём «маленькой промышленной Бельгией». *Создание «литературного кольца», связанного с именем Бориса Пастернака, не будет, на наш взгляд, – «дутой амбицией» березниковцев;*

- открытие в 1925 г. одного из крупнейших в мире Верхнекамского месторождения калийных солей способствовало бурному экономическому развитию Верхнекамья, особенно г. Березники. Сегодня в СМИ называют Березники не только как «Город белых берёз», но и «Город первых пятилеток», «Республика химии на Каме». За годы советской власти на исследуемой нами территории была создана мощная материально-техническая база (сегодня в городе работает пять «градообразующих предприятий» и часто аналогов их продукции в мире нет). В Березниках работают и добротные корпоративные музеи. Индустриальный туризм в мире тоже имеют особую привлекательность;

- *здания в стиле сталинского ампира* – вполне могут и должны стать объектом экскурсионного маршрута по городу «первых пятилеток». *В Березниках находится целый архитектурный комплекс периода 30–50-х годов XX века;*

- в годы сталинских репрессий, рассматриваемая территория тоже была одним из крупных островов «архипелага ГУЛАГа». Березниковский химический комбинат был в числе 19 «ударных»строек первой пятилетки. Верхнекамье является родиной (из семьи репрессированных г. Усоля), известного кинорежиссёра и актёра *Станислава Говорухина* (свой популярный фильм эпохи перестройки «Так жить нельзя!» он снимал частично в Березниках и Усолье). Известный российский поэт *Алексей Решетов* (1937–2002.) одно из своих стихотворений неслучайно начинал такими строками: Когда отца в тридцать

седьмом / Оклеветали и забрали... Об условиях жизни на знаменитой стройке СССР в Березниках написал известный писатель *Варлам Шаламов* (1907–1982), автор антиромана «Вишера» и «Колымских рассказов»;

– на берегах Камы в Березниках провёл своё детство и юность (15 лет) будущий Президент РФ *Борис Ельцин*. В школе № 1 им. А.С. Пушкина, где учился Б.Н. Ельцин установлена мемориальная доска и работает школьный музей;

– в 1965 г. в Усольском районе в глухой тайге приземлился аппарат космического корабля «Восход-2», пилотируемый *Павлом Беляевым* и *Алексеем Леоновым*. В честь этого события летом 2004 года торжественно на правом берегу Камы был открыт памятник (20-метровая стела, скульптор Ю. Устинов) На открытии памятника присутствовал один из членов экипажа космического корабля, человек, первый вышедший в открытый космос – А.А. Леонов;

– образовавшиеся в 1986 и 2007 гг. в результате техногенных катастроф на БКПРУ-3 и БКПРУ-1 знаменитые «провалы» тоже вполне могут привлечь массу туристов;

– уникальное природное наследие вполне может сегодня стать базой для развития лечебного и курортного туризма. На Березниковско-Усольской территории реально и создание многочисленных «троп здоровья» (здесь находится 11 особо охраняемых природных территорий, охотничий заказник площадью 20 тыс. га, несколько охотничьих баз, многочисленные леса, реки, озёра, родники). Здесь также зафиксировано наличие уникальных подземных вод, представляющие собой многокомпонентные растворы солей, в т.ч. воды с повышенным содержанием брома и йода. Воды подобного типа давно используются в лечебных целях.

Как видно, историко-культурно-природное наследие рассматриваемой территории обладает довольно значительным потенциалом, который уже используется туроператорами, но туристические потоки пока не так велики и связано это, прежде всего, со слабо развитой инфраструктурой.

Маршруты, «радиальные экскурсии» не только по Усольскому району, но и по всему Верхнекамью, удобнее всего проводить из г. Березники, где для российских туристов (и особенно интуристов) легче всего создать и развивать действующую, но уже отвечающую, разумеется, самым высоким международным стандартам сферу услуг и торговли.

Город Березники сегодня имеют все потенциальные возможности стать «точкой роста» для создания мощной индустрии туризма всего Верхнекамья, так как к городу тяготеют территории Чердынского, Красновишерского, Усольского, Соликамского районов, город Александровск. Из более чем 440 тысяч населения Верхнекамья доля Березников – 35 процентов.

Подводя итог, отметим, что всё-таки часть экспертов скептически относится к развитию сферы туризма в индустриальных центрах, на крупных аграрно-промышленных территориях. Возможно с точки зрения «классического экономического образования» (которое формирует экономическое мышление довольно чётко – оценивать все явления и процессы с позиций «затрат и результатов»), это будет, на первый взгляд, верное решение то есть, доходы муниципалитетов в первую очередь власти должны направлять в сферу ЖКХ, ремонт дорог, помощь жителям попавшим в трудную жизненную ситуацию (что несомненно актуально и важно), но вряд ли можно согласиться с точкой зрения, что развитие туризма в индустриальном центре – это простое «закапывание денег».

Стимулирование развития туристической индустрии это не только создание новых рабочих мест, но и развитие сферы туризма всегда будет способствовать росту национального само-

сознания на лучших образцах историко-культурно-природного наследия, а общерусская культура складывается именно из региональных компонентов, которая выражена в локальных вариантах. То есть качество жизни и «утечка мозгов» с территорий определяют не только экономической, но социокультурной составляющей.

Потеря традиций, утрата историко-культурного наследия всегда негативно отражается на этнокультурном, социально-экономическом, демографическом, политическом развитии любого региона. Прерванная историческая преемственность поколений приводит к росту девиантного и деликвентного поведения населения, сенсорному голоданию или даже инфантилизму, конформизму, а порой и цинизму, особенно у подрастающего поколения. Особенно актуальна данная проблема в индустриальных центрах с высокой концентрацией промышленных производств, с высокой экологической напряженностью.

Представители власти, бизнеса, общественности должны всегда помнить и осознавать, что социокультурную составляющую в этом сложном и важном вопросе практически невозможно выразить в «денежном эквиваленте».

Литература

1. Шилев В.В., Тимохин А.Б. Международный и российский опыт развития регионального туризма // Російсько-українське порубіжжя: стан та перспективи співробітництва. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. 28 березня 2009 року. Харків, 2009. С. 208–213.

2. Шилев В.В. Индустрия туризма в контексте развития региона // Региональный рынок товаров и услуг: инновационные технологии и организация бизнеса: метер. Межд. науч.-практ. конф. 30–31 октября 2008 года. Ч. 2 / Под ред. С.И. Лопатина, Д.А. Попова; пер. на англ. Т.В. Маловичко. Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2008. С. 202–206.

3. Шилев В.В., Тарасова А.Н., Тимохин А.Б. Региональный туризм как фактор рекреации и инвестиционной привлекательности // Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Матер. межд. науч.-практ. конф. – Прага, Чешская республика: WORLD PRESS, 2013. С. 547–559.

4. Затонский А.В. Березникам нужен социальный витамин // Городская газета (Березники), 2008. 24 января.

5. Мельничук А.Ф., Соколова Н.Е., Цыпуштанов В.А., Шилев В.В. Памятники археологии и архитектуры Березниковско-Усольского района (Каталог). Березники, 1994.

Шорников Ю.В., Попов Е.А., Данилов А.С.

Новосибирский государственный технический университет

СПЕЦИФИКАЦИЯ МОДЕЛЕЙ СИСТЕМНОЙ ДИНАМИКИ

SPECIFICATION OF SYSTEM DYNAMICS MODELS

Keywords: system dynamics, block-textual model, differential-algebraic equation, Cauchy problem, supply-chain system.

Работа поддержана грантом РФФИ 14-01-00047-а.

Системная динамика – это подход имитационного моделирования сложных экономических, социальных и экологических систем, предложенный Джейм Форрестером в 1970-х гг. Модели системной динамики являются непрерывными, и Форрестер описывает их с помощью разностных уравнений с использованием явного метода Эйлера – одного из самых неточных численных методов [1]. В работе предлагается спецификация моделей на языке современной вычислительной математики – в виде систем дифференциально-алгебраических уравнений и структурных схем теории автоматического управле-

ния. Это позволяет использовать более точные численные методы для решения задачи Коши. Моделирование и эксперименты проводились в инструментальной среде ISMA_2015 [2]. Основными парадигмами системной динамики являются: уровни, потоки и запаздывания.

Уровни отражают возникающие накопления внутри системы и могут быть описаны с помощью задачи Коши

$$\begin{aligned} IAF'(t) &= SRF(t) - SSF(t), \\ IAF(0) &= IAF_0, \end{aligned}$$

где IAF – значение уровня, SRF , SSF – входной и выходной темпы соответственно, IAF_0 – начальные условия.

Темпы потоков определяют существующие потоки между уровнями системы и отражают их активность. **Функции решений**, формирующие потоки, описываются алгебраическими уравнениями, правые части которых могут быть определены через кусочно – линейные функции.

Запаздывание определяет задержку между входным и выходными темпами. Соответствующая система дифференциально-алгебраических уравнений имеет вид

$$\begin{aligned} LEV'(t) &= IN(t) - OUT(t), \\ LEV(0) &= LEV_0, \\ OUT(t) &= \frac{LEV(t)}{DEL}, \end{aligned}$$

где LEV – уровень в запаздывании, IN , OUT – входной и выходной потоки соответственно, DEL – постоянная запаздывания.

Изложенный подход проиллюстрирован на примере модели производственно-сбытовой системы (ПСС), построенной Форрестером [3]. Система состоит из трёх звеньев. Заказы от покупателей поступают в розничное звено, из розничного звена товары доставляются покупателям. Аналогично, розничное звено взаимодействует с оптовым, а оптовое – с заводским производителем. Из модели были исключены почтовые запаздывания, связанные с передачей заказов на товары по почте. Это привело к снижению инерционности системы [4].

Фрагмент структурно – текстовой модели заводского звена представлен на рисунке 1. На рисунке 2 приведена модель блока «Завод» на языке LISMA.

Проведём следующий эксперимент. В момент времени $t=5$ недель производитель решает отозвать большую часть своей продукции в связи с браком. При этом примем мгновенное уменьшение запасов в розничном, оптовом, заводском звеньях на 50%, 60%, 80% соответственно. Результаты приведены на рисунке 3, где IAR , IAD , IAF – уровни запасов в розничном, оптовом, заводском звеньях соответственно, RRD , RRF – темп потока заказов в оптовом и заводском звеньях. Система оказалась устойчивой к возмущающему событию. Превышение необходимых для нормального функционирования системы уровней запасов в период с 20 по 30 недели составило 10%, 70%, 176% для розничного, оптового и заводского звеньев соответственно. К 70 неделе колебания запасов практически прекратились. Убытки от выпуска некачественного товара, полученные

производителем, включая издержки на обеспечение перепроизводства, легко и объективно рассчитываются в результате полученных данных от эксперимента.

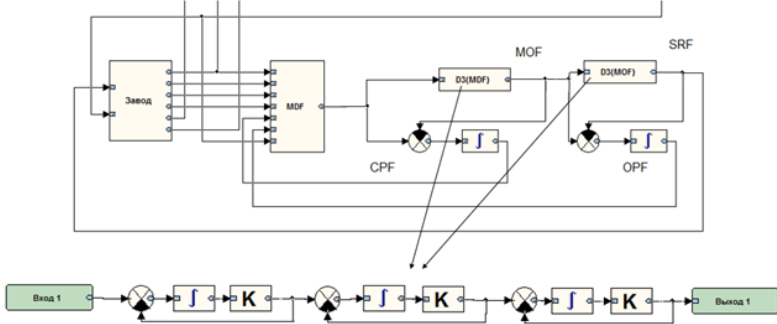


Рис. 1. Модель заводского звена

```

1 UOF' = RRF - SSF; UOF(0) = 2000.0; // Невыполненные заказы производством
2 IAF' = SRF - SSF; IAF(0) = 4000.0; // Фактический запас на заводском складе
3 STF = UOF / DFF; // Предполагаемый темп заводских поставок
4 NIF = IAF / DT; // Предельный темп заводских поставок
5 if (NIF >= STF) { SSF = STF; } // Темп заводских поставок
6 if (NIF < STF) { SSF = NIF; } // То же
7 const DHF = 1.0; // Минимальное запаздывание выполнения заказа производством
8 const DUF = 1.0; // Среднее запаздывание выполнения заказов производством
9 DFF = DHF + DUF * IDF / IAF; // Запаздывание выполнения заказов производством
10 const AIF = 4.0; // Коэффициент пропорциональности
11 IDF = AIF * RSF; // Желательный запас в производстве
12 const DRF = 8.0; // Запаздывание в усреднении требований к производству
13 RSF' = (RRF - RSF) / DRF; RSF(0) = 1000.0; // Усреднённые требования к производству

```

Рисунок 2 – Модель блока «Завод» на LISMA

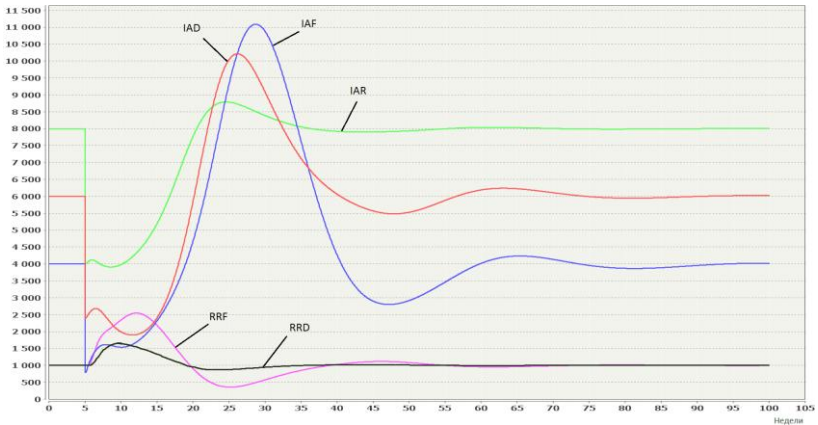


Рис. 3. Результаты эксперимента

Литература

1. Калиткин Н.Н. Численные методы. СПб.: БХВ-Петербург, 2011. 592 с.
2. Shornikov Yu. V. Computer simulation of hybrid systems by ISMA instrumental facilities / Yu.V. Shornikov, M.S. Myssak, D.N. Dostovalov // Recent advanced in mathematical methods in applied sciences: proc. of the 2014 intern. conf. on mathematical models and methods in applied sciences (MMMAS'14), proc. of the 2014 intern. conf. on economics and applied statistics (EAS'14), Saint Petersburg, 23–25 Sept. 2014. – (Mathematics and computers in science and engineering; vol. 32). – Saint Petersburg, 2014. P. 257–262.
3. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия (индустриальная динамика). М.:Прогресс, 1971. 342 с.
4. Шорников Ю.В. Модели системной динамики в окружении ИСМА_2015 / Ю.В. Шорников, В.Л. Кириллов, А.В. Бессонов, Е.А. Попов // Сборник научных трудов Новосибирского государственного технического университета. 2015. № 4(82). С. 122–135.

Содержание

Уважаемые коллеги!	3
Авадэни Ю.И. РЕСУРСНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	4
Аверин И.В., Солоненко А.В. ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ В ПЕРИОД АДАПТАЦИИ К НОВОЙ ДОЛЖНОСТИ	7
Агаркова Л.В., Подколзина И.М., Балуева К.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПО МОДЕРНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ.....	9
Агаркова Л.В., Подколзина И.М., Лихоткина А.С. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	11
Анохина В.В., Пирогова И.А. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ.....	14
Bebnadze Kh.M. THE MECHANISM OF EVALUATION FOR THE STATE OF STRATEGIC MANAGEMENT SYSTEM OF A COMPANY.....	15
Галкина Д.Б. РАЦИОНАЛЬНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА.....	20
Гаценко Е.А. К ВОПРОСУ ОБ ИНТЕРНЕТ – МАРКЕТИНГЕ	22
Горматин В.И. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ.....	25
Yendovitsky D.A., Davnis V.V., Ternovsky D.S., Korotkikh V.V. ON TWO HYPOTHESES IN STOCHASTIC PROCESSES ECONOMETRIC MODELING.....	26
Ерошомова А.А. ЭКОНОМИКА ВПЕЧАТЛЕНИЙ И СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ МАРКЕТИНГА В УПРАВЛЕНИИ ПОВЕДЕНИЕМ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ.....	36
Жигалова Н.Е. ФАКТОРЫ И ОГРАНИЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В НИЖЕГОРОДСКОМ РЕГИОНЕ.....	37
Жумашбекова С.К., Омарбаева С.Т. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	40

Жусупов А.Д. ВЛИЯНИЯ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ФИНАНСОВУЮ И БАНКОВСКУЮ СИСТЕМУ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	42
Зайцев Н.О. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	44
Занин Б.Е. РЕКЛАМА КАК ОБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ	46
Здоровец Ю.И. СТИМУЛИРОВАНИЕ СТРУКТУРНЫХ ЕДИНИЦ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВАНИИ ДАННЫХ СВР-АНАЛИЗА	48
Зеленова Е.С. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РИСК: АНАЛИЗ И МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ	51
Иванов В.В. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	54
Иванова С.А. УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В АГРОХОЛДИНГАХ.....	56
Isaenko E.V., Degtyar O.N. SELF-SERVICE STRATEGY DEVELOPMENT IN CONSUMER COOPERATION TRADE ON THE BASIS OF MARKETING	58
Карташова Н.С. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ КАК ИНСТРУМЕНТ ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА ЛЕКАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ В РОССИИ.....	66
Кашина Н.В. КРИЗИС – ВРЕМЯ ДУМАТЬ И ДЕЙСТВОВАТЬ	68
Квон Г.М., Макаров Н.В. ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРА: ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД.....	72
Киселев А.А. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ	74
Ключковская Е.В. ОСНОВНЫЕ ОШИБКИ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ И ВНЕДРЕНИИ ДОЛЖНОСТНЫХ ИНСТРУКЦИЙ	76
Коротаяева О.В. АУТСТАФФИНГ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	77
Кравченко Л.А., Подковырова Е.Д. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ: МЕСТО РОССИИ В РЕЙТИНГЕ ВСЕМИРНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	79

Кравченко Л.А., Бугаев И.М. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ	82
Крыгина А.П. РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ	87
Кузьмин И.В. РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ КООПЕРАЦИИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ	90
Купрюхина Л.И., Мещерякова Л.Я. ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИИ.....	91
Лин А.А., Денисова Е.В. СТРАТЕГИЯ ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА АКТИВНЫХ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ СУБСТАНЦИЙ В РОССИИ	94
Лобачева Л.В., Гефеле О.Ф. ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ЧАСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	96
Лопатина И.Ю., Мартиросов Р.Г. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКОЙ В СФЕРЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ.....	98
Лопатина И.Ю., Мартиросов Р.Г. ВОСПРОИЗВОДСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС	102
Лыщикова Ю.В. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ КАПИТАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	107
Майданов Е.С. ВОДОРОДНАЯ ЭНЕРГЕТИКА: ВЫХОД ИЛИ ТУПИК?.....	110
Makrinoва E.I., Svyataya E.O..... PECULIARITIES OF HOTEL SERVICES SPHERE DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF CRISIS PHENOMENA IN THE ECONOMY: REGIONAL ASPECT	112
Максимова Е.В. ПРАВИЛА УЧЕТА И СПИСАНИЯ РАСХОДОВ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ	117
Мартыненко Е.В. ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ПРАВО	120
Мартыненко Е.В. СОЦИАЛЬНО-ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МЕГАПОЛИСОВ	122
Менгали С.Е. МОЯ БУДУЩАЯ ПРОФЕССИЯ – ГИД ПЕРЕВОДЧИК.....	125

Meshechkina R.P., Matuzenko E.V. DEVELOPMENT OF AGRIFOOD MARKET AND RETAIL CHAINS IN RUSSIA	127
Моисеева А.С. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БИБЛИОТЕЧНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	134
Молдагулова С.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОТИВАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ	136
Молчанова Н.В. ОСОБЕННОСТИ ФОРМЛЕНИЯ ПЕРВИЧНЫХ УЧЕТНЫХ ДОКУМЕНТОВ ОРГАНИЗАЦИИ	140
Наседкина Т.И., Груздова Л.Н. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	143
Нежельченко А.Ю., Склярова Л.В., Тюкова Л.Н. ИНТЕРНЕТ-РЕСУРС БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА РЕКЛАМЫ И ПРОДВИЖЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОГО ТУРИЗМА РЕГИОНА	148
Нигматуллина Э.Ф. ФАКТОРЫ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	151
Nikitenko T.V., Kuzmenko I.P., Rezenkov D.N. ALTERNATIVES OF FUNDING THE DEPOSIT INSURANCE SYSTEM	154
Панфилов И.А., Алексеева Ю.А., Рассадникова А.В., Карелин О.И. ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА ПАРНЫХ ОЦЕНОК ПРИ ОЦЕНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В УСЛОВИЯХ НЕХВАТКИ ИНФОРМАЦИИ	156
Подколзина И.М., Боженко О.В. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	159
Подколзина И.М., Качнова М.А. РОССИЙСКИЙ И НЕМЕЦКИЙ ОПЫТ ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА	161
Подколзина И.М., Кондрашова Д.М. ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	163
Подколзина И.М., Локтионова А. ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ОСНОВА ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ	166
Подколзина И.М., Марусова М.А. ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ	168
Подколзина И.М., Ткаченко В.В. ЭФФЕКТИВНОСТЬ САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ ИНДУСТРИИ НА РЫНКЕ ГОСТЕПРИИМСТВА КРЫМСКОГО РЕГИОНА	171

Подколзина И.М., Челомбиева Е.А. ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	173
Половцев И.Н. ТУРИСТКО-РЕКРЕАЦИОННАЯ СИСТЕМА «СЕРЕБРЯНОЕ КОЛЬЦО РОССИИ» КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ РАЗВИТИЯ ПАТРИОТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ.....	176
Решетняк Л.А., Кретова И.Н. ЛИКВИДНОСТЬ КАК КРИТЕРИЙ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	179
Рудаенко В.Е., Дождикова Ю.Е. САНКЦИИ В ОТНОШЕНИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В КОНТЕКСТЕ НОРМ ВТО.....	182
Румянцева М.С., Ивичев Е.А. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЛЬГОТНОГО ЛЕКАРСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГРАЖДАН В РОССИИ.....	185
Савченко П.Е., Сычева С.И. ПРОБЛЕМЫ ДОГОВОРА ОКАЗАНИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ	187
Салимов Р.Б. ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ РЫНОК КАК ЭЛЕМЕНТ ФОРМИРУЮЩЕЙСЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ.....	190
Самарская Л.Д. СОЮЗНОЕ ГОСУДАРСТВО БЕЛАРУСИ И РОССИИ КАК ФАКТОР МЕЖДУНАРОДНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	192
Самойлова К.Н. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО СТРАХОВОГО РЫНКА	195
Смурова Л.И., Смурова Н.С. СОВРЕМЕННЫЙ УРОВЕНЬ И ТЕНДЕНЦИИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ АПК БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	198
Ступак А.С., Сафин Ф.М. СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ	200
Tarasova T.F., Snitko L.T., Meshechkina R.P., Yatsevich N.V., Voishcheva O.S. ASSESSMENT OF RETAIL TRADE ORGANIZATIONS' COMPETITIVE POTENTIAL AND ITS ROLE IN THE DEVELOPMENT OF COMPETITIVE STRATEGY	204
Teplov V.I., Tarasova E.E., Matuzenko E.V., Alyabieva M.V., Belenov O.N. PECULIARITIES OF COMMERCIAL ACTIVITY BUSINESS PROCESSES REENGINEERING EXECUTION.....	210
Teplov V.I., Tarasova E.E., Alyabieva M.V., Isaenko E.V., Pidoimo L.P. CONCEPTUAL APPROACH TO TRADE ORGANIZATIONS BUSINESS PROCESSES STUDY	216

Ternovsky D.S., Prizhigalinskaya T.N., Ukolova L.V., Davnis V.V., Lavrova Y.S. TRANSACTION APPROACH TO SOCIALLY ORIENTED MARKETING IN CONSUMER COOPERATION	224
Титова Е.Я., Попова К.В., Зорихина Т.С. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ ДЕТЯМ	227
Тротт К.С. ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ-ДОНОРОВ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	229
Утяцкий С.П., Семенова Н.И. СОСТОЯНИЕ И УГРОЗЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ).....	232
Халилова Ф.С. МЕНЕДЖМЕНТ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	235
Харченко О.А., Харченко С.В. ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	237
Хасанова Л.Р., Веселовский А.А., Гусарова В.Ю., Зарипова Л.Р. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КЛИМАТ КАК ПРИОРИТЕТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВЫСОКОГО УРОВНЯ ЖИЗНИ.....	239
Хасенова К.Е., Исмаилова Г.К., Анарбеков Н.М., Акишева Д.М. ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ	242
Хуаныш Л. РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ И ФОРМА ЕГО ОРГАНИЗАЦИИ.....	245
Цейковец Н.В. ЕСТЕСТВЕННЫЙ УРОВЕНЬ И ПОРОГОВЫЕ ЗНАЧЕНИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ	247
Чебукина М.А. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР	250
Черкашина Л.В., Морозова Л.А. МЕТОДЫ МИНИМИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО РИСКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....	253
Черных А.И. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ	255
Шаламова О.В. ПОНЯТИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА.....	256

Шилов В.В., Семёнова М.Н., Симанова Н.А., Веденева Л.Н. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ АСПЕКТ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА В ПРОМЫШЛЕННОМ ЦЕНТРЕ (НА ПРИМЕРЕ БЕРЕЗНИКОВСКО-УСОЛЬСКОЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ТЕРРИТОРИИ ПЕРМСКОГО КРАЯ)	259
Шорников Ю.В., Попов Е.А., Данилов А.С. СПЕЦИФИКАЦИЯ МОДЕЛЕЙ СИСТЕМНОЙ ДИНАМИКИ	263

Научное издание

**Проблемы экономики,
организации и управления
в России и мире**

**Материалы XI международной
научно-практической конференции**

Прага, Чешская республика
29 апреля 2016 года

Статьи публикуются в авторской редакции

Ответственный редактор – Уварина Н.В.

Выходные данные

Schváleno k tisku: 23.05.2016

Тираж: 200 экз.

Číslo zakázky: 2016-84

Vydavatel: WORLD PRESS s.r.o.

Korespondenční adresa: Bellušova 19, Praha 5, 155 00

tel/fax: +420 235 515 516

Tiskárna DTS:

DigiTisk Studio spol. s r.o., IČO: 28230540

Kosatcová 18/1318, Praha 10, Záběhlice, PSČ 10600

tel.: +420 222 766 550, mob: +420 775 147 678

<http://dtstudio.cz>, e-mail: dtstudio@email.cz